

Märkte & Wirtschaft

20.10.2015

Risikoabsicherung bei Mergers & Acquisitions

W&I-Versicherungen machen Unternehmensaufkäufe sicher

In Deutschland finden immer mehr Unternehmenszusammenführungen und -aufkäufe (Mergers & Acquisitions) statt. Das wirft die Frage nach der Absicherung auf: Wie können die Eigner von fusionierenden Unternehmen sich gegen die vielfältigen Haftungs- und Verlustrisiken schützen? Antwort: mit einer W&I-Versicherung.



Eines der strittigsten Themenfelder bei einem Unternehmensaufkauf ist das Themenfeld „Garantien“: Der Käufer eines Unternehmens möchte möglichst umfassende Garantien erhalten, aber keinen hohen Kaufpreis bezahlen. Der Verkäufer hingegen möchte seine Haftung auf ein Minimum begrenzen, zugleich aber einen möglichst hohen Kaufpreis erzielen. Die Lösung kann eine W&I-Versicherung (= *Warranty and Indemnity Insurance*) sein – sie überträgt garantiebezogene Restrisiken oder auch bilanzielle Risiken bzw. Rechtsstreitrisiken auf einen Versicherer. Davon profitieren Käufer und Verkäufer.

Nichtsdestotrotz gibt es W&I-Versicherung als Käuferversion und als Verkäuferversion. Die Verkäuferversion ist im Grunde eine Haftpflichtversicherung: Falls der Käufer gegen den Verkäufer Ansprüche im Zusammenhang mit Garantien geltend macht, so sind diese Ansprüche (oder deren Abwehr) durch die Versicherung abgedeckt. Die Käuferversion ist dagegen eine Schadensversicherung: Ist der Verkäufer nicht in der Lage, rechtmäßige Garantieansprüche zu bedienen – zum Beispiel, weil er insolvent ist –, so springt der Versicherer ein.

Ab 5 Mio. EUR sinnvoll

Eine W&I-Versicherung kann bereits ab einem Transaktionsvolumen von 5 Mio. EUR sinnvoll sein. Die Versicherungssumme liegt in Deutschland üblicherweise bei 20 Mio EUR, über den Londoner Markt sind auch Policen mit Versicherungssummen bis zu 100 Mio. EUR erhältlich. Der Selbstbehalt liegt üblicherweise bei 1–2 Prozent des Transaktionsvolumens. Die Laufzeit richtet sich im Wesentlichen nach der Garantiezeit oder nach dem Steuerrisiko und liegt in der Regel bei 2 oder 3 Jahren. Sie kann aber auch länger sein als die Periode, in der der Verkäufer zu Garantiezusagen verpflichtet ist (dann haftet nur der Versicherer).

Die Prämien liegen bei 1,0–1,5 Prozent der Deckungssumme für europäische Transaktionen und bei 1,5–2,5 Prozent der Deckungssumme für amerikanische und für osteuropäische Transaktionen. Die kleinsten Prämien betragen derzeit 50.000–60.000 EUR.

Deutsche und internationale Anbieter

Zurzeit werden W&I-Versicherungen sowohl von deutschsprachigen als auch von englischsprachigen Risikoträgern angeboten. Vorteile eines deutschen Bedingungswerkes sind die größere Entscheidungsdichte und die Rechtssicherheit in Bezug auf die versicherungsrechtlichen Begriffe. Vorteil der ausländischen Versicherer ist die größere Versicherungssummenkapazität.

Mehr zum Thema:

www.vonlauffundbolz.de

Gutachten zweifelt an Tragfähigkeit

Brechen E.on und RWE unter Atom-Rückstellungen zusammen?



Die Atom-Rückstellungen von RWE und E.on liegen schon heute im...

- » CFO des Monats: Klaus Schäfer
- » E.on-Aufspaltung macht CFO Klaus Schäfer zum...

E.on behält sein Atomgeschäft

E.on: Spin-Off Uniper startet doch nicht schuldenfrei



E.on macht einen Rückzieher und behält sein Atomgeschäft. Der...

- » Brechen E.on und RWE unter...
- » E.on-Aufspaltung macht CFO Klaus Schäfer zum...

Neue Gesellschaft heißt Uniper

E.on-Aufspaltung macht CFO Klaus Schäfer zum Chef



Die Aufspaltung des E.on-Konzerns geht voran. E.on-CFO Klaus Schäfer...

- » Radikaler Strategiewechsel: E.on zerschlägt sich
- » M&A-Deals: Roche, E.on, Springer Science
- » Medien: E.on verkauft Spanien- und Italiengeschäft