

Mario Hartmann (Markel) & Ludwig Ficker (Pantheon)

Transaktionsversicherung in der Anwendung

Ablauf, Risiken und Absicherungen bei Unternehmenskäufen und -verkäufen

MARKEL

 **PANTHEON**
UNDERWRITERS



Ihre heutigen Referenten



Mario Hartmann

Product Lead W&I,
PI und E&O –
Tailormade
Solutions, Markel

- Seit 2024 bei Markel Insurance SE als Product Lead W&I, PI und E&O – Tailormade Solutions
- Zuvor Technischer Underwriter und Produktmanager für Financial Lines bei Hiscox, Chubb, AXA
- Zugelassener Rechtsanwalt seit 2001



Ludwig Ficker

Senior Underwriter
& Business
Development
Pantheon
Underwriters

- Seit 2024 bei Pantheon Underwriters GmbH
- Verantwortlich für Business Development im DACH-Raum für Pantheon Underwriters GmbH
- Zuvor verschiedene Underwriting-Tätigkeiten bei Munich Re München & London

MARKEL



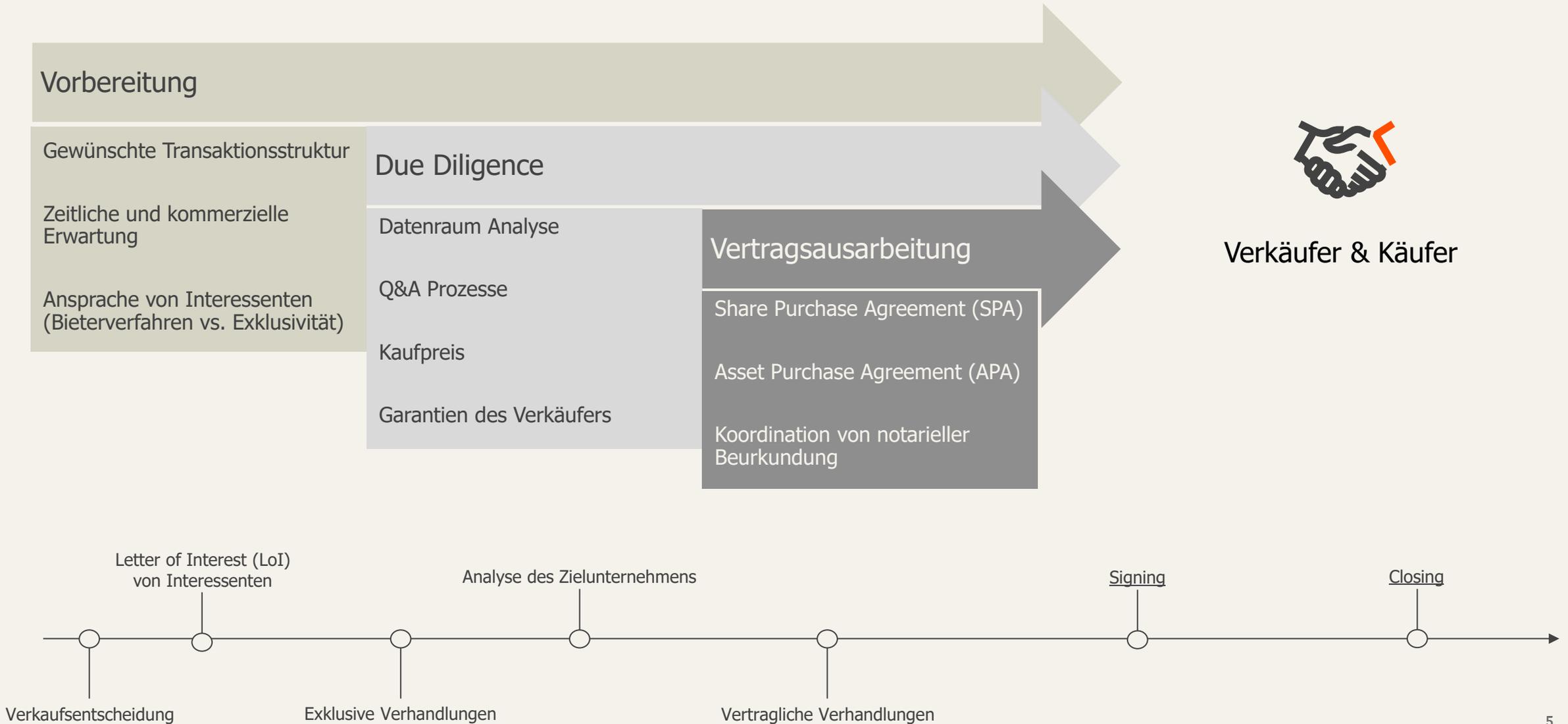
PANTHEON
UNDERWRITERS

Ablauf und wichtige Bestandteile von Unternehmens- transaktionen

01



Ablauf und wichtige Bestandteile einer Unternehmenstransaktion (Verkäuferseite)



Akteure bei einer Unternehmenstransaktion



Zielunternehmen



Verkäufer
(Sell Side)

- Rechtliche Beratung
- Sell Side M&A Advisor
- Steuerliche Beratung



Käufer
(Buy Side)

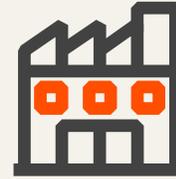
- Rechtliche Beratung
- Buy Side M&A Advisor
- Steuerliche und Finanzberatung

- ✓ „Erfahrene Akteure (insb. rechtliche Beratung) erleichtern und beschleunigen den Prozess enorm“
- ✓ „Emotionalität und Stress kann durch frühzeitige und durchdachte Strukturierung reduziert werden“
- ✓ „Prozess ab 3-4 Monaten bis zu mehreren Jahren“

Wesentliche Risiken einer Unternehmenstransaktion



Verkäufer
(Sell Side)



Zielunternehmen



Käufer
(Buy Side)

Risiken im Geschäftsbetrieb

- Beratungs-VH

- Produkthaftung
- Cyber
- D&O

- Beratungs-VH

Transaktionsrisiken

- Zahlungsausfall des Käufers (z.B. bei Ratenzahlung)
- (fehlerhafte) Beratung

- Garantien und Freistellungen mit Bezug auf das Zielunternehmen

- Wirtschaftliche Entwicklung des Zielunternehmens
- Konjunkturelle & rechtliche Veränderung

Was ist die Transaktionsver- sicherung?

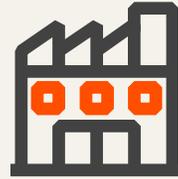
02



Was deckt die Transaktionsversicherung ab?



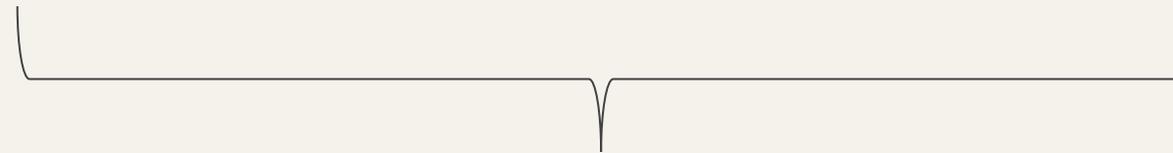
Verkäufer
(Sell Side)



Zielunternehmen



Käufer
(Buy Side)



Garantien, die typischerweise im Rahmen von Unternehmenskaufverträgen abgegeben werden.

Was deckt die Transaktionsversicherung nicht ab?



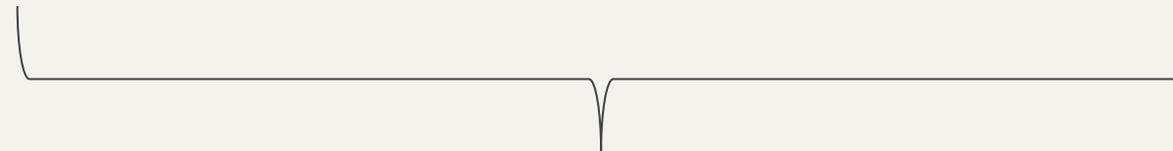
Verkäufer
(Sell Side)



Zielunternehmen



Käufer
(Buy Side)



Garantien, die typischerweise im Rahmen von Unternehmenskaufverträgen abgegeben werden.

- ✗ ... Risiken im Zusammenhang mit Kaufpreiszahlung (z. B. Ausbleiben einer 2. oder 3. Rate)
- ✗ ... Insolvenz des Käufers
- ✗ ... sämtliche in die Zukunft gerichtete Zusagen (Umsatz- und Profitentwicklung, etc.)

Was deckt die Transaktionsversicherung ab?



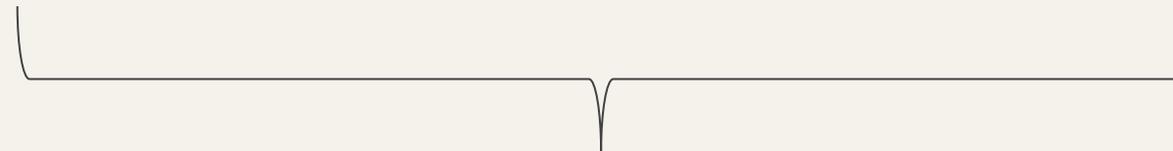
Verkäufer
(Sell Side)



Zielunternehmen



Käufer
(Buy Side)



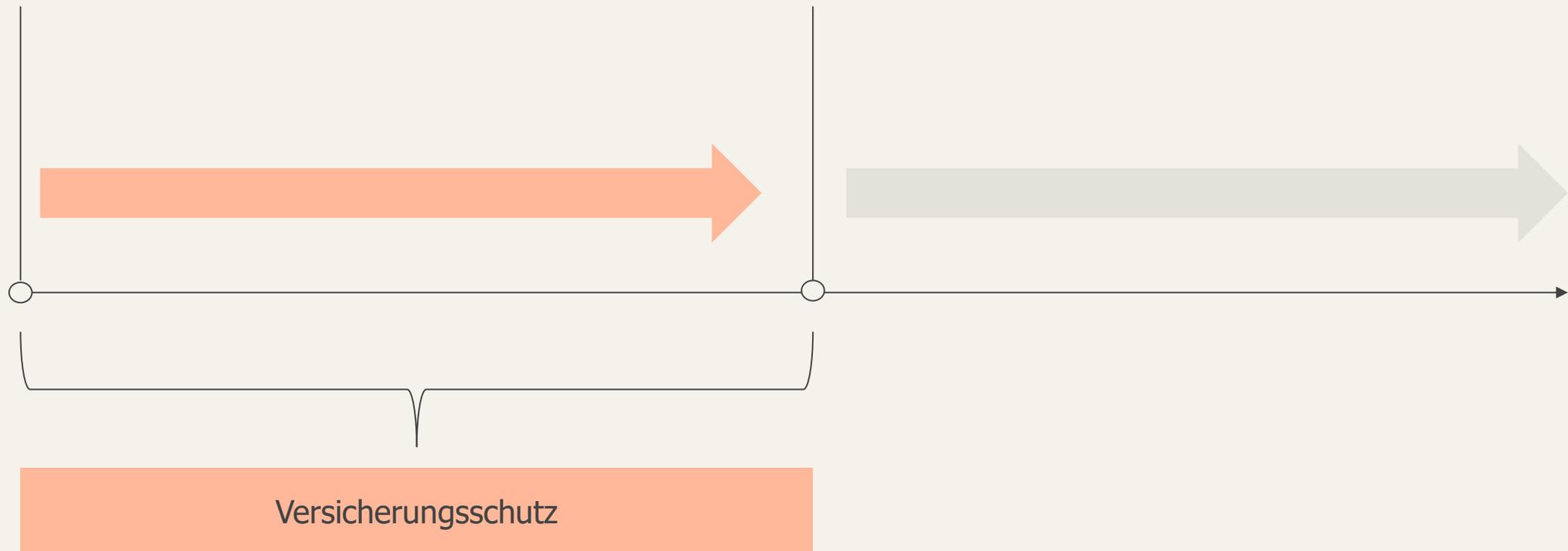
Garantien, die typischerweise im Rahmen von Unternehmenskaufverträgen abgegeben werden.

- ✓ „Alle Kunden- und Lieferantenverträge sind zum Zeitpunkt des Abschlusses dieses Vertrages wirksam, durchsetzbar und bindend“
- ✓ „Die Gesellschaft hat sämtliche Steuern für die Jahre 2020 bis 2023 vollständig und richtig gezahlt“
- ✓ „Die Gesellschaft hat alle Zahlungs- und sonstigen Verpflichtungen gegenüber ihren Mitarbeitern bei Fälligkeit vollständig erfüllt“

Transaktionsversicherung als Rückwärtsversicherung

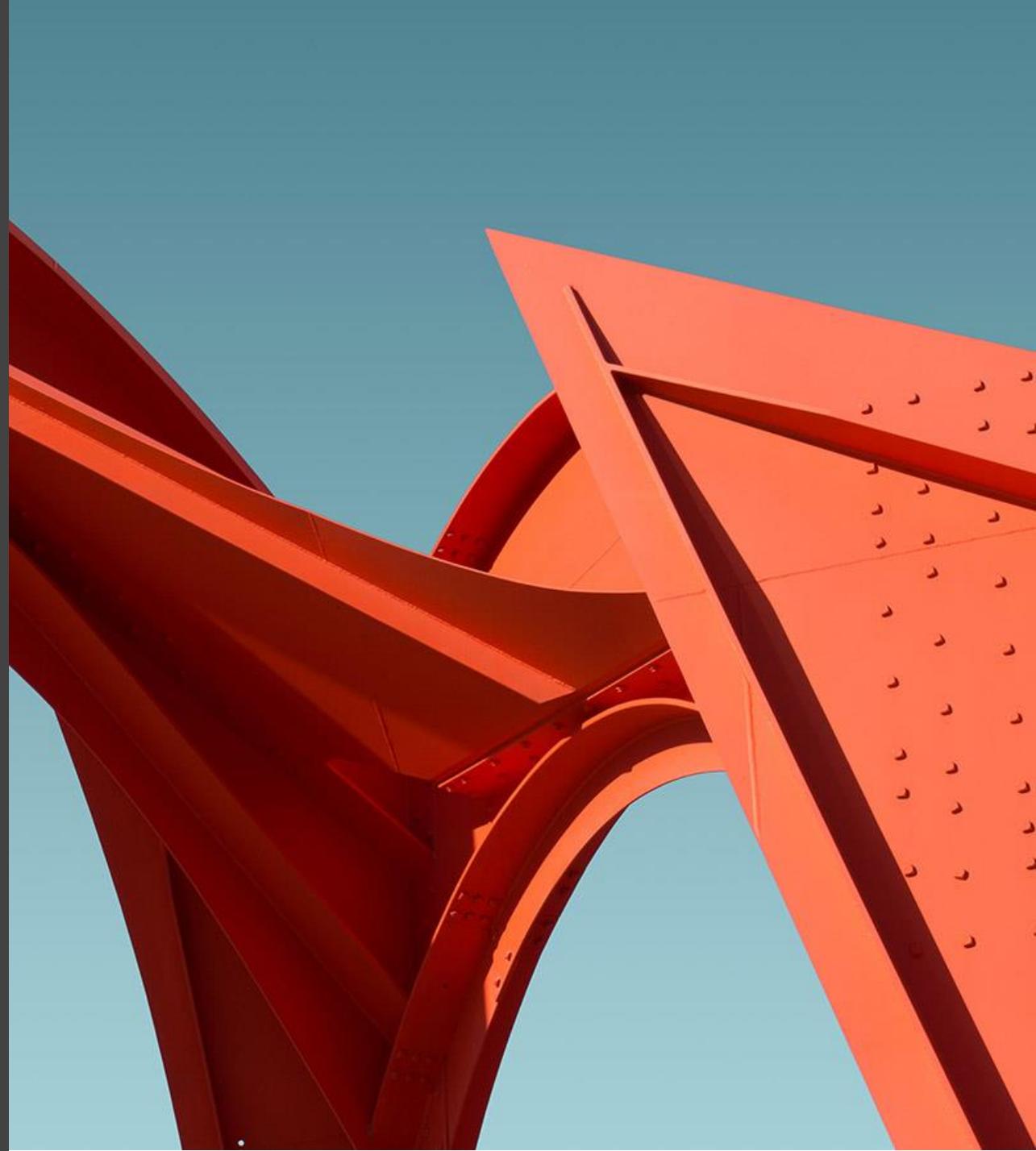
Gründung

Unternehmensverkauf



Gründe für die Versicherung und Beispiele

03



Gründe für eine Versicherung (aus Sicht des Verkäufers)

„Clean Exit“ des Verkäufers



Haftung aus Garantien wird an Versicherer übertragen



Keine Haftung nach Unterzeichnung des Kaufvertrages



Planungssicherheit über den erzielten Kaufpreis

Gründe für eine Versicherung (aus Sicht des Verkäufers)

„Clean Exit“ des Verkäufers



Haftung aus Garantien wird an Versicherer übertragen



Keine Haftung nach Unterzeichnung des Kaufvertrages



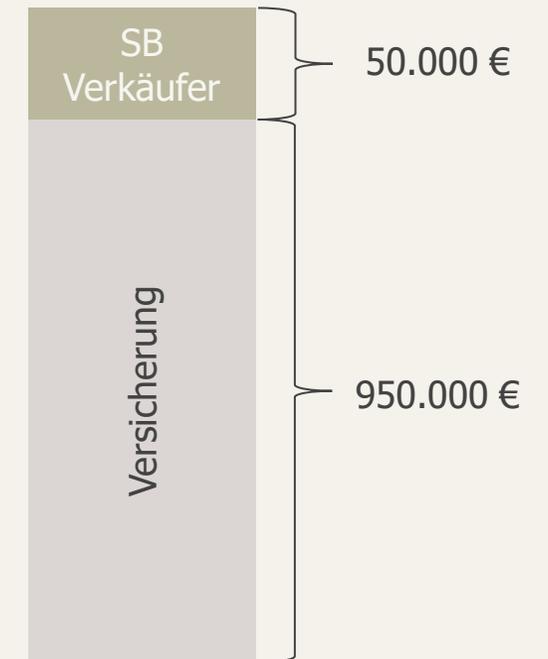
Planungssicherheit über den erzielten Kaufpreis

Haftungslücke im Kaufvertrag

ohne Versicherung



mit Versicherung



Unternehmensnachfolge (Gewerbe)



Das Durchschnittsalter der deutschen Unternehmensinhaber liegt bei 54 Jahren.



231.000 Unternehmen denken an Geschäftsaufgabe bis Ende 2025 aus Altersgründen.

Praxisbeispiel

- I. Produzierendes und verarbeitendes Gewerbe mit 15 Mitarbeitern in BaWü
- II. Strukturierter Verkauf des Eigentümers, um in den nächsten 3 Jahren in den Ruhestand zu gehen
- III. Unternehmensverkaufsmakler führt mit Pantheon Erstanalyse zu den Risiken durch
- IV. Absicherung der Garantien durch Versicherung

Konsolidierung von Maklerhäusern



Von aktuell 50.000 Maklerhäusern werden in Zukunft nur noch 5.000 bis 10.000 bestehen.



Steigende Übernahmen von Maklerhäusern in den kommenden Jahren.



Oft Anteilsverkauf bzw. „Management bleibt an Bord“.

Praxisbeispiel

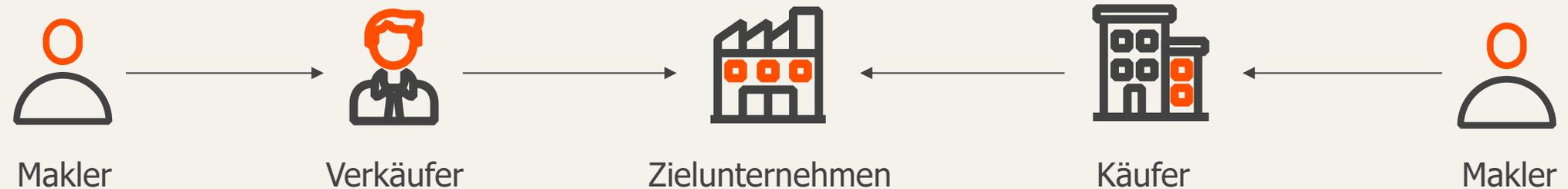
- I. Maklerhaus mit acht Mitarbeitern
- II. Altersbedingter Verkauf an Maklergruppe
- III. Frühzeitige Einbindung von Pantheon und Absicherung der Garantien (Steuern, Kundenstamm, etc.) durch die Transaktionsversicherung

Zielgruppe der Transaktions- versicherung

04



Zielgruppe der Transaktionsversicherung



Fragen:

- In Jahresgesprächen: Ist Verkauf/Nachfolge in der kommenden Zeit geplant?
Ist ein strategischer Zukauf in naher Zukunft geplant?
- Wie sieht die Altersstruktur bei Mandanten aus (Nachfolgeregelung)?
- Sind Berufsgruppen innerhalb der Mandantschaft besonders von Unternehmenskäufen- und Verkäufen betroffen (Ärzte, Makler, etc.)?

Makler und Pantheon

05



Transaktionsversicherung – Versicherungsschutz für den Verkäufer oder Käufer

Verkäufer Sell Secure - Verkäuferversicherung

Grundsatz: Die Versicherung ersetzt den Schaden, wenn der Verkäufer durch eine Garantieverletzung zum Schadensersatz verpflichtet ist.

Käufer All-Risk - Käuferversicherung

Grundsatz: Die Versicherung ersetzt den Schaden, wenn eine vom Verkäufer abgegebene Garantie unrichtig ist.

Aufbau & Struktur und Preisoptionen der Transaktionsversicherung

Am Beispiel der Verkäuferpolice

Unternehmenswert	Versicherungssumme	Selbstbehalt	Prämie
bis EUR 5.000.000	EUR 2.500.000	Null	EUR 20.000 bis EUR 30.000
EUR 5.000.000 bis EUR 10.000.000	EUR 5.000.000	Null	EUR 40.000 bis EUR 50.000
EUR 10.000.000 bis EUR 25.000.000	EUR 7.500.000	EUR 50.000	EUR 55.000 bis EUR 75.000
EUR 25.000.000 bis EUR 50.000.000	EUR 10.000.000	EUR 100.000	EUR 80.000 bis EUR 100.000



INFORMATIONSBLAATT ZU VERSICHERUNGSPRODUKTEN SELLSECURE-UNTERNEHMENSVERKAUFVERSICHERUNG

Unternehmen: Markel Insurance SE

Produkt: Transaktionsversicherung

ACHTUNG: Dieses Blatt dient nur Ihrer Information und gibt nur einen Überblick über die wichtigsten Merkmale der Versicherung. Alle Bedingungen und Konditionen finden Sie in den Versicherungsbedingungen und dem Versicherungsschein. Damit Sie umfassend informiert sind, lesen Sie bitte alle Unterlagen durch.

UM WELCHE ART VON VERSICHERUNG HANDELT ES SICH?

Mit diesem Versicherungsprodukt schützen Sie sich als Verkäufer im Rahmen des Verkaufs eines Zielunternehmens vor dem Risiko, dass Sie trotz marktüblicher Prüfung die Unrichtigkeit bestimmter von Ihnen im Unternehmenskaufvertrag abgegebenen Garantien über den Soll-Zustand des Zielunternehmens erst nach Abschluss des Unternehmenskaufvertrags feststellen, soweit Sie nach dem Unternehmenskaufvertrag wegen dieser Unrichtigkeit Schadensersatz an den Käufer leisten mussten und geleistet haben.

Was ist versichert?

- ✓ Schäden aus der Unrichtigkeit einer von Ihnen als Verkäufer abgegebenen Garantie bezüglich eines versicherbaren, bei Abschluss des Unternehmenskaufvertrags vorliegenden Soll-Zustands des Zielunternehmens, oder einer Garantie, wonach Sie als Verkäufer keine Kenntnis von einem solchen Soll-Zustand haben und diese Unkenntnis nicht auf Ihrer groben Fahrlässigkeit beruht (Kennenmüssen).
- ✓ Bei Vereinbarung des betreffenden Zusatzbausteins: Schäden aus der Unrichtigkeit bestimmter Garantien zu Jahresabschlüssen, Steuern und Umwelt.
- ✓ Jeweils bei Vollzug der Transaktion innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss der Versicherung.

Welche Verpflichtungen habe ich?

- Alle Unterlagen zur Transaktion (einschließlich des elektronischen Datenraums) sorgfältig und mit angemessenem Aufwand greifbar und gegen Veränderungen gesichert aufzubewahren.
- Dem Versicherer die Kenntnis bestimmter Informationen unverzüglich mitzuteilen (z.B. Tatsachen, von denen anzunehmen ist, dass sie mit erheblicher Wahrscheinlichkeit zum Eintritt eines Schadensfalls führen werden oder den Abschluss einer Vereinbarung, nach der die Kontrolle über das Zielunternehmen an einen Dritten übertragen werden soll).

Nach der Feststellung einer Unrichtigkeit einer Garantie:

- Die Unrichtigkeit einer Garantie dem Versicherer unverzüglich anzuzeigen.
- Jede Auskunft, die zur Feststellung des Versicherungsfalles oder des Umfangs der Leistungspflicht des Versicherers erforderlich ist, zu erteilen.
- Den Versicherer bei der Schadenermittlung und -regulierung zu unterstützen.
- Nach Möglichkeit für die Abwendung und Minderung des Schadens zu sorgen.

Was ist nicht versichert?

- ✗ Jeder Umstand, der bei Abschluss des Unternehmenskaufvertrags offengelegt und/oder im Kaufpreis oder in Freistellungen berücksichtigt ist.
- ✗ Jeder Umstand, der sich erst zukünftig, also nach dem Abschluss des Unternehmenskaufvertrags ergibt.
- ✗ Pauschal abgegebene Garantien, wie zu den Angaben in einem Info-Memorandum, Prüfungsbericht oder elektronischen Datenraum.
- ✗ Weitere nicht versicherbare Garantien.
- ✗ Finanzierung und Absicherung von Pensionsverbindlichkeiten und betrieblicher Altersvorsorge.
- ✗ Cyber-Attacks.
- ✗ Sanktionsverstöße.
- ✗ Beschaffenheit, Funktionsfähigkeit, Qualität (oder Kapazität), Betriebssicherheit oder Fehlerfreiheit von Betriebsmitteln, Betriebsgrundstücken, oder Gegenständen des Anlage- und Umlaufvermögens (oder Produkten oder Dienstleistungen) des Zielunternehmens oder eines seiner Geschäftspartner.

Gibt es Deckungsbeschränkungen?

- ! Deckung nur, wenn der Versicherer den Unternehmenskaufvertrag bis spätestens zum Vollzug der Transaktion vollständig in Kopie erhält.
- ! Deckung grundsätzlich nur, wenn der Versicherungsfall innerhalb von drei Jahren ab Abschluss des Versicherungsvertrags angezeigt wird.
- ! Schäden unterhalb des Schadensmindestbetrags und/oder Selbstbetrags.
- ! Schäden oberhalb der vereinbarten Maximalen Versicherungssumme
- ! Bestimmte nicht versicherbare Schäden

Wie kann eine Police abgeschlossen werden?

Schritt 1: Fragebogen



<https://www.pantheon-underwriters.com/fragebogen>

Wie kann eine Police abgeschlossen werden?

Schritt 1: Fragebogen



Schritt 2: Risikoprüfung



Bonusrunde

Gelegenheit
Fragen zu
stellen.



Mario Hartmann (Markel)
+49 89 205094050
mario.hartmann@markel.de

MARKEL

Ludwig Ficker (Pantheon)
+49 151 20253192
Ludwig.Ficker@pantheon-underwriters.com

 **PANTHEON**
UNDERWRITERS