

Der Letter of Intent beim Verkauf einer Pflegeeinrichtung

Von Rechtsanwältin Angela Jansen

Der so genannte LOI („Letter of Intent“), der ursprünglich dem anglo-amerikanischen Rechtsraum entstammt, findet sich inzwischen auch im Vorfeld vieler Transaktionen im Pflegebereich. Bevor die eigentlichen Kaufvertragsverhandlungen hinsichtlich der Übernahme eines Pflegeheims beginnen, werden wesentliche Kriterien in einem Letter of Intent, also in einer Absichtserklärung, festgelegt.

Das Problem:

Häufig besteht zwischen den Parteien jedoch keine Klarheit darüber, ob durch diesen LOI bereits gegenseitige Rechte und Pflichten entstehen, welche das gegebenenfalls sind und in welchem Umfang sie bestehen.

Die Lösung:

Inhalt eines LOI ist grundsätzlich die Erklärung, mit einem bestimmten Partner zukünftig einen bestimmten Vertrag abschließen zu wollen. Dabei handelt

es sich zuweilen um eine einseitige Erklärung, die gegenüber dem anderen Vertragspartner abgegeben wird. In der Praxis aber unterzeichnen häufig auch beide potenzielle Vertragspartner die entsprechende Absichtserklärung und dokumentieren somit ihre Bereitschaft zum Vertragsabschluss und die Tatsache, dass sie miteinander in Verhandlungen stehen. Gleichzeitig machen sie deutlich, dass noch weitere Verhandlungen über die konkreten Vertragsbedingungen notwendig sind, bevor der eigentliche Kaufvertrag geschlossen werden kann. Der LOI ist daher an sich noch grundsätzlich unverbindlich und begründet in der Regel keine Rechtspflichten.

Dennoch kommt einem LOI regelmäßig eine hohe Bedeutung zu. Gerade dort, wo komplexe Vertragswerke notwendig sind, wie zum Beispiel beim Verkauf eines Pflegeheims, ist der Abschluss eines LOI ratsam und üblich, um bereits im frühen Verhandlungsstadium Einigkeit über bestimmte Themen zu dokumentieren sowie

eine Basis des Vertrauens und der Organisation für die weiteren Vertragsverhandlungen zu schaffen.

Nicht selten enthält ein LOI aber auch bereits verbindliche Regelungen. Im Bereich des Kaufs von Pflegeeinrichtungen werden regelmäßig folgende Vereinbarungen verbindlich getroffen und diese auch ausdrücklich als verbindlich gekennzeichnet:

- a) die gegenseitige Verpflichtung zur Geheimhaltung der im Rahmen der Verhandlungen erworbenen bzw. noch zu erwerbenden Informationen über das zum Verkauf stehende Pflegeheim und über die Tatsache, dass überhaupt Kaufverhandlungen geführt werden.

- b) den Verzicht auf parallele Verhandlungen mit einem anderen Vertragspartner in einem bestimmten Zeitraum (Verhandlungsexklusivität) oder zumindest den Verzicht auf einen Vertragsabschluss mit einem anderen Vertragspartner bis zu einem bestimmten Datum (Abschluss-exklusivität).

Daneben können außerdem Regelungen

über Finanzierung und Kaufpreis, konkrete Informationspflichten oder den zeitlichen und inhaltlichen Ablauf einer geplanten Due Diligence-Prüfung des potenziellen Käufers individuell geregelt werden. Die Überschrift „Letter of Intent“ allein bedeutet also nicht, dass stets alle Regelungen unverbindlich sind. Geschärftes Augenmerk ist auf die konkrete Formulierung zu richten. Es werden regelmäßig einige Passagen des LOI als rechtsverbindlich, andere als rechtlich unverbindlich verstanden. Bei der Auslegung kommt es stets darauf an, wie der Empfänger den jeweiligen Inhalt verstehen musste und durfte. Soweit man Teile des LOI als verbindlich erklären möchte, sollte am Ende der Hinweis nicht fehlen, dass alle übrigen Regelungen als „nicht rechtsverbindlich“ anzusehen sind.

INFORMATIONEN

Iffland & Wischnewski Rechtsanwälte,
Fachkanzlei für
Heime und Pflegedienste,
www.iffland-wischnewski.de