

DISTRESSED ASSETS

Verkaufen oder auslagern?

Outsourcing als Alternative zum Verkauf von NPL?

Obwohl die Zahl von NPL-Portfolioverkäufen derzeit wieder leicht abzubauen scheint, haben die deutschen Banken noch mehr als genug dieser Distressed Assets in ihren Büchern. Die Frage nach dem richtigen Umgang mit Forderungsbeständen wird daher auch zukünftig aktuell bleiben.

Von Andreas Flechtner

Neben dem Verkauf haben Forderungsinhaber in der Regel auch die Möglichkeit, ihre leistungsgestörten Forderungsbestände über ein Outsourcingmodell (auch Auslagerungsmodell) nach § 25a Abs. 2 KWG optimal im Rahmen der jeweiligen Gesamtbankstrategie zu steuern.

Durch das Finanzmarkttrichlinie-Umsetzungsgesetz (FRUG) vom 01. November 2007 wurde diese Vorschrift ebenso wie die entsprechenden Vorschriften des WpHG (namentlich § 33 Abs. 2) und der MaRisk neu gefasst. Demnach können weiterhin alle Aktivitäten und Prozesse ausgelagert werden, solange dadurch die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsorganisation gem. § 25a Abs. 1 KWG nicht beeinträchtigt wird. Eine Einschränkung für Work-out-Leistungen ist hiermit eindeutig nicht verbunden, so dass dieser Geschäftsbereich weiterhin ausgelagert werden kann.

Bei Portfoliotransaktionen suchen die verkaufenden Banken häufig bewusst die Öffentlichkeit, um ausdrücklich auf die Verbesserungen des Kreditbuchs hinzuweisen. Treibende Argumente für Portfoliotransaktionen waren und sind hierbei unter anderem erhebliche Kosteneinsparungen, erhoffte Ratingverbesserungen, Entlastungen

auf der Eigenkapitalseite sowie die Ausnutzung von Pauschalwertberichtigungen. Die Entscheidung für die zielführendste Strategie muss individuell und unter Berücksichtigung des jeweiligen Geschäftsmodells der Bank getroffen werden. Die folgenden Abwägungen können die unterschiedlichen Ansätze insoweit nur exemplarisch beleuchten.

Zahlreiche Abwägungen

Während die Forderungen beim klassischen Outsourcing weiterhin auf der Bankbilanz bleiben, kann ein Verkauf das Kreditbuch tatsächlich entlasten. Damit kann die Bank auch der höheren Eigenkapitalbindung für Risikopositionen wirksam begegnen und sich sodann wieder vermehrt auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Beim Verkauf muss jedoch auch der Verkäufer nicht unerhebliche Transaktionskosten berücksichtigen. Er muss beispielsweise die Daten entsprechend der mittlerweile marktüblichen Standards aufbereiten und präsentieren, Datenräume für Due Diligences bereitstellen sowie professionelle Transaktionsberater engagieren. Diese Setup-Kosten entfallen bei Outsourcingentscheidungen nahezu vollständig. Umgekehrt verhält es sich auf der



Ertragsseite. Der Verkauf von notleidenden Kreditforderungen kann je nach Kaufpreis und bereits gebildeten Wertberichtigungen zu signifikanten außerordentlichen Erträgen führen und Jahresabschlüsse positiv beeinflussen. Beim Outsourcing sind derartige Skaleneffekte in der Regel nicht zu erwarten. Hier spielt eher die Möglichkeit eine Rolle, die professionelle laufende Bearbeitung von NPLs einem Special Servicer zuzuführen, der – im Verhältnis zu den dafür anfallenden laufenden Kosten – einen Mehrwert gegenüber der Inhouse-Bearbeitung generiert.

In beiden Fällen können Personal- und Sachkosten eingespart werden, wenn die Bearbeitung nicht mehr in der Bank, sondern bei einem spezialisierten Dienstleister erfolgt. ←



Andreas Flechtner ist Rechtsanwalt und Prokurist bei der Crown Westfalen Credit Services GmbH in Bochum.
Andreas.flechtner@westfalen-cs.de