

27.07.2010, 06:00

Gewährleistungsversicherung

Alle Angaben mit Gewähr

Wer ein Unternehmen kauft, geht Risiken ein – von Steuernachzahlungen bis hin zu Rückrufaktionen. Daher wird oft vereinbart, einen Teil des Kaufpreises auf einem Treuhandkonto zu parken. Oder er schließt einfach eine Versicherung ab. von Alice Blezinger

Alles sah nach einem guten Deal aus. Wochenlang hatten sich die Juristen und Finanzfachleute einer Private-Equity-Gesellschaft durch die Dokumente des deutschen Maschinenbauers gewühlt. Hatten Bilanzen geprüft, die Verträge mit Zulieferern, Patente und Steuerbescheide. Was aber, wenn das nicht ausreichend war?

Wenn in den Bergen von Unterlagen ein Detail versteckt war, das sie übersehen hatten? Immerhin ging es um ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 150 Mio. Euro. Ein Fehler im Steuermodell - und schon werden bei der nächsten Betriebsprüfung Nachzahlungen in sechsstelliger Höhe ans Finanzamt fällig. Ein Konstruktionsfehler an einer Maschine, der erst Monate nach dem Verkauf auftritt - und der Käufer trüge die Verantwortung für eine teure Rückrufaktion.

Gegen solche Risiken würde sich jeder Käufer gern absichern. Oft vereinbaren die Parteien darum, dass der Käufer einen Teil des Kaufpreises zunächst auf ein Treuhandkonto einzahlt. Der Verkäufer erhält diesen Betrag erst, wenn nach einer festgelegten Wartezeit keines der befürchteten Probleme aufgetaucht ist. Gleichzeitig muss er oft Geld zurückstellen, um später für mögliche Zahlungen eintreten zu können. "Für den Verkäufer können solche Garantien ein schwerer Brocken sein", sagt Cornelia Topf, Rechtsanwältin und Partnerin in der Kanzlei Gleiss Lutz.

Gewährleistungsversicherungen für Übernahmerisiken

Topf, die den Käufer des deutschen Maschinenbauers vertrat, empfahl den Parteien einen anderen Weg: eine Gewährleistungsversicherung. Heißt konkret: Im Vertrag werden mögliche Risiken benannt, die nach dem Verkauf auftreten könnten. Für diese steht ein Versicherer ein, der dafür eine Prämie erhält. Bei dem Vertrag, den Rechtsanwältin Topf mitverhandelte, wurde beispielsweise festgeschrieben, dass dieser vor Steuernachzahlungen geschützt ist, ebenso wie vor Strafen, die aus Vertragsbrüchen gegenüber Kunden entstehen könnten.

Der Vorteil für den Verkäufer: Er erhält sofort die ganze Kaufsumme. Besonders attraktiv sind die Versicherungen daher für Verkäufer, die Transaktionen möglichst schnell zu Ende bringen wollen. Etwa Finanzinvestoren, deren Anleger auf ihre Renditen warten. "Selbst große DAX-Unternehmen sind immer weniger bereit, über Jahre Millionen für Garantiezahlungen zurückzuhalten", sagt Georg von Mangoldt, Spezialist für Transaktionsrisiken beim Versicherungsmakler [Marsh](#).

Hinzu komme, dass die verantwortlichen Manager zunehmend Gefahr laufen, innerhalb ihres Unternehmens für Fehler zur Rechenschaft gezogen zu werden. "Seit das Thema Corporate Governance immer wichtiger wird, sind viele Verantwortliche nicht mehr bereit, so hohe Risiken einzugehen", sagt Mangoldt.

Deutschland bei W&I hinterher Für solche Fälle ist das Konstrukt Gewährleistungsversicherung konzipiert, das Juristen auch kurz W&I nennen, abgeleitet vom englischen "Warranty and Indemnity Insurance". In Großbritannien ist dieses Rechtskonstrukt seit Langem etabliert. "Dort gibt es kaum einen Käufer oder Verkäufer, der nicht wenigstens darüber nachdenkt, eine solche Versicherung abzuschließen", sagt Mangoldt.

So waren die Versicherungsmakler von Marsh erst an etwa zehn Verhandlungen in Deutschland beteiligt, in denen eine W&I diskutiert wurde, dafür bereits bei 150 in Großbritannien. Dort habe man erkannt, dass eine W&I den Parteien auch zusätzlichen Spielraum beim Aushandeln des Kaufpreises verschaffe, meint Mangoldt: "Bieter, die zu einer Gewährleistungsversicherung bereit sind, können sich so von anderen Kaufinteressenten abgrenzen, ohne mit dem Preis nach oben zu gehen."

Auch Gewährleistungsversicherungen bergen Gefahren Ganz ohne Risiko ist allerdings auch eine Gewährleistungsversicherung nicht. Zum einen sind da die Risiken, die die Versicherungen generell ausschließen - etwa die Zusage, dass das Unternehmen keine Abreden getroffen hat, die Kartellstrafen nach sich ziehen könnten. Und: Es werden nur unbekannte Risiken versichert. Versichert beispielsweise der Verkäufer zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses, dass das Unternehmen nicht in Rechtsstreitigkeiten verwickelt ist, greift die Versicherung nicht, wenn der Käufer wusste, dass dies doch der Fall ist. Das Schlüsselwort heißt "Kenntnis".

Und das ist manchmal schwer zu definieren, wenn ein komplettes Unternehmen verkauft wird, bei dem Tausende von Dokumenten in Hunderten von Dateien in einem Datenraum durchforstet werden müssen. Besteht schon Kenntnis, wenn in einer dieser Dateien ein Hinweis auf einen Rechtsstreit versteckt ist, das eigentlich entscheidende Dokument aber auf einer anders eingeordneten Datei liegt? "Bei den Verhandlungen mit dem Verkäufer und der Versicherung müssen die Anwälte darauf achten, dass dieser Begriff im Vorfeld genau definiert wird", sagt Anwältin Topf, "etwa indem Themen nur als bekannt gelten, wenn sie klar und deutlich im Datenraum adressiert sind und nicht irgendwo im Kleingedruckten verschwinden."

Gewährleistungsversicherungen für Übernahmerisiken

Auch beim Kauf insolventer Firmen oder Firmenteile wünschten sich viele Käufer Garantien. Kaum zu machen für den Insolvenzverwalter. Schließlich ist es dessen Aufgabe, das Unternehmen vollständig abzuwickeln und die Gläubiger auszuzahlen. "Vom Insolvenzverwalter kauft man ein Unternehmen wie vom Gebrauchtwagenhändler: gekauft wie gesehen", sagt Christoph Brenner, Partner in der Rechtsanwaltskanzlei SJ Berwin LLP. "Wenn er Garantien abgäbe, bestünden potenzielle Ansprüche gegen die Insolvenzmasse." Die Folge: Die Insolvenz könnte nicht abgewickelt werden.

Eine Gewährleistungsversicherung kann da ein Ausweg sein. Schwierig wird es aber mit dem Selbstbehalt. Denn auch bei einer W&I muss der Verkäufer im Versicherungsfall einen Teil des Schadens selbst bezahlen. Üblich sind zwei bis fünf Prozent des Kaufpreises. Ist der Verkäufer ein Insolvenzverwalter, muss dieser Selbstbehalt faktisch auf null reduziert werden. "In solchen Fällen nimmt die Versicherung den Deal besonders genau unter die Lupe", sagt Versicherungsmakler von Mangoldt.

Schlampige Kalkulationen kosten Zeit und Geld Genau prüfen sollten die Parteien auch, ob sich die Gewährleistungsversicherung generell für sie rechnet. Nicht zuletzt wegen einer Besonderheit dieses Modells: Kaufvertrag und Versicherungsvertrag werden parallel verhandelt. Die beteiligten Juristen gleichen die Ergebnisse aus beiden Verhandlungen ständig miteinander ab. Im schlimmsten Fall haben sich die Parteien bereits über den Verkaufspreis geeinigt - um dann zu erleben, dass der Versicherer plötzlich doch noch ein bestimmtes Risiko ausschließen will.

Dann geht alles von vorn los. "Das ist ein richtiger Prozess", sagt Anwältin Topf. Und der kostet - zusätzlich zur Prämie, die meist bei rund drei Prozent der versicherten Summe liegt. "Die Versicherung lohnt sich darum erst ab einer Transaktionssumme von 5 bis 10 Mio. Euro", sagt Mangoldt.

Christoph Brenner ist jedoch zuversichtlich, dass Gewährleistungsversicherungen in Deutschland auf Dauer günstiger werden. "Die Lösungen waren in diesem Bereich oft maßgeschneidert und deshalb relativ zeitaufwendig", sagt der Anwalt: "Das sollte sich mit der zunehmenden Bekanntheit und Standardisierung dieses Modells ändern."

Garantien

Wer etwas kauft, hat Anspruch darauf, dass die Ware mangelfrei ist. Das gilt für den Kauf eines Unternehmens ebenso wie beim Kauf einer Waschmaschine. Weil mögliche spätere Risiken bei einer Firmenübernahme jedoch schwerer abzusehen sind, lassen sich Käufer oft vom Verkäufer vertraglich garantieren, dass dieser haftet, wenn sich eines der möglichen Risiken später verwirklicht.

Absicherung

Schließen Käufer und Verkäufer eine Gewährleistungsversicherung ab, zahlt im Schadensfall eine Versicherung. Gezahlt wird allerdings nur für Risiken, die im Kaufvertrag genau benannt worden sind. Zudem zahlt die Versicherung nicht, falls die Risiken vorher dem Verkäufer bekannt waren. Welche Informationen für eine solche Kenntnis ausreichen, ist schwierig zu definieren. Zu den Kosten für die Versicherungsprämie kommen noch die Honorare der Juristen - die zeitgleich mit Verkäufer, Käufer und dem Versicherer verhandeln müssen.

Problemfall

Kompliziert wird es, wenn es sich bei dem Verkäufer um einen Insolvenzverwalter handelt. Denn Gewährleistungsversicherungen enthalten in der Regel einen Selbstbehalt, sprich: Bis zu einem bestimmten Betrag haftet der Verkäufer. Insolvenzverwalter aber müssen alle Verkaufseinnahmen an die Gläubiger weiterleiten - was einen Selbstbehalt so gut wie unmöglich macht