

# Absicherung bei M&A-Transaktionen

## Aspekte für den Abschluss einer W&I-Versicherung

Mark Niggemann, Meinerzhagen

Immer häufiger werden bei M&A-Transaktionen Warranty- und Indemnity-Versicherungen (W&I-Versicherungen) eingesetzt. Mit dieser Versicherung werden Haftungsrisiken aus abzugebenden Garantien („Warranties“) und Freistellungen („Indemnities“) gegen eine Prämie von einem Versicherer übernommen. Die Versicherung setzt dort an, wo die Verhandlungen zwischen den Parteien des Unternehmenskaufvertrages ins Stocken geraten.

### Verhandlung sichern

Bei Unternehmenstransaktionen sind die Verhandlungen über Garantien und Freistellungen sehr kompliziert und langwierig. Gleiches gilt auch für die Verhandlung von Haftungshöchstbeträgen und Laufzeiten für Garantien und Freistellungen. Bei fehlender Einigung kommt eine Transaktion nicht zustande. Zur Überbrückung dieser unterschiedlichen Verhandlungspositionen kann eine W&I-Versicherung eingesetzt werden.

Ein weiterer Aspekt für den Abschluss einer W&I-Versicherung ist häufig auch die notwendige



**Sichere Transaktion:** Eine W&I-Versicherung bietet Vorteile bei der Verhandlung

Absicherung eines Käufers gegen das Insolvenzrisiko eines finanzschwachen Verkäufers. In diesen Fällen ist die Versicherung Anspruchsgegner. Häufig erwartet der Käufer, dass ein Teil des Kaufpreises als Sicherheit bis zum Ablauf der Gewährleistungsfrist zurückbehalten oder auf

ein Treuhandkonto hinterlegt wird. Alternativ soll der Verkäufer für einen nicht unerheblichen Teil des Kaufpreises eine Bankbürgschaft abgeben. Solche Sicherheiten zugunsten des Käufers liegen nicht im Interesse des Verkäufers, da er dann entweder keinen sofortigen Zugriff

auf den vollen Kaufpreis hat oder er weitere Avalkosten tragen muss, verbunden mit dem Risiko, dass der Käufer ohne gerichtlichen Titel auf die Sicherheit zugreifen kann. Diese Absicherungen eines Käufers können bei Abschluss einer W&I-Versicherung entfallen.

### Vorteil nutzen

Zudem hat das in den letzten Jahren durchaus verkäuferfreundliche M&A-Marktumfeld dazu geführt, dass vor allem bei größeren Transaktionen die Bereitschaft der Verkäufer zur Abgabe weitreichender Gewährleistungen und Garantien in Unternehmenskaufverträgen abgenommen hat. Das gilt insbesondere bei sogenannten Zweitverkäufen, bei denen eine Private-Equity-Gesellschaft Verkäufer des Unternehmens ist. Diese Verkäufer schütten in der Regel die Ergebnisse unmittelbar nach der Transaktion an die Investoren aus. Dadurch kann für den Käufer eine nicht unproblematische Schutzlücke entstehen, die durch den Abschluss einer W&I-Versicherung geschlossen werden kann.

M&A-Transaktionen erfolgen häufig im Rahmen eines Bieter-

verfahrens, bei dem der Verkäufer mit mehreren potenziellen Käufern Kontakt aufnimmt und Verhandlungen führt. Die abgegebenen Angebote werden von der Verkäuferseite ausgewertet und als Grundlage für abschließende Vertragsverhandlungen genutzt. Bietet ein Käufer den Abschluss einer W&I-Versicherung an, bei dem die Haftung des Verkäufers auf ein Minimum reduziert ist, kann dies ein strategischer Vorteil gegenüber den weiteren Bietern sein.

**NEU**

**Persönliche  
Expertenberatung**

**Für aussagekräftigere  
Inserate können Sie ab  
sofort eine persönliche  
Expertenberatung zur  
Hilfe dazubuchen.**

Telefon- und E-Mail-Beratung @

**Jetzt im Paket mitbuchen!**

[www.dub.de/inserieren](http://www.dub.de/inserieren)