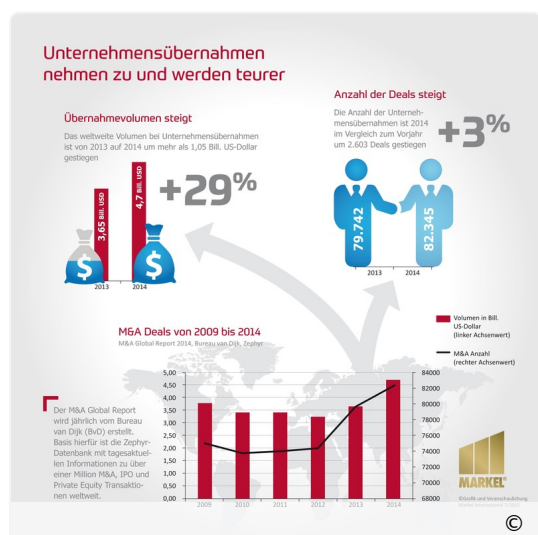


Schutz bei Firmenübernahmen für den Mittelstand

Der deutsche Mittelstand ist die Wirtschaftslokomotive Europas, mehr als 99 Prozent aller deutschen Unternehmen gehören zum sogenannten „German Mittelstand“, so das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in seinem Factbook 2014, und steuert fast 55 Prozent zur gesamten Wirtschaftsleistung des Landes bei - Tendenz steigend. Doch nicht nur die Wirtschaftsleistung erstarkt, auch Unternehmenstransaktionen haben in den vergangenen zwei Jahren massiv zugenommen.

Allein in der ersten Jahreshälfte ist das Volumen von Unternehmensübernahmen, bei denen europäische Firmen das Ziel waren, auf fast 135 Milliarden Dollar angewachsen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist das eine Steigerung von 57 Prozent, wie Daten des Finanzinformationsdienstes Bloomberg belegen. Das weltweite Geschäft mit Fusionen und Übernahmen ist 2014 auf den höchsten Stand seit 2008 geklettert (Bureau van Dijk und Zephyr, M&A-Jahresreport 2014).



Im vergangenen Jahr ist das Volumen der weltweiten Unternehmensübernahmen und -fusionen schneller gewachsen als die Anzahl der Transaktionen. Das bedeutet, die M&A-Deals werden nicht nur mehr, sondern auch größer.

Gleichzeitig ist der Transaktionsprozess sehr komplex und die Bandbreite möglicher Risiken umfangreich. Die Gründe dafür liegen auf der

Hand: Detailliert müssen in meist kürzester Zeit alle immateriellen und materiellen Vermögensgegenstände auf ihren Wert überprüft werden. Im Fokus oftmals zäher Verhandlungen steht dann neben dem Kaufpreis die Frage, welche Partei im Rahmen einer M&A-Transaktion welche Risiken zu tragen und damit für einen möglichen Schaden, zum Beispiel infolge einer Verletzung, Unrichtigkeit oder Ungenauigkeit einer Gewährleistungs- oder Freistellungsverpflichtung, einzustehen hat. Jeder An- und Verkauf entwickelt seine eigene Dynamik. Dabei haben zunehmend auch maßgeschneiderte Versicherungslösungen Einfluss auf Preisfindung und Erfolg im Transaktionsprozess.

Markel International, der Spezialversicherer für gewerbliche und industrielle Risiken, bietet mit Markel Pro M&A eine passgenaue Versicherung von Gewährleistungs- und Freistellungsansprüchen aus Unternehmenskaufverträgen sowohl für die Käufer- als auch für die Verkäuferseite an. Das Besondere an diesem maßgeschneiderten Produkt ist, dass auch kleine und mittelgroße Deals mit einem Kaufpreis zwischen 1 – 100 Mio. Euro versichert werden können, was in der Vergangenheit nicht immer möglich war und somit ein Hindernis für den Mittelstand darstellte. Ab sofort können Makler ihr Angebot für mittelständische Unternehmenskunden abrunden und diese in der wichtigen Phase der Unternehmensübergabe bzw. übernahme über Markel Pro M&A mit gezielten Risikotransferlösungen unterstützen. Risikoprüfung und individuelle

Policengestaltung können wahlweise in Deutsch oder Englisch erfolgen, werden aber ausschließlich in Deutschland abgewickelt. Gleiches gilt für den Schadenfall.

Versicherungen für M&A-Transaktionen sind nicht neu, im angelsächsischen Raum zählen sie seit den 80ern zum Standardrepertoire für Käufer und Verkäufer. Die Vorteile liegen auf der Hand: Durch eine M&A-Versicherung können Transaktionshindernisse beseitigt beziehungsweise unerwünschte Risiken von der Transaktion gelöst werden. „Unterm Strich ist unsere Erfahrung, dass individuell gestaltete M&A-Versicherungen Transaktionen nicht nur schneller zum Abschluss bringen, sondern in vielen Fällen die Transaktion überhaupt erst möglich machen“, erklärt Frederik Wulff, Hauptbevollmächtigter von Markel International Deutschland. Gleichzeitig werden Risiken für Verkäufer und Käufer, die im Zusammenhang mit einer Garantieverletzung oder einer Freistellungsverpflichtung stehen, auf einen Dritten – den Versicherer – verlagert.