



Partner des Mittelstands

D&O-Versicherung. **Ideen für einen erfolgreichen Gesprächseinstieg.**

Die D&O-Versicherung schließt man bei gutem Wetter ab, um für den Sturm gerüstet zu sein!

Gerade in Zeiten von Umbrüchen, ist eine gute Absicherung besonders wichtig. Das ist der Fall, wenn ein rein inhabergeführtes Unternehmen einen Beteiligten mit hereinnimmt, die Nachfolge regelt, der Verkauf des Unternehmens ansteht oder im schlimmsten Fall die Insolvenz droht. Rund 60% der mittelständischen Geschäftsführer haben keine D&O-Versicherung. Allerdings vereinbaren viele Geschäftsführer schon im Anstellungsvertrag, dass mit Beginn ihrer Tätigkeit eine D&O-Versicherung bestehen muss.

Der neue Geschäftsführer ist verpflichtet, ihm bekanntgewordene D&O-Fälle gegen den bisherigen Inhaber geltend zu machen. Tut er dies nicht, muss er selbst haften!

Beim Unternehmensverkauf können in der Due Diligence entdeckte D&O-Schadenfälle den Preis erheblich drücken oder den Verkauf hindern. Es gibt Regelungen die bei Unternehmensverkäufen nachträglich den Preis reduzieren, wenn Schadenfälle nach Übergabe des Unternehmens zu Tage treten. Wenn also ein D&O-Schadenfall den Unternehmenswert auf „Null“ setzt, wird es kritisch.



Anders verhält es sich bei Insolvenzverwaltern:

Dieser ist verpflichtet die Insolvenzmassen zu mehren. Darunter fällt auch die Geltendmachung von D&O- Schadenansprüchen gegen den bisherigen Inhaber/ Geschäftsführer. Inzwischen wissen die Insolvenzverwalter sehr genau wie sie diese Ansprüche finden und auch durchsetzen. Aber schon die Abwehr von unberechtigten Ansprüchen beinhaltet ein hohes Kostenrisiko!

Kurzfristig ist in dieser Situation keine D&O-Versicherung mehr abschließbar, da die Zahlungsunfähigkeit offen liegt oder der Verkauf offenbart werden muss. Es kommt zu Ablehnungen und selbst wenn eine Angebotserstellung erfolgt, ist diese zu sehr schlechten Bedingungen mit niedrigen Deckungssummen und hohen Prämien kalkuliert.

Darum die Württembergische für die D&O-Versicherung:

- ✓ **Deutscher Versicherer**
- ✓ **Spricht die Sprache des Mittelstands**
- ✓ **Langfristige Geschäftsbeziehungen**