

## Task Force startet mit NPL Fonds 2 und Fairneß durch!

Auf der Suche nach der idealen Fondskonzeption kommt es bekanntlich auf die optimale Kombination der einzelnen Merkmale an. Bei vielen Fonds muß man dabei Kompromisse in Kauf nehmen: Entweder ist die Laufzeit sehr lang, die Streuung gering, die Renditeerwartungen und das Upside-Potential gedeckelt, viel Fremdkapital an Bord mit entsprechenden Zinsänderungsrisiken, oder man bewegt sich in ausländischen bzw. exotischen Märkten, Währungen und Rechtsgebieten. Ein Fondsanbieter, der eine Konzeption entwickelt hat, die keine der oben genannten Einschränkungen aufweist, ist die **Task Force Investor GmbH/Leipzig**. Der Initiator startet derzeit mit seinem zweiten Fonds **Task Force NPL Fonds Nr. 2** in den Vertrieb. Die vorgesehene Laufzeit liegt bei ca. 4,5 Jahren, die prognostizierte Rendite bei 10 % p. a. (IRR) nach Steuern der Fondsgesellschaft. Attraktive Eckdaten also, aber was ist 'NPL' genau, und wie funktioniert das Geschäftsmodell des Anbieters und seiner Partner, mit dem die lukrativen Renditen erzielt werden sollen?

Das Kürzel 'NPL' steht für 'Non Performing Loans' bzw. notleidende Kreditforderungen. Vor allem im Bankbereich ermöglicht der Verkauf von notleidenden Darlehensforderungen privaten wie öffentlichen Banken und Sparkassen, ihre laufenden Aktivitäten zur Verbesserung ihrer Risikostruktur voranzutreiben. Das gehandelte Volumen von Kredit-Portfolios steigt seit 2004 stetig an, wobei eine Studie von **PriceWaterhouseCoopers** aus dem Jahr 2010 weiterhin ein starkes Wachstum beim Handel mit NPL-Forderungspaketen prognostiziert. Der Markt wird laut einem Marktbericht der **Deutsche Bank Research** vom 05.04.2007 durch Immobiliendarlehen dominiert. Verkäufer sind zu großen Teilen Kreditinstitute. Bei deutschen Banken gelten aktuell Kredite i. H. v. 213 Mrd. € als ausfallgefährdet. Derzeit werden daher Kreditportfolios mit Nominalforderungen von mehreren Hundert Mrd. € zum Kauf angeboten. Für den Ankauf dieser Kreditportfolios werden i. d. R. Kaufpreise gezahlt, die einem Bruchteil des Nominalwertes der Forderungen entsprechen. Die Konzeption des Task Force NPL Fonds 2 bietet Anlegern die Möglichkeit, an diesem Markt teilzuhaben und Erlöse aus dem 'Kreditankauf und Servicing' zu erzielen.



Hierzu beabsichtigt der Fonds, nur den i. d. R. nach der Verwertung von Immobilien verbleibenden Teil der Forderungen zu erwerben. D. h., der Fonds geht keine direkten immobilien-spezifischen Risiken ein oder erwirbt notleidende Immobilien direkt oder indirekt. Der typische Schuldner solcher Forderungen ist der klassische deutsche Mittelstand, also etwa der mittelständische Unternehmer, der sprichwörtlich auch einmal 'Pech hatte' und dem die Bank irgendwann 'den Hahn zugedreht hat'. Die Höhe der Nominalforderungen in den gehandelten Portfolios beträgt meistens Hunderte von Millionen Euro. Die Geltendmachung der unbesicherten Restforderungen gegen die Schuldner wird in den meisten Fällen aufgrund der abgegebenen eidesstattlichen Versicherungen der Schuldner oder wegen anhängigem Insolvenzverfahren und des damit zusammenhängenden Aufwands von den Banken und deren Servicern vernachlässigt. Genau hier setzt die Strategie des erfahrenen Fonds-Partners **Publity AG/Leipzig** an, die seit 1999 am Finanzmarkt tätig ist und seit 2006 auf das Servicing von Kreditforderungen spezialisiert ist: Die Publity AG ist im Auftrag des Fonds erfolgsabhängig als Abwicklungsdienstleister tätig und ist gemäß prospektiertem Servicing-Vertrag beauftragt, die angekauften Forderungen geltend zu machen bzw. durchzusetzen.

Hierbei handelt die Publity AG, die ebenso wie die Initiatorin Task Force Investor GmbH Mitglied in der **Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing (BKS)** ist, auf Grundlage des ethischen

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)

02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: [kmi@markt-intern.de](mailto:kmi@markt-intern.de)

... für den vertraulichen Kontakt

**kapitalmarkt intern** – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

**markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, [www.markt-intern.de](http://www.markt-intern.de). Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0173-3516

Servicings: "Ca. 95 % der Erlöse, die wir aus Kreditforderungen erzielen, resultieren aus freiwilligen Zahlungen", so **Thomas Olek**, Vorstandsvorsitzender der Pubity AG und ebenfalls Beisitzer der Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing (BKS), die mit einem entsprechenden 'Code of Conduct' hohe Qualitätsstandards für die Branche etabliert: "Unser Grundsatz lautet: Aus Schuldner werden Kunden. Wer viel hat, zahlt viel – wer wenig hat, zahlt wenig", so Pubity-Vorstand Olek. Die für den Task Force NPL Fonds Nr. 2 prognostizierten Umsatzerlöse beruhen auf den Erfahrungen von Pubity und setzen sich wie folgt zusammen: ++ zu 34 % aus Vergleichszahlungen der Schuldner bis 2. Quartal 2015 ++ zu 30 % aus Insolvenzverfahren bis 2. Quartal 2015 sowie anschließendem Verkauf der restlichen Insolvenzforderungen an Dritte ++ zu 21 % aus Ratenzahlungen ++ zu 7 % aus Schuldenbereinigungsplänen ++ zu 2 % aus Lästigkeitsprämien sowie nur ++ zu 4 % aus Verwertung von Sicherheiten und nur ++ zu 2 % aus Pfändungen.



Aber kann mit solchen Grundsätzen der Fairneß und des Anstands gegenüber Schuldner überhaupt eine attraktive Rendite erwirtschaftet werden? Ja, man kann, lautet die Antwort! Gemäß einer Prüfung der Leistungsbilanz durch das Wirtschaftsprüfungsunternehmen **Rödl & Partner** hat Pubity bspw. im Zeitraum von 2008 bis 2010 mit einem großen Forderungspaket Erlöse des 4,5fachen des Kaufpreises erzielt! Für die Erlösprognose des Task Force NPL Fonds Nr. 2 geht das Management jedoch nur von einem – gegenüber der dokumentierten Ist-Erlösquote – konservativen Multiplikator von 2,8 aus. D. h. es wird angenommen, daß bei einem geplanten Eigenkapital-Fondsvolumen von ca. 22 Mio. € aus den zum Kaufpreis von 20 Mio. € erworbenen Kreditportfolios über die Laufzeit Erlöse von 56 Mio. € erzielt werden können. Die vertraglich festgelegten Investitionskriterien schreiben diesbezüglich u. a. vor, daß der Kaufpreis maximal 1,5 % des Nominalwertes der Forderung betragen darf.

Bestätigt wird das Fondskonzept ebenfalls durch die erfreuliche Entwicklung des Vorgängerfonds **Task Force NPL Fonds Nr. 1**, der per Ende 2010 mit einem Eigenkapitalvolumen von 7,4 Mio. € geschlossen wurde. Der Fonds erwarb gemäß aktuellem Geschäftsbericht drei Forderungspakete zu einem Gesamtkaufpreis von 5,79 Mio. € sowie von einer Nominalgesamtforderungshöhe von 392 Mio. € (1,48 %). Gemäß einer 'k-mi' vorliegenden Bestätigung von Rödl & Partner wurden hiermit zum 30.06.2011 Erlöse von 2.945.001,27 € erzielt. "Die mit Stichtag zum 30.06.2011 eingegangenen Erlöse in Höhe von rund 3 Mio. € resultieren aus der Verwertung von lediglich knapp 10 % der Schuldnerfälle aus den Forderungsportfolios des Task Force NPL Fonds Nr. 1", so Task Force-Geschäftsführer **Michael Hauck** gegenüber 'k-mi'. Nach den bisher erwirtschafteten Erträgen, so Fondsgeschäftsführer Hauck, wurde auf der Gesellschafterversammlung des Task Force NPL Fonds Nr. 1 Ende Mai 2011 in Leipzig offengelegt, daß bis zum Jahresende wie geplant kumulierte Ausschüttungen von 50 % des Kommanditkapitals erfolgen werden, was die Plausibilität des Geschäftsmodells von Task Force deutlich unterstreicht.

**'k-mi'-Fazit:** Erfolg durch Fairneß ist die Maxime von Task Force im Segment des ethischen NPL-Servicing. Daß sich hierbei mit Moral und Respekt gegenüber mittelständischen Schuldner überaus attraktive Renditen erzielen lassen, hat der vertraglich verpflichtete Servicer Pubity AG bereits nachgewiesen, und auch der Vorgängerfonds Task Force NPL Fonds Nr. 1 entwickelt sich aussichtsreich. Das aktuelle Angebot Task Force NPL Fonds Nr. 2 setzt diesen Weg konsequent fort. Die Konzeption setzt vor allem auf folgende Sicherheitsmerkmale: ++ kein Fremdkapital ++ Streuung der Investitionen in ein Portfolio aus Forderungspaketen, das nach ++ festen Investitions- und Kaufpreiskriterien erworben wird. Dies ermöglicht eine attraktive Rendite von 10 % p. a. bei einer überschaubaren Laufzeit von ca. 4,5 Jahren.

Auszug aus 'k-mi' 26/2011 vom 01. Juli 2011

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip  
kapital-markt intern  
Bank intern  
steuerberater intern  
Ihr Steuerberater  
EXCLUSIV (Schweiz)



...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

immobilien intern  
versicherungstip  
investment intern  
recht intern  
Anleihen  
inside track (USA)