

RA MMag. Dr. Gerhard Hochedlinger, E. M. L. E.

Der Letter of Intent in Theorie und Praxis

I. Abstract

Im Vorfeld wirtschaftlich bedeutsamer und komplexer Vertragsabschlüsse werden in der Praxis gerne Termini, Instrumente und Regelungswerke aus der angloamerikanischen Rechts- und Wirtschaftspraxis verwendet.¹⁾ Vor allem im Bereich der *Beteiligungsfinanzierung* ist vermehrt von Begriffen wie *Term Sheet*, *Agreement in Principle*, *Instructions to Proceed*, *Letter of Intent*, *Memorandum of Terms* uä die Rede,²⁾ was *Heussen* zur Bemerkung veranlasst hat, dass eben auch rechtliche Terminologie „bestimmten Modeerscheinungen“ unterliegt. Rechtsanwälte mahnt er im gegebenen Zusammenhang zur besonderen Vorsicht.³⁾

Dass – im Gegensatz zu früher – insbesondere Unternehmensakquisitionen und -beteiligungen zu ihrer Effektivierung umfangreicher Vorarbeiten und Verhandlungen bedürfen, hat bereits *Löber* aufgezeigt. War es nämlich vor zwei Jahrzehnten vielfach noch Usus, vor Vertragsunterfertigung dem potenziellen Käufer nur im allernotwendigsten Ausmaß Einsicht in das Unternehmen zu gewähren und dafür ein *post-closing audit* durchzuführen, werden heute im Vorfeld des Vertragsabschlusses vielfach umfangreiche *Due Diligence-Prüfungen* zugelassen, zumal Käufer oder Investoren immer weniger bereit sind, ohne derartige Untersuchungen überhaupt in Verhandlungen zu treten.⁴⁾ Auch wenn potenzielle Vertragsparteien ernsthaft in Vertragsverhandlungen stehen und eine Zusammenarbeit konkret anstreben, kann folglich bis zum definitiven Vertragsabschluss eine geraume Zeit vergehen, in der die (künftigen) Vertragsteile zuweilen gut beraten sind, gewisse „vorvertragliche“ Feststellungen oder Vereinbarungen – *Lutter* verwendet hierfür die Bezeichnung „Vorfeldvertrag“⁵⁾ – zu treffen.

Um den Rahmen dieses Beitrags nicht zu sprengen, sei im Folgenden bloß auf das von allen Vorfeldvereinbarungen bzw – um auch hier den englischen Überbegriff zu erwähnen – *preliminary agreements*⁶⁾ in der Praxis am häufigsten verwendete Instrument, nämlich auf den so genannten **Letter of Intent (LOI)**, näher eingegangen.

II. Definition und Abgrenzung

1. Vertragsfreiheit

Im Schuldrecht gilt das Prinzip der *Vertragsfreiheit*. Zudem existiert der Grundsatz „*falsa demonstratio non nocet*“.⁷⁾ Dies hat zur Folge, dass – anders als bei der Interpretation von Gesetzen, wo „der äußerst mögliche Wortsinn die Grenze jeglicher Auslegung absteckt“⁸⁾ – bei der Auslegung von Rechtsgeschäften nicht bei einer Wortinterpretation stehen geblieben werden darf,⁹⁾ vielmehr muss der Wille der beiden Vertragsparteien erforscht werden.¹⁰⁾

Während aber die Benennung eines Schriftstücks durch die Vertragsteile mit einem gesetzlich geregelten Vertragstypus zumindest ein *Indiz* dafür bietet, dass die Parteien auch tatsächlich einen dieserart bezeichneten Vertrag schließen wollten,¹¹⁾ kann bei der Bezeichnung eines Schriftstücks als „Letter of Intent“ ein gesetzlich ausdrücklich geregelter Vertragstypus nicht einmal als Ausgangs- und Anhaltspunkt bei der Auslegung dieses Schriftstücks dienen, ist doch der LOI als solcher kein – bzw zumindest ein dem österreichischen Recht unbekanntes – Rechtsinstitut. Im Grunde genommen ist er – wie *Kösters* ausführt – „lediglich die rechtlich neutrale Bezeichnung eines Schriftstücks. Ob der LOI einem Rechtsinstitut zuzuordnen ist und welche Rechtsfolgen er entfaltet, bestimmt sich ausschließlich nach seinem Inhalt“.¹²⁾

Freilich hilft in der anwaltlichen Praxis die eben getroffene „Erkenntnis“, mit der Benennung eines Schriftstücks als „Letter of In-

1) Dass es sich bei diesen Begriffen viel eher um „Kinder“ der Wirtschafts- als der Rechtspraxis handelt, hat insbesondere *Lutter* aufgezeigt (vgl. *Lutter*, *Der Letter of Intent*³, 3).

2) Ausführlich hiezu *Hochedlinger*, *Term Sheet*, *Letter of Intent* & *Memorandum of Understanding* – unbekannte Wesen im österreichischen Zivilrecht? in *Kofler/Polster-Grüll*, *Private Equity und Venture Capital*, 348. War die Verwendung derartiger Instrumente vor zwei Jahrzehnten noch nahezu ausschließlich grenzüberschreitenden Transaktionen vorbehalten (vgl. *Meyer-Landrut*, JR 1983, 218), ist es aufgrund der Internationalisierung der Märkte auch in Österreich immer üblicher geworden, sich derartiger Anglizismen auch in Fällen zu bedienen, die keinerlei Auslandsbezug haben.

3) *Heussen*, *Anwalts-Checkbuch Letter of Intent*, 9: „Als Anwalt muss man damit rechnen, dass einzelne Begriffe von Leuten verwendet werden, die nicht wissen, womit sie umgehen.“

4) Vgl. *Löber*, *Zivilrechtliche Aspekte von Mergers and Acquisitions*, AnwBl 1992, 527.

5) *Lutter*, *Der Letter of Intent*³, 39ff. Ebenso *Hertel*, *Rechtsgeschäfte im Vorfeld eines Projekts*, BB 1983, 1824.

6) Vgl. *Martin*, *Carefully Crafted Letters of Intent as a Means to an End*, *Corporate Counsel Review* (South Texas College of Law) Vol XIX, 2000, 2.

7) Ausführlich hiezu *Wieling*, *Die Bedeutung der Regel ‚falsa demonstratio non nocet‘ im Vertragsrecht*, AcP 172 (1972), 297.

8) *Koziol/Welser*, *Bürgerliches Recht*¹² I, 22 mwN; *Larenz/Canaris*, *Methodenlehre der Rechtswissenschaft*³, 145.

9) Vgl. *Koziol/Welser*, *Bürgerliches Recht*¹² I, 96.

10) Vgl. *Weber*, *Anm zu OLG Köln*, 21. 1. 1994, EWIR 1994, 533: „(So) können Parteien über einen Vertrag doch schreiben, was sie wollen – selbst ‚dies ist kein Vertrag‘ – sofern sie nur einig sind, dass er doch einer ist.“ Ebenso *Hertel*, BB 1983, 1826: „... Im übrigen ist nicht die Überschrift des Papiers entscheidend – sie mag ‚Instructions to Proceed‘ oder ‚Letter of Intent‘ oder ‚Agreement‘ oder gar ‚Vorvertrag‘ heißen – sondern der erklärte Inhalt.“

11) Vgl. *Rummel in Rummel*, ABGB³ I, § 914 Rz 23.

12) *Kösters*, *Letter of Intent – Erscheinungsformen und Gestaltungshinweise*, NZG 1999, 623.

tent" könne theoretisch alles Mögliche gemeint sein, nicht viel weiter. Anzuknüpfen gilt es daher an empirische Untersuchungen¹³⁾ darüber, was die Wirtschaftspraxis *typischerweise* mit der Bezeichnung „Letter of Intent“ meint.¹⁴⁾

2. Rechtsnatur und Definition

Das Wesen eines „typischen“ LOI besteht darin, dass dieser – ebenso wie der Vorvertrag – „im Vorfeld“ des „eigentlichen“ (mitunter als „Hauptvertrag“ bezeichneten) Vertrags geschlossen wird.¹⁵⁾ Anders als der Vorvertrag will der LOI aber gerade keine Bindung in Bezug auf den Abschluss des Hauptvertrags. Auch enthält der LOI in aller Regel nicht alle wesentlichen Aspekte des geplanten Hauptvertrags.¹⁶⁾ Dass der LOI den Abschluss des Hauptvertrags lediglich „beabsichtigt“, erhellt bereits eine korrekte Übersetzung des englischen Begriffs – nämlich als „Absichtserklärung“.¹⁷⁾

Zumindest für *Lutter* soll ein LOI zudem jedenfalls ein *letter* bleiben soll, mithin ein *Brief*, und damit eine einseitige Erklärung einer Partei gegenüber einer anderen;¹⁸⁾ im Gegensatz dazu charakterisieren **Memoranda of Understanding, Principles/Heads of Agreement** udgl stets mehrseitige Rechtsgeschäfte.¹⁹⁾

Will man sich hingegen unbeschadet der Übersetzung von *letter* als *Brief* weniger von sprachpuristischen als vielmehr von praktischen Erwägungen leiten lassen, so wird man mE nicht umhin können, die Bezeichnung „Letter of Intent“ auch für mehrseitige Geschäfte zuzulassen.²⁰⁾ Die Vorgangsweise der Wirtschaftspraxis, auch zweiseitige Erklärungen als LOI zu bezeichnen,²¹⁾ mag zwar rechtstheoretisch im Hinblick auf die Abgrenzung des LOI zu zB als Memorandum of Understanding titulierten Vereinbarungen bedauerlich scheinen,²²⁾ ist aber Realität:²³⁾

„Der Letter of Intent ist eine einseitige Willenserklärung oder ein Vertrag, der nach dem Verständnis der Parteien im Vorfeld eines anderen Vertrags abgeschlossen wird. Er verpflichtet eine oder beide Parteien zu einem bestimmten Verhalten, aus dem sich vorgezogene Erfüllungspflichten und/oder (vor)vertragliche Nebenpflichten ergeben können.“²⁴⁾

Ganz in diesem Sinne hat auch der OGH den **Letter of Intent (LOI)** definiert:

„Ein ‚Letter of Intent‘ wird als erster Schritt im Verlauf eines geplanten Vertragsabschlusses mit der Absicht erstellt, den bisherigen Abschnitt der Vertragsverhandlungen zu beenden, an dem gemeinsam Erreichten festzuhalten und von den noch offenen, also noch zu klärenden Aspekten abzugrenzen. Er enthält somit die Vermutung dafür, dass noch kein bindendes Angebot bezüglich des intendierten Hauptvertrages vorliegt. . . . Die Vermutung wird jedoch in ihr Gegenteil verkehrt, wenn der ‚Letter of Intent‘ die Einigung über alle wesentlichen Vertragspunkte und den unmittelbar bevorstehenden Vertragsschluss ausweist.“²⁵⁾

III. Funktionen des LOI, „schwache“ und „starke“ Ausprägungsformen

Halten Geschäftspartner lediglich fest, dass sie sich in Vertragsverhandlungen befinden, so mögen die Gründe hierfür vielschichtig sein;²⁶⁾ ohne besondere Festlegung der für die konkreten Verhandlungen geltenden wechselseitigen Pflichten handelt es sich dabei jedenfalls in aller Regel um bloße Wissenserklärungen und ändert dies wenig an der gesetzlichen vorvertraglichen Risikoverteilung.²⁷⁾ Insbesondere wenn Dritte – etwa (mit)finanzierende Banken – nach einem Schriftstück betreffend die zwischen den

13) Die in dieser Hinsicht wohl umfangreichste deutschsprachige Abhandlung stammt von *Lutter* („Der Letter of Intent“; vgl hierzu *Hohloch*, NJW 1982, 2856; *Meyer-Landrut*, JR 1983, 218; *Blaurock*, ZHR 147 (1983), 334), noch ausführlicher – allerdings mit Fokus auf den anglo-amerikanischen Rechtskreis – sind die von *Lake/Draetta* („Letters of Intent and other Pre-Contractual Documents“) vorgenommenen Untersuchungen.

14) Erkenntnistheoretisch betrachtet bedeutet dies, dass in induktiven Schlüssen aus den Ergebnissen dieser Untersuchungen abgeleitet werden muss, welche Charakteristika einen LOI in seiner typischen Ausprägungsform ausmachen (vgl allg hierzu *F. Bydlinki*, Juristische Methodenlehre und Rechtsbegriff², 62 ff).

15) Zu in diesem Sinne „atypischen“ LOIs vgl *Hochedlinger* in *Kofler/Polster-Grüll*, Private Equity und Venture Capital, 351 ff mwN.

16) *Lutter*, Der Letter of Intent³, 37.

17) So auch *Lutter*, Der Letter of Intent³, 12; *Heussen*, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 8; *Brugger*, Unternehmenserwerb – Acquisition of Business Enterprises, 58 f.

18) *Lutter*, Der Letter of Intent³, 10.

19) Vgl *Lutter*, Der Letter of Intent³, 15; ähnlich *Weitnauer*, Handbuch Venture Capital, 201.

20) Oft wird ein LOI auch als *kaufmännisches Bestätigungsschreiben* versandt, in dem vorangegangene Vertragsverhandlungen und bisher erzielte Punkte festgehalten werden. Die Briefform trägt hier, denn festgehalten wird das bereits wechselseitig (allenfalls mündlich) zwischen den Vertragsteilen vereinbarte (vgl *Krejci*, Handelsrecht, 233 f).

21) Vgl hierzu *Kösters*, NZG 1999, 623: „Wenn es dem Erklärenden lediglich um die Kundgabe der Absicht zum Vertragsschluss geht, wird der LOI in der Regel in die äußere Form eines einseitig unterzeichneten Briefes gekleidet. Sollen hingegen bindende ein- oder wechselseitige Leistungs- oder Unterlassungspflichten vereinbart werden, wählen die Parteien regelmäßig die äußere Form einer allseits unterzeichneten Vertragsurkunde.“

22) Vgl hierzu *Lutter*, Der Letter of Intent³, 15.

23) Vgl *Kösters*, NZG 1999, 623: „Die Erscheinungsarten des LOI sind vielfältig. In Betracht kommen einseitige Erklärungen unter Beschränkung auf die Kundgabe der Absicht zum Vertragsschluss, einseitige Erklärungen mit rechtsgeschäftlichem Inhalt, mehrseitige Erklärungen unter Beschränkung auf die Kundgabe der Absicht zum Vertragsschluss und mehrseitige Erklärungen mit rechtsgeschäftlichem Inhalt (zB Übernahme von Leistungs- oder Unterlassungspflichten).“

24) *Heussen*, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 10.

25) OGH 7. 12. 1995, 2 Ob 72, 1127/94 in *ecolex* 1996, 357 = *RdW* 1996, 261 = *HS* 26.412 = *HS* 26.687 = *HS* 26.750.

26) Vgl hierzu *Heussen*, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 14.

27) Zum Wesen eines Vertrags, das wirtschaftliche und rechtliche Risiko zwischen den Vertragspartnern zu verteilen vgl *Schäfer/Ott*, Ökonomische Analyse des Zivilrechts², 321.

Vertragsteilen geführten Verhandlungen verlangen, werden des Öfteren lediglich die bisherigen Verhandlungsergebnisse in als „Letter of Intent“ bezeichneten Dokumenten dargelegt.²⁸⁾ Obwohl keinesfalls einer einheitlichen Terminologie zuordenbar, würde sich mE hierfür besser die Bezeichnung **Term Sheet** anbieten.²⁹⁾

Vereinbarungen, die zwar über reine Wissenserklärungen hinausgehen, andererseits aber doch eine geringe Intensität und Bindungswirkung betreffend die vereinbarten „vorvertraglichen“ Pflichten aufweisen, werden in der Literatur zuweilen als „schwache“ bzw. „weiche“ Formen des LOI bezeichnet und von so genannten „starken“ bzw. „harten“ Ausprägungen unterschieden,³⁰⁾ die besondere vorvertragliche Pflichten konkret regeln. Beiden Formen ist aber freilich gemeinsam, dass sie inhaltlich nicht unmittelbar auf einen Vertragsabschluss gerichtet sind. Von einem „harten“ LOI wird in diesem Sinne insbesondere dann gesprochen, wenn er (einzelne) – verbindlich!³¹⁾ – vorvertragliche „Nebenabreden“ wie zB Bestimmungen betreffend „Geheimhaltung“, „Exklusivität“ und „Rechtswahl“ beinhaltet. Selbstverständlich empfiehlt es sich diesfalls konkret festzuhalten, welchen Punkten verbindlicher und welchen bloß unverbindlicher Charakter zukommen soll,³²⁾ wobei hinsichtlich der bindenden Klauseln auch deren zeitliche Geltung geregelt werden sollte.³³⁾

1. Regelung der Verhandlungsmodalitäten

Die vielleicht wesentlichste Funktion des LOI ist es, nähere Regelungen betreffend die noch anstehenden Verhandlungen zu treffen, um – etwa durch wechselseitige Geheimhaltungs- und Exklusivitätsklauseln – die Verhandlungsatmosphäre zu fördern. Insbesondere wenn bereits absehbar ist, dass die Vertragsverhandlungen eine geraume Zeit in Anspruch nehmen werden, ist es mitunter ratsam, vorab Verhandlungstermine verbindlich festzuhalten und allenfalls auch die äußerste zeitliche Grenze für die Gespräche zu definieren. Bei größeren Verhandlungsteams mag es auch hilfreich sein, die Managementkompetenzen und Vollmachten der einzelnen Verhandler wechselseitig offen zu legen.³⁴⁾ Schließlich sollten einzelne Bedingungen explizit festgelegt werden, bei deren Eintritt ein sofortiger Abbruch der Verhandlungen möglich ist, ohne sich dadurch selbst schadenersatzpflichtig zu machen.³⁵⁾ Steht in der Vereinbarung die wechselseitige Verständigung über die Art und Weise des weiteren Vorgehens im Vordergrund, wird hierfür zuweilen auch die Bezeichnung **Instructions to Proceed** gewählt.³⁶⁾

Mitunter ist es notwendig, nicht bloß Geheimhaltungsklauseln in Bezug auf Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse zu vereinbaren, sondern in den LOI (überdies) eine Vertraulichkeitsabrede dergestalt aufzunehmen, dass die Tatsache, dass überhaupt Verhandlungen geführt werden, geheim bleiben muss.³⁷⁾ Lernt der potenzielle Käufer im Zuge der Gespräche bzw. Due Diligence-Prüfung auch (einzelne) Mitarbeiter des Unternehmens kennen, wollen die Ver-

käufer regelmäßig auch gegen eine allfällige *Abwerbung von Mitarbeitern* durch den (vorgelieblichen) Interessenten abgesichert sein und verlangen in diesem Sinne nach entsprechenden Zusagen.³⁸⁾

2. Zustimmungsvorbehalte, bewusste Unklarheiten

Manchmal wird ein LOI auch in Fällen geschlossen, in denen zwischen den Verhandlungspartnern bereits Übereinstimmung über nahezu sämtliche Vertragspunkte erzielt wurde, vom Abschluss eines Hauptvertrags aber wegen noch ausstehender Zustimmungserklärungen Dritter – etwa seitens verschiedenster Behörden, denkbar aber durchaus auch bloß unternehmens- bzw. konzernintern –

28) Vgl. *Martin*, *Carefully Crafted Letters of Intent as a Means to an End*, *Corporate Counsel Review* (South Texas College of Law) Vol XIX, 2000, 2: „(An) advantage to a Letter of Intent is that financial institutions may be more willing to fund a transaction if it is backed by a Letter of Intent, even a non-binding one.“

29) In der Praxis freilich wird ein **Term Sheet** vielfach mit einem Letter of Intent gleichgesetzt (vgl. zB *Stadler*, *Beteiligungsfinanzierung*, 72) oder gar als Vorvertrag bezeichnet (vgl. zB *Weitnauer*, *Handbuch Venture Capital*, 201). Für *Leitinger/Strohbach/Schöfer/Hummel* wird unter einem Letter of Intent eine „grobe Absichtserklärung“ verstanden, während ein Term Sheet bereits detailliertere Informationen über den abzuschließenden Hauptvertrag enthält (vgl. *Leitinger/Strohbach/Schöfer/Hummel*, *Venture Capital und Börsengänge*, 167). *Heussen* will unter einem Term Sheet die „Zusammenstellung von Vertragsbedingungen“ verstehen, während ein **Protocol of Terms** die „Abstimmung von Vertragsbedingungen“ sein soll (vgl. *Heussen*, *Anwalts-Checkbuch Letter of Intent*, 8).

30) Vgl. *Heussen*, *Anwalts-Checkbuch Letter of Intent*, 13.

31) Vgl. *Meyer-Landrut*, JR 1983, 218. *Blaurock* sieht offenbar darin den Unterschied zum so genannten **Gentlemen's Agreement**: „Der LOI ist . . . irgendwo zwischen der ersten Kontaktaufnahme und dem Vertragsabschluss selbst angesiedelt. Damit steht freilich auch fest, dass der LOI selbst in der Regel nicht zum Vertragsabschluss führt. Andererseits kann aber das Fehlen eines Rechtsbindungswillens, wie etwa beim gentlemen's agreement, für den LOI nicht generell festgestellt werden. Das ergibt sich beispielsweise schon daraus, dass LOIs häufig Rechtswahlklauseln enthalten. Diese sind aber nur sinnvoll, wenn eine rechtliche Bindung angestrebt wird.“ (*Blaurock*, *Der Letter of Intent*, ZHR 147 (1983), 337).

32) Ausführlich hiezu *Martin*, *Carefully Crafted Letters of Intent as a Means to an End*, *Corporate Counsel Review* (South Texas College of Law) Vol XIX, 2000, 2.

33) So werden die Parteien regelmäßig daran interessiert sein, dass eine vereinbarte Geheimhaltungspflicht auch für den Fall des Scheiterns der Vertragsverhandlungen – zumindest für eine bestimmte Zeit – fortbesteht. Abreden, mit Dritten in keine Parallelverhandlungen zu treten, sind demgegenüber zumeist lediglich für die Dauer der Verhandlungen sinnvoll (vgl. *Kösters*, NZG 1999, 623).

34) Vgl. *Heussen*, *Anwalts-Checkbuch Letter of Intent*, 3.

35) *Heussen*, *Anwalts-Checkbuch Letter of Intent*, 64.

36) Vgl. *Kösters*, NZG 1999, 623; vgl. auch *Heussen*, *Anwalts-Checkbuch Letter of Intent*, 8; ausführlich hiezu *Hertel*, BB 1983, 1824; krit. *Lutter*, *Der Letter of Intent*³, 45.

37) Vgl. *Kösters*, NZG 1999, 624.

38) *Kösters*, NZG 1999, 623; ähnlich *Heussen*, *Anwalts-Checkbuch Letter of Intent*, 3.

(vorerst noch) Abstand genommen wird.³⁹⁾ Manchmal geht es auch lediglich darum, mit der Unterfertigung eines LOI unternehmensinternen Vorgesetzte unter Druck setzen bzw Entscheidungsabläufe zu beschleunigen, wenn das – zum Abschluss entsprechender Hauptverträge nicht bevollmächtigte – „mittlere Management“ zwar rechtlich unverbindliche, faktisch jedoch kaum mehr revidierbare Vereinbarungen treffen will („Schaffung vollendeter Tatsachen“).⁴⁰⁾ In all diesen Fällen wird wohl besonderes Augenmerk darauf zu legen sein, den typischerweise unverbindlichen LOI von einem unter aufschiebender Bedingung (der Zustimmung Dritter) geschlossenen Hauptvertrag abzugrenzen.⁴¹⁾

Zuweilen mag auch ein (einseitiger) LOI abgeschickt werden, der zwar nach außen hin an den künftigen Vertragspartner adressiert ist, in Wirklichkeit aber (nur) Zwecke verfolgt, die den Absender selbst interessieren, zB indem ausschließlich aus Marketingüberlegungen⁴²⁾ den Medien mit dem LOI ein Schriftstück präsentiert wird, in dem von einer langjährigen Kooperation mit einem renommierten Dritten die Rede ist. Mitunter sind es aber auch beide Vertragsteile, die – in Form eines unverbindlichen LOI – Börsenkurspflege betreiben, indem zB eine Fusion angekündigt wird. Dass derartige Vorgehensweisen gefährlich sind, braucht hier nicht weiter erörtert zu werden.⁴³⁾

IV. Inhalt und Aufbau eines Letter of Intent

1. Klarstellung hinsichtlich Verbindlichkeit

Nachdem ein LOI kein gesetzlich geregelter Vertragstypus ist, sondern bestenfalls ein (widerlegbares) Indiz dafür, dass eine Bindung in Bezug auf den Abschluss des Hauptvertrags nicht gewollt ist,⁴⁴⁾ sollte von den Vertragsteilen genau festgehalten werden, was sie mit dem konkreten Schriftstück bezwecken wollen.⁴⁵⁾ Allenfalls empfiehlt sich die Verwendung eines „Untertitels“ wie „Vorvertrag“, „unverbindliche Absichtserklärung“ udgl, um die Frage der Verpflichtung der beiden Vertragsteile zum Abschluss des Hauptvertrags zu klären.⁴⁶⁾ Im Zweifel stellt ein LOI für die österreichische und deutsche Rsp jedenfalls eine bloß unverbindliche Absichtserklärung dar.⁴⁷⁾

2. Für Vorfeldvereinbarungen typische Abreden; Haftungsfragen

LOI-typische Vertragsbestandteile sind – wie bereits eingangs erwähnt – Festlegungen hinsichtlich der Exklusivität und des Zeitrahmens der Verhandlungsführung, Geheimhaltungsklauseln, Abwerbeverbote sowie Bedingungen für den Abbruch der Verhandlungen. Hiezu ist auszuführen, dass nach hA Geschäftspartner zwar schon mit wechselseitiger Kontaktaufnahme zu geschäftlichen Zwecken von Gesetzes wegen in ein beiderseitiges Schuldverhältnis eintreten, das sie zu gegenseitiger Rücksicht bei der Vorbereitung und beim Abschluss eines Vertrags verpflichtet.⁴⁸⁾ So treffen die Verhandlungspartner in aller Regel gewisse *Aufklärungs-*

und Informationspflichten, wengleich eine allgemeine Rechtsspflicht, den Partner über sämtliche seinen Entschluss zum Vertragsabschluss allenfalls beeinflussende Umstände aufzuklären, freilich nicht besteht. Vereinfacht ausgedrückt, gehört es aber doch zu den vorvertraglichen Pflichten,⁴⁹⁾ das Zustandekommen des Vertrags zu fördern und sich so zu verhalten, dass der Verhandlungspartner keinen Schaden erleidet.⁵⁰⁾ In den Fällen der schuldhaften⁵¹⁾ Verletzung derartiger *vorvertraglicher Schutz- und Treuepflichten* kommt eine Haftung wegen *culpa in contrahendo* in Betracht, dh dass der

39) Vgl Lutter, Der Letter of Intent³, 11 mwN; Huber in Nemecek/Reicheneder, Der Unternehmenskauf und seine Abwicklung in der Praxis, 240.

40) Heussen, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 7.

41) Vgl hiezu Hochedlinger in Kofler/Polster-Grüll, Private Equity und Venture Capital, 353 mwN. Im Falle eines LOI als „bedingtem Hauptvertrag“ ist jedenfalls zu beachten, dass eine Partei nicht auf die konkrete Bedingung in einer Weise einwirken darf, die „die andere nach dem Sinn und Zweck des Vertrags nicht erwarten durfte“ (OGH 19. 12. 1990, 1 Ob 689/90 in JBl 1991, 382): Wird der Eintritt einer Bedingung von der Partei, zu deren Nachteil er gereichen würde, wider Treu und Glauben verhindert, so gilt die Bedingung als eingetreten (vgl hiezu Knütel, Zur so genannten Erfüllungs- und Nichterfüllungsfiktion bei der Bedingung, JBl 1976, 613).

42) Vgl Hochedlinger in Kofler/Polster-Grüll, Private Equity und Venture Capital, 361.

43) Vgl hiezu Heussen, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 7.

44) OGH 7. 12. 1995, 2 Ob 72, 1127/94 in eocolex 1996, 357 = RdW 1996, 261 = HS 26.412 = HS 26.687 = HS 26.750.

45) Zu den möglichen Deutungsvarianten eines LOI vgl Hochedlinger in Kofler/Polster-Grüll, Private Equity und Venture Capital, 351 ff mwN.

46) Zur Problematik vgl Weber, Anm zu OLG Köln, 21. 1. 1994, EWIR 1994, 533: „Ein LOI enthält in der Regel nur die rechtlich nicht verbindliche Fixierung der Vertragspositionen des Verfassers. Auch ein als LOI bezeichnetes Schriftstück kann [aber] bereits eine bindende Vereinbarung enthalten, wenn beide Vertragsparteien es mit dem Willen unterzeichnet haben, eine solche Vereinbarung zu treffen. Die falsche Bezeichnung schadet nicht. ... Während das LG die Überschrift des Schriftstücks als eine Art *non-binding-clause* interpretierte und sich auch durch Zeugenaussagen zu keiner anderen Auslegung veranlasst sah, geht das OLG von einer lediglich der ‚Marotte‘ eines Zeugen zu verdankenden Falschbezeichnung eines bereits festen Vertrags aus: Der Zeuge, von dem die Überschrift eigenem Bekunden nach stammte, hatte ausgesagt, er benutze die Überschrift des öfteren, verstehe darunter aber eine Vereinbarung, nicht nur eine Absichtserklärung.“

47) OGH 7. 12. 1995, 2 Ob 72, 1127/94 in eocolex 1996, 357 = RdW 1996, 261 = HS 26.412 = HS 26.687 = HS 26.750; OLG Köln, 21. 1. 1994, EWIR 1994, 533.

48) Vgl Koziol/Welser, Bürgerliches Recht¹² II, 14.

49) Eine rechtlich-ökonomische Analyse hiezu bieten insb *Bebchuk/Ben-Shakar*, Pre-Contractual Reliance, 30 Journal of Legal Studies 2001, 423 ff.

50) Ausführlich hiezu *Welser* in FS Wagner, Die vorvertraglichen Pflichten in der Rechtsprechung des OGH, 361; für Deutschland vgl zB Grunewald, Das Scheitern von Vertragsverhandlungen ohne triftigen Grund, JZ 1984, 708 ff.

51) Für eine Haftung aus Vertragsverhandlungen auch bei nicht schuldhaftem Herbeiführen des Vertrauens auf einen späteren Abschluss vgl BGH 22. 2. 1989, VIII ZR 4/88 in ZIP 1989, 514 = JZ 1991, 199 (Gunsf).

geschädigte Verhandlungspartner so zu stellen ist, wie er ohne sein (enttäuschtes) Vertrauen auf sein Gegenüber stünde.⁵²⁾ Insbesondere wenn ein Teil beim anderen das qualifizierte Vertrauen erweckt, der Vertrag werde mit Sicherheit zustande kommen – der formelle Abschluss quasi nur noch Formsache sei⁵³⁾ – in der Folge aber von der Vertragsunterfertigung grundlos Abstand nimmt, dann macht sich dieser Verhandlungspartner haftbar,⁵⁴⁾ mangels tatsächlichen Zustandekommens eines Vertrags aber eben bloß in Höhe des Vertrauensschadens,⁵⁵⁾ der aber mitunter (zumindest zum Teil) schwer konkret beziffer- bzw. beweisbar ist. Ein LOI kann und soll daher auch als Instrument verstanden werden, die bisher den Vertragsteilen im Zusammenhang mit der Verhandlungsführung erwachsenen Kosten zu konkretisieren.⁵⁶⁾ Unter Umständen ist auch eine – einer Konventionalstrafenvereinbarung ähnliche – Klausel ratsam, dass für den Fall des Nichtzustandekommens des Hauptvertrags eine Seite der anderen einen von vornherein bestimmten Betrag zu leisten hat,⁵⁷⁾ wobei freilich stets die Tatsache im Auge zu behalten ist, dass die förmliche Abschlussfreiheit von Verhandlungspartnern grundsätzlich auch bei noch so großer Enttäuschung in einem in Anspruch genommenen Vertrauen gegenüber dem anderen Teil unberührt bleiben muss.⁵⁸⁾ Nur wenn die Bezeichnung „Letter of Intent“ tatsächlich für einen Vorvertrag verwendet wird, haben die Vertragsteile einen Anspruch auf Abschluss des Hauptvertrags.

3. Vertragsstrafen

Werden von einem Vertragsteil für „harte“ LOIs typische Bestimmungen wie etwa Geheimhaltungspflichten verletzt, besteht für den anderen vielfach die Schwierigkeit, das Vorliegen eines Schadens, dessen Höhe sowie die Kausalität zwischen Vertragsbruch und entstandenem Schaden zu beweisen. Die Vereinbarung von Konventionalstrafen⁵⁹⁾ vermag hier in vielen Fällen Abhilfe schaffen,⁶⁰⁾ nachdem die für die Vertragsstrafe charakteristische Pauschalierung die Feststellung der Schadenshöhe entbehrlich macht und auch dann gebührt, wenn kein Schaden eingetreten ist.⁶¹⁾

52) Typische Vertrauensschäden sind nutzlose Aufwendungen für die Vorbereitung oder Abwicklung eines dann nicht oder nicht gültig zustande gekommenen Vertrags, wie Kosten und Spesen für die Vertragserrichtung, die für die Vertragsverhandlungen aufgelaufenen Reisekosten, etc. (Kozioł/Welser, Bürgerliches Recht¹² II, 290). Nachdem aber auch etwaige Nachteile wegen Versäumung anderer Abschlussgelegenheiten zum Vertrauensschaden gezählt werden (OGH 31. 1. 1991, 8 Ob 514/90 in *ecolex* 1991, 317 = *RdW* 1991, 231 = *EvBl* 1991/101 = HS 22.216 = 22.491), kann dieser in bestimmten Fällen ein doch gehöriges Ausmaß annehmen. Für die (grundsätzliche) Begrenzung des Vertrauensschadens mit dem Erfüllungsinteresse (zur Problematik vgl. *Krejci*, Handelsrecht, 216) tritt daher insb. *Kozioł* ein (vgl. *Kozioł*, Ersatz der getätigten Aufwendungen statt des Nichterfüllungsschadens? *RdW* 1993, 354; ebenso *Welser* in *FS Wagner*, 381; *Reinicke/Tiedtke*, Schadensersatzverpflichtungen aus Verschulden beim Vertragsabschluss nach Abbruch von Vertragsverhandlungen ohne triftigen Grund, *ZIP* 1989, 1096. Dagegen *Gschneider* in *Klang*, ABGB IV/1, 176).

4. „Vorgezogene Risikoverteilungen“

Neben der Regelung von Verhandlungsmodalitäten als „Kernbestimmungen“ eines typischen LOI finden sich in Vorfeldvereinba-

53) Vgl. hierzu *Welser* in *FS Wagner*, 372.

54) Vgl. OGH 24. 10. 1995, 4 Ob 571/95 in *RdW* 1996, 306 = HS 26.406 = HS 26.419 = HS 26.706; ähnlich OGH 28. 5. 1991, 4 Ob 515, 516/91 in *JBl* 1992, 118 = *ecolex* 1991, 607 = *RdW* 1991, 352 = HS 22.373 = HS 22.471. Ausführlich hierzu *Ostheim*, Zur Haftung für culpa in contrahendo bei grundloser Ablehnung des Vertragsabschlusses, *JBl* 1980, 570.

55) Vgl. hierzu *Welser* in *FS Wagner*, 380f. Für einen Anspruch des Ersatzes des Erfüllungsinteresses, wenn die Vertrauenslage der nach Abschluss eines Vorvertrags entspricht, von *Craushaar*, Haftung aus culpa in contrahendo wegen Ablehnung des Vertragsabschlusses, *JuS* 1971, 130.

56) Vgl. *Hochedlinger* in *Kofler/Polster-Grüll*, Private Equity und Venture Capital, 370.

57) Derartige Vertragsbestimmungen sind zuweilen gar eine Vorbedingung für einen Teil – insbesondere wenn dieser Scheinverhandlungen seines Partners fürchtet – dafür, sich überhaupt in nähere Gespräche einzulassen und vor allem vertrauliche Informationen auszutauschen (vgl. hierzu *Löber*, *AnwBl* 1992, 527f).

58) Vgl. zB OGH 18. 3. 1992, 9 Ob A 43/92 in *RdW* 1992, 350 = *ARD* 4377/29/92.

59) Vgl. hierzu *Noll*, Die Konventionalstrafe – Rechtsprechung und wirtschaftlicher Hintergrund, *AnwBl* 2001, 374. Die von einem Vollkaufmann versprochene Konventionalstrafe unterliegt – sofern freilich österreichisches Recht anwendbar ist und nicht Gegenteiliges vereinbart wurde (vgl. hierzu OGH 29. 8. 1994, 1 Ob 519/94 in *RdW* 1995, 299 = *ecolex* 1995, 24 = HS 25.399 = HS 25.409 = HS 25.671) – zwar nicht der richterlichen Mäßigung nach § 1336 Abs 2 ABGB, doch darf nicht übersehen werden, dass unverhältnismäßig hohe Vertragsstrafen unter Umständen von den Gerichten als nichtig qualifiziert werden können (vgl. OGH 23. 10. 1975, 7 Ob 188/75 in *EvBl* 1976/194 = HS 9.276; OGH 13. 4. 1983, 1 Ob 581/83 in *JBl* 1983, 534 = *EvBl* 1983/129 = *MietSlg* 35.084 = *MietSlg* 35.093; OGH 17. 6. 1986, 2 Ob 535/86 in *RdW* 1987, 10 = *EvBl* 1987/41 = *MietSlg* 38.076 = HS 16.590 = HS 16.631 = HS 16.779 = 16.904; OGH 29. 1. 2001, 3 Ob 87/99 m in *ecolex* 2001/142 = *bbl* 2001/87). Nachdem eine Vertragsstrafe grundsätzlich nur bei Verschulden zu entrichten ist (vgl. OGH 14. 1. 1981, 1 Ob 725/80 in *JBl* 1982, 431 = *EvBl* 1982/38 = *SZ* 54/4 = HS 12.001 = HS 13.213; OGH 23. 2. 1999, 1 Ob 58/98f in *JBl* 1999, 802 = *RdW* 1999, 462 = *bbl* 1999/177ff = *EvBl* 1999/144 = *ecolex* 2000/5; aA hingegen OGH 23. 10. 1975, 7 Ob 188/75 in *EvBl* 1976/194 = HS 9.276), wird in praxi – um Schwierigkeiten in der Beweisführung vorzubeugen – vielfach eine verschuldensunabhängige Konventionalstrafenregelung vereinbart. Zur Geltendmachung eines die Vertragsstrafe übersteigenden Schadens vgl. *Weilinger*, *JBl* 1989, 356.

60) Vgl. *Huber* in *Nemec/Reicheneder*, Der Unternehmenskauf und seine Abwicklung in der Praxis, 240; aA offenbar *Heussen*, *Anwalts-Checkbuch Letter of Intent*, 63.

61) Vgl. zB OGH 20. 12. 1989, 9 Ob A 346/89 in *RdW* 1990, 293 = *ecolex* 1990, 304 = *ARD* 4161/25/90; ebenso OGH 4. 4. 1990, 9 Ob A 78, 79/90 in *JBl* 1992, 663 = *ARD* 41/15/90 = *Arb* 10.854; OGH 11. 8. 1993, 9 Ob A 187/93 in *wbl* 1994, 23 = *ARD* 45/26/93 = *RdA* 1994, 69 = HS 24.675; OGH 19. 12. 2000, 1 Ob 170/00g in *RdW* 2001/304 = *ecolex* 2001/140 = *ZIK* 2001/208 = *MietSlg* 52.798; OGH 29. 1. 2001, 3 Ob 87/99 in *ecolex* 2001/142 = *bbl* 2001/87.

rungen immer wieder auch „vorgezogene Risikoverteilungen“, indem etwa Preisober- und -untergrenzen für das gegenständliche Zielunternehmen definiert werden, die im Hauptvertrag nicht über bzw unterschritten werden sollen. Auch die Tragung eines allfälligen Währungsrisikos wird in internationalen Vorfeldverträgen regelmäßig vereinbart.⁶²⁾

5. Rechtswahl

Nicht übersehen werden darf an dieser Stelle, dass der Großteil der bisherigen Ausführungen die Anwendbarkeit österreichischen Rechts voraussetzt. Nachdem aufgrund der Vielgestaltigkeit und des mitunter unklaren rechtlichen Gehalts der in der Praxis verwendeten Vorfeldvereinbarungen die im Falle von Rechtsstreitigkeiten in Betracht kommenden Anspruchsgrundlagen (etwa *culpa in contrahendo*, Schadenersatzansprüche *ex contractu*, bereicherungsrechtliche Ansprüche) mannigfaltig sind und ein einheitliches Statut daher bei grenzüberschreitenden Transaktionen kaum gegeben ist,⁶³⁾ sollte das auf den LOI anwendbare Recht⁶⁴⁾ von den Vertragsteilen jedenfalls vereinbart werden.⁶⁵⁾ Was die Frage der internationalen gerichtlichen Zuständigkeit anbelangt, so sei hier nur der Vollständigkeit halber erwähnt, dass es – insbesondere um in der Öffentlichkeit Aufsehen erregende Prozesse zu vermeiden – bei größeren Projekten von Vorteil sein kann, *Schiedsverfahren* zu vereinbaren.⁶⁶⁾ Weil beim LOI regelmäßig weniger wechselseitige Leistungsbegehren im Raum stehen, sondern vielmehr die latente Gefahr besteht, dass – durch welche Umstände immer – die Verhandlungsatmosphäre gestört wird, mag für derartige Fälle die Vereinbarung einer *Wirtschaftsmediation* für beide Seiten hilfreich sein.⁶⁷⁾

V. Formfragen

Soweit ein LOI lediglich die unverbindliche Kundgabe der Absicht zum Vertragsschluss enthält, bedarf er keiner besonderen Form. Gleiches gilt für die in den LOI allenfalls aufgenommenen „Nebenvereinbarungen“ wie Vertraulichkeitsabreden und Exklusivitätsklauseln. Grund hierfür ist das im bürgerlichen Recht geltende *Prinzip der Formfreiheit*.⁶⁸⁾ Ist hingegen der LOI – ausnahmsweise – als Vorvertrag ausgestaltet, sind bei Anwendbarkeit österreichischen Rechts die für den Hauptvertrag geltenden Formvorschriften zu beachten, falls diese – wie in aller Regel der Fall – (auch) vor einer übereilten Bindung schützen sollen.⁶⁹⁾ Bei Vorverträgen, in denen sich die Vertragsteile etwa zur Übertragung von GmbH-Anteilen verpflichten, ist daher die Form des Notariatsaktes erforderlich.⁷⁰⁾ Gleiches gilt, wenn der LOI als Anbot oder Option zum Erwerb von Geschäftsanteilen einer GmbH qualifiziert werden muss,⁷¹⁾ zumal § 76 Abs 2 GmbHG auch Vereinbarungen über die Verpflichtung eines Gesellschafters zur künftigen Übertragung eines Geschäftsanteils der Notariatsaktspflicht unterwirft.⁷²⁾

VI. Conclusio

Zusammenfassend soll an dieser Stelle nochmals festgehalten werden, dass ein LOI *typischerweise* – wie bereits eine Übersetzung aus dem Englischen erhellt⁷³⁾ – eine „Absichtserklärung“ im Hinblick auf den Abschluss eines Vertrags darstellt. Ergänzt man nun den Terminus „Absichtserklärung“ um das Attribut „unverbindlich“, so kann der (zweiseitige) LOI auch vom gesetzlich geregelten Vorvertrag unterschieden werden. Diese Differenzierung sollte nun nicht dadurch aufgeweicht werden, indem etwa eine als „hart“ oder „stark“ qualifizierte Vorfeldvereinbarung als Verpflichtung

62) Vgl *Heussen*, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 5.

63) Vgl hierzu *Lutter*, Der Letter of Intent³, 146.

64) Der Ansatz, das Statut eines LOI akzessorisch zu dem in Aussicht genommenen (Haupt-)Vertrag zu bestimmen (so *Merkt*, Internationaler Unternehmenskauf durch Erwerb der Wirtschaftsgüter, RIW 1995, 537), scheint zwar auf den ersten Blick plausibel zu sein, ist hingegen für die Praxis – mangels Vorliegens eines solchen Hauptvertrags zum Zeitpunkt der Rechtsstreitigkeit aus dem LOI – wenig hilfreich (vgl *Lutter*, Der Letter of Intent³, 146).

65) Dazu dass etwa ein LOI nach angloamerikanischem Recht grundsätzlich nur dann bindend ist, wenn der Verpflichtung eines Vertragsteils eine Gegenleistung (*consideration*) der anderen Partei gegenüber steht, sohin eine in mehreren Rechtsordnungen firme Partei sich ihre Rechtskenntnisse verhandlungstaktisch durchaus zu Nutze machen kann, indem sie etwa den Wunsch ihres Vertragspartners auf – zB im Hinblick auf Geheimhaltung der wechselseitig ausgetauschten Informationen – durchaus verbindlich gehaltene Formulierungen („harder“ Letter of Intent) mit der in den Verhandlungen durchgesetzten Wahl englischen Rechts konterkariert vgl *Hochedlinger* in *Kofler/Polster-Grüll*, Private Equity und Venture Capital, 366 mit Verweis auf *Kösters*, NZG 1999, 623. Zum „*principle of consideration*“ im englischen Recht vgl *Heberer*, Einführung in das englische Rechtssystem, ZfRV 2002, 62; für das Recht der USA vgl zB *Bernstein* in *Clark/Ansary*, Introduction to the Law of the United States, 153. Einen groben Überblick hinsichtlich der Länder Frankreich, Belgien, Großbritannien und USA bietet *Lutter*, Der Letter of Intent³, 111 ff.

66) Vgl hierzu *Lutter*, Der Letter of Intent³, 157 ff.

67) Vgl *Heussen*, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 67 f.

68) Vgl *P. Bydliński*, Bürgerliches Recht I, 115.

69) Zur Problematik vgl *M. Tichy*, Syndikatsverträge, 52 mwN.

70) Kann der betreffende Notariatsakt nur im Vollmachtsnamen errichtet werden, so ist zu beachten, dass die Vollmacht zu beglaubigen ist. Kann auch eine beglaubigte Vollmacht nicht rechtzeitig beigebracht werden – was insbesondere bei grenzüberschreitenden Transaktionen immer wieder der Fall ist – so kann eine Verschiebung des Unterfertigungstermins nach § 69a NO vermieden werden, wenn dem Notar bei Errichtung des Notariatsaktes zwar keine beglaubigte, aber immerhin eine schriftliche Vollmacht vorliegt, sodass ist eine „bedingte Errichtung“ des Notariatsaktes möglich ist (ausführlich hierzu *Wagner/Knechtl*, Notariatsordnung⁵, 301 ff).

71) Vgl hierzu *Hochedlinger* in *Kofler/Polster-Grüll*, Private Equity und Venture Capital, 354 ff mwN.

72) Vgl *Kostner/Umfahrer*, GmbH⁵, 365 ff; krit hierzu *Enzinger*, Von überschießenden Formpflichten, AnwBl 2001, 510; antikrit *Bruckbauer*, Notariatsaktspflicht bei Anteilsübertragungen, *ecolex* 2002, 589.

73) Vgl *Brugger*, Unternehmenserwerb – Acquisition of Business Enterprises, 58 f; *Lutter*, Der Letter of Intent³, 12; *Heussen*, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 8.

zum Vertragsabschluss verstanden wird; mit „hart“ oder „stark“ in diesem Zusammenhang soll vielmehr die Intensität der vorvertraglichen Verhaltenspflichten (Geheimhaltung, Exklusivität, etc) zum Ausdruck gebracht werden.⁷⁴⁾

Nachdem sich die Wirtschaftspraxis freilich in aller Regel wenig um die korrekte Verwendung juristischer Begriffe kümmert und folglich die Bezeichnung „Letter of Intent“ auch für Anbote, Vor- und Optionsverträge, reine Wissenserklärungen uä benützt, ist aus anwaltlicher Sicht besondere Vorsicht angebracht.⁷⁵⁾ Angesichts der gegebenen Sprachverwirrung und der zuweilen von den Vertragsparteien sogar bewusst in Kauf genommenen Unklarheiten⁷⁶⁾ führt daher *Martin* nicht ohne Ironie aus: „A Letter of Intent has been refer-

red to by many different names. . . . One of the oldest descriptions of a Letter of Intent as a ‚gentlemen’s agreement‘ is perhaps the most appropriate: ‚A gentlemen’s agreement is an agreement which is not an agreement, made between two persons, neither of whom is a gentleman, whereby each expects the other to be strictly bound without himself being bound at all.‘⁷⁷⁾

74) Vgl *Heussen*, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 13f.

75) Vgl hierzu *Heussen*, Anwalts-Checkbuch Letter of Intent, 9.

76) Vgl *Hochedlinger* in *Kofler/Polster-Grüll*, Private Equity und Venture Capital, 362 mwN.

77) *Martin*, Carefully Crafted Letters of Intent as a Means to an End, Corporate Counsel Review (South Texas College of Law) Vol XIX. 2000 2