



Transaktionsrisiken absichern

Funk M&A Services



Die Verletzung von Steuer- und Bilanzgarantien bleibt die treibende Kraft bei gemeldeten W&I-Schäden.

Liberty GTS Claims Briefing 2023

„Transaktionen aus dem Manufacturing- und Energiesektor generieren die meisten W&I-Schadenmeldungen.“

Tokio Marine HCC TRI Claims Report 2023

„Transaktionsdeckungen sind ein Verhandlungstool, richtig eingesetzt bieten sie wertvolle strategische Hebel.“

Jan Wehkamp, Co-Head Funk M&A Services

„Wir beobachten einen anhaltenden weichen W&I-Versicherungsmarkt, der optimale Optionen für Versicherungsnehmer bietet“

Benedict Prinzenberg, LL.M., Co-Head Funk M&A Services

Transaktionen – Erfolgsgarant oder Risikofaktor?

Das M&A Jahr 2023 war geprägt von zahlreichen ökonomischen Herausforderungen. Das Zusammenwirken der hohen Inflationsrate, stark gestiegenen Zinsen und ungewissen Konjunkturaussichten hat zu einer im Vergleich zu den Vorjahren stark gebremsten M&A-Aktivität geführt. Dies galt nicht nur für die absolute Anzahl an erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen sondern auch für die Transaktionsvolumina, die sich deutlich unter den Vorjahreswerten einpendelten. Es ist zu erwarten, dass Investoren angesichts gesteigener Akquisitionskosten noch risikoaver-

ser agieren werden und verstärkt auf Schutzinstrumente wie z.B. die Warranty & Indemnity Versicherung setzen werden, um ihre Investments abzusichern. 2023 wurden über 50% aller Transaktionen mit einem Volumen von über 100 Millionen Euro mit einer passenden Versicherung abgesichert – eine lohnenswerte Investition, denn im selben Jahr erfolgte zu jeder fünften Warranty & Indemnity- Police eine Schadenmeldung. Funk ist für alle Transaktionsrisiken Ihr kompetenter Partner, damit Sie die vielfältigen Möglichkeiten des M&A-Markts voll ausschöpfen können.

Der richtige Begleiter für jedes Investment



Warranty & Indemnity Insurance

für unbekannte Risiken



Contingent Risk/ Tax Liability Insurance

für bereits bekannte Risiken



Title Insurance

zur Absicherung von Eigentums- und weiteren Rechtsmängeln



Krisen meistern, bevor sie entstehen

Transaktionsrisiken managen mit der Warranty & Indemnity Insurance

M&A-Transaktionen stellen für alle Beteiligten eine Herausforderung dar. Insbesondere die Balance zwischen den Forderungen des Verkäufers und denen des Käufers kann zu Schwierigkeiten führen – und in vielen Fällen sogar zum Dealbreaker werden.

Für den Verkäufer liegt der Fokus auf dem erhaltenen Kaufpreis. Doch in den vergangenen Jahren kommt es immer häufiger zu Post-M&A-Streitigkeiten seitens des Käufers. Das Ergebnis: Der Verkäufer muss einen Teil der Summe aufgrund von Garantieverletzungen oder der Erfüllung von Freistellungstatbeständen nach dem Verkauf wieder zurückzahlen. Dies betrifft neben Private-Equity- und strategischen

Investoren insbesondere Familienunternehmer*innen, die ihr Lebenswerk veräußern und sich endgültig sorgenfrei dem Ruhestand widmen wollen.

Der Käufer hingegen steht einem eher verkäuferfreundlichen Markt gegenüber, auf dem die Garantie- und Haftungs-freistellungen zu den wichtigsten und ressourcenintensivsten Verhandlungspunkten gehören. Bei fehlender Solvenz des Geschäftspartners besteht zudem das Risiko, dass der Käufer seine Ansprüche später nur mit kostspieligen und kurzzeitigen Escrow-Lösungen durchsetzen kann. Auch die vertraglich bestimmte Jurisdiktion kann sich oft als Hindernis für die Durchsetzung von Ansprüchen herausstellen.



Win-win-Situation für alle Parteien

Bei einer W&I-Versicherung steht der Versicherer für Schäden aus der Verletzung der Garantien und Freistellungen ein. Dies ermöglicht es, das Spannungsverhältnis zwischen Verkäufer und Käufer aufzulösen und eine attraktive Lösung für beide Seiten zu schaffen.

Zwar ist auch dem Verkäufer der Abschluss einer W&I-Versicherung als Haftpflicht-Versicherung möglich, in inzwischen mehr als 95 % der Policen wird jedoch der Käufer Versicherungsnehmer und kann Ansprüche direkt mit dem Versicherer abwickeln. Denn der Verkäufer gibt sein Risiko bei dieser Deckung wie folgt ab: Zukünftig ist nicht mehr er selbst der Anspruchsgegner des Käufers, sondern der Versicherer. So kann der Verkäufer seine Haftung unter dem Unternehmenskaufvertrag minimieren beziehungsweise fast auf null reduzieren (sogenanntes 1-Euro-Cap). Damit entfällt auch das Erfordernis eines Kaufpreiseinbehalts in Form eines Escrow-Accounts.

Auch der Käufer ist abgesichert: Trotz des beschriebenen Clean Exits des Verkäufers erhält er durch die W&I-Versicherung umfassende Garantien für das erworbene Target. Beim Verkauf aus der Insolvenz heraus können zum Beispiel Garantien synthetisch abgegeben und versichert werden, die der Insolvenzverwalter nicht geben kann. Auch lassen sich Verjährungsfristen verlängern und Haftungsgrenzen über die ursprüngliche vertragliche Regelung hinaus erhöhen. Schäden, die durch ein vorsätzliches Verhalten des Verkäufers entstehen, sind bei der Käuferpolice ebenfalls abgedeckt.

Unsere Experten können in nur wenigen Tagen eine maßgeschneiderte Deckung für Ihr Unternehmen und Ihre Transaktion platzieren. Die Wahrung strengster Vertraulichkeit ist für uns dabei selbstverständlich.

Prämienhöhe bei W&I-Versicherungen

Die Prämie ist stets einmalig zu zahlen, die Prämienhöhe richtet sich nach der gewünschten Versicherungssumme sowie der Art der Transaktion:

- › In der Regel werden Versicherungssummen zwischen 15 % und 45 % des Transaktionsvolumens angefragt.
- › Bei Unternehmenstransaktionen liegt die Prämienhöhe zwischen 0,8 - 1,5 % der Versicherungssumme.
- › Bei Immobilientransaktionen liegt die Prämienhöhe zwischen 0,5 % und 0,8 % der Versicherungssumme.

Schritt für Schritt zur sicheren Transaktion





Tax Insurance

Überschrift: Maßgeschneiderter Schutz bei potenziellen Steuerstreitigkeiten

Bedingt durch die Komplexität des Steuerrechts können auch die involvierten Berater oft nur auf eine verbleibende Rechtsunsicherheit hinweisen. Trotz möglicherweise geringer Eintrittswahrscheinlichkeit ist der Steuerschaden aufgrund seiner binären Natur oftmals enorm. Dies kann bei Transaktionen oder unternehmerischen Reorganisationen zur Hürde werden.

Die Steuerversicherung bietet in solchen Situationen eine schnelle und umfassende Möglichkeit der Absicherung.

Die Versicherer benötigen für ihre Risikoprüfung ein Steuergutachten oder einen Tax Due Diligence Report, in dem das Steuerrisiko analysiert und bewertet wird.

Funk M&A Services ist mit den Erwartungshaltungen der Versicherer an solche Steuergutachten bestens vertraut und berät Sie hierbei gerne.



Contingent Risk Insurance

Umwelt	Prozesse	Geistiges Eigentum
<ul style="list-style-type: none"> › Risiko von Ansprüchen Dritter oder einer öffentlich-rechtlichen Sanierungspflicht › Risiko, dass ergriffene Sanierungsmaßnahmen nicht ausreichen oder versagen 	<ul style="list-style-type: none"> › Kostenrisiko bei vorgerichtlichen Streitigkeiten › Kostenrisiko des negativen Ausgangs eines drohenden oder anhängigen Rechtsstreits einschließlich der anfallenden Rechtsverfolgungs- und Prozesskosten 	<ul style="list-style-type: none"> › Risiko von Ansprüchen Dritter wegen Verletzung geistigen Eigentums › Vermögensnachteile einschließlich Rechtsverfolgungs- und Prozesskosten

Bekannte Risiken absichern mit der Contingent Risk Insurance

Im Vorfeld einer Transaktion werden regelmäßig Risiken des Targets identifiziert, deren Eintritt erhebliche finanzielle Nachteile nach sich zöge. Haben die beteiligten Parteien hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit, der finanziellen Bewertung sowie der Auswirkung auf den Kaufpreis unterschiedliche Auffassungen, kann dies die Vertragsverhandlungen ins Stocken bringen. Auch die Finanzierung des Projekts wird in diesem Zusammenhang vor erhebliche Hürden gestellt, da substantielle Risiken einen Unsicherheitsfaktor hinsichtlich der Rendite der Investition darstellen.

Während die W&I-Versicherung nur bei unbekanntem Risiken greift, ermöglicht es die Contingent Risk Insurance, diese identifizierten, aber ungewissen Risiken abzusichern und schwierige Verhandlungspunkte sowie echte Dealbreaker zu überbrücken. Sie kann den Finanzierungspartnern die erforderliche Sicherheit geben und positiven Einfluss auf die Finanzierungsmodalitäten haben. Die Contingent Risk Insurance kann unabhängig von einer Transaktion zum Einsatz kommen. Auch hier sichert sie ein unternehmenseigenes, erhebliches Risiko ab. Dies ist zum Beispiel eine Möglichkeit, wenn Unternehmen abschließende Gewissheit über vorzunehmende Rückstellungen oder Fragen zur Unternehmensbewertung erlangen wollen.

Je nach Bedarf und Verhandlungsposition kann die Contingent Risk Insurance zugunsten des Käufers, des Verkäufers oder des Targets abgeschlossen werden. Die Deckung hat eine festgelegte Laufzeit und gilt so lange, bis die Rechtsposition der versicherten Partei nicht mehr angreifbar ist.

Transaktionen und der Umgang mit erkannten, kritischen Risiken verlangen einen straffen Zeitplan. Die effiziente und engagierte Beratung durch unsere Experten ermöglicht es Ihnen, auch komplexe Szenarien in kurzer Zeit zu prüfen und bestmöglich mit einer Contingent Risk-Deckung zu versichern.

Die Contingent Risk Insurance auf einen Blick

- › Prämienatz: 2% bis 20% der Versicherungssumme
- › Zahlungsart der Prämie: einmalig
- › Dauer des Underwritings: ca. 2 bis 3 Wochen



Fremde Ansprüche abwehren

Schutz für Ihr Eigentum mit der Title Insurance

Immobilien und Portfolios sind ein begehrtes Transaktionsziel – doch immer häufiger kommt es bei M&A-Transaktionen zu Eingriffen Dritter und Fremdansprüchen. Der Abschluss einer Title Insurance ermöglicht es Ihnen, das finanzielle Risiko von Eigentums- und weiteren Rechtsmängeln an Immobilien oder auch ganzen Portfolios abzusichern.

Typischerweise handelt es sich um Risiken bezüglich der Wirksamkeit vergangener gesellschaftsrechtlicher Vorgänge. Gleichmaßen häufig sind Konflikte infolge von Restitutionsrisiken oder mögliche Nutzungseinschränkungen durch Rechte Dritter am neuen Eigentum. Die Title Insurance deckt entstehende Kosten, um mögliche Fremdansprüche abzuwehren und kommt im Unterliegensfall für die Vermögensschäden des Versicherungsnehmers auf.

Versichert werden 100% des Vermögenswertes. Dies geht deutlich über die übliche Versicherungssumme einer W&I-Versicherung hinaus. Eine Kombination von Title Insurance und W&I-Versicherung ist ebenfalls möglich.

Die Title Insurance knüpft nicht nur an kaufvertragliche Garantien an, sondern schützt darüber hinaus primär das Eigentum und weitere Rechte. Sie bietet so lange Versicherungsschutz, wie das Eigentum an einem Grundstück beziehungsweise den Shares gehalten wird. Für Projektentwickler*innen gibt es zudem die Möglichkeit, die Deckung an den späteren Erwerber einer Immobilie abzutreten.



Transaktionen im Bereich Real Estate & Development

Das häufigste Anwendungsgebiet der Title Insurance ist der Bereich Real Estate & Development. Im Rahmen der Due Diligence, also der Prüfung des zu verkaufenden Unternehmens, können im Immobiliensektor verschiedenartige rechtliche Problematiken zu Tage treten.

Folgende Aspekte können dafür sorgen, dass der Erfolg des Projekts und die Sicherheit des Investments permanent gefährdet sind:

- › Fehlende, nicht mehr auffindbare Urkunden
- › Unsichere Rechtslage über die Gültigkeit wesentlicher Miet- und Pachtverträge des Targets
- › Unsicherheit über Gültigkeit von Baugenehmigungen, behördlichen Auflagen und Verfügungen
- › Risiko von Klagen durch Anwohnende und Verbände gegen das Vorhaben trotz bestehender Baugenehmigung
- › Risiko nicht offengelegter und entdeckter Umweltschäden

Mit einer individuell gestalteten Title Insurance können Sie mögliche finanzielle Hürden überspringen. So führen Ihre Immobilientransaktionen zum gewünschten Ergebnis.



Umfassender Schutz im Immobiliensektor

Folgende Kosten können Sie bei Ihren Transaktionen mit einer Title Insurance absichern:

- › Vermögensschäden
- › Rechtsverfolgungskosten
- › Drittschäden
- › Rückbaukosten
- › Dekommissionierungskosten
- › Betriebsunterbrechung
- › Abschreibung des Grundstücks- und Vermögenswerts
- › Frustrierte Aufwendungen



Von Anfang bis Ende an Ihrer Seite

Weitere M&A-Leistungen der Funk-Experten

Insurance Due Diligence

Bereits im Vorfeld der Transaktion gewährleistet Funk die Durchführung einer professionellen Insurance Due Diligence über das Zielunternehmen.

Im Rahmen dieser eingehenden Prüfung erhalten Sie eine aussagekräftige Bewertung des betroffenen Versicherungsportfolios, der bestehenden Haftungspotenziale sowie der Schadenhistorie.

Factoring als Finanzierungsform

Ausstehende Forderungen machen häufig bis zu 35 % der Bilanzsumme mittelständischer Unternehmen aus.

Mit unseren Factoring-Lösungen wandeln Sie Forderungen direkt in verfügbare Liquidität um. So können Sie Übernahmen stemmen, klassische Kreditsicherheiten schonen und bestehende Kredite ablösen.

Betreuung des Akquisitionsziels

Als unabhängiger, familiengeführter Versicherungsmakler und Risk Consultant ist Funk auch im Anschluss an die Transaktion immer an Ihrer Seite.

Mit über 1.650 Mitarbeitenden an 37 Standorten weltweit sowie unserem globalen Netzwerk „The Funk Alliance“ garantieren wir Ihnen eine umfassende Beratung und Betreuung des Akquisitionsziels.



Ihre Experten

Sie möchten mehr zur Absicherung von Transaktionsrisiken und zu unseren maßgeschneiderten Versicherungskonzepten erfahren? Unsere Ansprechpartner aus den Funk M&A Services stehen Ihnen gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!



Benedict Prinzenberg, LL.M.
Co-Head Funk M&A Services
fon +49 40 35914-867
b.prinzenberg@funk-gruppe.de



Jan Wehkamp
Co-Head Funk M&A Services
fon +49 40 35914-584
j.wehkamp@funk-gruppe.de

Mehr zu M&A

Weiterführende Informationen zur Versicherung von Transaktionsrisiken sowie einen Film zum Thema finden Sie auf unserer Webseite:



funk-gruppe.com/ma-services

M&A-Trends für unterwegs: In ihrem Interview-Podcast „Deal-Team“ diskutieren die Experten von Funk mit wechselnden Gästen das Neuste aus den Bereichen M&A und Transaktionsversicherungen. Jetzt alle Folgen hören:



funk-gruppe.com/deal-team

Über Funk

Funk ist der größte inhabergeführte Versicherungsmakler und Risk Consultant in Deutschland und gehört zu den führenden Maklerhäusern in Europa. 1879 in Berlin gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute 1.650 Mitarbeitende an weltweit 37 Standorten.

Über das eigene internationale Netzwerk „The Funk Alliance“ ist Funk weltweit präsent. Als Systemhaus für Risikolösungen betreut Funk Unternehmen aller Branchen in Fragen des Versicherungs- und Risikomanagements sowie der Vorsorge. Für sie entwickelt Funk individuelle Konzepte und optimiert die Absicherung aller betrieblichen Risiken – konsequent am Bedarf orientiert.



funk-gruppe.com





Funk Gruppe
Valentinskamp 20 | 20354 Hamburg
fon +49 40 35914-0 | welcome@funk-gruppe.de

Mehr zum Thema: [funk-gruppe.com/ma-services](https://www.funk-gruppe.com/ma-services)