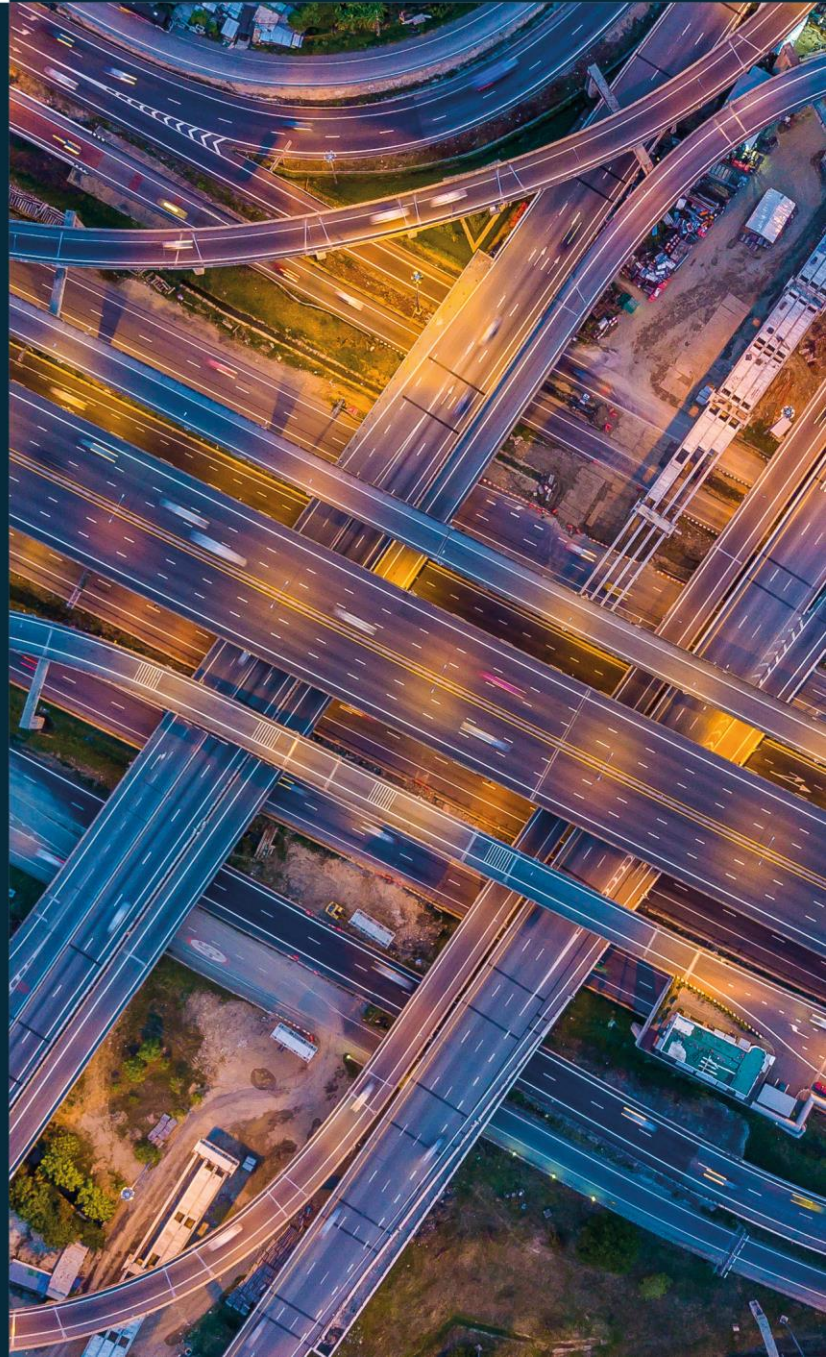


Haftung des Käufers:
strategische
Versicherungsoptionen



Haftung des Käufers: strategische Versicherungsoptionen

Käufer W&I Versicherungen werden häufig von Verkäufern in M&A Transaktionen eingeführt. Allerdings setzen PEs, Fonds und Unternehmen dieses Produkt auch auf der Käuferseite ein, um ihre eigenen Risiken zu steuern, einen breiteren Deckungsschutz zu erzielen oder um ihr Angebot in einem kompetitiven Auktionsprozess hervorzuheben. Untenstehend erhalten Sie einen Überblick über eine typische Käufer W&I Versicherung und deren strategische Verwendung für Käufer, um einen Risikotransfer zu erzielen.

Struktur

Die langjährige Erfahrung von HWF erlaubt es uns, Mandanten umfassend über die Vorzüge der nachfolgenden Lösungsmöglichkeiten zu informieren, die gewählte Lösung auf die Anforderungen der jeweiligen Transaktion abzustimmen und damit den Mandanten zur optimalen Vorgehensweise zu beraten.

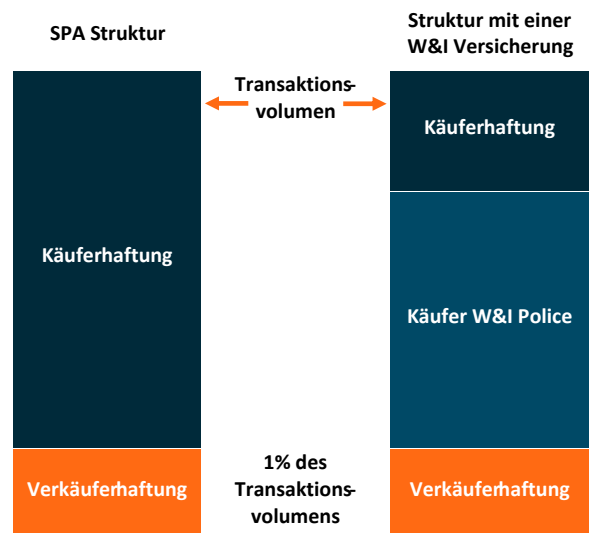
Option 1: Keine oder beschränkte vertragliche Haftung

Art der Versicherung: Top-up Käufer W&I Versicherung.

Haftungsstruktur: Der Verkäufer bietet eine niedrige vertragliche Haftungsobergrenze im SPA und der Käufer wird durch die Käufer W&I Versicherung geschützt.

Vorteile des Käufers: Der Käufer hat direkte Regressansprüche gegenüber der Versicherung und muss keinen Anspruch gegen den Verkäufer oder das fortbleibende Management erheben.

Einsatz: Diese strategische Lösung ist besonders effektiv in einem kompetitiven Auktionsverfahren oder wenn der Verkäufer nicht bereit oder in der Lage ist, eine hohe Haftungsobergrenze zu gewähren (z.B. ein Finanzinvestor oder eine Treuhandgesellschaft).



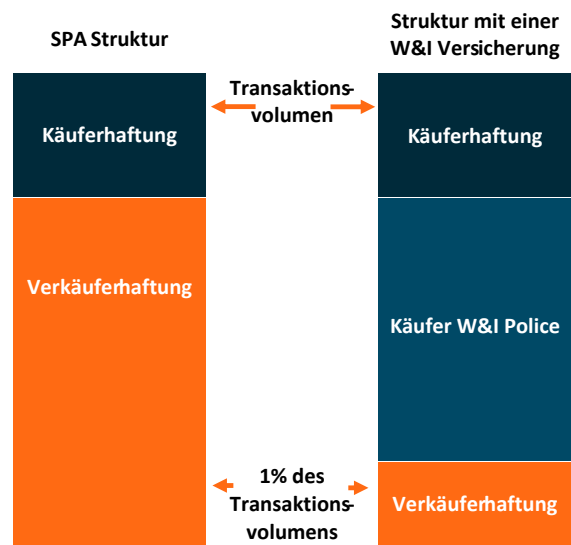
Option 2: Angebotsdifferenzierung

Art der Versicherungspolice: Top-up Käufer W&I Versicherung.

Haftungsstruktur: Der Verkäufer gewährt eine höhere vertragliche Haftungsobergrenze im SPA. Der Käufer bietet dem Verkäufer an, die vertragliche Haftungsobergrenze zu minimieren, indem er sich durch eine Käufer W&I Versicherung schützt.

Vorteile des Käufers: Der Käufer kann sein Gebot anhand einer niedrigen Haftungsobergrenze attraktiver machen, um sich somit gegen die anderen Bieter positiv hervorzuheben und schwierige Verhandlungen mit dem Verkäufer zu vermeiden.

Einsatz: Diese strategische Lösung ist besonders effektiv in einem kompetitiven Auktionsverfahren.



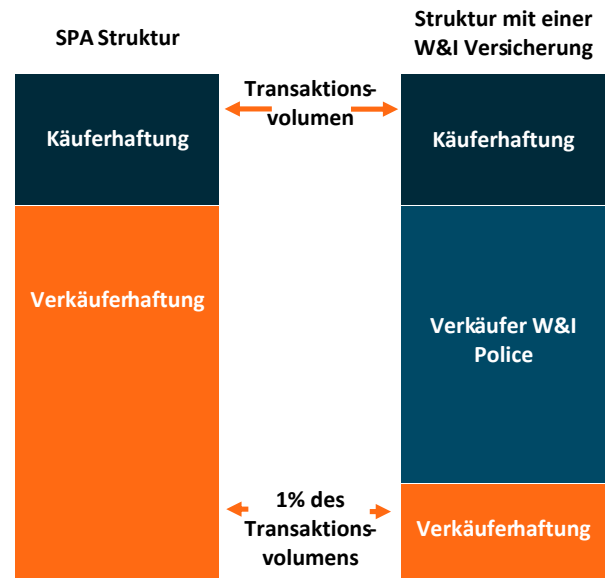
Option 3: Versicherung als primärer Regressweg

Art der Versicherungspolice: Parallele Käufer W&I Versicherung.

Haftungsstruktur: Der Verkäufer bietet eine höhere Haftungsobergrenze im SPA und eine Käufer W&I Versicherung wird als primärer Regressweg eingesetzt, um den Käufer zu schützen.

Vorteile des Käufers: Während der Verkäufer eine signifikante Haftungsobergrenze akzeptiert, wird im Kaufvertrag geregelt, dass ein Anspruch zuerst gegen die Versicherung erhoben werden muss. Der Verkäufer haftet erst, soweit der Schaden unter der Police ausgeschlossen ist oder der Verkäufer arglistig gehandelt hat (da der Versicherer in diesem Fall berechtigt ist, gegen den Verkäufer vorzugehen).

Einsatz: Diese Vorgehensweise ist empfehlenswert, wenn der Käufer nicht für die Ausschlüsse unter der Police haften möchte oder er Bedenken hinsichtlich der Stärke der abgegebenen Garantien des Verkäufers hat.



Kernpunkte der Versicherung

- Bietet dem Käufer einen Rückgriffsmechanismus für Gewährleistungsverletzungen oder Ansprüche, die sich aus der Steuerfreistellung ergeben.
- Reduziert die Wahrscheinlichkeit von schwierigen Verhandlungsrunden.
- Je früher wir in den Prozess einbezogen werden, desto größeren Mehrwert kann die Versicherung schaffen.
- Reduziert das Insolvenzrisiko des Verkäufers.
- Schützt das Managementteam, das nach der Transaktion in der Zielgesellschaft bestehen bleibt.
- Verringert Unsicherheiten bei der Investition in neue Anlagenklassen oder Regionen.
- Erfüllt die Anforderungen von Kreditgebern oder des internen Risikomanagements.

ERWEITERTE VORTEILE FÜR DEN KÄUFER

Der strategische Einsatz einer Käufer W&I Versicherung ermöglicht dem Käufer:

- Sein Gebot in kompetitiven Auktionsprozessen hervorzuheben.
- Seinen Schutz durch einen sog. „Knowledge Scrape“ oder einer synthetischen Steuerfreistellung zu verbessern.
- Die Verjährungslaufzeit von Ansprüchen zu verlängern.

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