T a t b e s t a n d :

Die Klägerin begehrt Schadensersatz wegen Vereitelung eines Unternehmensverkaufs.

Die Klägerin ist eine [redacted] Aktiengesellschaft mit Sitz in [redacted] und entwickelt und vertreibt Software.

Sie beabsichtigte Anfang 2007, die [redacted] zu übernehmen. Diese besteht aus der Muttergesellschaft [redacted] (künftig: [redacted]) und deren Tochtergesellschaft [redacted] (künftig: [redacted]), beide mit Sitz in [redacted], wobei die [redacted] die hunderprozentige Mutter der [redacted] ist. Der Beklagte zu 1 war sowohl direkt als auch indirekt über die Beklagte zu 2 an der [redacted] beteiligt und war Geschäftsführer beider Firmen.

Im Frühsommer 2007 kam es zwischen der Klägerin und den Gesellschaftern der [redacted] Gruppe zu Gesprächen über den Erwerb der [redacted] durch die Klägerin. Weitere Gesellschafter der [redacted] sind indirekt der Streithelfer zu 1., Herr [redacted], Herr [redacted], und Herr [redacted] neben dem Beklagten zu 1 (vgl. Klageschrift vom 30.11.2007, Bl. 6 d.A.).

Die Parteien schlossen am 02.06./12.07.2007 einen Letter of Intent (LOI)(Bl. 253 ff d.A.), Anlagen K 4, K 23. Dieser sieht u.a. folgende Regelungen vor:

> *3.3. Exclusive Dealing*
> *(1) For a period equal to the shorter of 4 calendar weeks from the date of this LOI (the "Exclusivity Period"), or termination of this LOI as provided below, neither (i) the Prospective Buyer, or any of its affiliated companies nor (ii) the Company nor Sellers shall:*
> *(a) solicit, make or entertain offers from, negotiate with or in any manner encourage any proposal of any third party relating to the acquisition of the Shares or the Company or any similar or comparable or business or Transaction in Germany, its assets or business, in whole or in part, whether trough direct purchase, merger, consolidation or other business combination;*
> *or*

(b) give anyone other than Prospective Buyer access to any information about the Company that is not otherwise publicly available.

...

3.4. Purchase Price and Terms of Payment

(1) The Purchase price shall be EUR 15,000,000 (...), provided that the result of the Due Diligence as set forth in sec. 3.2 will be to the satisfaction of Prospective Buyer; however, the Parties are in agreement that any reasons leading to the non-satisfaction of Prospective Buyer have to be substantial, reasonable and reproducible. The Parties are in agreement, that the purchase price shall be paid in cash and that the Company and its subsidiaries will be sold on a cash free/debt free basis. At Closing the Company and its subsidiaries will have sufficient working capital at their disposal. The Parties shall define "sufficient working capital in the Definitive Agreement".

(2) Therefore, Prospective Buyer shall, until the end of the Exclusivity Period present a binding offer to Sellers. Such binding offer shall consider such effects, if any, which the results of the Due Diligence shall have on the purchase price set out in sec. 3.4. (1) above. Thereafter, the purchase price may only be renegotiated if any of the informations to be provided in the course of the further negotiations (positively or negatively) differs substantially from the information that has already been received.

(3) In case the binding offer confirms the purchase price set out in sec. 3.4. (1) above, and the further clauses as set out in this LOI, the Exclusivity Period shall be automatically prolonged until Closing, unless this LOI is terminated earlier pursuant to the provisions of sec. 3.10. below, however latest until 15 September 2007.In any other case, Sellers shall decide, within 15 working days upon receipt of such binding offer, to accept such binding offer by Prospective Buyer. The acceptance of the binding offer shall result in prolongation of the Exclusivity Period, for the purpose of conducting contract negotiations until Closing, unless this LOI is terminated earlier pursuant to the provisions of sec. 3.10 below, however latest until 15 September 2007.

(4) The Purchase Price shall be paid in two tranches, subject to the Definitive Agreement, the first to be paid on the Closing of the Transaction and the second, yet to be agreed upon, however, which shall not exceed a fraction of 10 % of the total Purchase Price will be paid in escrow for a maximum time (to be agreed in the Definitive Agreement) after the Closing in concept of guarantee for any claims for warranties by Prospective Buyer. Parties will make further arrangements about this payment in escrow in the Definitive Agreement."

Der mit der Verhandlungsführung für die Gesellschafter der [redacted] überwiegend betraute Herr [redacted] übersandte unter dem 29.07.2007 eine Email an die Klägerin, wonach die Exklusivität bis zum 20.08.2007 verlängert sein sollte (Anlage K 5).

Die Klägerin übersandte mit Email vom 08.08.2007 einen Vertragsentwurf (Anlage K 6).

Sie übersandte zugleich eine List of Major Issues (Anlage K 22, Bl. 196 ff d.A.) die zwischen den Parteien noch diskutiert werden sollte.

Unter dem 29.08.2007 übersandte die Klägerin einen zweiten Kaufvertragsentwurf.

Die Zeugen [redacted] und [redacted] von Seiten der Klägerin und die Gesellschafter der Beklagten [redacted], [redacted] und [redacted] trafen sich am 30.08.2007 in anwaltlicher Begleitung am Flughafen [redacted] zur Erörterung streitiger Punkte. Das Ergebnis der Erörterung ist zwischen den Parteien streitig.

Am 31.08.2007 teilte Herr [redacted] der Klägerin mit, dass die Gesellschafter der [redacted] den Entschluss gefasst hätten, dass der Verkauf an die Klägerin erfolgen sollte. Die Parteien wechselten in der Folge weitere Kaufvertragsentwürfe.

Unter dem 10.09.2007 offerierte die [redacted] ein Angebot zum Erwerb der [redacted] (Anlage K 12). Unter dem 11.09.2007 übersandte der Beklagte zu 1 eine Email an die Klägerin, wonach er eine Zustimmung zu dem Verkauf nicht erteilt habe und nicht erteile (Anlage K 15).

Mit Email vom 12.09.2007 teilte der Zeuge [redacted] dem Beklagten zu 1 mit, dass ein fest vorliegendes und vereinbartes Angebot mit einer Pensionszusage für ihn und die anderen Gesellschafter vorgelegen habe. Er warf ihm vor, hinter dem Rücken der anderen Gesellschafter mit [redacted] gesprochen zu haben (Bl. 194 d.A. - Anlage K 21).

Ein Termin zur Protokollierung des Unternehmenskaufvertrages war für den 13.09.2009 vorgesehen.

Die Klägerin begehrt Schadensersatz wegen Verletzung von bindenden Verpflichtungen des Letter of Intent, hilfsweise wegen Vertragsverletzung gemäß §§ 280, 311 Abs. 2 BGB.

Der Beklagte zu 1 und die von ihm innegehaltene Beklagte zu 2 hätten die vertraglichen Verpflichtungen aus 3.4 des Letters of Intent (Exclusivity) gebrochen. Daneben hätte auch eine Verletzung der Verpflichtung zur gemäß 3.7 LOI (Disclosure) vorgelegen, da anderweitig die Gewährung von Informationen an die die [redacted] erwerbende [redacted] nicht nachvollziehbar sei. Hierdurch hätten die Beklagten den Erwerb durch die Klägerin vereitelt.

Die Klägerin behauptet, sie habe bereits zu Beginn der Erörterungen und des Einstiegs in die Kaufverhandlungen erklärt, dass sie eine Due Diligence schon vor der Unterzeichnung des Letters of Intent nur bei einer Zusicherung von Exklusivität durchführen wolle. Die Gewährung von Exklusivität sei bereits am 15.06.2007 und ebenso bei einem Meeting vom 26.06.2007 ausdrücklich besprochen gewesen.

Gemäß Ziffer 3.3 und 3.4 des LOI habe das Exclusive Dealing vier Wochen nach der Unterzeichnung, also jedenfalls bis zum 30.07.2007 angehalten. Diese Frist sei auch gemäß 3.4 Abs. 2 und 3 des Letter of Intent verlängert worden. Die Parteien hätten sich schließlich, die [redacted] maßgeblich insoweit vertreten durch den Zeugen [redacted], zur verlängerten Abgabe des Binding Offer bis zum 20.08.2007 verständigt (Anlage K 5). Der Zeuge [redacted] habe als Geschäftsführer der [redacted] mit Emails vom 29.07.2007 und nochmals während der Verhandlungen am 16./17.08. und am 22./23.08. Exklusivität zugesichert.

Bei einem Meeting in [redacted] am 30.08.2007 sei der Abschluss des Vertrages perfekt gewesen. Dies ergebe sich auch aus der allseitigen Unterzeichnung eines Flipcharts, auf dem die wesentlichen Punkte für den Unternehmenskauf fixiert worden seien. Der Beklagte zu 1 sei hierüber telefonisch informiert und einverstanden gewesen. Auch anlässlich dieses Treffens habe der Zeuge [redacted] ausdrücklich Exklusivität bis zum 15.09. zugesichert.

Die Klägerin habe erstmals am 10.09.2007 von dem Angebot der [redacted] erfahren. Dies sei vorher nicht konkret als Mitbewerber genannt gewesen.

Eine Verletzung der Vertraulichkeit (3.7. LOI) ergebe sich daraus, dass ausweislich des mitgeteilten Übernahmeangebots der [redacted] die Gesellschaftsverhältnisse entsprechend der durch die Klägerin selbst erstellten Mängelliste richtig angegeben waren. Diese seien zuvor durch die [redacted] selbst falsch angegeben gewesen. Die richtige Liste sei nicht öffentlich zugänglich gewesen. Die Ergebnisse der Due Diligence der Klägerin jedenfalls hinsichtlich der Zuordnung der Gesellschafter datierten erst vom 08.08.2007. Die [redacted] habe danach entweder eine eigene Due Diligence durchgeführt oder die Ergebnisse vorab enthalten.

Die Klägerin begehrt Ersatz der Kosten, die ihr aus den Vertragsverhandlungen mit den Gesellschaftern der [redacted] Unternehmensgruppe entstanden sind und die durch den Bruch der Exklusivität durch die Beklagten entwertet wurden. Sie beziffert dies mit Beraterhonorar für [redacted], die die Financal Due Diligence durchgeführt haben in Höhe von 100.365,37 Euro, hinzu käme ein Beraterhonorar für [redacted] für die Gestaltung der Transaktion (33.420,-Euro). Ferner sei ein Beraterhonorar an die Prozessbevollmächtigten der Klägerin für eine Legal Due Diligence und Beratung Vertragsverhandlung (173.456,40 Euro) gezahlt worden. Dem zuzurechnen seien Reisekosten von 5.880,38 Euro und Übernachtungskosten von 1.095,-Euro.

Die Klägerin beantragt,

> die Beklagten zu verurteilen, als Gesamtschuldner an die Klägerin 314.217,15 Euro nebst Zinsen hieraus in Höhe von 5 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 08.01.2008 zu zahlen.

Die Beklagten beantragen,

> die Klage abzuweisen.

Die Beklagten machen geltend, dass bereits seit dem Frühjahr 2007 Kontakt mit der [redacted] bestanden hätte. Die Klägerin selbst habe durch ein überzogenes Angebot getäuscht, um eine Exklusivität zu erhalten. Das von ihr unter dem 08.08.2007 vorgelegte Angebot sei niedriger gewesen und habe auch nicht den in 3.4 LOI genannten vertraglichen Anforderungen entsprochen. Eine im LOI automatische Verlängerung der Exklusivität sei danach nicht eingetreten.

Denn nach 3.4.4 des LOA habe lediglich ein Kaufpreisrest von 10 % bezogen auf den feststehenden Preis von 15 Mio. offen bleiben können. Das Angebot der Klägerin vom 08.08.2007 habe dagegen vorausgesehen vorgesehen, dass 10 Mio. Euro fünf Tage nach Abschluss des Kaufvertrages, von dem Rest 3,5 Mio. nach Addition eines Interim Balance Sheens gezahlt würden. Für die Zahlbarkeit der zweiten Tranche sei entgegen 3.4.4 LOI jedoch keine Höchstdauer vorgesehen gewesen.

Das Vertragsangebot der Klägerin vom 08.08.2007 habe auch nicht das erforderliche Angebot bezüglich der Rentenvorsorgen enthalten. Dieser Punkt sei von erheblicher Bedeutung gewesen, da eine anderweitige Finanzierung der Renten Kosten von etwa 600.000,-Euro ausgelöst hätten.

Jedenfalls nach der Email des Zeugen [redacted] vom 29.07.2007 habe die Exklusivität am 20.08.2007 geendet.

Eine mündliche Verlängerung der Exklusivität sei weder vereinbart worden, noch sei sie wegen des im LOI vorgesehenen Schriftformerfordernisse wirksam zu vereinbaren gewesen.

Am 30.08.2007 sei bei dem Meeting in [redacted] auch keine endgültige Einigung getroffen worden, da jedenfalls wichtige Frage noch offen geblieben wären wie z.B. die Frage der Rentenversorgung. Dies ergebe sich unmittelbar auch aus der Email des Verhandlungsführers der Klägerin [redacted] vom 31.08.2007, worin dieser eine Reihe von noch offenen Punkten angesprochen hat.

Die [redacted] sei auch schon länger eingeschaltet gewesen, was die Klägerin auch gewusst habe. Der Beklagte zu 1. habe jedoch während der

bestehenden Exklusivität nicht mit Herrn [redacted] oder seinem Unternehmen verhandelt.

Einer Kostenerstattung durch die Klägerin stehe die in 3.9 des LOI getroffene Regelung entgegen, wonach jede Partei ihre eigenen Kosten tragen sollte.

Soweit die Klägerin Schadensersatz geltend macht und hierfür „Beraterkosten" anführt, sei eine Kausalität des Schadens jedenfalls zu verneinen, weil der Vertragsabschluss an einer fehlenden Einigung bezüglich der Pensionen scheiterte. Die Flugkosten seien bereits vor Abschluss des LOA aufgewandt worden, also auch vor der vereinbarten Exklusivität.

Das Gericht hat Beweis erhoben aufgrund der Beweisbeschlüsse vom 02.04.2009 (Bl. 324 d.A.) und 09.06.2009 (Bl. 355 d.A.) durch Vernehmung der Zeugen [redacted], [redacted], [redacted], [redacted], [redacted], [redacted] und [redacted], wofür auf die Protokolle der Beweisaufnahmen vom 10.09.2009 und vom 03.11.2009 (Bl. 398f.; 428f. d.A.) Bezug genommen wird. Zur Ergänzung des Vorbringens wird auf die gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen Bezug genommen.

Entscheidungsgründe

Die Klage ist unbegründet.
Die Klägerin hat keinen Schadensersatzanspruch wegen Verletzung der Exklusivität bzw. wegen ungerechtfertigten Abbruchs von Vertragsverhandlungen gegen die Beklagten.

I. Das angerufene Landgericht Frankfurt am Main ist international und örtlich zuständig.

Eine hinreichende Rechtswahl im Sinne von Art. 23 EuGVVO ergibt sich aus der getroffenen kaufmännischen Gerichtsstandvereinbarung in Ziff. 6.3 des LOI vom 12.06./02.07.2007.

Die Anwendbarkeit deutschen Rechts als Folge einer wirksamen Rechtswahl (Art. 27 Abs. 1 EGBGB) ergibt sich aus Ziff. 6.1 des LOI vom 12.06./01.07.2007.

II. Die Klägerin hat keinen Anspruch auf Schadensersatz wegen Verletzung bindender Vereinbarungen aus dem Letter of Intent vom 12.06./02.07.2007 (§§ 280 Abs. 1, 311 Abs. 2 BGB).

1. Der Letter of Intent ist eine gemeinsame Absichtserklärung der über einen Unternehmenskauf verhandelnden Parteien. Er kann rechtlich unverbindliche Absichtserklärungen, daneben aber auch als so genannter „harter" Letter of Intent rechtlich verbindliche Regelungen enthalten (z.B. Geheimhaltung, Exklusivität) und schafft damit ein Schuldverhältnis zwischen den Parteien, was Pflichten nach § 241 Abs. 2 BGB begründet (vgl. Knott/Mielke, Unternehmenskauf, 3. Aufl. 2008, Rdnr. 15f; Holzapfel/Pollath, Unternehmenskauf in Recht und Praxis, 13. Aufl. 2008, Rdnr. 16f.).

Die Regelungen unter Ziff. 3 LOI sind dort ausdrücklich als binding provisions beschrieben und sehen ausdrückliche Vertragsfolgen vor. Sie sind rechtlich danach ohne Weiteres als vertragliche bindende Rechtpflichten im Sinne des § 241 Abs. 2 BGB einzuordnen.

Eine (übliche) Vertragsstrafenregelung für die Verletzung der binding provisions (z.B. break-up fees) haben die Parteien dagegen in keiner Form getroffen.

2. Ein Schadensersatzanspruch der Klägerin kann sich danach aus der Verletzung einer den Beklagten aus dem LOI auferlegten Vertragspflicht ergeben (§§ 280 Abs. 1, 241 Abs. 2 BGB).

Dem steht die Regelung in 3.9. LOI (Costs) in keiner Weise entgegen, da sie ersichtlich nur die Frage der Verteilung des Kostenaufwands für

eine geplanten Unternehmenskauf, nicht aber haftungsrelevante Kosten im Sinne von Schadensersatzpositionen zum Gegenstand hat.

Ein Schadensersatzanspruch der Klägerin setzt voraus, dass die Beklagten in vertragswidriger Weise die gewährte Exklusivität verletzt haben. Das ist im Ergebnis nicht der Fall.

Eine im LOI vorgesehene automatische Verlängerung der Exklusivitätsperiode bis zum 15.9.2007 ist nicht eingetreten.

Voraussetzung dafür war gemäß 3.4 Abs. 3 LOI, dass der Kaufpreis in einem durch die Klägerin fristgerecht abzugebenden binding offer gemäß 3.4 Abs. 1 LOI 15 Mio. Euro betragen sollte und dass das Angebot mit weiteren Klauseln des LOI übereinstimmen sollte.

a) Das Gericht legt seiner Beurteilung hierbei eine wirksame Verlängerung der Vorlagefrist des Angebots bis zum 20.8.2007 und damit auch eine Verlängerung der Exklusivität bis zu diesem Zeitpunkt zu Grunde.

Dies ergibt sich unstreitig aus den Emails der Klägerin vom 28.9.2007 und der Antwort des Herrn [redacted] vom 29.7.2007.

Zwar sieht Ziff. 4.2. LOI grundsätzlich eine schriftliche Abänderung des LOI vor. Gemäß den vorliegend anwendbaren §§ 126 Abs. 1, 127 Abs. 2 BGB genügt dem aber der vorliegende Austausch von E-Mails.

b) Eine Verlängerung gemäß Ziff. 3.4.3. LOI ergibt sich indessen nicht hinreichend aus dem Angebot vom 08.08.2007.

Zwar entsprach der Kaufpreis gemäß Section 2.1 des Entwurfs nominell 15 Mio. Euro. Gemäß 3.4 Abs. 4 des LOA sollte der Kaufpreis jedoch in zwei Tranchen gezahlt werden, die im endgültigen Vertrag (definitive Agreement) noch zu bestimmen waren. Die erste sollte gemäß Ziff. 3.4.Abs. 4 LOI jedoch bei Vertragsabschluss und die zweite, deren Anteil jedenfalls nicht 10 % übersteigen sollte, als Sicherheit (Escrow) für eine begrenzte Zeit hinterlegt werden sollte.

Demgegenüber sah der Kaufvertragsentwurf vom 08.08.2007 die Zahlung von 10 Mio. Euro bei Vertragsabschluss, bzw. 5 Tage nach notarieller Bestätigung von Fälligkeitsvoraussetzungen vor, die in Section 7.1 des Entwurfs genannt waren. Der Rest von 3,5 Mio. EUR sollte erst nach einer schriftlichen Bestätigung der Fa. [redacted] gezahlt werden, wenn das Interim Balance Sheet, Sufficient Work Capital und Warranted Equity dem vereinbarten Niveau entsprächen. Ein weiterer Restpreis von 1,5 Mio. Euro sollte fünf Banktage nach der notariellen Bestätigung der Erfüllung von in Section 7 Abs. 1 b - p des Entwurfs genannten Voraussetzungen gezahlt werden.

Der Kaufvertragsentwurf weicht danach - unabhängig von seiner inhaltlichen und wirtschaftlichen Bewertung - inhaltlich und auch im Hinblick auf die Höhe der Beträge gravierend von den vertraglich vorausgesetzten Bedingungen ab, die Voraussetzung für eine automatische Verlängerung der Exklusivität waren. Während Ziff. 3.4.4. LOI eine ausdrückliche definierte und damit faktisch quasi automatischen Fälligkeit des Verkaufspreises vorsieht, der sich lediglich innerhalb eines bestimmten Rahmens bewegen durfte, sah der Vertragsentwurf der Klägerin vom 8.8.2007 einen nominal festen Kaufpreis vor, dessen tatsächliche Höhe und Fälligkeit jedoch von einer Reihe ungewisser und zeitlich nachfolgender Bedingungen abhängt.

Auch im Hinblick darauf an, dass das gemäß Ziff. 3.4.3. LOI vorzulegende binding offer als Voraussetzung für eine Verlängerung der Exklusivität ersichtlich kein in allen Einzelheiten unabänderliches und abschließendes Angebot, sondern lediglich eine - gemäß dem LOI - tragfähige Grundlage für eine abschließende Vereinbarung darstellen sollte, stellt jedenfalls das vorliegende Angebot eine hiervon so erhebliche Abweichung dar, dass nach Auffassung des erkennenden Gerichts eine automatische Verleihung der Exklusivität nicht eingetreten ist.

Davon sind auch die Parteien ausgegangen, weil diesbezügliche Nachfragen der Klägerin vor, bei und nach dem Treffen in [redacted]n (dazu siehe unten) nicht erforderlich gewesen wären.

Eine automatische Verlängerung der Exklusivität ist danach auch nicht eingetreten.

3. Die Klägerin kann Schadensersatzansprüche nicht mit Erfolg auf eine Verletzung der Ziff. 3.7. LOI (Disclosure) stützen.

Unwidersprochen hatte die Kläger allerdings insoweit geltend gemacht, dass eine Berichtigung der Gesellschafterliste der [redacted] erst in der Folge ihrer durchgeführten Due Diligence erfolgte und insoweit auch im Rahmen ihrer List of Major Issues vom 8.8.2007 benannt wurde. Unwidersprochen geblieben ist auch, dass die berichtigte Gesellschafterliste dem Angebote der Firma [redacted] zu Grunde lag, das die Gesellschafteranteile entgegen der frühere Gesellschafterliste der [redacted] zutreffend auswies.

Allein die Preisgabe dieser Information lässt jedoch nicht ohne weiteres darauf schließen, dass die Beklagten weitere sensible Informationen aus den Verkaufsgesprächen weitergegeben hätten. Sie stellt hierfür lediglich ein Indiz dar, das ohne das Hinzutreten weitere Anhaltpunkte jedoch nicht auf eine substantielle Vertragsverletzung schließen lässt.

Es ist auch nicht ersichtlich, welcher konkrete Schaden der Klägerin gerade aus der Weitergabe dieser Information entstanden sein könnte. Insbesondere sind hier maßgeblichen Transaktionskosten (Legal Due Diligence und Financial Due Diligence) bereits zuvor angefallen, so dass sie kausal auf einer Verletzung der Pflicht aus Ziff. 3.7. LOI zurückgeführt werden können.

III. Die Klägerin hat im Ergebnis auch keinen Anspruch auf Schadensersatz aus einer Verletzung von vorvertraglichen Verpflichtungen der Beklagten aus §§ 311 Abs. 2, 280 Abs. 1 BGB.

1. In der Rechtsprechung ist anerkannt, dass ein grundloser Abbruch von Vertragsverhandlungen Schadensersatzpflichten des seine Vertragspflicht Verletzenden auslösen kann. Allerdings tritt dies nicht bereits dann ein, wenn eine Partei sich im Rahmen der ihr redlicherweise zustehenden Verhandlungsspielräume für eine anderweitige Lösung, insbesondere aber einen Nichtabschluss mit der Gegenpartei einigt. Eine Vertragsabschlussverpflichtung ergibt sich

nicht bereits aus der Aufnahme von Verhandlungen. Auch nach länger andauernden Verhandlungen über einen Bauvertrag kann ein Verhandlungspartner sich grundsätzlich ohne rechtliche Nachteile von den Verhandlungen zurückziehen (BGH, NJW-RR 2001, 381).

Sind Vertragsverhandlungen indessen weit fortgeschritten und beginnt eine Vertragspartei, im Vertrauen auf den Fortgang der Vertragsverhandlungen Dispositionen vorzunehmen, so ist die Gegenpartei verpflichtet, auf Umstände, die die andere Seite redlicherweise nicht kennen und wissen kann, hinzuweisen.

Erweckt aber der eine Teil durch sein Verhalten im anderen Teil das berechtigte Vertrauen, dass es mit Sicherheit zum Abschluss des Vertrages kommen werde, so ist es gerechtfertigt, ihn wegen eines Verschuldens bei den Vertragsverhandlungen haften zu lassen, wenn er vom Vertragsschluss dann ohne einen triftigen Grund Abstand nimmt (vgl. BGHZ 120, 281f.; BGHZ 139, 259f.). Wer gegenüber dem Partner im Laufe der Verhandlungen den späteren Vertragsabschluß ausdrücklich oder durch schlüssiges Verhalten als sicher hinstellt, haftet aus Verschulden bei Vertragsverhandlungen grundsätzlich auch dann, wenn er das berechtigte Vertrauen des anderen Teils nicht schuldhaft herbeigeführt hat (BGH, NJW-RR 1989, 627).

2. Eine solche Vertragspflicht haben die Beklagten im Ergebnis nicht verletzt.

a) Der Vorwurf unredlichen Verhaltens ist ihnen indessen zu machen, weil die Parteien nach Abschluss des Letter of Intent und Vorlage des Vertragsangebots der Klägerin vom 08.08.2007 die Verhandlungen nicht aussetzen oder unterbrachen, sondern kontinuierlich im Sinne auf einen bestehenden Abschluss der Vereinbarung hinwirkten. Nach dem Vorbringen der Parteien und den insoweit völlig übereinstimmenden Aussagen der Zeugen hinsichtlich des Meetings in [redacted] am 30.8.2007 kamen die dort vorhandenen Parteien überein, dass die Veräußerung der [redacted] an die Klägerin vorgenommen werden sollte. Dass der Beklagte zu 1 und die durch ihn vertretene Beklagte zu 2 dort räumlich nicht anwesend waren, steht dem nicht entgegen, da die Verhandlungen für sämtliche Gesellschafter der [redacted] insoweit stets gebündelt durch den Zeugen

[redacted] auch mit Wirkung für die Beklagten geführt wurden. Diese waren auch nach den insoweit übereinstimmenden Angaben der Zeugen telefonisch eingebunden. Insoweit haben die Zeugen übereinstimmend dargestellt, dass nach Erzielung von Einigkeit über wesentliche noch offene Punkte der Vertragsgestaltung eine Pause eingelegt wurde, um den Beklagten zu 1 telefonisch zu informieren und einzubinden. Erst hiernach haben die anwesenden Gesellschafter der [redacted] erklärt, dass sie einen Deal mit der Klägerin hätten. Dieses Verhalten im Hinblick auf die vorangegangenen Vertragsverhandlungen kann nur als definitive Zustimmung zur Veräußerung gesehen werden. Gleiches ergibt sich aus der nachfolgenden Email des Zeugen [redacted], der mitteilte, dass die Gesellschafter der [redacted] dies auch beschlossen hätten. Soweit der Beklagte zu 1 in seiner informatorischen Anhörung erklärt hat, dass ein förmlicher Gesellschaftsbeschluss nicht vorgelegen habe, steht dies einer entsprechenden Willensbildung, die auch der Klägerin gegenüber kommuniziert wurde, nicht entgegen. Unstreitig ist jedenfalls am 30.08.2007 auch ein Termin zur Protokollierung der notariellen Übertragung der Gesellschaftsanteile vereinbart worden.

Unstreitig ist auch gleichfalls, dass jedenfalls am 06.09. ein Angebot der [redacted] zur Übernahme der [redacted] vorlag. Dass dies, wie es der Beklagte zu 1 in seiner informatorischen Anhörung darzustellen versucht hat, innerhalb von wenigen Werktagen wegen der Einschaltung eines befreundeten Steuerberaters möglich sein sollte, ist durch keinerlei konkrete Anhaltspunkte unterlegt; das Gericht erachtet dieses Vorbringen ins Blaue hinein angesichts einer Unternehmensübertragung für einen mehrstelligen Millionenbetrag für komplett unglaubwürdig.

Die Beklagten müssen sich danach vorwerfen lassen, dass sie bei der Inanspruchnahme von Vertrauen auf den Fortgang der Vertragsverhandlungen gegenüber der Klägerin und deren zunehmenden Fortschritt - aus welchen Gründen auch immer - mit der späteren Übernehmerin, der [redacted] verhandelt haben, ohne dass die Klägerin hierauf in irgendeiner Weise hätte zu Gunsten ihrer eigenen Position einwirken können.

b) Die Klägerin konnte indessen nicht auf den Fortbestand einer einmal gewährten Exklusivität vertrauen.

Nach der durchgeführten Beweisaufnahme kann das Gericht nicht feststellen, dass die Beklagten, insoweit vertreten durch den Zeugen [redacted] und andere Gesellschafter, auch bei dem Meeting in [redacted] am 30.08.2007 eine ausdrückliche Zusage hinsichtlich der Verlängerung der Exklusivität gemacht haben (§ 286 ZPO).

Aus den insoweit übereinstimmenden Zeugenaussagen der Zeugen [redacted], [redacted], [redacted], [redacted], [redacted] und [redacted] ergibt sich, dass der Zeuge [redacted] am Ende der Besprechung sich neben das Flipchart stellte und die für die Parteien maßgeblichen Punkte aufnotierte. Er erklärte danach, dass dies das definitive Verhandlungsergebnis sei, wobei die Gewährung von Exklusivität vorausgesetzt sei. Er stellte sodann die Frage, ob die Parteien einen Deal hätten. Nach Unterbrechung der Verhandlung für einen Zeitraum von fünfzehn Minuten und Kontaktierung des Beklagten zu 1 antworteten sodann die Gesellschafter der [redacted], dass man einen Deal habe.

Die Angaben der hierzu vernommenen Zeugen sind insoweit übereinstimmend objektiv nachvollziehbar und glaubhaft.

Die Klägerin hat danach aber nicht beweisen können, dass die Verlängerung der Exklusivität ausdrücklich zugesichert wurde.

Denn aus dem Ergebnis der Beweisaufnahme ergibt sich nicht, dass irgendeiner der für die [redacted] agierenden oder ihr zuzurechnenden Teilnehmer der Besprechung vom 30.08.2007 dies in irgendeiner Form getan hätte.

Eine ausdrückliche Zusicherung hinsichtlich der Exklusivität ergibt sich bereits nicht objektiv aus den Angaben der Zeugen [redacted] und [redacted]. Nach ihren Angaben haben die Vertreter der [redacted] hierzu jedenfalls ausdrücklich schlicht nichts erklärt.

Für die Entscheidung des vorliegenden Rechtsstreits kann es auch dahingestellt bleiben, ob die Klägerin, bzw. die für sie handelnden Zeugen [redacted] und [redacted] die Erklärung der Beklagten auch so verstehen durften, dass Exklusivität verlängert werde.

jedenfalls haben die Beklagten, insoweit vertreten durch den Zeugen [redacted] und die anderen Gesellschafter in [redacted] nicht in treuwidriger Weise einer vorgeblich verlängerten Exklusivität zuwider gehandelt. Dass die Klägerin oder die für sie handelnden Mitarbeiter in irgendeiner Form nachgefragt hätten oder eine schriftliche Fixierung der Exklusivität vor Ort in [redacted] versucht hätten, ist weder ersichtlich noch sonst dargetan.

Sie ergibt sich insoweit auch nicht aus dem Emailverkehr vom 31.08. 2007 und vom 31.08./01.09.2007. Denn die Antworten der Zeugen [redacted] und [redacted] auf die Email des Herrn [redacted] vom 31.08.2007 sind eben auf den Punkt der Exklusivität nicht eingegangen. Auch hierdurch ist nicht ersichtlich, dass die [redacted] oder sie vertretenen Gesellschafter ein besonderes Vertrauen im Hinblick auf die Gewährung oder Verlängerung von Exklusivität in Anspruch genommen hätten.

Anderes ergibt sich auch nicht aus dem durch den Zeugen [redacted] vorgetragenen Gespräch zwischen ihm und Herrn [redacted] am 25.08.2007. *Die durch Herrn* [redacted] angegebene Antwort des Herrn [redacted], er solle sich keine Gedanken machen, hat eher beschwichtigenden Charakter und trägt in sich keinerlei verbindliche Zusage, eine bestimmte Handlung vorzunehmen oder zu unterlassen. Insbesondere ist nicht ersichtlich, dass sich aus einer derart unbestimmten und weich formulierten Antwort die rechtlich verbindliche Gewährung von Exklusivität ergeben soll, wie sie etwa ausdrücklich und nachdrücklich in 3.3, 3.4 des LOA vereinbart ist.

Danach steht zur Überzeugung des Gerichts aber nicht fest, dass nach dem Auslauf der Exklusivitätsfrist am 20.08.2007, der der Klägerin ausweislich ihrer Bemühungen und Verlängerung der Exklusivität auch bekannt war, die Beklagte oder die sie vertretenden Gesellschafter den Anschein der weiteren Inanspruchnahme oder Gewährung von Exklusivität gesetzt hätten. Gerade aus den Nachfragen durch die Klägerin in dem Gespräch vom 25.8.2007, in der Verhandlung vom 30.8.2007 und in dem nachfolgenden Emailverkehr vom 31.8.2007 und 1.9.2007 ergibt sich hinreichend deutlich, dass sie sich der Problematik der (fehlenden) Verlängerung der Exklusivität bewusst war. Sie musste ab diesem Zeitpunkt mit einem Bruch der Exklusivität bzw. einer Ergebnislosigkeit der Vertragsverhandlungen rechnen. Ein

schutzwürdiges Vertrauen der Klägerin war danach insoweit nicht gegeben.

Ein Anspruch auf Schadensersatz wegen Abbruch der Verhandlungen ist danach nicht gegeben.

IV. Schadensersatzansprüche der Klägerin würden jedenfalls im vorliegenden Fall auch daran scheitern, dass ihre geltend gemachten Aufwendungen nicht durch die vereinbarte Exklusivität, sondern durch die Absicht einer Unternehmensübernahme kausal verursacht waren. Die durch die Klägerin durchgeführte Legal und Financial Due Diligence waren Aufwendungen zum Erwerb des Unternehmens, die auch im Fall des Nichtzustandekommens eines Vertragsabschlusses vergeblich aufgewandt worden wären.

Ein Verhandlungspartner kann zwar unter Umständen zum Ersatz des Vertrauensschadens verpflichtet sein, wenn er sich mit der Gegenseite über den Inhalt eines noch abzuschließenden Vertragswerkes einig geworden ist, später aber den Vertragsabschluß ohne triftigen Grund ablehnt, obwohl er sich vorher so verhalten hat, dass der andere Teil berechtigterweise auf das Zustandekommen des Vertrages vertraut und deswegen wirtschaftliche Nachteile auf sich genommen hat (BGH, NJW 1969, 642; vgl. Staudinger/Löwisch, Bearb. 2005, § 311 Rdnr. 110). An der Verantwortlichkeit einer die Verhandlungen abbrechenden Partei fehlt es hinsichtlich der Aufwendungen, die die andere Seite gemacht hat, obwohl sie nicht sicher sein konnte, dass es zum Abschluss des Vertrages kommen werde (vgl. BGH, NJW 1996, 1884, 1885).

Dass die durch die Klägerin geltend gemachten Kosten aber gerade im Hinblick auf eine angenommene Fortsetzung der Exklusivität getätigt worden wären, ist nicht ersichtlich. Auch wenn diese mit Grundlage für ein Engagement der Klägerin gewesen sein sollte, ist nicht ersichtlich, dass sie (alleinige) Grundlage für die bereits ab Mai 2007 aufgewandten Kosten gewesen sein sollte.

Die Klage war danach insgesamt abzuweisen.

Die Kostenentscheidung beruht auf § 91, 101 Abs. 1 ZPO; die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit auf § 709 ZPO.

Dr. Menhofer

LANDGERICHT FRANKFURT (MAIN) 208

Frankfurt/Main, 19. JAN. 2010

Ausgefertigt

[redacted]

Urkundsbeamter der Geschäftsstelle