
Geleitwort

»Land of Opportunity«: Mit dieser prägnanten Beschreibung charakterisieren Investoren den seit kurzem boomenden deutschen Markt für Non Performing Loans (NPL). Derzeit stehen überwiegend angelsächsische Investoren in intensivem Wettbewerb um den Ankauf von Problemkrediten der deutschen Finanzwirtschaft. Ganz offensichtlich schätzen diese Investoren die wirtschaftlichen Perspektiven des Standortes Deutschland günstiger ein, als dies viele deutsche Marktteilnehmer tun.

In den vergangenen zwei Jahren war der NPL-Markt vor allem durch Transaktionen sehr großer Kreditportfolios geprägt. In Deutschland waren 2005 auf der Verkäuferseite vorwiegend große Banken aktiv, zudem hat auch eine erste Versicherung ein umfangreiches NPL-Portfolio veräußert. Hier ist für die Zukunft mit einer deutlichen Abflachung zu rechnen. Zu erwarten ist, dass verstärkt kleinere und mittlere Kreditinstitute sowie einzelne Versicherungen diesen Markt nutzen wollen, um Altlasten aus dem Kreditgeschäft zu bereinigen. Vermehrt dürften deshalb auch kleinere und mittlere Portfolios transferiert werden. Gleichzeitig werden neue Investoren versuchen, Renditechancen an diesem Markt zu nutzen.

Um die Chancen eines NPL-Marktes wirksam werden zu lassen, ist es wichtig, mögliche negative Nebenwirkungen einzuschränken. Unter dem Blickwinkel der Solvenzaufsicht, der Stabilität des Finanzsystems und Integrität des Finanzmarktes sind dabei insbesondere folgende Fragestellungen wichtig:

- Effektivität des Risikotransfers: Im Regelfall beinhaltet das Vertragswerk einer NPL-Transaktion verschiedene Garantien des Verkäufers. Zu prüfen ist, ob hierdurch die vollständige Übertragung der Kreditrisiken eingeschränkt wird.
- Bankgeheimnis/Datenschutz: Festzustellen ist, dass gerade das Geschäftsmodell von NPL-Investoren auf guten Informationen zu den erworbenen Krediten basiert. Auf der anderen Seite besteht ein berechtigtes Interesse von Kreditnehmern an einer vertraulichen Handhabung ihrer Daten. Daher ist sehr sorgfältig zu analysieren, ob die im Rahmen einer NPL-Transaktion angedachten Lösungen im Zusammenhang mit dem Komplex Bankgeheimnis/Datenschutz wirklich tragfähig sind.
- Erlaubnispflicht des Kreditgeschäfts: Die Ausübung des Kreditgeschäfts ist in Deutschland (und den meisten anderen Ländern) erlaubnispflichtig. Zu prüfen ist daher, ob der Investor im Rahmen einer NPL-Transaktion lediglich ausstehende Forderungen erwirbt oder ob damit die Ausübung erlaubnispflichtigen Kreditgeschäfts verbunden ist. Für den Fall, dass der Investor über die Erlaubnis zum Betreiben des Bankgeschäfts verfügt, ist zu beachten, dass Kreditentscheidungen in der Verantwortung des jeweiligen Geschäftsleiters liegen und nicht durch außenstehende Entscheidungsträger unterlaufen werden.

- Auswirkungen auf die Finanzstabilität: Der Erwerb von NPL-Portfolios wird regelmäßig durch einen sehr hohen Fremdkapitalanteil finanziert. Kreditfinanzierungen zu mehr als 80% sind durchaus üblich. Entsprechend gering ist der Puffer an Risikokapital, wenn die erwarteten Zahlungsströme aus den erworbenen Darlehen nicht erwirtschaftet werden können. Kreditgeber der NPL-Investoren sind teilweise auch deutsche Kreditinstitute. Aus Sicht der Finanzaufsicht ist es daher wichtig zu analysieren, ob durch NPL-Transaktionen neue Konzentrationsrisiken im Finanzsystem entstehen können.

Aus Aufsichtsperspektive bietet dieser neu entstandene Markt Banken und Versicherungen eine zusätzliche Möglichkeit, Probleme aus notleidenden Krediten aktiv zu beseitigen. Ein aufnahmebereiter NPL-Markt kann einen Beitrag zu einer Stabilisierung des Finanzsektors liefern. Kreditinstitute können unerwünschte Ausfallrisiken rasch reduzieren und Kapazitätsengpässe in ihren internen Abwicklungsabteilungen auflösen. Der Mittelzufluss aus dem NPL-Verkauf und die Entlastung im Bereich der Eigenkapitalhinterlegung erleichtern zudem eine strategische Neupositionierung im Kreditgeschäft.

Hinzu kommt, dass nun für Problemkredite Marktpreise, also objektive Bewertungen, anstelle von eher subjektiven Einschätzungen zur Verfügung stehen. Diese Preise können von Finanzunternehmen und der Aufsicht als zusätzliche Informationsquelle auch bei der Beurteilung der Wertberichtigungspolitik der Institute genutzt werden. Festzuhalten ist an dieser Stelle aber auch, dass der Verkauf an Finanzinvestoren nur eine Möglichkeit des Umgangs mit NPL ist. Die interne Abwicklung oder etwa die Gründung einer unternehmenseigenen »Bad Bank« sind weitere Alternativen, die genauso effizient sein können.

Das Entstehen des NPL-Marktes in Deutschland entspricht dem seit langem zu beobachtenden Trend einer Aufsplitterung der Wertschöpfungskette. Damit verbunden ist eine grundlegende Änderung der klassischen Geschäftsmodelle im Kreditbereich: Kreditrisiken werden handelbar. Abzuwarten bleibt, ob die zunehmende Spezialisierung von Anbietern im Kreditgeschäft auf einzelne Stufen der Wertschöpfungskette nun auch zu einer steigenden Markteffizienz führt.

Zu erwarten ist, dass die Goldgräberstimmung im NPL-Markt der vergangenen Jahre einem pragmatischen Rationalismus weichen wird. Der NPL-Markt steht vor einem Reifeprozess. Ein Beleg für diese Entwicklung ist die Veröffentlichung des vorliegenden Handbuchs. Die wissenschaftliche Auseinandersetzung und die Diskussion von Theorie und Praxis können einen Beitrag zur weiteren Professionalisierung und Standardisierung des NPL-Marktes und damit zur Stärkung des gesamten Finanzplatzes leisten.

Frankfurt a.M., Januar 2006

*Raimund Röseler, Stephan Weilhammer**

* Raimund Röseler ist Referatsleiter bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Stephan Weilhammer ist Referent bei der BaFin. Die Ausführungen dieses Beitrags entsprechen ausschließlich den persönlichen Ansichten der Autoren und nicht einer Position der BaFin.

Vorwort

Seit dem Verkauf eines ersten größeren Portfolios an Problemkrediten durch den Insolvenzverwalter der Gontard & MetallBank AG in 2003 ist in Deutschland ein Markt an Problemkrediten entstanden, dem global tätige Investmentbanken und Opportunity Funds hohe Priorität einräumen. Seit diesem Zeitpunkt setzen sich zunehmend mehr Banken mit einem Verkauf ihrer Problemkredite als Option einer Leistungsverbesserung oder einer Restrukturierung des eigenen Kreditgeschäfts auseinander. Ausgelöst und begünstigt wird diese Entwicklung von einer Reihe von Faktoren. Während internationale Distressed Debt Investoren eine Diversifikation ihres Portfolios um deutsche Risiken suchen, sehen sich deutsche Banken mit einem anstehenden Strukturwechsel konfrontiert. Dabei sind die Anforderungen durch Basel II, der Wegfall der Gewährträgerhaftung und der lang anhaltende Abschwung des ostdeutschen Immobilienmarktes nur die offensichtlichsten Elemente.

Insgesamt sprechen unterschiedliche Schätzungen von Volumina von 160 bis 300 Milliarden Euro (einschließlich bisher bekannt gewordener Transaktionen). Obwohl vergleichbare Transaktionen in den USA bereits am Ende der achtziger Jahre durchgeführt wurden, wird auf die international gesammelten Erfahrungen bisher in Deutschland nicht vollumfänglich zurückgegriffen. Einzelne für den deutschen Rechtskontext relevante Fragestellungen wurden gleichwohl in einer Reihe von Aufsätzen behandelt. Demgegenüber steht eine zusammenfassende Darstellung einer vollständigen Transaktion hinsichtlich seiner betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen bisher noch aus.

Ziel des vorliegenden Buches ist es, einen umfassenderen Überblick über das Themengebiet zu geben. Obgleich eine eindeutige Abgrenzung der Thematik von angrenzenden Feldern nur bedingt möglich ist, besteht der Anspruch darin, alle wesentlichen Phasen der Wertschöpfungskette von NPL Transaktionen zu diskutieren. Diese Zielsetzung spiegelt sich in der Gliederung des vorliegenden Werkes wieder, die von der Beschreibung des internationalen NPL Marktes, über den operativen Transaktionsprozess, die Bewertung und Refinanzierung, rechtliche Fragestellungen, das Asset Management & Workout bis zu zukünftig erwarteten Trends aufgespannt wird.

Das Erkenntnisziel des vorliegenden Bandes liegt nicht in einer neuen ökonomischen Theorie von NPL Transaktionen. Vielmehr sollen aus der nationalen und internationalen Erfahrung erwachsene Teilvorgehensmodelle und Methoden in ihrer Anwendung vorgestellt und diskutiert werden. Zu diesem Zweck kommen erfahrene Praktiker aus dem Distressed Debt und NPL Portfolio-Bereich zu Wort. Im Vordergrund ihrer Darstellung steht, die für den Transaktionserfolg wesentlichen Elemente darzustellen und die Auswirkung bestimmter Handlungsweisen

auf den Transaktionsprozess aufzuzeigen. Nicht zuletzt sollen deren Einflüsse auf das Risiko/Rendite-Profil der Parteien beschrieben werden.

Die folgenden Beiträge decken die wesentlichen Phasen im Lebenszyklus einer NPL Transaktion ab und ergänzen sich insofern. Gleichzeitig werden bestimmte Kernthemen wie Informationstransparenz, Werttreiber zur Bewertung und Prozessinhalte in mehr als einem einzigen Beitrag diskutiert. Durch die unterschiedlichen Perspektiven, welche die Autoren besitzen sowie durch verschiedene Schwerpunktsetzung, Akzente und Schlussfolgerungen erkennt der Leser sowohl Unterschiede als auch Gemeinsamkeiten in der Einschätzung führender NPL Investoren.

Die aus der Sicht der jeweiligen Investoren dargestellten Themenbereiche werden ergänzt durch Beiträge von für viele Investoren und Verkäufer tätigen Beratern der Bereiche Recht, Finanzen, Bewertung und Prozessmanagement. Sie stellen verstärkt die generellen Kontexte dar, in welchen die Transaktionen ablaufen.

Abschließend geben Beiträge von Servicing Gesellschaften Einblick in Aspekte, die der Transaktion im engeren Sinne nachgelagert sind, deren Effektivitätsgrad jedoch gleichzeitig die Fähigkeit der Investoren bestimmt, der Verkäuferin einen attraktiven Portfoliopreis zu bieten: der Bewirtschaftung der erlangten Forderungen/Kredite, sowie deren beigeordneten Sicherheiten.

Durch den vorliegenden Band hoffen wir, potentiellen neuen Marktteilnehmern den Einstieg in mögliche Transaktionen zu erleichtern sowie interessierten Marktbeobachtern einen erweiterten Einblick in die Themen zu geben, welche die in der Praxis tätigen Distressed Debt/NPL Teams beschäftigen. In jedem Fall aber möchten wir einen Diskussionsbeitrag für eine ergebnisorientierte Weiterentwicklung von Marktstandards und Best Practices in diesem Bereich leisten.

Düsseldorf, Januar 2006

Marco Wiedenhofer

Jochen Wentzler*

Motivation, Ziele und Treiber für NPL-Transaktionen

- 1 Einleitung
- 2 Motivationen
 - 2.1 Motivationen aus Verkäufersicht
 - 2.2 Motivationen aus Käufersicht
- 3 Zusätzliche Treiber auf dem deutschen NPL-Markt
 - 3.1 Verändertes rechtliches Umfeld
 - 3.2 Optimierung der Key Performance Indikatoren (KPI)
 - 3.3 Spezielles Marktumfeld
- 4 Ziele von NPL-Transaktionen
- 5 Fazit

* WP StB *Jochen Wentzler*, Partner im Corporate Finance, Leiter des Bereichs Reorganisation Services, Deloitte & Touche GmbH, Düsseldorf.

1 Einleitung

Die Strategie, sich mittels Portfolio-Transaktionen schnell und effizient von notleidenden Krediten zu trennen, ist für international tätige Banken grundsätzlich nicht neu. So werden derartige Transaktionen schon seit langem zum Beispiel in Nordamerika und Asien durchgeführt. Aber auch in Europa, z. B. Spanien, Italien und der Türkei, haben Käufer und Verkäufer bereits Erfahrungen mit so genannten Non Performing Loans-Transaktionen gewinnen können.¹

In Deutschland waren bis 2003 nur Einzelverkäufe oder Verkäufe kleinerer Portfolien im Zusammenhang mit klassischen Inkasso-Fällen bzw. so genannten Kellerakten üblich. Dabei standen die dem externen Dienstleister zur Verfügung gestellte Inkasso-Plattform sowie die überwiegend erfolgsabhängige Inkasso-Gebühr im Vordergrund. Kaufpreise sind dabei selten gezahlt worden.

Seit Mitte der 90er Jahre muss sich nahezu jedes Kreditinstitut in Deutschland mit den schmerzhaften Spätfolgen der Fehleinschätzungen über die wirtschaftlichen Auswirkungen der Wiedervereinigung sowie der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung der Wirtschaft beschäftigen. Dies hatte zur Folge, dass die vorfinanzierten Wertsteigerungspotenziale bei Immobilien-Investitionen nicht erzielt werden konnten, viele Arbeitnehmer aufgrund der Vielzahl von Insolvenzen ihre Arbeitsplätze und das Potenzial verloren, Kredite zurückzuzahlen und dass zahlreiche von den Banken initiierte und finanzierte operative Sanierungen und finanzielle Restrukturierungen oftmals ihr Ziel verfehlten.

Damit reduzierten sich insgesamt auch die Instrumente klassischer Workout-Abteilungen². Die Folge war, dass sich die Banken einerseits nicht erfolgreich und schnell von bestehenden Sanierungs- und Abwicklungskrediten trennen konnten. Andererseits kamen eine zunehmende Anzahl neuer Fälle hinzu.

Als Maßnahme zur Reduzierung der hohen Aufmerksamkeit und Überwachungsintensität der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbands deutscher Banken wurden seitens einzelner deutscher Banken verschiedene Konzepte zur professionellen Abwicklung der notleidenden Kreditportfolien diskutiert:

- Abspaltung des NPL-Portfolios von der so genannten »Good Bank« und Einbringung in eine so genannte »Bad Bank«;
- Konzerninterne Absicherung der Ausfallrisiken des NPL-Portfolios durch Kreditderivate wie den Credit Default Swap,³ einer im Konzern bonitätsmäßig einwandfreien Schwester- oder Mutterbank.

1 Für eine detailliertere Diskussion der internationalen NPL Märkte siehe den Beitrag von Young in diesem Band.

2 Der Begriff Workout umfasst in diesem Kontext sowohl die Restrukturierung von notleidenden Krediten sowie deren rechtliche Abwicklung über Zwangsvollstreckungsabteilungen, wobei derartige Bereiche innerhalb der deutschen Banken unterschiedliche Namen aufweisen und teilweise gleichfalls für die Sanierung der Kreditnehmer zuständig sind.

3 Mit Credit Default Swaps können unter den Voraussetzungen des Rundschreibens

Ziel dieser Konzepte war es, die die Performance der Bank negativ beeinflussenden Geschäftseinheiten in einer separaten Einheit zu bündeln, mit einer adäquaten Risikoabschirmung zu versehen und professionell auf Basis von spezifischen Business Plänen je Teil-Portfolio oder sogar Einzelkredit abzuwickeln.

Da aber nicht sämtliche Banken eine entsprechende konzerninterne Rückendeckung oder ein ausreichendes Eigenkapital zur Abfederung des außerordentlichen Abschreibungsbedarfs zur Verfügung standen, war eine Rettung kaum noch möglich. Dies führte zu einer Insolvenz der Gontard & MetallBank AG, Frankfurt am Main. Zum anderen konnte die Insolvenz der SchmidtBank AG, Hof, und dem Bankhaus Delbrück & Co, Köln, letztlich nur durch die Nutzung einer Auffanglösung des Bundesverbands deutscher Banken, der Delmora Bank, Hof, vermieden werden.

Von der Öffentlichkeit weitestgehend unbemerkt, hat die Bankaktiengesellschaft (BAG) Hamm innerhalb des deutschen Genossenschaftssektors seit Jahren die Funktion der Bad Bank übernommen. Ihr werden seitdem unter bestimmten Voraussetzungen notleidende Kreditportfolien anderer Genossenschaftsbanken zur weiteren Abwicklung übertragen.

Einen institutionalisierten Markt für den Verkauf größerer notleidender Kreditportfolien gab es bis 2003 jedoch nicht.

2 Motivationen

Seit 2003 ist der Verkauf notleidender Kreditportfolien gesellschaftsfähig geworden. Nahezu jede große Privatbank, insbesondere Hypothekenbanken, aber auch Landesbanken sowie große Sparkassen und Volksbanken beschäftigen sich derzeit mit den Rahmenbedingungen von NPL-Transaktionen oder haben diese bereits durchgeführt:

| Datum | Verkäufer | Käufer | Volumen in Mio. Euro | Kommentar |
|-----------|----------------------|----------------------------|----------------------|-----------------------------|
| 2003 | Deka Bank | Deutsche Bank | 110 | |
| 2003 | L-Bank | Goldman Sachs/ Fortress | 100 | |
| 2003–2004 | Dresdner Bank IRU | diverse | 350 | 15 Nicht-Kerngeschäft & NPL |

10/1999 des BAKred (heute BaFin) die Kreditausfallrisiken von einem auf den anderen Geschäftspartner gegen Zahlung einer Prämie übertragen werden.

| Datum | Verkäufer | Käufer | Volumen in Mio. Euro | Kommentar |
|-----------|-------------------------------------|---------------------------|----------------------|---|
| 2003–2004 | Dresdner Bank IRU | diverse | 861 | |
| 2003 | ING-BHF Bank | Lone Star | 300 | |
| 2003/05 | Dresdner Bank IRU | Deutsche Bank | 511 | US- und europäische Kredite |
| 2003/08 | Gontard & Metallbank | Lone Star | 225 | 390 primär Unternehmenskredite |
| 2003/09 | Dresdner Bank IRU | Diverse | 125 | Asiatische Kredite |
| 2003/11 | Hypo Real Estate I | Lone Star, J.P. Morgan | 490 | Auktion von 1.350 Krediten; 960 Objekte |
| 2003/11 | BW Bank | Goldman Sachs | n.a. | |
| 2003/11 | Dresdner Bank IRU | Diverse Käufer | 1900 | Nordamerikakredite |
| 2004 | ING-BHF Bank | Goldman Sachs | 175 | |
| 2004/05 | Dresdner Bank IRU | n/a | 350 | britische Kredite |
| 2004/06 | Dresdner Bank IRU | n/a | 142 | 21 kontinentaleuropäische Kredite |
| 2004/06 | ING-BHF Bank | J.P. Morgan | 270 | NPL und SPL |
| 2004/06 | Niederschlesische Sparkasse Görlitz | Lone Star & JP Morgan | 95 | 431 Engagements |
| 2004/07 | Niedersächsische Sparkasse | ABIT, GFKL | 10–20 | |
| 2004/08 | Deka Bank | Lone Star, J.P. Morgan | ca. 70 | Etwa 60 Kredite mit 40 Objekten |
| 2004/09 | Hypo Real Estate | Lone Star | 3600 | 4.200 Kredite mit 1.700 Schuldnern |
| 2004/10 | Hypo Real Estate | Citigroup, Morgan Stanley | 394 | 800 Kredite von 380 Schuldnern/ca. 50 % Unternehmenskredite und 45 % Immobilienfinanzierung |
| 2004/10 | Dresdner Bank IRU | Lone Star | 1200 | Primär deutsche NPL; 1.650 Engagements – Unternehmen und Immobilienfinanzierung |

| Datum | Verkäufer | Käufer | Volumen in Mio. Euro | Kommentar |
|-----------|---|---|----------------------------|---|
| 2004/11 | Eurohypo | JV OPUS 1with Citigroup, GMAC | 2400 | 14.000 Private Immobilienfinanzierungen |
| 2005/02 | Commerzbank | Goldman Sachs | 350 | |
| 2005/02 | BDB/Resba/ Delmora | Goldman Sachs, Cerberus | 2200 | Verkauf einer vollständigen Bank |
| 2005/04 | Münchener Hypotheckenbank | Lehman Brothers | 151 | Immobilienbesicherte Kredite |
| 2005/05 | NordLB/WestLB | Shinsei Bank/JC Flowers | 400 | Aufbau eines Joint Ventures |
| 2005/06 | Bayrische LB | Cerberus | 400 | Diverse Branchen |
| 2005/06 | Project Alpha | Lone Star | n.a. | Immobilienbesicherte Kredite |
| 2005/06 | Aareal Bank | Lone Star | 690 | Immobilienbesicherte Kredite |
| 2005/06 | DZ Bank | JP Morgan | 580 | Immobilienbesicherte Kredite |
| 2005/06 | Dresdner Bank | Lone Star/Merrill Lynch | 1400 | n.a. |
| 2005/07 | Wüstenrot | Citigroup/Gmac | 120 | 85 gekündigte Realkredite an 45 Schuldner |
| 2005/09 | n.n. | GFKL | n.a. | Konsumentenkredite |
| 2005/10 | AHBR | Merrill Lynch | 129 | |
| 2005/11 | Projekt Saturn | CSFB | 270 | Kleine Realkredite an 2.100 Kreditnehmereinheiten |
| 2005/11 | HVB Group | Goldman Sachs | 1800 | 3.000 Realkredite |
| 2005/12 | DG Hyp | CSFB | 300 | |
| 2005/12 | Aachener und Münchener Versicherungen | Lehman Brothers, Goldman Sachs | 1000 | 34 Kreditnehmereinheiten mit primär immobilien- besicherten SPL and NPL |
| 2005/2006 | Eurohypo | Joint Venture Opus 1 mit Citigroup GMAC | ca. 1400 | n.a. |
| 2006/01 | Aareal Bank | Shinsei Bank/JC Flowers | 385 | Kleinteilige Realkredite |

Abb. 1: Auflistung bekannter NPL/SPL Transaktionen in Deutschland⁴

4 Deloitte Research.

Wenngleich die Mehrzahl der Fälle notleidende Hypothekenkredite oder durch Grundschulden abgesicherte Privat- und Firmenkundenkredite betreffen, so sind zunehmend auch andere Asset-Klassen sowie Sub Performing und Performing Loans Gegenstand dieser Transaktionen.

Diese Entwicklung wurde dabei durch teilweise sehr unterschiedliche Motivationen unterstützt:

2.1 Motivationen aus Verkäufersicht

Insgesamt lassen sich die Motivationen aus Verkäufersicht wie folgt zusammenfassen:⁵

| Externe Motivationsfaktoren | Interne Motivationsfaktoren |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Historischer Margendruck aufgrund von Staatsgarantien für Sparkassen und Landesbanken • Konjunktureller Abschwung/z. B. in Ostdeutschland • Zunehmender Leistungsdruck durch internationalen Wettbewerb • Wegfall der Staatsgarantien für Sparkassen und Landesbanken • Steigende Kapitalkosten für Problemkredite aufgrund von Basel II • Fortlaufende Anfragen ausländischer Fonds bei potentiellen Verkäufern | <ul style="list-style-type: none"> • Interner Margendruck durch starke Filialisierung in Deutschland (50.000 Filialen) • Steigende Servicekosten durch MaK • Zunehmender Druck auf interne Teams für Problemkreditbetreuung • Starkes Abweichen vom Kerngeschäft • Reduktion der bankinternen Haltekosten der NPL erforderlich |

Abb. 2: Motivationen aus Verkäufersicht

Vor dem Hintergrund dieser Reihe von den Verkauf von Problemkrediten angeraten erscheinenden Faktoren lassen sich die Meilensteine und die positiven Implikationen der stattfindenden Transaktionen deutlich erkennen:

⁵ Vgl. Aktuelle Fragen des Bank- und Kapitalmarktrechts I., Nr. 54, Hochschule für Bankwirtschaft, Juni 2004, S. 10ff.

2.1.1 Effizienter Asset Deal im Rahmen eines Insolvenzverfahrens

Den Startschuss für NPL-Transaktionen hat zweifelsohne die Insolvenz der Gontard & MetallBank verursacht. Da es dem Insolvenzverwalter der Bank zunächst nicht gelang, die Gläubiger durch den Einzelverkauf der Forderungen in angemessener Zeit zu befriedigen, entschied er sich in Anlehnung an Erfahrungen in anderen Jurisdiktionen für die Durchführung eines strukturierten Portfolioverkaufs und lockte damit die ersten, auf derartige Transaktionen spezialisierte Investoren auf den deutschen Markt.

Wenngleich die Durchführung einer NPL-Transaktion im Rahmen eines Insolvenzverfahrens vergleichsweise einfach zu sein erscheint⁶, so war doch die Idee selbst, die relativ einfach strukturierte Umsetzung und der Start der rechtlichen Diskussion zwischen den Fachleuten⁷ für den deutschen Markt bahnbrechend.

2.1.2 Konzentration auf das Kerngeschäft

In engem zeitlichem Zusammenhang zur Insolvenz der Gontard & MetallBank AG stand auch die öffentliche Bekanntgabe der Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main, sich aufgrund erheblicher Ertragseinbußen einem Ergebnisverbesserungsprogramm zu unterziehen. Bestandteil dieses Programms war u. a. auch die Gründung einer speziellen Geschäftseinheit, der Institutional Restructuring Unit (IRU), mit einem Geschäftsvolumen von rd. EUR 35 Mrd., die sich ausschließlich mit dem Verkauf der notleidenden Kredite und der nicht zum neu definierten Kerngeschäft der Bank zählenden Aktivitäten im In- und Ausland beschäftigen sollte.

2.1.3 Rettung des Finanzplatzes Deutschland

Wie auch in anderen Ländern (USA, Japan, Südkorea und Taiwan) führte auch die vom Bundesverband deutscher Banken institutionalisierte Betreuung von angeschlagenen Kreditinstituten mittels der Delmora Bank zu einer Belebung des NPL-Marktes in Deutschland, wobei zu beachten ist, dass diese Auffanglösung nicht wie in anderen Fällen staatlich initiiert oder reglementiert wurde.

In diesem Fall wurde die Auffanglösung selbst, die Delmora Bank, Gegenstand einer NPL-Transaktion. Diese Transaktion stellte mit rd. 14.300 Krediten nicht nur eine zahlenmäßig sehr große Transaktion dar. Sie war gleichzeitig der erste

6 Die Gläubigerversammlung ist als Entscheidungsträger vergleichsweise leicht zu überzeugen, da die Öffentlichkeitswirkung und die Auswirkungen auf die Ergebnisrechnung bzw. das Eigenkapital im Vergleich zu Going-Concern-Strukturen von geringerer Bedeutung sind.

7 Die Diskussion in der Literatur, aber auch vor Gericht, umfasste insbesondere die Auswirkungen derartiger Transaktionen auf das Bankgeheimnis und den Datenschutz.