

Fortsetzung des Gastbeitrags:

LOI und Vorvertrag nach italienischem Recht

Autoren: Dott. Mario Dusi und Gabriella Crusariol, Mailand, www.dusilaw.eu



Ein praktischer Fall: Wesentliche Frist in einem LOI

Vorbemerkung: Es ist zu beachten, dass im Falle eines Rechtsstreites vor einem italienischen Gericht ein LOI seitens des Gerichts auch als Vorvertrag interpretiert werden kann, mit der Folge, dass dieser dann bereits die Rechtsfolgen eines endgültigen Vertrages (wie oben bereits beschrieben) haben kann.

Unsere Kanzlei war vor kurzem in einem M&A Projektes eingeschaltet worden, unsere deutsche Mandantin hatte hierbei ein deutliches Interesse an dem Kauf eines italienischen Targets. Der Ablauf einer „wesentlichen Frist“ gemäß Art. 1457 C.C. führte allerdings dann zum Verhandlungsabbruch. Art. 1457 Ital. Zivil Gesetzbuch (Frist, die für eine der Parteien wesentlich ist). lautet: „Ist die für die Leistung einer Partei festgelegte Frist als wesentlich im Interesse der anderen Partei anzusehen, hat diese, vorbehaltlich einer gegenteiligen Abmachung oder eines gegenteiligen Brauches, der Gegenpartei innerhalb von drei Tagen davon Mitteilung zu machen, wenn sie trotz Ablaufs der Frist die Durchführung der Leistung verlangen will. Andernfalls gilt der Vertrag kraft Gesetz als aufgehoben, auch wenn die Aufhebung nicht ausdrücklich vereinbart worden ist“.

Die Parteien hatten zu Beginn ihrer Verhandlungen (und ohne Beistand eines italienischen Rechtsanwaltes) in einem LOI die „wesentliche Frist“ für das Closing definiert. Diese Frist wurde überschritten, weil die Verkäuferin der Kaufinteressentin erst mit großer Verspätung die Unterlagen für die due diligence zur Verfügung gestellt hatte (erst drei Tage vor der im LOI vorgesehenen Frist für das Closing).

Da die Operation sehr komplex war, hat die Kaufinteressentin eine längere Zeit als die vereinbarte benötigt, um die due diligence einzuholen und somit im Ergebnis die Frist für das Closing überschritten. Die Verkäuferin, die in der Zwischenzeit kein Interesse an der Durchführung des Deals mehr hatte, konnte sich auf Art. 1457 C.C. berufen

und somit die Vorverhandlungsphase gleich nach der o.g. Closing-Frist abbrechen, ohne nachteilige rechtliche Folgen für sie.

Fazit

LOI und Vorvertrag sind Dokumente für die erste Verhandlungsphase; je nach anwendbarem Recht können diese Dokumente aber zu sehr unterschiedenen Rechtsfolgen führen.

Bei der Vorbereitung eines LOI (nach italienischem Recht) ist somit große Aufmerksamkeit nicht nur auf die Willenserklärungen der Gegenpartei zu legen, sondern auch auf die eigenen, da dies erhebliche Bedeutung für ein späteres Verfahren haben kann.

Die Überschrift „LOI“ reicht hierbei nicht aus, um eine reine Willenserklärung ohne jegliche Bindungswirkung herbeizuführen. Im Gegenteil ist es so, dass ein LOI oft, je nach verwendeten Termini bzw. inhaltlichen Gestaltungen nach italienischem Recht die gleichen Rechtswirkungen wie ein (bindender) Vorvertrag hat. Vor diesem Hintergrund kann ein LOI durchaus rechtliche Pflichten begründen, gewisse Handlungen zu erfüllen und einen endgültigen Vertrag zu schließen. Dies ist speziell für die Käuferseite (z.B. M&A, Immobilien, Aktien) von großer Bedeutung und zu beachten.

Das italienische Oberste Gericht in Rom (Corte di Cassazione, Sez. II) hat mit Urteil Nr. 2561 vom 02. Februar 2009, das Nichtvorliegen einer vertraglichen Bindung in einem LOI bestätigt, wenn die Parteien in der Tat und eindeutig noch keinen endgültigen Bindungswillen geäußert hatten. Eine entsprechende Auslegung des Gerichts bei Zweifelsfällen ist allerdings unvermeidbar; da aber die Dauer eines Zivilverfahrens in Italien (leider) sehr lang ist (derzeit in erster Instanz mindestens 36 Monate) sollte der LOI so verfasst werden, dass eine gerichtliche Auseinandersetzung darüber vermieden werden kann.

Vor diesem Hintergrund dürfen wir abschließend aus unserer beruflichen

Erfahrung in derartigen Konstellationen dringend empfehlen, dass (um Rechtsklarheit zu schaffen, mögliche Haftungen, unbeabsichtigte Rechtsfolgen und erhebliche Kosten und Honorare im Nachhinein zu vermeiden), die Ausgestaltung eines derartigen LOI mit großer Sorgfalt und Vorsicht vorzunehmen. Es hat sich als hilfreich erwiesen, dieses am besten in der Form eines Geschäftsbriefes zu tun, wo explizit ausgedrückt wird, dass der Inhalt des Dokumentes (für eine oder beide Parteien) nicht rechtsbindend ist. ○