



# Transaktionsrisiken absichern

## Funk M&A Services



## Verkäufer senken die Haftungsgrenzen in Kaufverträgen weiter drastisch.

CMS European M&A Study 2018

## 2018 wurden 32% aller Transaktionen weltweit mit einer Transaktionsversicherung abgesichert.

AIG Studie 2019

## Eingriffe Dritter in M&A-Transaktionen nehmen zu.

M&A Review 4/2019

## Die durchschnittliche Erstattung im Schadenfall bei W&I-Policen beträgt 4,2 Millionen Euro.

AIG Studie 2019

## Zu jeder vierten W&I-Police erfolgt eine Schadenmeldung.

AIG Studie 2019

## Transaktionen – Erfolgsgarant oder Risikofaktor?

Der Markt für Mergers & Acquisitions (M&A) boomt: Laut Daten des „Insitute for Mergers, Acquisitions and Alliances“ wurden 2018 weltweit M&A-Deals mit einem Gesamtvolumen von 3,8 Billionen Dollar abgeschlossen. Transaktionen und Investments sind in einem sich stetig wandelnden Marktumfeld der Schlüssel für den Fortbestand und Erfolg von Unternehmen, bergen aber auch viele Risiken, wie zum Beispiel Garantieverletzungen aus dem Kaufvertrag.

Ein vorausschauendes und umfängliches Versicherungs- sowie Risikomanagement ist hier von zentraler Bedeutung. 2018 wurden 32% aller Transaktionen weltweit mit einer passenden Versicherung abgesichert – eine lohnenswerte Investition, denn zu jeder vierten Warranty & Indemnity (W&I)-Police erfolgte eine Schadenmeldung. Funk ist für alle Transaktionsrisiken Ihr kompetenter Partner, damit Sie die Möglichkeiten des M&A-Markts voll ausschöpfen können.

### Der richtige Begleiter für jedes Investment



#### Warranty & Indemnity Insurance

für unbekannte Risiken



#### Contingent Risk 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, 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 1 % und 3 % der Versicherungssumme.
- › Bei Immobilientransaktionen liegt die Prämienhöhe zwischen 0,7 % und 1,7 % der Versicherungssumme.

## Schritt für Schritt zur sicheren Transaktion







## Kleines Risiko mit großer Wirkung

### Bekannte Risiken absichern mit der Contingent Risk Insurance

Im Vorfeld einer Transaktion werden beim Target regelmäßig Risiken 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 Projektes wird in diesem Zusammenhang vor erhebliche Hürden gestellt, da substantielle Risiken einen Unsicherheitsfaktor hinsichtlich der Rendite der Investition darstellen.

Eine Risikoexposition ergibt sich beispielsweise in folgenden Situationen:

- › Drohende oder anhängige Rechtsstreitigkeiten
- › Bestehende sanierungswürdige Umweltbelastungen einer Betriebsstätte
- › Mögliche Angreifbarkeit von Unternehmenspatenten
- › Behördliche Überprüfung einer steuerrechtlichen Positionierung

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 darüber hinaus unabhängig von einer Transaktion als Stand-alone-Police 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. Die Experten von Funk beraten Sie gerne, ob die Contingent Risk-Deckung abseits von M&A-Deals eine passende Lösung für Ihr Unternehmen darstellt.



## Versicherbare Risikogruppen

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

## Ihr Weg zum Versicherungsschutz

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.

Jede Contingent Risk-Police ist spezifisch auf das identifizierte Risiko zugeschnitten. Für die Prüfung im Vorfeld und eine erste Indikation benötigen die Versicherer daher detaillierte Informationen über das zu transferierende Risiko. Diese können in Form von Due Diligence-Reports oder auch weiterführenden rechtlichen Stellungnahmen der Berater dargestellt werden.

Der anschließende Underwriting-Prozess orientiert sich an der zu beurteilenden Rechtsmaterie. Es ist nicht unüblich, dass in diesem Verlauf spezialisierte Berater hinzugezogen werden.

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.

Im Gegensatz zur W&I-Versicherung deckt die Title Insurance dabei keine kaufvertraglichen Garantien, sondern schützt das Eigentum und weitere Rechte. Sie bietet so lange Versicherungsschutz, wie das Eigentum an einem Grundstück beziehungsweise den Shares gehalten wird. Für Projektentwickler 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 Anwohner und Verbände gegen das Vorhaben trotz bestehender Baugenehmigung

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



## Umfassender Schutz im Immobiliensektor

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

- › Vermögensschäden
- › Rechtsverfolgungskosten
- › Drittschäden
- › Rückbaukosten
- › Dekommissionierungskosten
- › Betriebsunterbrechung
- › Abschreibung des Grundstücks- und Vermögenswertes
- › 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 1.250 Mitarbeitern an 35 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**  
Funk M&A Services | Counsel  
fon +49 40 35914-867  
b.prinzenberg@funk-gruppe.de



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

## Mehr zu M&A

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



[funk-gruppe.com/ma-services](https://funk-gruppe.com/ma-services)

## 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 1.250 Mitarbeiter an weltweit 35 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](https://funk-gruppe.com)





Funk Gruppe  
Valentinskamp 20 | 20354 Hamburg  
fon +49 40 35914-0 | [welcome@funk-gruppe.de](mailto:welcome@funk-gruppe.de)

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