

Erfolgreiche Auktionsgebote:  
strategische  
Versicherungslösungen

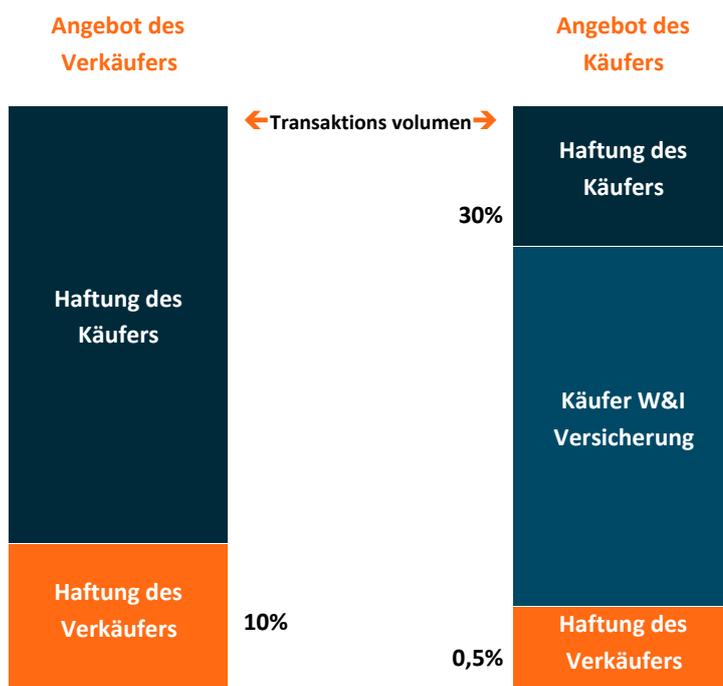


# Erfolgreiche Auktionsgebote: strategische Versicherungslösungen

Qualitativ hochwertige Assets werden häufig im Rahmen heftig umkämpfter Auktionsverfahren verkauft. Verkäufer berücksichtigen hierbei nicht nur den Preis, sondern auch die Möglichkeit, einen sog. Clean Exit zu erzielen sowie die Fähigkeit der Bieter, einen strengen Zeitplan einzuhalten. Eine Gewährleistungsversicherung (*Warranty & Indemnity*; "W&I") hat sich für Käufer zu dem bevorzugten Instrument entwickelt, um ein besonders attraktives Gebot abzugeben, indem die Käufer alle Anforderungen des Verkäufers erfüllen und gleichzeitig die Kontrolle über ihre eigene Risikomanagementanforderungen beibehalten können.

## Wie die Versicherung funktioniert

Ungeachtet des vom Verkäufer angebotenen Regressregimes kann ein Käufer sein Gebot anhand einer niedrigen Haftungsobergrenze attraktiver machen und den Regressanspruch gegen den Verkäufer teilweise oder komplett auf die Käufer W&I Versicherung übertragen. Nachfolgend sind die wesentlichen Wettbewerbsvorteile dieser Vorgehensweise für einen Käufer aufgeführt.



- Der Käufer ist in der Lage, dem Verkäufer eine deutlich niedrigere Haftungshöchstgrenze anzubieten, so dass der Erlös nach Closing beinahe vollständig ausgeschüttet werden kann.
- Der Käufer kann die W&I Police als eine kostengünstige Methode nutzen, um ein individuell gestaltetes Regressregime zu erstellen. Dadurch können Bedenken hinsichtlich der Durchsetzbarkeit von Ansprüchen oder der Beziehung zum Management beseitigt werden.
- Der Einsatz einer Versicherung kann die Verhandlungszeit der Parteien verkürzen und dem Käufer ermöglichen, die Transaktion innerhalb einer kürzeren Zeitspanne abzuschließen.
- Der Verkäufer oder die Geschäftsführung übernehmen eine, für sie im Einzelfall teilweise beträchtliche, vertragliche Haftung. Dies kann die Ausschüttung oder Wiederanlage von Erlösen verhindern.
- Der Käufer trägt das über einen relativ geringen Anteil des Transaktionsvolumens hinausgehende Risiko.
- Käufer ist nur katastrophalen Verlusten ausgesetzt.

## Zusätzliche Lösungen

In bestimmten Situationen kann es für den Käufer erstrebenswert sein, vom Verkäufer eine umfassende Haftung zu verlangen. Um jedoch auch dann wettbewerbsfähig zu bleiben, kann eine W&I Versicherung genutzt werden. Dabei kann auf folgende Optionen zurückgegriffen werden:

### Reduzierung der Haftungsdauer

- Das SPA und die begleitende W&I Versicherung können so strukturiert werden, dass die Haftung des Verkäufers sukzessive reduziert wird. Der Verkäufer übernimmt eine begrenzte Haftung während des anfänglichen Zeitraums (z.B. 12 Monate), die dem Selbstbehalt der Versicherungspolice entspricht. Dieser Selbstbehalt reduziert sich sodann auf Null, sobald die Haftung des Verkäufers wegfällt und stellt ab diesem Zeitpunkt den alleinigen Rückgriffsanspruch des Käufers für den verbleibenden Haftungszeitraum (bis zu 7 Jahre) dar.
- Alternativ kann eine komplexere Struktur gewählt werden, in der die Haftung des Verkäufers schrittweise reduziert wird. Dabei setzt die Versicherung grundsätzlich auf einer bestehenden, beschränkten Haftung des Verkäufers auf. Die Haftung des Verkäufers reduziert sich sukzessive und die Haftung nach der Versicherung folgt dieser Reduzierung, sodass für den Käufer weiterhin ein lückenloser Schutz besteht. Diese Struktur kann auch zusammen mit der Freigabe eines Treuhand- oder Aufbewahrungskontos verwendet werden.

### Weitergehender Schutz

- Käufer können außerdem entscheiden, welche Verbindlichkeiten beim Verkäufer verbleiben bzw. welche Verbindlichkeiten von der Versicherung abgedeckt werden sollen. Die Versicherungspolice kann - eine entsprechende Due Diligence vorausgesetzt - beispielsweise ein erweitertes Garantiepaket versichern oder eine synthetische Steuergarantie enthalten.

---

## Über uns

HWF ist ein unabhängiger Spezialversicherungsmakler und –berater, der von erfahrenen Fachleuten mit langjähriger Erfahrung in M&A-Transaktionen geführt wird.

Das Team hat mit vielen führenden Rechts- und Finanzberatern zusammengearbeitet und zahlreiche Private Equity-Häuser, Managementteams, Immobilienunternehmen, Banken und Unternehmen bei der Strukturierung von Versicherungslösungen unterstützt.

Das Team verfügt gemeinsam über eine 100-jährige Erfahrung auf diesem Markt und hat über 2.000 globale M&A-Transaktionen mit Volumina zwischen €5 Mio. und €10 Mrd. begleitet.

---

### UNSER TEAM:

**Dr. Philipp E. Heer, LL.M. (Duke)**  
Managing Director

Tel: +49 (0) 69 5060 27 470  
Mob: +49 (0) 151 6701 5855  
Email: [philipp.heer@hwfpartners.com](mailto:philipp.heer@hwfpartners.com)

**Dr. Michael Steiner, LL.M. (Columbia)**  
Managing Associate

Tel: +49 (0) 69 5060 27 471  
Mob: +49 (0) 176 3235 3589  
Email: [michael.steiner@hwfpartners.com](mailto:michael.steiner@hwfpartners.com)

**Katerina Thanassis, LL.M. (Warwick)**  
Associate

Tel: +49 (0) 69 5060 27 472  
Mob: +49 (0) 178 235 9340  
Email: [katerina.thanassis@hwfpartners.com](mailto:katerina.thanassis@hwfpartners.com)