

Haftung des Verkäufers:
strategische
Versicherungsoptionen



Haftung des Verkäufers: strategische Versicherungsoptionen

Die Verhandlungen zwischen den Parteien und die Transaktionsdynamik haben traditionell die vertragliche Haftung des Verkäufers bestimmt. Es gibt eine Reihe strategischer Versicherungslösungen, die der Verkäufer einsetzen kann, um seine Risikoposition erheblich zu reduzieren.

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.

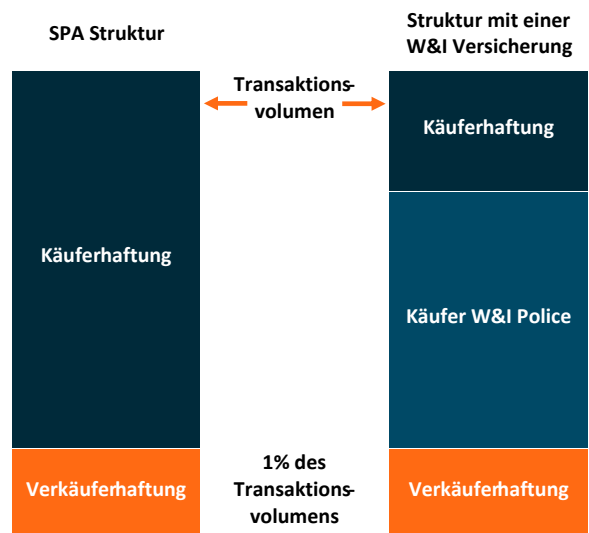
Option 1: Keine oder beschränkte vertragliche Haftung

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 Verkäufers: Da der Verkäufer keine Haftung oberhalb der niedrigen Haftungsobergrenze übernimmt, erlangt er sofort Sicherheit hinsichtlich seiner Risikoposition nach Closing und kann den Erlös unmittelbar ausschütten.

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).

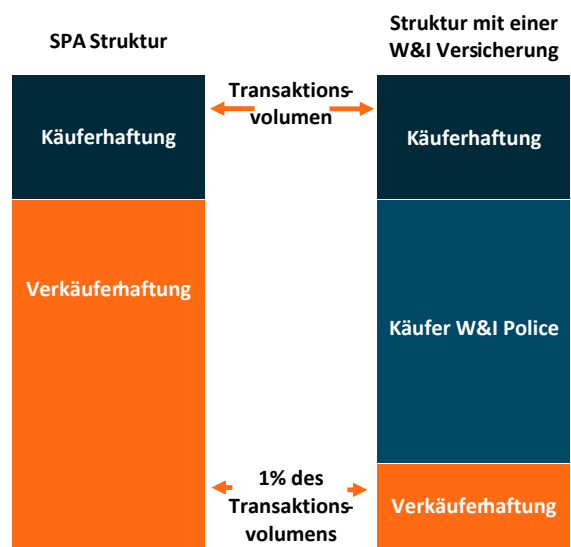


Option 2: Versicherung als primärer Rückgriff

Art der Versicherungspolice: Gleichlaufende Käufer W&I Versicherung.

Haftungsstruktur: Der Verkäufer gewährt eine höhere vertragliche Haftungsobergrenze im SPA. Die Käufer W&I Versicherung schützt den Käufer, indem sie ihm eine separate Rückgriffsmöglichkeit gibt.

Vorteile des Verkäufers: Während der Verkäufer eine substantielle Haftungsobergrenze akzeptiert, stellt das SPA sicher, dass Ansprüche zuerst gegenüber der Versicherung geltend gemacht werden. Der Verkäufer haftet nur, soweit der Schaden in der Versicherungspolice ausgeschlossen ist oder ein Betrugstatbestand vorliegt. Management Buy-Outs, wo der Käufer sicherstellen möchte, dass das Management oder die Gründer weiterhin „skin in the game“ haben.



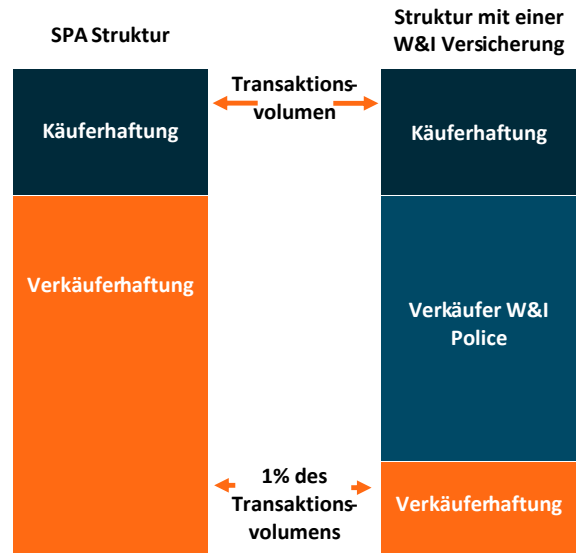
Option 3: Sicherung der Haftungsbergrenze

Art der Versicherungspolice: Verkäufer W&I Versicherung.

Haftungsstruktur: Der Verkäufer bietet eine höhere Haftungsbergrenze im SPA und schließt eine Verkäufer W&I Versicherung ab, die ihm im Falle einer erfolgreichen Schadensforderung des Käufers Versicherungsschutz bietet.

Vorteile des Verkäufers: Der Verkäufer behält die Kontrolle über den Prozess, verhandelt seine Deckungsposition und vertritt im Schadensfall dieselben Interessen wie der Versicherer hinsichtlich der Verteidigung gegen die Forderung.

Einsatz: Die Versicherungspolice kann parallel zu Selbstbehalten, Kaufpreiseinbehalten oder Escrows verwendet werden, um eine größere finanzielle Absicherung zu schaffen.



Kernpunkte der Versicherung

- Bietet Verkäufern Gewissheit über den Verkaufserlös. Bestimmte Strukturen können die Notwendigkeit von Escrows oder Selbstbehalten hinfällig machen.
- Reduziert die Wahrscheinlichkeit von schwierigen Verhandlungsrunden.
- Verkäufer ist in der Lage, mit dem Käufer taktische Optionen/Alternativen durchzugehen.
- Besonders attraktiv in Fällen, in denen die zu versichernde Höchstgrenze höher als 10% des gesamten Transaktionsvolumens liegt oder EUR 5 Mio. übersteigt.
- Je früher wir in den Prozess einbezogen werden, desto mehr Wert kann die Versicherung schaffen.
- Angesichts der Prämien stellt die Versicherung einen kosteneffizienten Weg dar, dieses schwierige Thema zu greifen und den Risikotransfer zu ermöglichen.

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