

Servicer für Problemkredite im öffentlich-rechtlichen Bankensektor

Jörg Boltersdorf und Jens Hildebrandt

Initiativen zur Verwertung notleidender Darlehen gab es in der Sparkassen-Gruppe schon einige. Gleichwohl schien in wichtigen Punkten die nötige Expertise zu fehlen, sodass manches Institut sich außerhalb des Verbundes nach Lösungen umsah. Deshalb haben Nord-LB und WestLB mit der Shinsei Bank einen im Markt für Non-performing Loans (NPL) erfahrenen Partner an Bord genommen. In dieser Kombination sehen die Autoren beste Voraussetzungen, dass sich ihr Haus zum Special Servicer für die gesamte S-Gruppe entwickelt, deren NPL-Volumen auf bis 100 Milliarden Euro geschätzt wird. (Red.)

Mitte des Jahres 2005 haben die Nord-LB und die WestLB in Deutschland völliges Neuland betreten: Gemeinsam mit der Shinsei Bank wurde die SGK Servicegesellschaft Kreditmanagement mbH, ein Servicer für gekündigte Problemkredite, gegründet. Der Dienstleister ist Teil einer Kreditplattform, die bereits Ende 2006 nominal etwa 2,2 Milliarden Euro an gekündigten Abwicklungskrediten (NPL) mit dem Schwerpunkt gewerblicher Immobilienfinanzierungen angekauft hat.

Im Rahmen dieser Plattform nimmt das Joint Venture als Servicer inklusive sämtlicher operativen Aufgabenstellungen der Abwicklung eine tragende Rolle ein, wird eigenständig geführt und agiert selbstständig am Markt. Die besondere Herkunft mit 66,6 Prozent öffentlich-rechtlichen Anteilseignern hat zur Folge, dass die Sparkassen-Finanzgruppe im Fokus des Unternehmens steht. Zusätzlich fließen internationale Erfahrungen der Shinsei Bank ein, die seit dem Jahr 2000 insgesamt 16 Milliarden Euro an eigenen und zehn Milliarden Euro an international zugekauften notleidenden Krediten bearbeitet.

Fokussierung auf die Sparkassen-Finanzgruppe

Die SGK baut sich zum Marktführer in der Bearbeitung von notleidenden gewerblichen Immobilienfinanzierungen (sogenanntes NPL-Geschäft) im öffentlich-rechtlichen Sektor auf. Darüber hinaus wird die Produktpalette um gewerbliche Kredit-Restrukturierungen (sogenanntes SPL-Geschäft) erweitert. Vom Wettbewerb soll sich der Servicer durch mehrere Faktoren abgrenzen. Die SGK ist langfristig orientiert und mit

einem starken Gesellschafterkreis ausgestattet. Darüber hinaus verfügt sie über ein internationales Servicer-Know-how. Im Asset-Management wird vorrangig ein kooperativer Lösungsansatz mit dem Schuldner verfolgt. Bei der Vermarktung von Immobilien wird ein optimaler Verkauf unter Berücksichtigung von Zeit und Wert angestrebt.

Grundsätzlich sind alle Sparkassen und Landesbanken Zielkunden des Unternehmens. Das Geschäftsmodell und die verkaufsbegleitenden Prozesse sind auf eine langfristige und dauerhafte Partnerschaft zu den Sparkassen und den Landesbanken ausgerichtet. Hierfür arbeitet der Dienstleister eng mit den Sparkassenverbänden zusammen. Das Modell Pro des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) für die Problemkreditbearbeitung sieht den Forderungsverkauf als Möglichkeit vor. Die SGK ist dazu die Verbundlösung und befindet sich in ständigem Dialog mit den Sparkassen und Sparkassenverbänden.

Die Sparkassen sind sehr verbundtreu und präferieren Geschäftsverbindungen zu öffentlich-rechtlichen Verbundpartnern. Der Forderungsverkauf bedarf allerdings prozessbezogener Unterstützung durch erfahrenes Personal vor Ort, sodass Verkäufer und Käufer der Forderung kostenschonend und zufrieden das

Die Autoren

Dr. Jörg Boltersdorf ist Geschäftsführer und **Jens Hildebrandt** ist Leiter Vertrieb bei der SGK Servicegesellschaft Kreditmanagement mbH, Frankfurt am Main.

angestrebte Geschäft organisieren und abschließen können. Auch die Auswirkungen eines Forderungsverkaufs auf die Region finden besondere Beachtung, so unter anderem durch die Vermeidung von negativem öffentlichen Interesse in der regionalen Unternehmerschaft, der lokalen Presse und Politik, worauf im Asset-Management soweit wie möglich abgestellt wird (leitende Mitarbeiter der SGK verfügen über langjährige Erfahrungen als Führungskräfte in der Sparkassen-Finanzgruppe).

Entsprechend dem Neuaufbau der Gesellschaft ist auch das Leistungsspektrum auf bestimmte Segmente von Problemkrediten ausgerichtet. Bearbeitet werden möglichst immobilienbesicherte Abwicklungskredite mit einer Portfoliogröße ab drei Millionen Euro, bevorzugt im zweistelligen Millionenbereich. Die Einzelengagementgröße sollte mindestens 500 000 Euro betragen; im Zusammenhang mit größeren Portfolios beziehungsweise soweit betriebswirtschaftlich sinnvoll kommen auch immobilienbezogene Abwicklungskredite mit einer Einzelengagementgröße von 100 000 bis 500 000 Euro in Betracht. Im Rahmen von Portfolios werden auch Konsortialkreditanteile (Abwicklung) angekauft – die notwendigen Partnerzustimmungen holt der Verkäufer ein. Ebenso können Abwicklungskredite mit Förderbankanteil erworben werden – die Abstimmung mit den Förderbanken erfolgt einzelfallbezogen durch den Verkäufer.

Rasant wachsendes Volumen

Bereits in dritten Quartal 2006 bearbeitete der Special Servicer ein NPL-Volumen von nominal rund 700 Millionen Euro, das im ersten Quartal 2007 auf 2,2 Milliarden Euro anwächst. Eine Umfrage bei über 100 beteiligten Sparkassen wurde abgeschlossen und mit etwa 20 Sparkassen werden Verhandlungen über NPL-Transaktionen geführt. Der Aufbau der Gesellschaft liegt im Plan – insgesamt 22 Mitarbeiter konnten bis Jahresende 2006 aufgenommen werden.

Das Konzept der Gesellschafter, die Vorteile der Landesbanken mit dem Know-how der Shinsei Bank zu bündeln, ist zukunftsorientiert. Der Bedarf im öffentlich-rechtlichen Markt ist groß und die Bereitschaft, die Dienstleistungen zu nutzen, wächst stetig. Dank der Finanzkraft der Gesellschafter können größere Portfolios angekauft werden, sodass auch 2007 dynamisches Wachstum möglich ist. ■