

Clean Exit für Verkäufer

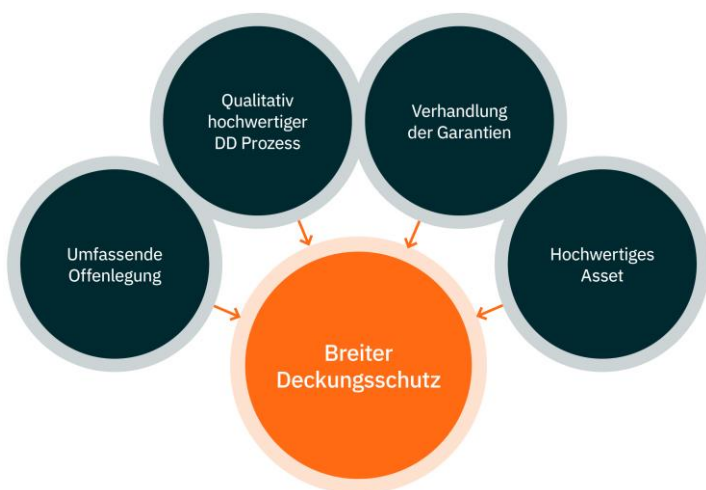
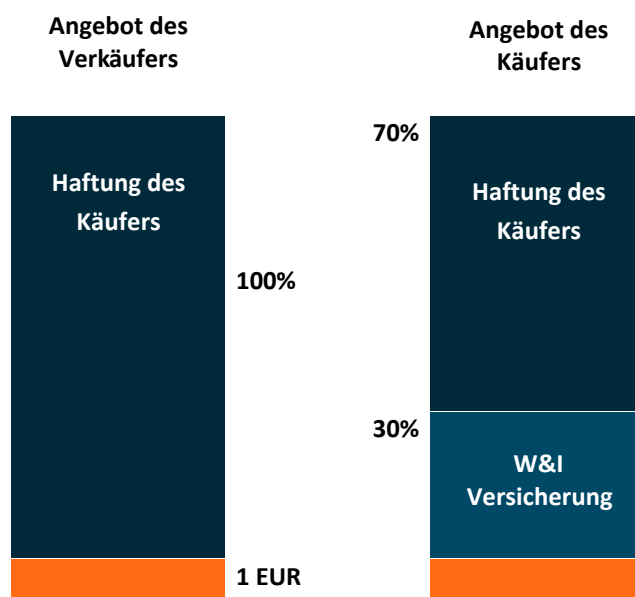


Die Zunahme von M&A Versicherungen bei Transaktionen wurde von Käufern und Verkäufern getrieben, die das Produkt als ein strategisches Risikoinstrument nutzen, wodurch der Verkäufer nur eine geringe oder gar keine Haftung nach dem SPA übernimmt, um somit einen effizienteren Transaktionsprozess zu strukturieren.

Um den Veräußerungserlös unmittelbar ausschütten zu können, sind Verkäufer grundsätzlich nicht gewillt, Teile des Erlöses zu binden oder nach Abschluss der Transaktion weiterhin Risiken ausgesetzt zu sein. Können sich die Parteien nicht auf eine Risikoverteilung und ein entsprechendes Haftungsregime einigen, hat dies negative Konsequenzen für die Transaktion; Verhandlungen werden erschwert, der Wert des Kaufobjekts wird reduziert oder im schlimmsten Fall kann es zu einem Verhandlungsstillstand kommen. Eine auf Initiative des Verkäufers abgeschlossene Warranty & Indemnity Versicherung des Käufers („seller-initiated buyer’s W&I“) kann in dieser Situation die Lösung sein, um die unterschiedlichen Erwartungen der Parteien zu überbrücken.

Wie funktioniert eine Transaktionsversicherung?

- Die Verkäufer geben zwar marktübliche Garantien ab, können aber oftmals ihre Haftung auf einen symbolischen Betrag reduzieren (€1).
- Die Versicherung greift oberhalb eines Selbstbehaltes, der üblicherweise der Haftungshöchstgrenze des Verkäufers entspricht, so dass er in den meisten Fällen nicht existiert.
- Das SPA enthält in der Regel übliche Beschränkungen, jedoch keinen De minimis oder Haftungsfreigrenze. Folglich wird die Versicherung einen De minimis in der Policy festsetzen.
- Der Versicherungsschutz beträgt typischerweise 2 Jahre für operative Garantien und 7 Jahre für fundamentale Garantien und Steuern. Die Deckungsgrenze kann für operative Garantien, Steuern und fundamentale Garantien unterschiedlich festgelegt werden.
- Der Verkäufer zahlt häufig einen Teil der Prämie, da er sein Haftungsrisiko durch die Police reduziert.



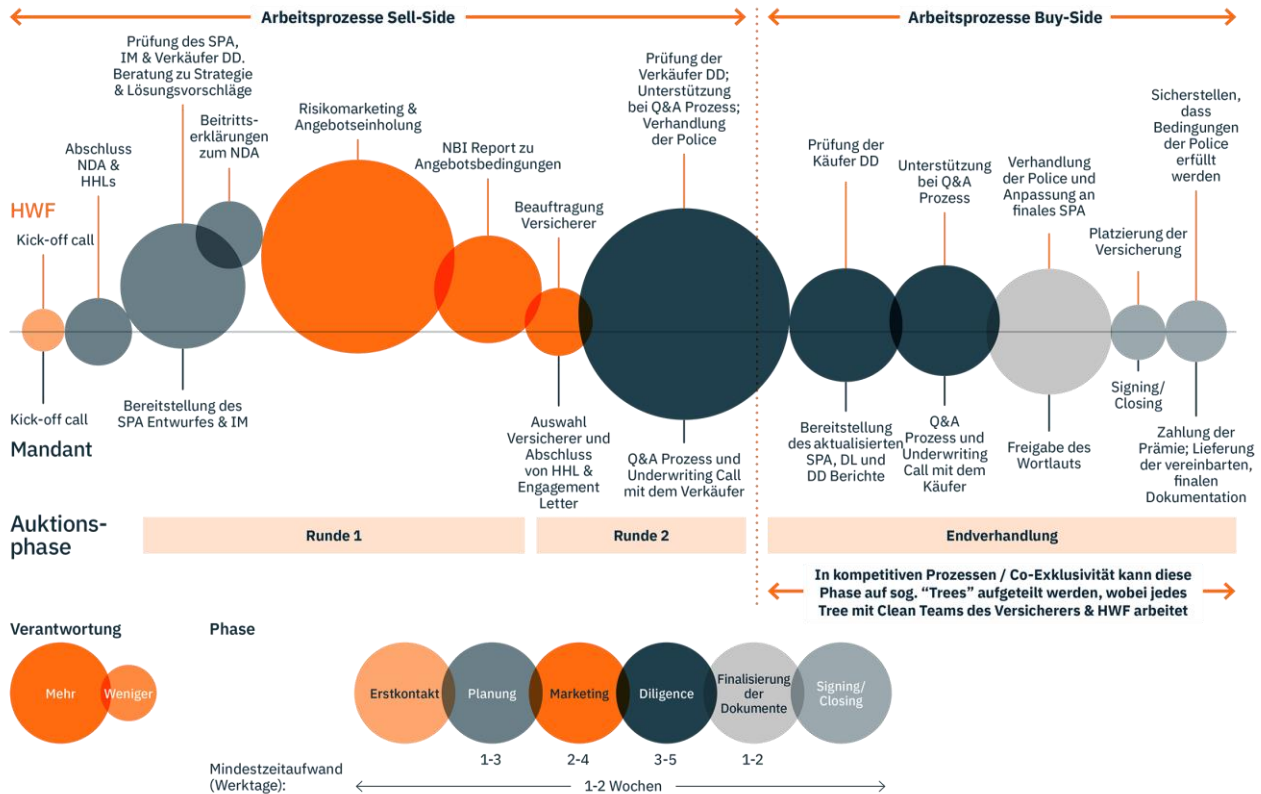
Wer profitiert von der Versicherung?

Die Versicherungslösung ist für folgende Marktteilnehmer besonders interessant:

- Investoren, die den Verkaufserlös unmittelbar ausschütten möchten.
- Personen oder Managementteams, die Gewissheit über die Höhe des Verkaufserlös haben möchten.
- Banken, Stiftungen oder andere Institutionen, die Vermögenswerte veräußern, über die sie nur eingeschränkte oder keine Kontrolle hatten (z.B. Loan-to-own-Transaktionen).
- Fonds, die eine Abwicklung ohne verbleibende Verbindlichkeiten anstreben.

Prozess

Die Verhandlung der Versicherungsbedingungen und der Abschluss der Versicherungspolice erfolgen in mehreren Phasen. Die wesentlichen Aspekte jeder Phase werden nachfolgend dargestellt.



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

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

Katerina Thanassis, LL.M. (Warwick)
Associate

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