

W&I Versicherungen – Betrachtung aus Sicht der Beteiligten

Vorstellung & Gliederung

Referenten



Boris Kröpsky
Corporate / M&A Deloitte Legal
Rechtsanwalt
Partner

P: +49 221 9732 4501
M: +49 151 18295423
E-Mail: bkroespsky@deloitte.de



Nikola Pamler
Deloitte Broker GmbH
Rechtsanwältin
Managing Director

P: +49 89 29036 6578
M: +49 151 14881414
E-Mail: npamler@deloitte.de



Marc Oliver Stock
Corporate / M&A Deloitte Legal
Rechtsanwalt
Counsel

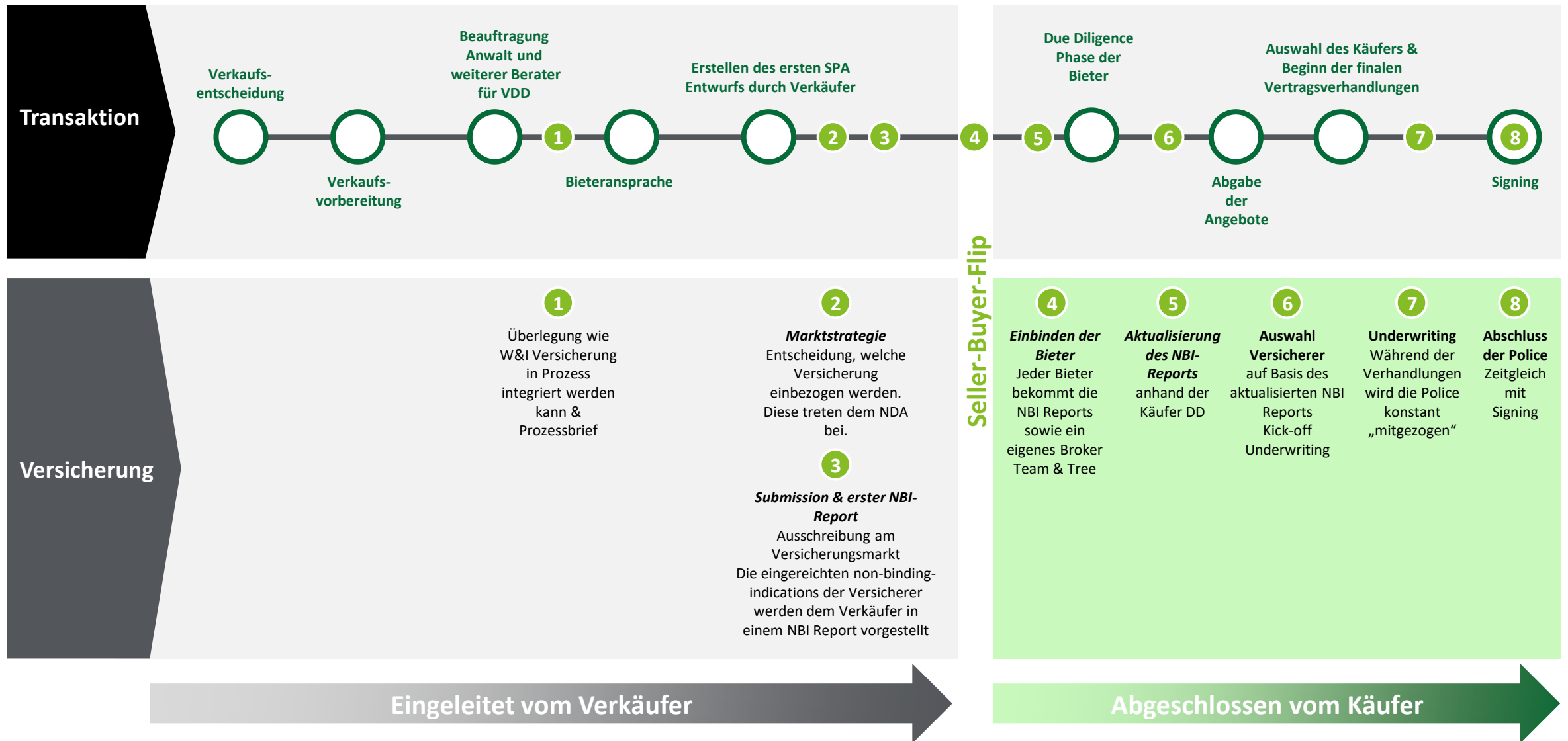
P: +49 69 71918 8463
M: +49 151 18294425
E-Mail: mstock@deloitte.de

Gliederung

- 01 M&A Lifecycle
- 02 Case Study
- 03 Der W&I Prozess aus Sicht der Beteiligten
- 04 Q&A

01 M&A Lifecycle

Lifecycle einer M&A Transaktion



02 Case Study

Die Transaktion – Projekt Alpha

- Verkäufer (Private Equity Fonds) plant Veräußerung seiner Beteiligung mit einem erwarteten EV von EUR 80m.
- Der Verkäufer hat die Zielgesellschaft selbst erst 2020 erworben. Bis dahin wurde diese in dritter Generation Inhabergeführt. Die letzten Inhaber waren die Brüder Anton und Gustav. Beide halten nach wie vor jeweils 10% der Anteile. Während Gustav nie im Unternehmen gearbeitet hatte, führt Anton bis heute (auch unter dem neuen PE Eigentümer) die Geschäfte. Er hat auch angeboten diese für die nächsten Jahre unter dem neuen Käufer weiter zu führen.
- Zielgesellschaft betreibt eine Lackfabrik.
- Firmensitz ist Deutschland. Die Produktion befindet sich in Polen. Vertriebsniederlassungen befinden sich neben Deutschland und Polen auch in Frankreich, UK und Österreich.
- Das Betriebsgelände steht im Eigentum der Zielgesellschaft.
- Der Verkäufer ist nicht bereit umfassende Garantien abzugeben, da er in der Vergangenheit wenig bis überhaupt nicht in das operative Geschäft der Zielgesellschaft involviert war.
- Zudem steht der Verkäufer einer Haftung sowie etwaigen Sicherungsmechanismen (Treuhandkonto etc) skeptisch gegenüber, da er den Veräußerungserlös zeitnah an seine Investoren ausschütten bzw. für Add On Transaktionen anderer Portfoliogesellschaften verwenden möchte.
- Käufer ist ein strategischer Bieter, dessen Muttergesellschaft an einer ausländischen Börse gelistet ist. Umfassende operative Garantien sind für ihn ein absolutes „must have“, insb. um lokale kapitalmarktrechtliche Anforderungen zu erfüllen, aber auch um eine Freigabe für den Erwerb von der ausl. Muttergesellschaft zu erhalten.
- Des Weiteren ist es für den Käufer wichtig, dass einerseits eine angemessene finanzielle Verantwortlichkeit des Verkäufers für die Richtigkeit der Garantien gegeben ist („skin in the game“). Andererseits ist eine hinreichende Absicherung möglicher Ansprüche gegen den Verkäufer und die Existenz einer ausreichenden Haftungsmasse für den Käufer unabdingbar.

03 Der W&I Prozess aus Sicht der Beteiligten



Verkäufer

- Kommerzielle und rechtliche Konditionen der Transaktion
- Planung und Umsetzung vorbereitender Maßnahmen
- Struktur der Transaktion, Bieterverfahren
- Überlegen, ob W&I Abschluss gefordert werden soll
- Versicherungsansprache durch Käufer vs. strukturierter Prozess
- Vorteile: (Fast) keine Haftung

Verkaufsvorbereitung sowie Beauftragung der Anwälte und weiterer Berater für VDD



Broker

- Abstimmung mit Verkäufer wie der Bieterprozess aufgebaut werden soll und wie die W&I Versicherung integriert werden kann (Hard-Stapled Solution / Soft Stapelt Solution / Middle Solution)
- Abstimmung welche Garantien gegeben werden können bzw. zu anderen Parametern im Kaufvertrag wie NK, MS, Loss Definition...) damit auf der einen Seite der Kaufvertrag zu 100% versicherbar ist auf der anderen Seite aber ein möglichst weiter Garantiekatalog abgegeben werden kann
- Begleitung Entscheidungsprozess Verkäufer



Verkäufer

- Bieterprozess mit „integrierter“ W&I Versicherung
- Versicherungsansprache durch Käufer vs. strukturierter Prozess
- Abstimmung der rechtlichen Konditionen und deren Versicherbarkeit
- Abstimmung Kosten der W&I Versicherung
- Process Letter



Verkäufer

- NDA; Process Letter
- Keine eigene Ansprache von W&I Versicherern / Brokern durch Käufer ohne Zustimmung
- Informationsbereitstellung



Erstellen des ersten SPA Entwurfs durch Verkäufer



Verkäufer

- Grds. „normaler“ SPA Entwurf
- Regelung zu W&I: Sole Recourse, Pflicht W&I Police abzuschließen
- Garantien: Katalog an Garantien, den Verkäufer abgeben können und der grds. versicherbar ist
- Bring Down: Offenlegung von Ereignissen zwischen Unterzeichnung und Vollzug der Transaktion
- Haftung: „EUR 0 Liability“, geringer De Minimis / Threshold
- Verjährung: sehr kurze Verjährung



Broker

- NDA & Joinder Letter
- Marktstrategie
- Sicherstellen, dass dieses 100% versicherbar ist
- NBI Prozess
 - Submission
 - NBI Report
- Besprechung NBI Report mit Verkäufer
- NBI Report + SPA * Prozessbrief an Bieter
- Organisation **Seller-Buyer-Flip**

Seller-Buyer-Flip



Verkäufer

- Vorstellung der Einzelnen Trees beim Broker (eventuell durch M&A Advisor)



Käufer

- Kontaktaufnahme mit Broker
- Abstimmung mit Versicherer (Lücken erkennbar bzgl. DD und gewünschter Coverage, zB Umwelt DD wg. Grundeigentum)?
- Nachsteuern bei DD Planung / Beauftragung weitere DD Teams



Broker

- Jeder Tree nimmt Kontakt mit seinem Bieter auf.
- Neues NDA & Engagement
- Erstgespräch zu W&I und weiteren Prozess
- Aktualisierte Ausschreibung / NBI Report
- Auswahl Versicherer für Underwriting
- Kick-off Underwriting
 - Non Reliance Letter / DD Reporte
 - Calls mit DD Teams
 - Underwriting Questionnaires
 - Datenraumzugang
 - Organisation Underwriting Call
 - Festsetzung der Zeitschiene

Due Diligence Phase der Bieter



Verkäufer

- Q&A's / Rückfragen



Broker

- Rückfragen auf Grund von Findings und deren Versicherbarkeit
- Tax Versicherung vs. Affirmativ Cover
- Litigation Insurance
- Title Insurance



Käufer

- Grds. normale Due Diligence
- ggfs. Justierung der DD Scopes / Beauftragung zusätzlicher DD um Versicherbarkeit der Garantien zu gewährleisten
- **Wichtig:** Wesentlichkeitsschwellen in DD müssen mit Wesentlichkeitsschwellen in zu versichernden Garantie übereinstimmen, ansonsten ggfs. Schwierigkeiten mit Versicherbarkeit
- Parallel zu DD in Vorbereitung Angebotsabgabe: Abstimmung SPA Mark-up + Diskussionen mit Versicherer bzgl. Knowledge Scrape, Abweichungen von SPA (Verjährung, Schadensdefinition etc.), ggfs. synthetischer Schutz



Broker

- Unterstützung bei Beantwortung der Underwriting Fragen
- Beschaffung weiterer Informationen für Versicherer
- Organisation & Moderation des Underwriting Calls
- Review und Mark-Up der Police
- Leitung der Policenverhandlung in enger Abstimmung mit dem Käuferanwalt
- Sicherstellen, dass die Police immer an das aktuellste SPA angepasst wird



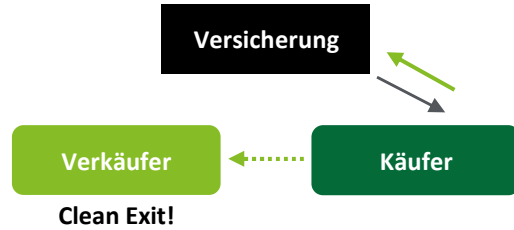
Käufer

- Durchsicht Police
- Verhandlung Bedingungen, insb. Diskussion bzgl. Ausschlüssen
- **Underwriting Call:**
 - Datenlage zufriedenstellend?
 - Wie war Datenraum organisiert?
 - Zufrieden mit Reaktionen / Unterstützung Verkäuferteam?
 - Lücken?
 - Warum wurden bestimmte Findings nicht in SPA verarbeitet?
 - Was wurde an DD gemacht? Hintergrund: Versicherbarkeit der Garantien? Z.B. ohne Recherche in WIPO / DPMA Datenbank kein Schutz für IP Garantie
 - Rückfragen zu Findings in DD Reports (insb. wie hoch wird Risiko eingeschätzt)

Käuferseitige W&I Police

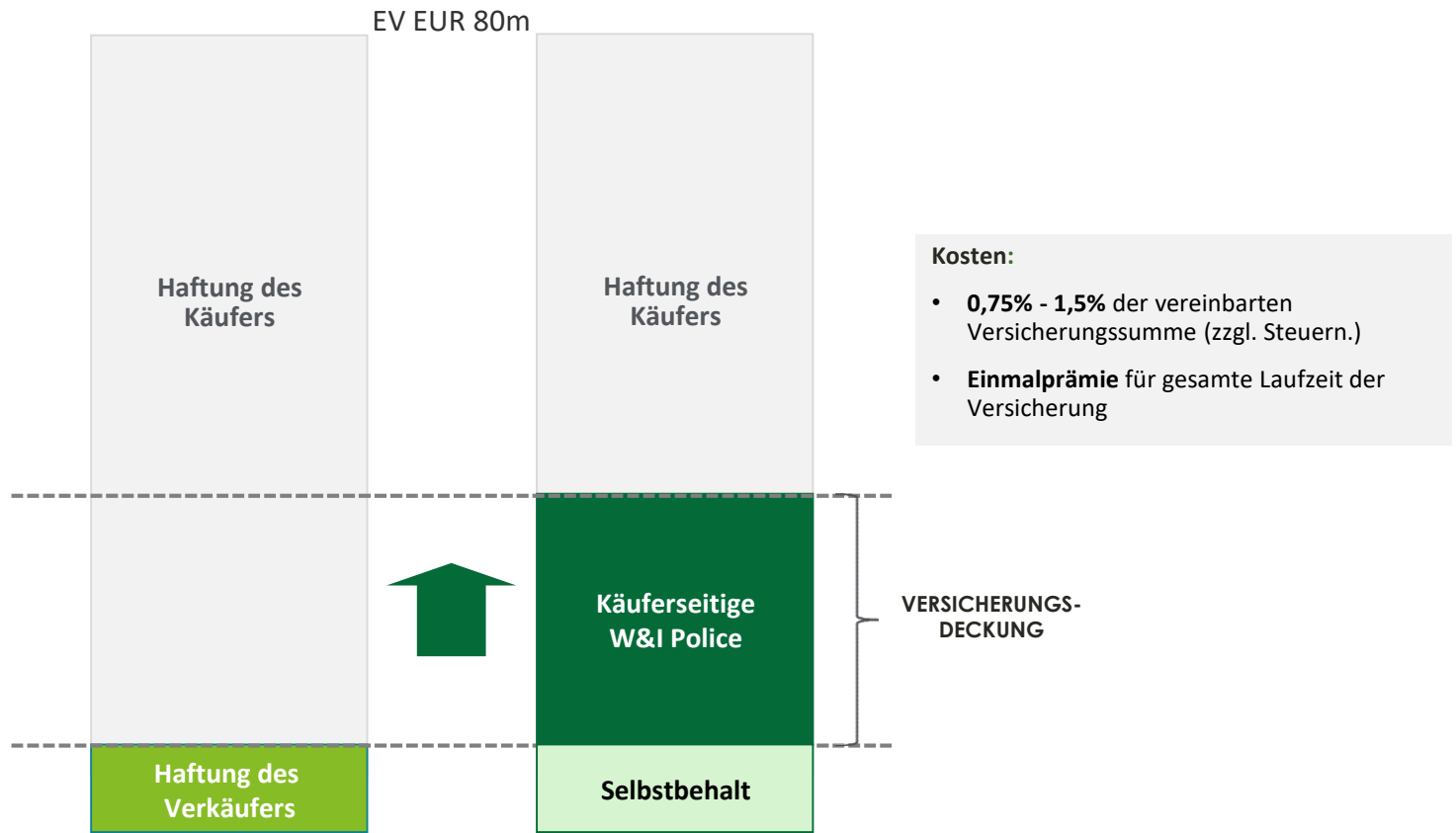
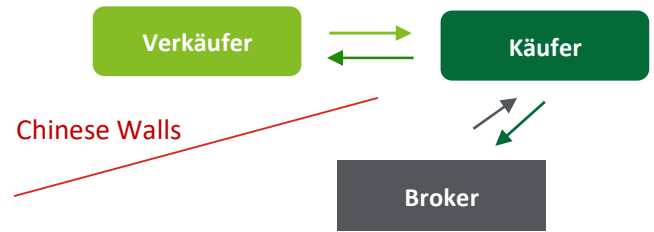


Vertragsverhältnisse



- Käufer nimmt bei Garantieverletzung **direkt** den Versicherer aus der Police in Anspruch.
- Versicherer begleicht Schaden an Käufer ohne Rückgriff auf Verkäufer (Ausnahme Betrug des Verkäufers).
- Verkäufer hat einen „Clean Exit“.

Kommunikation



- Kosten:**
- **0,75% - 1,5%** der vereinbarten Versicherungssumme (zzgl. Steuern.)
 - **Einmalprämie** für gesamte Laufzeit der Versicherung

Pricing-Übersicht aus NBI Report

Pricing

The table below shows the pricing indications given by the three insurers who provided indications for the proposed transaction:

Retention: 0,25 % of EV

EUR 10m limit:

	Retention	Premium		Legal Fee*		Total Cost**	
		Premium amount	RoL**	Fee Amount	Waived?	Total Amount	Total RoL
INSURER 1	400,000	100,000	1,00%	15,000	No	115,000	1,15%
INSURER 2	400,000	105,000	1,05%	15,000	No	120,000	1,20%
INSURER 3	400,000	115,000	1,15%	15,000	No	130,000	1,30%

EUR 16m limit:

	Retention	Premium		Legal Fee		Total Cost**	
		Premium amount	RoL	Fee Amount	Waived?	Total Amount	Total RoL
INSURER 1	400,000	175,000	1,09%	15,000	No	190,000	1,19%
INSURER 2	400,000	180,000	1,13%	15,000	No	195,000	1,22%
INSURER 3	400,000	165,000	1,03%	15,000	No	180,000	1,13%

Retention: 0,25 % of EV

EUR 10m limit:

	Retention	Premium		Legal Fee		Total Cost**	
		Premium amount	RoL	Fee Amount	Waived?	Total Amount	Total RoL
INSURER 1	200,000	135,000	1,35%	15,000	No	150,000	1,50%
INSURER 2	200,000	145,000	1,45%	15,000	No	160,000	1,60%
INSURER 3	200,000	150,000	1,50%	15,000	No	165,000	1,65%

EUR 16m limit:

	Retention	Premium		Legal Fee		Total Cost**	
		Premium amount	RoL	Fee Amount	Waived?	Total Amount	Total RoL
INSURER 1	200,000	190,000	1,90%	15,000	No	205,000	2,05%
INSURER 2	200,000	185,000	1,85%	15,000	No	200,000	2,00%
INSURER 3	200,000	175,000	1,75%	15,000	No	190,000	1,90%

***Legal Fee:** a fee, insurers request from the client to pay for external legal advisors to support the insurer during the underwriting process. Some insurers **waive** this legal fee, once the policy is purchased, while most insurers charge this legal fee + **VAT** in addition to the premium.

Please note that applicable taxes, such as VAT will be charged in addition to the legal fee.

****The Rate on Line (RoL):** displays the relationship between premium or total amount in relation to the limit. The lower this percentage the economical better is the individual offer.

*****Insurance Premium Tax (IPT):** Premium and Total Cost do not include applicable IPT. This will be charged in addition. The IPT depends on the jurisdiction where the policyholder is incorporated.



Abgabe Angebot & Auswahl des Käufers & Beginn der finalen Vertragsverhandlungen



Verkäufer

- Auswahl des finalen Bieters: dabei bessere Vergleichbarkeit und verminderte Komplexität durch W&I Versicherung
- Der Bieterinformation wird gem. Process Letter ein Warranty Spread Sheet (WSS) eines Versicherers beigefügt



Broker

- Erstellen des WSS des Versicherers & Support Letter des Brokers



Käufer

- Mark-up abhängig von Diskussionen mit Versicherer
- Akzeptiert EUR 1,- Cap, geringen De Minimis / Threshold, kurze Verjährung
- ggfs. auch weniger streng bei Knowledge Qualifier sofern Knowledge Scrape möglich
- Jedoch weiterer Garantiekatalog versicherbare Garantien



Broker

- Organisation der letzten Feinabstimmungen
- Verhandlungserfolg: Finale Police
- Austausch der Unterschriftsseiten nach Unterzeichnung W&I Police. Eventuell Escrow Lösung beim Broker
- Austausch der finalen beurkundeten Verträge und Anlagen
- Organisation der Schadenfreiheitserklärungen (NCD)
- Finale Bestätigung der Erfüllung aller Bedingungen



Käufer

- Abgabe No-Claims-Declaration (NCD)
- Unterzeichnung W&I Police
- Bei Closing: Bring-Down Erklärung und Closing NCD

Q&A

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Deloitte Legal

Experience the future of law, today

Erleben Sie die Zukunft der Rechtsberatung schon jetzt

Deloitte Legal, das sind

mehr als **2.500** Rechtsanwälte

in mehr als **75** Ländern



die eng zusammenarbeiten
über nationale Grenzen hinweg und
gemeinsam mit anderen Deloitte-
Geschäftsbereichen

Services von Deloitte Legal

Unsere drei sich überschneidenden Servicebereiche ermöglichen es uns, unsere Mandanten wann und wo benötigt und in der jeweils optimal geeigneten Form bei der Realisierung ihrer Visionen zu beraten.



Wir schaffen (Mehr)Werte

Als Teil des weltweiten Deloitte-Netzwerks arbeitet Deloitte Legal mit einer Vielzahl anderer Fachrichtungen zusammen und bietet multinationale juristische Lösungen und weltweit integrierten Service:



in Einklang

mit Ihrer unternehmensweiten Vision



maßgeschneidert

für Ihre Geschäftsbereiche und Niederlassungen



technologiestützt

für verbesserte Zusammenarbeit und Transparenz



abgestimmt

auf Ihre regulatorischen Anforderungen

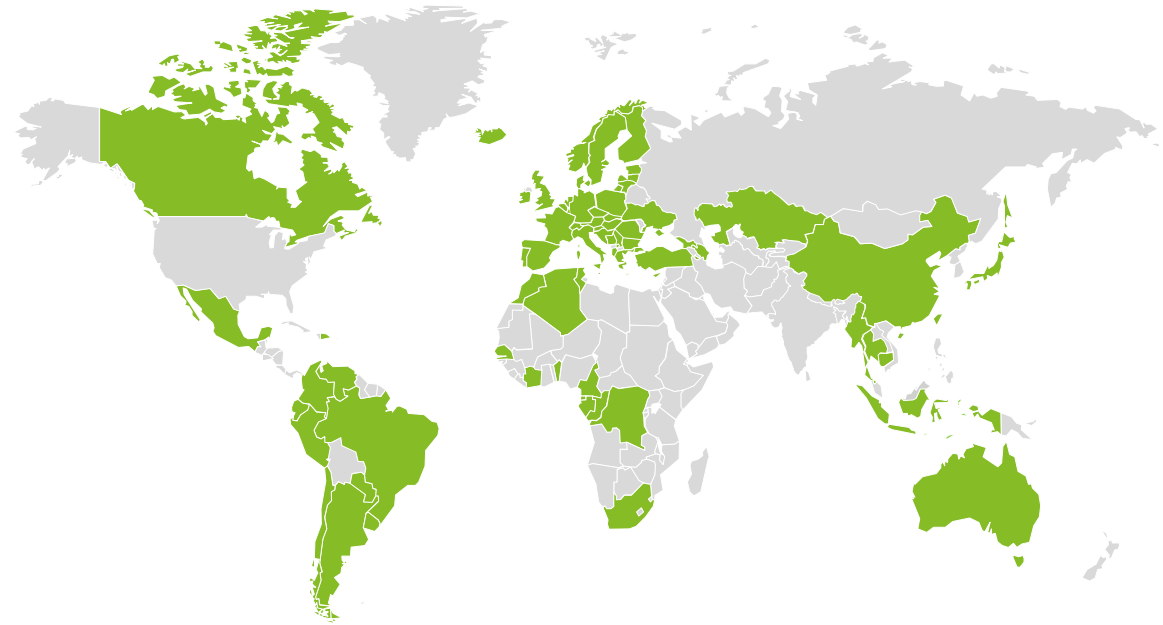
Deloitte Legal ist weltweit stark aufgestellt

Grenzüberschreitende Koordinierung

und eine zentrale Anlaufstelle

Es kann sehr herausfordernd sein, eine Vielzahl von Rechtsberatern rund um die Welt zu koordinieren, ohne dabei einzelne Aspekte aus den Augen zu verlieren.

Als eine der weltweit führenden Rechtsberatungen unterstützt Deloitte Legal Sie bei der Bewältigung von Herausforderungen und der Verwirklichung Ihrer Vision; dabei ist Deloitte Legal Ihr zentraler Kontakt für Ihren weltweiten juristischen Beratungsbedarf.



Länder, in denen Deloitte Legal vertreten ist:

1. Albanien	15. Kanada	29. Äquatorialguinea	43. Irland	57. Niederlande	71. Spanien
2. Algerien	16. Chile	30. Estland	44. Italien	58. Nicaragua	72. Schweden
3. Argentinien	17. China	31. Finnland	45. Elfenbeinküste	59. Norwegen	73. Schweiz
4. Armenien	18. Kolumbien	32. Frankreich	46. Japan	60. Paraguay	74. Taiwan
5. Australien	19. Republik Kongo	33. Gabun	47. Kasachstan	61. Peru	75. Thailand
6. Österreich	20. Costa Rica	34. Georgien	48. Kosovo	62. Polen	76. Tunesien
7. Aserbajdschan	21. Kroatien	35. Deutschland	49. Lettland	63. Portugal	77. Türkei
8. Belgien	22. Zypern	36. Griechenland	50. Litauen	64. Rumänien	78. Ukraine
9. Benin	23. Tschechische Republik	37. Guatemala	51. Luxemburg	65. Senegal	79. Uruguay
10. Bosnien	24. Demokratische Rep. Kongo	38. Honduras	52. Malta	66. Serbien	80. Vereinigtes Königreich
11. Brasilien	25. Dänemark	39. Hongkong	53. Mexiko	67. Singapur	81. Venezuela
12. Bulgarien	26. Dominikanische Republik	40. Ungarn	54. Montenegro	68. Slowakei	
13. Kambodscha	27. Ecuador	41. Island	55. Marokko	69. Slowenien	
14. Kamerun	28. El Salvador	42. Indonesien	56. Myanmar	70. Südafrika	

Deloitte Legal in Deutschland

In Deutschland tief verwurzelt



Mit rund 200 Rechtsanwälten in acht Städten in Deutschland erbringt Deloitte Legal hochqualifizierte und zugleich praxisnahe Beratung in allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts. Wir finden Lösungen für anspruchsvolle unternehmensrechtliche Fragestellungen und begleiten Unternehmen bei komplexen Transaktionen. Weltweit und vor Ort.

Und wir bieten noch mehr: Eng vernetzte Beratung mit Tax, Audit & Assurance, Risk Advisory, Consulting und Financial Advisory. So erbringt Deloitte Legal ganzheitliche Beratung rund um strategische Unternehmensentscheidungen und bietet rechtliche und technologische Lösungen, welche die Effizienz steigern und die Kosten von juristischen Routinetätigkeiten senken.

Vom Arbeitsrecht über Gesellschaftsrecht, Digitalisierung, Transaktionsberatung, allgemeines Handels- und Zivilrecht, Kartell- und Vergaberecht, Nachfolge, Restrukturierung und Sanierung, Immobilienrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht, Wirtschafts- und Steuerstrafrecht bis hin zu den Bereichen Dispute Resolution, Legal Management Consulting und Legal Managed Services – Deloitte Legal Deutschland deckt jeglichen Beratungsbedarf unserer Mandanten ab.

Deloitte Legal ist in allen großen deutschen Städten präsent.

Berlin – Düsseldorf – Frankfurt – Hamburg – Hannover – Köln – München – Stuttgart

Unsere Praxisbereiche

Ein Blick auf unsere Services

Globale Perspektive und lokale Einblicke

Die regulatorischen Rahmenbedingungen werden immer komplexer. Deloitte Legal hilft Mandanten dabei, ihre unternehmerischen Ziele mit dem Selbstbewusstsein voranzutreiben, welches die Unterstützung durch erfahrene Rechtsberater mit globaler Reichweite voraussetzt.

Wir verschaffen Ihnen die nötigen Einblicke, unterstützen in Jurisdiktionen weltweit und schaffen einen strategischen Rahmen, der diese Systeme miteinander verknüpft. Dies ermöglicht unseren Mandanten sowohl ihren lokalen Verantwortlichkeiten nachzukommen als auch den internationalen Markt zu erobern.

Legal Advisory

- Corporate Law
- Digitalization
- Dispute Resolution
- Employment Law & Benefits
- Mergers & Acquisitions
- Regulatory & Compliance
- Private Clients Legal Services
- Real Estate
- Banking & Finance (FSI)
- Commercial

Legal Management Consulting

- Legal Department Operating Model
- Legal Process
- Legal Risk & Matter Management
- Legal Sourcing
- Legal Tech-Beratung für Rechtsabteilungen
- Legal Labs
- Legal Contracts Operating Model
- Legal Technology (juristische Technologien) für Verträge

Legal Managed Services

- Legal Entity Management
- Legal Document Review
- Legal Contracting
- Legal Contract & Commercial Management
- Legal Operations & Spend Management
- Legal Counsel as a Service
- Legal Regulatory Mapping
- Legal Staffing
- Sonstige Legal Managed Services

Deloitte Broker GmbH

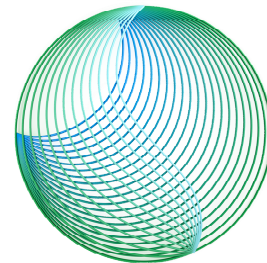
Deloitte Broker GmbH

Ihr Versicherungsmakler im Verbund von Deloitte

Deloitte bieten Ihnen als erste und weltweit größte Professional Service Firm die Dienstleistungen eines großen Maklerhauses an.









Unser Focus liegt auf den Themen M&A Versicherung und Insurance Due Diligence. Darüber hinaus sind wir Ihr Partner für maßgeschneiderter Spezialversicherungslösungen im Industrieversicherungsbereich, welche wir meist in enger **Zusammenarbeit mit den anderen Service Lines von Deloitte im Team** für Sie erarbeiten, um so zu Ihrem Vorteil **Synergieeffekte** nutzen zu können.

Für Deloitte steht der Kunde und sein Projekt im Mittelpunkt, weshalb die Gründung eines eigenen Versicherungsmaklers für uns eine notwendige Ergänzung war, um Sie ganzheitlich zu beraten.



Durch jahrelange Erfahrungen im Versicherungsmarkt weist unser Haus eine tiefe fachliche Kompetenz im Industrieversicherungssektor sowie für die Erarbeitung von kreativen Versicherungslösungen beim Erwerb und der Veräußerungen von Unternehmensbeteiligungen und anderen Assets auf. Somit bieten wir als Ihr Versicherungsmakler ganzheitliche Lösungen aus einer Hand anbieten.

Unser Team

	Nikola Pamler Managing Director	Geschäftsführung der Deloitte Broker GmbH. Langjährige Branchenerfahrung als Senior Broker für M&A Policen in UK, Deutschland, Österreich und der Schweiz bei Marsh und Aon. Leitung der M&A-Versicherungsteams.
	Joyce Koch Head of Tax Insurance	Über 20-jährige Berufserfahrung als Steuerexpertin bei Deloitte und Maklerin für M&A Tax Policen bei AON.
	Nils Dennstedt Managing Director	Geschäftsführung der Deloitte Broker GmbH. Über 27-jährige Berufserfahrung in der Versicherungsbranche (life&health) sowie als Aktua.
	Birgit Hübscher-Alt Legal Counsel	Über 20-jährige Berufserfahrung als Rechtsanwältin und Partnerin für M&A und Privat Equity bei internationalen Kanzleien wie Mayer Brown, Willkie Farr & Gallagher, P+P Pöllath + Partners, SJ Berwin und King & Wood Mallesons. Aufbau der Versicherungspraxis.
	Johannes Martini Broker	LLM mit Berufserfahrung bei Industrieversicherungsmakler
	Sönke Butz Projektierung IDD	Über 30-jährige Erfahrung als Industrie-Versicherungsmakler u.a. Aon in verschiedenen Führungspositionen.
	Arthur Martini Projektleiter IDD	Langjährige Expertise in der Durchführung von 100+ Insurance Due Diligence Projekten beim internationalen Makler Aon.
	Versicherungsexperten in 140 Ländern weltweit	Industrie-Maklernetzwerk Unisonsteadfast mit Sitz in Hamburg als Back-Office für die DD Projektleitung = Länderspezifischer Input bei internationalen Projekten

CVs



Nikola Pamler

Managing Director

Attorney at Law

Deloitte Broker GmbH

München

E-Mail: npamler@deloitte.de

Tel.: +49 89 29036 6578

Mobil: +49 151 14881414

Nikola leitet die neu bei Deloitte etablierte Broker Practice

Nikola ist im Januar 2022 zu Deloitte von Aon gewechselt, wo sie das M&A and Transaction Solution Team in der DACH Region in den letzten fünf Jahren aufgebaut und geleitet hat.

Zuvor hatte Nikola ihr Handwerkszeug als M&A Insurance Broker im Londoner und Münchner Team von Marsh McLennan zu einer Zeit erworben, als die M&A-Versicherung noch in den Kinderschuhen gesteckt hat. In beiden Positionen hatte Nikola eine wichtige Business Development Funktion für M&A-Versicherungen in Kontinentaleuropa.

Nikola ist deutsche Rechtsanwältin und hat ihre Berufslaufbahn bei der Kanzlei Norton Rose Fullbright in München begonnen, wo auf zahlreichen M&A Transaktionen gearbeitet hatte. Wichtige Berufserfahrung u.a. im Versicherungsrecht hat Nikola auch bei ihren Stationen bei der Deutschen Bank oder der AXA gesammelt.

Relevante Berufserfahrung

Management & Responsibility:

- **Expertin zu allen Arten an M&A Versicherungen sowie W&I, Tax Liability Versicherungen, Title Versicherung oder Contingent Risk Policen**
- **Erfahren in der Strukturierung maßgeschneiderter M&A Versicherungslösungen sowie tiefe Marktkenntnis des M&A Versicherungsmarktes**
- **Business Development im M&A- Versicherungsumfeld**

Ausbildung und Berufsabschlüsse

- **Erstes Jur. Staatsexamen, Universität Regensburg,**
- **Auslandssemester an der Tonji University in Shanghai / China.**
- **Zweites Jur Staatsexamen und Referendariat am Oberlandesgericht München**
- **MBA, ebs London/UK & Fundação Getulio Vargas – Sao Paulo/Brasilien**





Marc Oliver Stock

Counsel
Rechtsanwalt
Deloitte Legal
Frankfurt

E-Mail: mstock@deloitte.de
Tel.: +49 69 7191 884 63
Mobil: +49 1511 8294425

Marc Oliver Stock ist Counsel bei Deloitte Legal Deutschland am Standort Frankfurt am Main.

Er ist zugelassener deutscher Rechtsanwalt und Mitglied der International Service Line Corporate/M&A sowie Deloitte Legal's Japan Desk. Vor seiner Zeit bei Deloitte Legal war Herr Stock für zwei internationale Rechtsanwaltskanzleien tätig.

Herr Stock berät nationale und internationale Mandanten zu allen Fragen des Gesellschafts- und Umwandlungsrechts. Einen besonderen Schwerpunkt bildet dabei die Beratung im bei nationalen und grenzüberschreitenden M&A- sowie Private Equity Transaktionen. Während seiner fast 10 jährigen Tätigkeit als Rechtsanwalt war Herr Stock für eine Vielzahl von deutschen sowie internationalen Mandanten im Zusammenhang mit dem Erwerb bzw. der Veräußerung von Unternehmen aus einer Vielzahl von Branchen und Industrien tätig. Herr Stock spricht Deutsch und Englisch.

Relevante Berufserfahrung

- Projektmanagement für zahlreiche nationale und multinationale (5+ Jurisdiktionen) Due Diligence Prüfungen (sowohl auf Verkäufer- als auch auf Käuferseite).
- Umfassende rechtliche Betreuung bei Unternehmensakquisitionen (sowohl Sell-Side als auch Buy-Side)
- Erfahrung in der rechtl. Beratung im Zusammenhang mit W&I Versicherungen und deren Einbindung in den M&A Prozess bzw. die Transaktionsdokumente

Ausbildung und Berufsabschlüsse

- Erstes Jur. Staatsexamen, Universität Frankfurt/Main,
- Zweites Jur Staatsexamen und Referendariat am Oberlandesgericht Frankfurt/Main
- zugelassen bei der Rechtsanwaltskammer Frankfurt/Main





Boris Kröpsky

**Partner
Rechtsanwalt
Deloitte Legal
Köln**

E-Mail: bkroepsky@deloitte.de

Tel.: +49 221 97324 501

Mobil: +49 151 18295 423

Boris Kröpsky ist Partner bei Deloitte Legal Deutschland am Standort Köln.

Boris Kröpsky ist seit August 2020 als Partner von Deloitte Legal tätig. Boris berät Mandanten in allen Bereichen des Gesellschaftsrechts, bei gesellschaftsrechtlichen Streitigkeiten und insbesondere bei nationalen und internationalen M&A-Transaktionen und Joint Ventures, wobei er den gesamten Transaktionsprozess einschließlich der Vertragsverhandlungen abdeckt.

Vor seinem Eintritt bei Deloitte Legal war Boris für mehrere Jahre als Partner einer internationalen Wirtschaftskanzlei tätig und verfügt über mehr als 10 Jahre Berufserfahrung in der Beratung von nationalen und internationalen Mandanten in allen Aspekten des deutschen Gesellschaftsrechts.

Boris spricht Deutsch und Englisch.

Relevante Berufserfahrung

- **Umfassende rechtliche Betreuung bei nationalen und internationalen Unternehmensakquisitionen (Sell-Side und Buy-Side).**
- **Empfohlen von „The Legal 500 Deutschland“ im Bereich M&A: mittelgroße Deals, Key Lawyer im Bereich M&A: mittelgroße Deals.**

Ausbildung und Berufsabschlüsse

- **Erstes Jur. Staatsexamen, Universität Bielefeld.**
- **Zweites Jur Staatsexamen und Referendariat am Oberlandesgericht Düsseldorf.**
- **Zugelassen bei der Rechtsanwaltskammer Köln.**





Deloitte Legal bezieht sich auf die Rechtsberatungspraxen der Mitgliedsunternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited, deren verbundene Unternehmen oder Partnerfirmen, die Rechtsdienstleistungen erbringen.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die mehr als 345.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.