



Die Dinge ins Gleichgewicht bringen

Absicherung im M&A-Transaktionsprozess

Das Risiko

M&A-Transaktionen stellen für alle Beteiligten eine Herausforderung dar. Insbesondere die umfangreichen Gewährleistungs- und Haftungsfreistellungskataloge können Käufer und Verkäufer vor Probleme stellen, wenn die Parteien Haftungsrisiken nicht übernehmen können oder wollen.

Der Verkäufer möchte vermeiden, dass er einen Teil des erhaltenen Kaufpreises aufgrund von Garantieverletzungen oder der Erfüllung von Freistellungstatbeständen nach dem Verkauf wieder zurückzahlen muss. Dieses Risiko betrifft neben strategischen Investoren insbesondere Familienunternehmer, die ihr Lebenswerk veräußern und sich endgültig sorgenfrei dem Ruhestand widmen wollen.

Der Käufer hingegen sieht sich regelmäßig dem Risiko ausgesetzt, dass er ohne kostspielige Escrow-Lösungen bei fehlender Solvenz des Verkäufers Garantie- oder Freistellungsansprüche später nicht durchsetzen kann.

Zudem haben es Käufer auf dem aktuell verkäuferstarken Markt extrem schwer, ausreichende Garantien vom Verkäufer zu erhalten.

Warranty & Indemnity-Versicherung (W&I)

Der Einsatz einer W&I-Versicherung ermöglicht es, dieses Spannungsverhältnis aufzulösen. Der Verkäufer kann seine Haftung unter dem Unternehmenskaufvertrag minimieren bzw. fast auf Null reduzieren (sog. 1 €-Cap). Denn zukünftig ist nicht mehr er selbst der Anspruchsgegner des Käufers, sondern der Versicherer. Damit entfällt zudem das Erfordernis eines kostspieligen Kaufpreiseinhalts in Form eines Escrow Accounts.

Auch der Käufer ist abgesichert: Trotz des Clean Exit des Verkäufers erhält er durch die W&I-Versicherung umfassende Garantien für das erworbene Target. Hier lassen sich gegen geringen Aufpreis sogar Verjährungsfristen verlängern und Haftungsgrenzen erhöhen. Bei einer Käuferpolice sind ebenfalls Schäden abgedeckt, die durch ein vorsätzliches bzw. arglistiges Verhalten des Verkäufers entstanden sind.

Darüber hinaus hat der Käufer die Gewissheit, mit dem Versicherer einen solventen Anspruchsgegner zu haben.

Bei Bieterprozessen kann sich der Käufer gegenüber anderen Mitbieterinnen einen erheblichen Vorteil verschaf-



fen, indem er sein Angebot um den Abschluss einer W&I-Versicherung erweitert und somit dem Verkäufer erheblichen Komfort in Haftungsfragen bietet.

Die Prämien für eine W&I-Versicherung richten sich nach der eingekauften Versicherungssumme (regelmäßig 10 % bis 40 % des Transaktionsvolumens). Je nach Dealgröße und Risikoprofil des Targets beträgt die Prämie 1 % bis 2 % der Versicherungssumme.

Als Rechenbeispiel: Wird bei einem Transaktionsvolumen von 100 Mio. € eine Versicherungssumme von 10 Mio. € eingekauft, beträgt die Prämie ca. 100.000 € (bei 1 % Prämienhöhe).

Unsere Experten von Funk M&A Services beraten Sie gerne hierzu.

Kontakt

Benedict Prinzenberg
fon +49 40 359 14-867
E-Mail: b.prinzenberg@funk-gruppe.de

Jan Wehkamp
fon +49 40 359 14-584
E-Mail: j.wehkamp@funk-gruppe.de