

PRIVATE EQUITY UND M&A

Käufer und Verkäufer – Absicherung Ihrer Transaktion



Für Käufer

UNSERE LEISTUNG



Identifizierung möglicher „Deal Breaker“, z. B. kein oder mangelnder Versicherungsschutz für identifizierte Risiken im Rahmen des Versicherungsprogramms des Verkäufers.



Prüfung der risiko- und versicherungsrelevanten Kosten, die einen Einfluss auf den Kaufpreis haben könnten. Dies sind beispielsweise Kosten für nicht versicherte Schäden, notwendige Investitionen in den Brandschutz und „Run-off-Deckungen“.



Beratung und Strukturierung zu maßgeschneiderten M&A-Versicherungslösungen (Warranty & Indemnity-Versicherung „W&I“ und sog. Special Situation-Versicherungen). Eine Warranty & Indemnity-Versicherung dient der Absicherung von Schäden, die sich aus Garantieverletzungen im Unternehmenskaufvertrag oder aus Steuerfreistellungen ergeben können.



Zusammen mit unseren Kunden und deren Rechtsberatern erarbeiten wir **Lösungen für risiko- und versicherungsrelevante Fragestellungen in wichtigen Transaktionsdokumenten**, wie beispielsweise dem SPA (Sales and Purchase Agreement) und Transitional Service Agreement.



Entwicklung und Erstellung einer Übersicht notwendiger versicherungsrelevanter Maßnahmen rund um den Abschluss einer Transaktion, z. B. Integrationsstrategien und Empfehlungen zur Risikooptimierung.

IHR MEHRWERT

Hilft bei der Entscheidung zur weiteren Vorgehensweise. Versicherungsthemen sind selten „Deal Breaker“, jedoch können auch kleine Risiken, wegen der Unsicherheit ihrer Quantifizierbarkeit, schwerwiegende finanzielle Folgen haben, wenn kein entsprechender Versicherungsschutz vorgehalten wird. Im schlimmsten Fall könnte ein Interessent **von einer Transaktion Abstand nehmen, um einen substanziellen finanziellen Schaden zu vermeiden.**

Ermöglicht dem Käufer die **Anpassung des Kaufpreises.**

Warranty & Indemnity-Versicherung:

- stärkt das eigene Angebot im Rahmen eines Bieterverfahrens,
- hilft, die Beziehung zum bestehenden Management zu stärken und auszubauen (insbesondere im Haftungsfall nach Closing),
- ermöglicht die Verlängerung der Garantiedauer und höhere Haftsummen,
- räumt mögliche Zweifel hinsichtlich der Durchsetzbarkeit von Ansprüchen aus Garantieverletzungen aus, z. B. bei klarer Solvenz des Verkäufers.

Eine Special Situation-Versicherung kann potenzielle Deal-Hindernisse beseitigen (z. B. durch Transfer bekannter steuerlicher Risiken auf einen Versicherer).

Optimierung des Versicherungsschutzes unter Berücksichtigung von vertraglichen Regelungen.

Mögliche Risiken können abgeschwächt und dadurch potenzielle Synergieeffekte schneller umgesetzt werden.

UNSERE LEISTUNG



Unter Berücksichtigung der individuellen Risiko- und Versicherungslandschaft des zu veräußernden Unternehmens **erstellen wir einen unabhängigen Vendor Insurance Due Diligence Report.**

IHR MEHRWERT

Alle Kaufinteressenten haben **fundierte und zuverlässige Informationen.** Dadurch **erhöht sich die Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit** des Verkäufers, was letztendlich dazu führt, dass keine „Last-minute“-Probleme im Rahmen der Kaufvertragsverhandlungen auftreten.



Wir helfen Ihnen, risiko- und versicherungsrelevante Faktoren zu identifizieren, die zu Unstimmigkeiten bei der Kaufpreisfindung führen können oder Kaufinteressenten aufgrund unvorhersehbarer Risiken dazu bewegen könnten, sich von einer möglichen Transaktion zurückzuziehen.

Der Verkäufer hat Zeit, identifizierte Risiken, die sich negativ auf die geplante Transaktion auswirken können, zu adressieren und in seine Verhandlungsstrategie zu implementieren.



Vor- und Aufbereitung der für den Datenraum benötigten Informationen sowie Unterstützung im Rahmen des gesamten Q&A-Prozesses.

Zeitersparnis für das Verkäufermanagement – Marsh übernimmt die Sammlung und Aufbereitung aller risiko- und versicherungsrelevanten Informationen und setzt sich im Rahmen des Q&A-Prozesses mit den Rückfragen der potenziellen Käufer auseinander.



Prüfung des Kaufvertrages auf risiko- und versicherungsrelevante Themen, um sicherzustellen, dass diese die Strategie des Verkäufers hinsichtlich der Abwicklung historischer Verbindlichkeiten/Haftungen widerspiegeln.

Allokation von historischen Verbindlichkeiten im Sinne des Verkäufers.



Prüfung eines möglichen Transition Service Agreements aus Verkäufersicht

Unvorhergesehene Verpflichtungen aus einem möglichen Transition Service Agreement können aufgedeckt und im Rahmen der Verkaufspreisberechnung berücksichtigt werden.



Beratung und Strukturierung zu maßgeschneiderten M&A-Versicherungslösungen (Warranty & Indemnity-Versicherung „W&I“ und sog. Special Situation-Versicherungen). Eine Warranty & Indemnity-Versicherung dient der Absicherung von Schäden, die sich aus Garantieverletzungen im Unternehmenskaufvertrag oder aus Steuerfreistellungen ergeben können.

Warranty & Indemnity-Versicherung:

- ermöglicht dem Verkäufer den „Clean Exit“,
- ermöglicht einen größeren Bieterkreis und damit die Kaufpreisoptimierung,
- vereinfacht die Kaufvertragsverhandlungen und stellt somit einen reibungsloseren Prozess sicher.

Wer wir sind



Unsere Expertise

- Wir verfügen über **20-jährige Erfahrung im Markt**.
- Wir erkennen und verstehen Ihre M&A-spezifischen Versicherungsrisiken.
- Wir verfügen über eine signifikante industriespezifische **Expertise**.
- Wir sind es gewohnt, effizient auf der **Zeitschiene** Ihrer Transaktion zu arbeiten.



Weltweite Vernetzung

- Wir verfügen über mehr als **160 Experten**, die in mehr als **30 Ländern** ausschließlich M&A-Transaktionen begleiten.
- Wir haben **global vernetzte**, lokal ansässige Teams, um jeden geographischen Ansatz einer Transaktion abbilden zu können.
- Unser weltweit einheitliches Beratungsmodell ermöglicht eine qualitativ **konsistente Analyse** über Ländergrenzen hinweg.



Globale Referenzen

- Von 2017 bis 2018 haben wir in EMEA ca. **538** individuelle M&A-Versicherungslösungen für unsere Kunden platziert.
- Wir haben für unsere Kunden 2018 mehr als **9,1 Mrd. Euro** und 2017 ca. **7 Mrd. Euro** an Deckungssummen in EMEA platziert.

Über Marsh

Marsh ist der weltweit führende Industrierversicherungsmakler und Risikoberater. Unsere rund 35.000 Mitarbeiter helfen mittelständischen Unternehmen und Konzernen aller Branchen in mehr als 130 Ländern mit innovativen Absicherungs- und Beratungsleistungen ihre Risiken erfolgreich zu managen. Für die Marsh GmbH sind in Deutschland über 700 Mitarbeiter an den Standorten Baden-Baden, Berlin, Detmold, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Leipzig, München, Saarbrücken und Stuttgart tätig.

Marsh ist eine hundertprozentige Tochter von Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC), einem weltweit führenden Beratungsunternehmen in den Bereichen Risiko, Strategie und Personal. Marsh & McLennan Companies hat einen Jahresumsatz von über 15 Mrd. US-Dollar und beschäftigt rund 75.000 Mitarbeiter. Die vier Tochterunternehmen von MMC – Marsh, Guy Carpenter, Mercer und Oliver Wyman – unterstützen Kunden dabei, sich sicher in einem stetig dynamischer und komplexer werdenden Umfeld zu bewegen.

Weitere Informationen unter www.marsh.de und www.mmc.com

Wenn Sie Interesse an einem Gespräch über unsere Dienstleistungen haben oder weitere Informationen wünschen, erreichen Sie uns unter folgender Adresse:

Marsh GmbH

DR. PHILIPP GIESSEN
Leiter Private Equity und M & A
Müllerstraße 3
80469 München
Telefon: 089 29056-261
Mobil: 0152 01628-261
philipp.giessen@marsh.com

Dies ist eine Marketing-Kommunikation, sie sollte nicht als Beratung für eine individuelle Situation betrachtet werden. Versicherungsnehmer sollten bei spezifischen Versicherungsfragen ihren Marsh-Kundenbetreuer konsultieren. Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung der Marsh GmbH unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Vorstehendes gilt nicht für den internen Gebrauch durch Kunden der Marsh GmbH.

Ausführliche Informationen zur Verwendung Ihrer personenbezogenen Daten sowie Hinweise dazu, wie Sie Ihre Rechte in Bezug auf diese Daten ausüben können, finden Sie in der Datenschutzerklärung von Marsh (<https://www.marsh.com/de/de/privacy-policy.html>).

Sie können Marketing-Kommunikation jederzeit abbestellen, indem Sie eine E-Mail an datenschutz@marsh.com schicken. Copyright 2019 Marsh GmbH.