

Warranty & Indemnity Insurance (W&I)

Was ist versichert

Eine W&I-Versicherung ist sinnvoll für Käufer und Verkäufer in „Mergers & Aquisitions“-Transaktionen, die Ihren Verhandlungsspielraum erhöhen möchten. Divergenzen zwischen Verhandlungsergebnis und internen Vorgaben des Verkäufers können durch die W&I-Versicherung beseitigt werden.

Versichert sind Garantien und Freistellungen, die typischerweise im Rahmen von Unternehmenskaufverträgen abgegeben werden, wie beispielsweise

General Warranties

- Garantien zu den Finanzen des Unternehmens
- Garantien über die wesentlichen Verträge
- Garantien zu Personal / Mitarbeiter
- Garantien zu Compliance
- Technische und IP-Garantien
- Versicherungsgarantien
- Einhaltung umweltrechtlicher Vorschriften

Fundamental Warranties

- Gesellschaftsrechtliche Verhältnisse
- Berechtigung und Inhaberschaft des Verkäufers

(Tax) Indemnities

- Steuerfreistellungen

Nicht versicherbar sind hingegen

- bekannte und offengelegte Risiken (Due Diligence/Datenraum)
- Zukunftsorientierte Garantien (erreichen von Budget-/Umsatzzahlen, etc.)
- Kaufpreisanpassungen („Completion Accounts“ oder „Locked-Box“ Mechanismen)
- Garantien zu Pensionsrückstellungen
- Garantien, bei deren Verletzung anderweitiger Versicherungsschutz besteht (z.B. Produkthaftpflicht, Umwelt, Bürgschaften, etc.)
- Geldstrafen, Geldbußen oder Sanktionen
- Transfer Pricing
- Indirekte Steuerhaftung
- Branchenspezifische Risiken, wie z.B. Asbestrisiken oder Beschaffenheit von Gebäudesubstanz bei Immobilientransaktionen.

Was sollte man noch wissen

Buy-Side W&I-Police

Die Buy-Side W&I-Police kann als Eigenschadendeckung verstanden werden. Im Falle von Garantie- oder Freistellungsverletzungen unter dem Kaufvertrag, richtet der Käufer seinen Anspruch direkt gegen den Versicherer. Ein Rückgriff des Versicherers auf den Verkäufer besteht nur insoweit, als der Schaden auf Betrug oder Arglist des Verkäufers zurückzuführen ist.

Was sind die Vorteile einer Buy-Side W&I-Police?

- Direktanspruch gegen den Versicherer (solventer Schuldner, kein Insolvenzrisiko des Verkäufers)
- Mitversicherung von Vorsatz und Arglist des Verkäufers
- Vorteilhaftere Positionierung des Verkäufers im Auktionsverfahren möglich („Sweeten the Bid“)
- Verlängerung der Garantielaufzeiten (über die vertraglichen Vereinbarungen hinaus)
- Erhöhung der Haftungshöchstgrenze („Liability Cap“) mittels erweiterter Versicherungssummen (nachfolgend zum Kaufvertrag)

Was versteht man unter einer Sell-Side W&I-Police

Die Sell-Side W&I-Police kann als Haftpflichtversicherung verstanden werden. Der Käufer nimmt bei einer Garantieverletzung den Verkäufer in Anspruch. Der Verkäufer wird bei der Verteidigung vom Versicherer unterstützt. Die Sell-Side W&I-Police stellt den Verkäufer von Haftpflichtansprüchen frei, sofern er nicht vorsätzlich oder arglistig gehandelt hat und diese Ansprüche aus der Verletzung von versicherten Garantien/Freistellungen resultieren.

Was sind die Vorteile einer Sell-Side W&I-Police?

- „Clean Exit“ (kein Risiko vom Käufer, aufgrund einer Garantieverletzung, ggf. nach Jahren in Anspruch genommen zu werden)
- Reduzierung oder Verzicht auf ein Treuhandkonto (sog. „Escrow Account“) möglich. Eine Versicherung ist oftmals sogar die preiswertere Lösung als ein Escrow Account, d.h. höherer Rol
- Schnellere Ausschüttung des Verkaufserlöses und somit bspw. die Möglichkeit für den Verkäufer ein schnelleres Reinvest zu tätigen bzw. seinen Fund zu schließen
- Ermöglicht dem Verkäufer Garantien einzuräumen, die er ohne Versicherung nicht gegeben hätte

Prämie

- 0,8% - 1,5% der Deckungssumme bei „klassischen“ Unternehmenstransaktionen
- 0,5% - 1,0% der Deckungssumme bei Immobilientransaktionen
- Prämie zahlbar ab Policenbeginn, i.d.R. ab Signing (Tag der Unterzeichnung des Kaufvertrags)
- Einmalprämie für die gesamte Policenlaufzeit (bis zu 10 Jahren)

Deckungssumme

- Bei einer Buy-Side W&I-Police bewegt sich die Deckungssumme zwischen 10% und 50% des Transaktionsvolumens
- Bei einer Sell-Side W&I-Police macht eine Deckungssumme bis max. zur Haftungshöchstgrenze des Verkäufers im Kaufvertrag Sinn

Selbstbehalt

- Der Selbstbehalt liegt üblicherweise zwischen 0,25% und 1,0% vom Transaktionsvolumen
- Bagatellgrenze (sog. „De Minimis“) für Einzelansprüche nach Kaufvertrag
- Bei Immobilientransaktionen kann ein Selbstbehalt gänzlich vermieden werden

Laufzeit

- Unterschiedliche Laufzeiten der Garantien im Kaufvertrag werden berücksichtigt bzw. die Gewährleistungsfristen können über die W&I-Versicherung auch verlängert werden
- Je nach Art der Garantie liegen die möglichen Gewährleistungsfristen zwischen 3 und 5 Jahren

Sonstiges

- Eine W&I-Versicherung deckt ausschließlich unbekannte Risiken
- Eine W&I-Versicherung ersetzt keine sorgsame Due Diligence Prüfung. Die ein-

zelenen Garantiebereiche werden im Regelfall nur dann gedeckt, wenn eine aus Sicht der Versicherung hinreichende Due Diligence stattgefunden hat

- Eine W&I-Versicherung kann auch nach Closing abgeschlossen werden
- Anhaltender Trend ``Seller-Buyer-Flip``: Hierbei initiiert der Verkäufer die W&I-Versicherung, der Käufer wird aber letztendlich Versicherungsnehmer
- Deutschsprachige W&I-Policen sind mittlerweile verfügbar

Wie läuft der Prozess ab

Auswahl und Ansprache Makler

Vertraulichkeitserklärung, „Kick-Off Call“ mit Mandanten, Einführung in das Thema W&I-Versicherung, Beschreibung der Transaktion

Strukturierungsgespräche

Bedarfsanalyse der Transaktion und Definition des angestrebten Versicherungsschutzes/-struktur.

Start der Ausschreibungsphase

Relevante Versicherer werden ausgewählt und um Angebotsabgabe gebeten.

Unverbindliche Angebote („Non-Binding-Indications“)

Einholung von Non-Binding-Indications, inkl. strukturellen Bedingungen, Erstellung eines sogenannten NBI-Reports, anschließende Auswahl des bevorzugten Versicherers

Underwriting des Versicherers

Prüfung durch interne und externe Berater

Verhandlungen

Verhandlungen über den endgültigen Versicherungsumfang sowie der Konditionen

Verbindliche Police / Signing der Transaktion

In der Regel wird die finale W&I-Versicherung zusammen mit dem Kaufvertrag unterzeichnet, wodurch der Versicherungsschutz aktiv wird.