

4. LoI, MoU und andere Erklärungen und Vereinbarungen vor Vertragsschluss

Während der Anbahnung eines Vertragsschlusses werden oft Erklärungen abgegeben oder Vereinbarungen geschlossen, die als „Letter of Intent“ (LoI), „Memorandum of Understanding“ (MoU), „Letter of Understanding“ (LoU), „Agreement on Principles“ (AoP), „Term Sheet“, „Heads of Agreement“ oder „Punktation“ bezeichnet werden. Sie enthalten im Grundsatz eine Beschreibung von geplanten Vertragsinhalten und zum Teil die Erklärung zumindest einer Partei, einen Vertrag mit dem entsprechenden Inhalt abschließen zu wollen.

In der Praxis werden die oben aufgeführten Begriffe nicht einheitlich verwendet; auch sind zusätzlich andere Bezeichnungen anzutreffen. Gemeinhin wird als LoI eine Erklärung der Absicht des Vertragsschlusses durch eine Partei verstanden. Ein MoU – synonym zu LoU und AoP – bezeichnet üblicherweise eine Vereinbarung zwischen den Parteien und entspricht im Übrigen dem LoI. Als „Term Sheet“ oder „Heads of Agreement“ werden Vereinbarungen zu einem frühen Verhandlungszeitpunkt überschrieben, mit denen die Parteien in Kurzform Regelungsthemen und Regelungsinhalte festhalten. In einem späteren Verhandlungsstadium können mit einer „Punktation“ konkretere Vertragsregelungen fixiert werden. Die Benennung der Dokumente ist lediglich ein Indiz für ihre rechtliche Qualität; maßgeblich hierfür ist stets der Regelungsinhalt.

Gemein ist den Erklärungen oder Vereinbarungen, dass sie typischerweise nur teilweise rechtlich verbindlich sind.

Rechtlich unverbindlich sind regelmäßig jene Formulierungen, die den Inhalt des zukünftigen Vertrages betreffen. Ebenfalls nicht rechtlich bindend sind meist die Beschreibungen der Modalitäten des geplanten Verhandlungsablaufs. Diese unverbindlichen Aspekte haben vor allem die Funktion, Vertrauen in die Ernstlichkeit der Absichten des Verhandlungspartners zu begründen und eine psychologische Bindungswirkung zu entfalten. Im Unterschied zu einem Vorvertrag begründen die Instrumente keinen Anspruch auf Abschluss des avisierten Vertrages. Trotz ihrer teilweisen oder gänzlichen rechtlichen Unverbindlichkeit können sie für die Auslegung des späteren Vertrages bedeutsam sein.

Rechtlich verbindliche Bestimmungen können ebenfalls aufgenommen werden. Sie beziehen sich häufig auf den Fall des Abbruchs der Verhandlung. Hierfür und für andere Umstände wird oft die Haftung beschränkt. Die Regelung der Aufteilung der Kostenlast ist ebenfalls üblich; Gleiches gilt für die Begründung von Geheimhaltungspflichten. Bisweilen verpflichten sich die Parteien auch zur Exklusivität der Verhandlung.

Die genannten Instrumente können hilfreich sein, um die Rechte und Interessen beider Vertragsparteien während der Vertragsanbahnung zu wahren und die Verhandlung zu einem interessengerechten Ergebnis zu führen. Es ist ratsam, den Inhalt eindeutig zu formulieren; insbesondere sollte klar geregelt sein, welche Bestimmungen verbindlich sein sollen und welche nicht.

Dr. Michael Keilpflug

+496221 4340250

michael.keilpflug@adjuga.com

Die Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie die „information oktober 2011“ an weitere Interessierte weiterleiten. Jede andere Verwendung ist nur nach Zustimmung durch die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH unter Nennung der Quelle zulässig. Diese Information ersetzt nicht die rechtliche Beratung. Trotz sorgfältiger Erstellung übernimmt die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH für die Richtigkeit keine Haftung.