

Amtsblatt der Europäischen Union

C 405



Ausgabe
in deutscher Sprache

Mitteilungen und Bekanntmachungen 21. Oktober 2022

65. Jahrgang

Inhalt

II Mitteilungen

MITTEILUNGEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN STELLEN DER EUROPÄISCHEN UNION

Europäische Kommission

2022/C 405/01	Mitteilung der Kommission zu Leitlinien für die bestmögliche Ausführung von Verkäufen notleidender Kredite auf Sekundärmärkten	1
2022/C 405/02	MITTEILUNG DER KOMMISSION — Genehmigung des Inhalts eines Entwurfs einer Verordnung der Kommission zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 der Kommission hinsichtlich ihrer Geltungsdauer	50
2022/C 405/03	MITTEILUNG DER KOMMISSION — Genehmigung des Inhalts eines Entwurfs einer Verordnung der Kommission zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 der Kommission hinsichtlich ihrer Geltungsdauer	53
2022/C 405/04	Mitteilung der Kommission über die Anwendung der Übergangsregeln für den Ursprung betreffend die diagonale Kumulierung zwischen den anwendenden Vertragsparteien in der Pan-Europa-Mittelmeer-Zone (PEM)	56
2022/C 405/05	Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss (Sache M.10864 — AGC GLASS EUROPE / INTERPANE) ⁽¹⁾	61
2022/C 405/06	Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss (Sache M.10870 — CAPVEST / NATRA) ⁽¹⁾	62

DE

⁽¹⁾ Text von Bedeutung für den EWR.

IV Informationen

INFORMATIONEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN STELLEN DER EUROPÄISCHEN UNION

Rat

2022/C 405/07	Mitteilung an die Personen, Organisationen und Einrichtungen, die den restriktiven Maßnahmen nach dem Beschluss 2014/145/GASP des Rates, geändert durch den Beschluss (GASP) 2022/1986 des Rates, und der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates, durchgeführt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/1985 des Rates, über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, unterliegen ...	63
2022/C 405/08	Mitteilung an die natürlichen oder juristischen Personen, Organisationen oder Einrichtungen, die den restriktiven Maßnahmen nach dem Beschluss 2014/145/GASP des Rates, geändert durch den Beschluss (GASP) 2022/1986 des Rates, und der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates, durchgeführt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/1985 des Rates, über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, unterliegen	65
2022/C 405/09	Mitteilung an die betroffenen Personen, die den restriktiven Maßnahmen nach dem Beschluss 2014/145/GASP des Rates und nach der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, unterliegen	66
2022/C 405/10	Mitteilung an bestimmte Personen und Organisationen, die den restriktiven Maßnahmen nach dem Beschluss 2010/413/GASP des Rates und nach der Verordnung (EU) Nr. 267/2012 des Rates über restriktive Maßnahmen gegen Iran unterliegen	68

Europäische Kommission

2022/C 405/11	Euro-Wechselkurs — 20. Oktober 2022	69
---------------	---	----

V Bekanntmachungen

VERWALTUNGSVERFAHREN

Europäische Kommission

2022/C 405/12	BEKANNTMACHUNG GEMÄß ARTIKEL 29 ABSATZ 2 DES STATUTS — Ausschreibung der Stelle des Generaldirektors/der Generaldirektorin der Behörde für die Krisenvorsorge und -reaktion bei gesundheitlichen Notlagen (HERA) (Besoldungsgruppe AD 15) — COM/2022/10417	70
---------------	--	----

VERFAHREN BEZÜGLICH DER DURCHFÜHRUNG DER WETTBEWERBSPOLITIK

Europäische Kommission

2022/C 405/13	Vorherige Anmeldung eines Zusammenschlusses (Sache M.10950 – OTPP / MAHINDRA / MSPL) — Für das vereinfachte Verfahren infrage kommender Fall ⁽¹⁾	71
---------------	---	----

⁽¹⁾ Text von Bedeutung für den EWR.

II

(Mitteilungen)

MITTEILUNGEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN STELLEN
DER EUROPÄISCHEN UNION

EUROPÄISCHE KOMMISSION

**Mitteilung der Kommission zu Leitlinien für die bestmögliche Ausführung von Verkäufen
notleidender Kredite auf Sekundärmärkten**

(2022/C 405/01)

Inhalt

	<i>Buchseite</i>
GLOSSAR UND DEFINITIONEN	3
ZUSAMMENFASSUNG	7
EINFÜHRUNG	11
1. Entwicklung der Transaktionsstruktur: Auswahl des Portfolios	12
1.1. Wichtigste Aktivitäten	12
1.2. Bewertung der rechtlichen/steuerlichen/und den Verbraucherschutz betreffenden Einschränkungen	13
1.3. Ziele des Verfahrens zur Auswahl des Portfolios	14
1.4. Technische Aspekte des Verfahrens zur Auswahl des Portfolios	16
1.5. Überlegungen zum Einsatz erforderlicher interner Ressourcen und dem Bedarf möglicher zusätzlicher externer Unterstützung	17
1.6. Organisatorische Aspekte	17
2. Vorbereitungsphase	18
2.1. Wichtigste Aktivitäten	18
2.2. Anzahl der Phasen des Verfahrens und Zeitplan	18
2.3. Vorbereitung der wichtigsten Dokumente	19
2.4. Vorbereitung des Loan Tape und Abrufen der Unterlagen	19
2.5. Entscheidung zur Einrichtung eines virtuellen Datenraums	20
2.6. Vorbereitung des Kreditverkaufs- und -Kaufvertrags (Lspa)	21
3. Vorvermarktungsphase	22
3.1. Wichtigste Aktivitäten	22
3.2. Marktsondierungen	22
3.3. Festlegung der besten Vermarktungsstrategie	23
3.4. Vorbereitung des Prozesses und der Vermarktungsmaterialien für die Phase des unverbindlichen und des verbindlichen Angebots	25
4. Unverbindliche Angebotsphase (Phase 1)	27
4.1. Wichtigste Aktivitäten	27

4.2. Einleitung des Bieterverfahrens und Verteilung des Informationspakets	28
4.3. Bieter, die eine erste Due-Diligence-Prüfung durchführen	29
4.4. Einreichung der unverbindlichen Angebote durch die Bieter und Auswahl der Bieter, die in Phase 2 übernommen werden	29
5. Phase des verbindlichen Angebots (Phase 2)	29
5.1. Wichtigste Aktivitäten	29
5.2. Vom Verkäufer bereitzustellende Informationen	30
5.3. Bewährte Verfahren	30
6. Unterzeichnung der Unterlagen der Transaktion und Abschluss der Transaktion	34
6.1. Wichtigste Aktivitäten	34
6.2. Wichtige Überlegungen zu möglichen Risiken	35
6.3. Erwägungen zum Lspa	36
6.4. Sonstige Erwägungen	36
6.5. Preiszuteilung	36
7. Nach Abschluss	37
7.1. Wichtigste Aktivitäten	37
7.2. Übertragungsverfahren	37
7.3. Verantwortung des Verkäufers	38
7.4. Aktivitäten nach Abschluss des Verkaufs	38

ANHÄNGE

GLOSSAR UND DEFINITIONEN

Einphasen-Verfahren	Ein NPL-Verkaufsverfahren, bei dem nur eine Phase mit einem verbindlichen Angebot (<i>Phase 2</i>) vorgesehen ist.
Zweiphasen-Verfahren	Ein NPL-Verkaufsverfahren, bei dem eine Phase mit einem unverbindlichen Angebot (<i>Phase 1</i>) und eine Phase mit einem verbindlichen Angebot (<i>Phase 2</i>) vorgesehen ist.
Bekämpfung der Geldwäsche (anti-money laundering, AML)	Geldwäsche ist eine Form der Finanzkriminalität. Dabei wird die Herkunft kriminell erlangter Gelder („schmutziges Geld“) so verschleiert, dass es scheint, als stammten sie aus einer legalen Quelle. Unter dem Begriff <i>Bekämpfung der Geldwäsche (AML)</i> versteht man die Aktivitäten, die Finanzinstitute durchführen, um gesetzliche Vorschriften zur aktiven Überwachung auf verdächtige Aktivitäten und deren Meldung einzuhalten.
Analysebericht	Sobald der Verkäufer <i>unverbindliche Angebote</i> von <i>Investoren der Phase 1</i> erhält, vergleicht er sie mit anderen Angeboten, analysiert sie und erstellt einen <i>Analysebericht</i> über die <i>unverbindlichen Angebote</i> . Dies unterstützt den Verkäufer beim Treffen einer Vorauswahl der in Frage kommenden Bieter, die dann in die <i>Phase 2</i> des Verfahrens übernommen werden können. Sobald der Verkäufer <i>verbindliche Angebote</i> von <i>Investoren der Phase 2</i> erhält, vergleicht er sie mit anderen verbindlichen Angeboten, analysiert sie und erstellt einen <i>Analysebericht</i> über die <i>verbindlichen Angebote</i> .
Auktionsarten	Der Verkäufer kann eine <i>Auktionsart</i> für den geplanten NPL-Verkauf auswählen. In Anhang 4 dieser Richtlinien befindet sich eine Liste der üblichen Auktionsarten.
Bericht über die vereinbarten Verfahren (Agreed-upon Procedures, AUP-Bericht)	Der <i>Bericht über die vereinbarten Verfahren (AUP-Bericht)</i> ist Teil der <i>Due-Diligence-Prüfung</i> des Verkäufers, der den Investoren zur Verfügung gestellt werden sollte. Bei <i>AUP-Aufträgen</i> führt ein Experte bestimmte Verfahren durch, die zwischen dem Experten, dem Verkäufer und geeigneten Dritten vereinbart wurden. Auf der Grundlage der bei der <i>Due-Diligence-Prüfung</i> festgestellten Sachverhalte wird ein <i>AUP-Bericht</i> vom Experten erstellt und den Parteien übermittelt, die den Verfahren zugestimmt haben.
Verbindliches Angebot (Binding offer, BO)	Das verbindliche Angebot, das von den <i>Investoren der Phase 2</i> übermittelt wird.
Datum der Übermittlung des verbindlichen Angebots	Der vom Verkäufer festgelegte Fälligkeitstermin für das Einreichen eines verbindlichen Angebots von den <i>Investoren der Phase 2</i> .
Leitlinien zum verbindlichen Angebot	Schriftliche Leitlinien, die der Verkäufer den <i>Investoren der Phase 2</i> zur Verfügung stellt und in denen Form und Inhalt des <i>verbindlichen Angebots (BO)</i> detailliert beschrieben werden.
Große Auktion	Eine <i>große Auktion</i> ist ein typisches <i>Zweiphasen-Verfahren</i> , bei dem eine große Anzahl von Investoren aufgefordert wird, ein <i>indikatives, unverbindliches Angebot</i> einzureichen. Nach dieser ersten Stufe des Auktionsverfahrens wird für eine Reihe ausgewählter Investoren, die aufgefordert werden, ein <i>endgültiges, verbindliches Angebot</i> abzugeben, eine <i>Due-Diligence-Prüfung</i> durchgeführt. Nach dieser zweiten Stufe des Auktionsverfahrens wird ein <i>einzelner bevorzugter Bieter</i> ausgewählt, mit dem der Verkäufer Verhandlungen in Bezug auf den <i>LSPA</i> und gegebenenfalls zusätzliche Übertragungsvereinbarungen aufnimmt. In den Leitlinien wird eine <i>große Auktionsverfahren</i> dargestellt.
Abschluss	Das Datum, an dem die NPL-Transaktion rechtlich abgeschlossen wird und üblicherweise das Datum, an dem der Verkaufspreis gezahlt wird und an dem das Eigentum an den NPL auf den Käufer übergeht.
Stichtag	Der Verkäufer bestimmt üblicherweise einen <i>Stichtag</i> , ab dem der Käufer die Erträge aus den NPL erhält, und teilt diesen den <i>Investoren der Phase 2</i> mit.
Mangelhafte NPL	NPL, die entweder nicht alle <i>Zulassungskriterien</i> erfüllen oder für die mindestens ein <i>Ausschlusskriterium</i> festgestellt wurde.

Qualifizierungsmerkmal für die Offenlegung	Der Verkäufer kann bestimmte <i>Zusicherungen und Gewährleistungen</i> für die Offenlegung näher bestimmen, zum Beispiel: „Der Verkäufer garantiert, dass alle Sicherheiten erstrangige Hypotheken sind, außer in Fällen, in denen dies vom Verkäufer gegenüber dem Käufer ordnungsgemäß (in einer Form, die vom Verkäufer belegt werden kann) bis zum [Datum der letzten Offenlegung] offengelegt wurde.“
Due-Diligence-Prüfung und Due-Diligence-Unterlagen	Im Verlauf einer <i>Due-Diligence-Prüfung</i> stellt der Verkäufer in rechtskonformer Weise physischen oder virtuellen Zugang zu einschlägigen <i>Due-Diligence-Unterlagen</i> zur Verfügung, auf deren Grundlage juristische und operative Sachverständige der <i>Investoren der Phase 2</i> die Qualität und Verfügbarkeit der Dokumente sowie die in die Preisfestlegung eingeflossenen Annahmen überprüfen und die Anforderungen in Bezug auf die <i>Zusicherungen und Gewährleistungen</i> für den LSPA bewerten können.
Ausschluss- oder Zulassungskriterien	<i>Zulassungskriterien</i> sind die im LSPA vereinbarten Kriterien, die für jeden verkauften <i>notleidenden Kredit (NPL)</i> erfüllt sein müssen. <i>Ausschlusskriterien</i> sind die im LSPA vereinbarten Kriterien, die keiner der verkauften NPL aufweist (aufweisen sollte).
Externe Dienstleister	<i>Externe Dienstleister</i> bieten Verkäufern bei einem NPL-Verkaufsverfahren allgemeine Unterstützung; dazu gehören Finanzberater, technische Berater, <i>Transaktionsplattformen</i> und Anbieter von virtuellen Datenräumen (VDR). Weitere Informationen zu speziellen Kategorien von externen Dienstleistern sind in Anhang 3 aufgeführt.
Informationsmemorandum	Das <i>Informationsmemorandum</i> enthält eine kurze Darstellung der wichtigsten Merkmale der NPL, die verkauft werden sollen.
Neubewertung des LSPA durch die Investoren	Neubewertung des Entwurfs des Kreditverkaufs- und -kaufvertrags (LSPA), die üblicherweise am <i>Datum der Abgabe eines verbindlichen Angebots</i> von einem Investor der Phase 2 übermittelt wird.
KYC-Standards (know your customer oder know your client, KYC)	<i>KYC-Standards (Standards der Kenntnis der Kundenidentität)</i> werden in der Finanzdienstleistungsbranche angewendet; in den <i>KYC-Standards</i> werden die Anforderungen zur Überprüfung der Identität, Eignung und der mit der Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung verbundenen Risiken festgelegt. Diese Verfahren sind Teil der umfassenderen Strategie zur Bekämpfung der Geldwäsche (AML-Strategie).
Loan Tape	Mit dem Begriff <i>Loan Tape</i> wird eine elektronische Datei oder einen Satz von Dateien bezeichnet, in der/dem Daten zu Kreditprodukten aus den Systemen eines Finanzunternehmens erfasst sind. Diese Datei kann als aktueller „Schnappschuss“ einer Teilmenge der Informationen zu einem Kreditportfolio des Verkäufers angesehen werden. Zu diesen Informationen gehören Informationen, die der Verkäufer den <i>Investoren von Phase 2</i> während der Phase 2 zur Verfügung gestellt hat.
Kreditverkaufs- und -kaufvertrag (Loan Sale and Purchase Agreement, LSPA)	Der Kreditverkaufs- und -kaufvertrag, manchmal auch als Verkaufs- und Kaufvertrag oder Schuldenverkaufsvertrag bezeichnet. In den Leitlinien wird die Abkürzung LSPA verwendet.
Termsheet des Kreditverkaufs- und -kaufvertrags (LSPA)	Ein Dokument von höchstens zwei bis vier Seiten, in der die wesentlichen Bedingungen des LSPA (z. B. die vorgesehene Transaktionsstruktur, <i>Zusicherungen und Gewährleistungen</i> des Verkäufers, Haftungsregelung) niedergelegt sind, zu denen der Verkäufer zu einem frühen Zeitpunkt des Verfahrens, z. B. in <i>Phase 1</i> eine Rückmeldung der Investoren erhalten möchte.
Führungskräfte-sitzung	Sitzung(en), die der Verkäufer den <i>Investoren der Phase 2</i> anbietet, in der/denen die <i>Investoren der Phase 2</i> Hintergrundinformationen zu den zu verkaufenden NPL sowie Erklärungen zur Abwicklung oder den vorbereitenden Aktivitäten vor Beginn des Verfahrens erhalten und während denen sie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Verkäufers, die eingehende Kenntnisse in Bezug auf die zu verkaufenden NPL sowie den Aktivitäten vor der eigentlichen Abwicklung des Verfahrens haben, Fragen stellen können.
Verhandelter Verkauf	Der <i>verhandelte Verkauf</i> ist ein bilateraler Prozess, an dem nur ein einziger möglicher Investor beteiligt ist. Aufgrund des fehlenden Wettbewerbs unterscheiden sich die Hauptschritte (in denen die relevanten Unterlagen ausgetauscht werden) und das Ergebnis des Vermarktungsprozesses deutlich von der <i>großen Auktion</i> .

Unverbindliches Angebot	Ein <i>unverbindliches Angebot</i> , d. h. ein indikatives Angebot, das von einem <i>Investor der Phase 1</i> unterbreitet wird, ist ein Angebot, das für den Bieter nicht rechtsverbindlich ist.
Datum der Übermittlung des unverbindlichen Angebots (Binding Offer Date, NBO Date)	Die vom Verkäufer festgelegte Frist für das Einreichen eines unverbindlichen Angebots durch die <i>Investoren der Phase 1</i> .
Geheimhaltungsvereinbarungen (Non-Disclosure Agreements, NDA)	Eine <i>Geheimhaltungsvereinbarung</i> ist eine vom Verkäufer und den interessierten Investoren unterzeichnete Vertraulichkeitsvereinbarung. In der <i>Geheimhaltungsvereinbarung</i> sind die Bedingungen aufgeführt, zu denen der Verkäufer bereit ist, vertrauliche Informationen weiterzugeben. Die Investoren müssen die Vereinbarung unterzeichnen, um Zugang zu den relevanten Daten zu erhalten und eine <i>Due-Diligence-Prüfung</i> einzuleiten.
Notleidende Kredite (NPL)	Ein Bankkredit wird als notleidend eingestuft, wenn es Anhaltspunkte dafür gibt, dass der Kreditnehmer ihn wahrscheinlich nicht zurückzahlen kann (daher die Unterkategorie „Wahrscheinlicher Zahlungsausfall“ („unlikely to pay“, UTP) oder seit mehr als 90 Tagen mit der vereinbarten Raten- oder Zinszahlung in Verzug ist.
Phase 1 = unverbindliche Angebotsphase	Unter <i>Phase 1</i> wird die Phase verstanden, an deren Ende der Verkäufer den Eingang von <i>unverbindlichen Angeboten</i> von allen <i>Investoren der Phase 1</i> erwartet.
Investor der Phase 1	Ein Investor, dem vom Verkäufer gestattet wurde, an <i>Phase 1</i> des NPL-Verkaufsverfahrens teilzunehmen.
Phase 2 = verbindliche Angebotsphase	Unter <i>Phase 2</i> wird die Phase verstanden, an deren Ende der Verkäufer den Eingang von nicht verbindlichen Angeboten von allen <i>Investoren der Phase 2</i> erwartet.
Investor der Phase 2	Ein Investor, dem vom Verkäufer gestattet wurde, an <i>Phase 2</i> des NPL-Verkaufsverfahrens teilzunehmen.
Daten und Dokumente der Phase 2	Daten und Dokumente, die während der Vorbereitungsphase vom Verkäufer erstellt werden und den <i>Investoren der Phase 2</i> zu Beginn der <i>Phase 2</i> zur Verfügung gestellt werden. Neben Daten zu den einzelnen notleidenden Krediten enthalten die <i>Daten und Dokumente der Phase 2</i> üblicherweise die <i>Due-Diligence-Unterlagen</i> , die von den <i>Investoren der Phase 2</i> überprüft werden. Zu den <i>Daten und Dokumenten der Phase 2</i> sollten auch Informationen zu den Kosten und Gebühren gehören, die der Käufer gemäß den Vorschriften des Verkäufers übernehmen soll.
Bevorzugter Bieter	Der Investor, der nach Ansicht des Verkäufers das beste <i>verbindliche Angebot</i> vorgelegt hat. Idealerweise und in den meisten Fällen entspricht der <i>bevorzugte Bieter</i> dem Käufer.
Begleit-schreiben („Process Letter“)	Das <i>Begleitschreiben</i> ist ein Dokument, in dem die Schritte des Verkaufsverfahrens und die von allen Beteiligten einzuhaltenden Fristen aufgeführt sind.
Käufer	Der Investor, mit dem der Verkäufer einen <i>Kreditverkaufs- und -kaufvertrag (LSPA)</i> abschließt.
Q&A-Prozess („Frage- und Antwort-Verfahren“)	Ein Verfahren, das üblicherweise in <i>Phase 2</i> durchgeführt wird und während dem die <i>Investoren der Phase 2</i> Fragen stellen können, die vom Verkäufer beantwortet werden müssen.
Zusicherungen und Gewährleistungen (Representations and Warranties, R&W)	Im Rahmen eines <i>LSPA</i> gegebene <i>Zusicherungen und Gewährleistungen</i> , wobei die R&W des Verkäufers <i>Zusicherungen und Gewährleistungen</i> in Bezug auf die NPL, die zugrunde liegenden Sicherheiten, die Vorverarbeitung usw. umfassen können.
Datum des Übergangs der Dienstleistungspflichten	Das Datum, an dem der Käufer oder ein im Namen des Käufers handelnder Dienstleister die Dienstleistungen, d. h. die Erfüllung der Verpflichtungen in Bezug auf die erworbenen NPL, übernimmt. Das <i>Datum des Übergangs der Dienstleistungspflichten</i> entspricht in der Regel dem <i>Abschlussdatum</i> , kann aber auch nach dem <i>Abschlussdatum</i> liegen, wenn dies zwischen Verkäufer und Käufer vereinbart wird.

Unterzeichnung	Die Unterzeichnung des endgültigen, zwischen dem Verkäufer und dem Käufer vereinbarten <i>LSPA</i> , der vom Verkäufer und Käufer unterschrieben wird. Je nach der Komplexität der zugrunde liegenden Transaktion findet die Unterzeichnung des <i>LSPA</i> entweder vor oder zeitgleich mit dem <i>Abschlussdatum</i> statt.
Gezielte Auktion	Eine <i>gezielte Auktion</i> ist ein Wettbewerbsverfahren, das einer <i>großen Auktion</i> ähnelt, an der aber nur eine kleinere Auswahl von möglichen Investoren teilnimmt (etwa zwei bis acht Investoren). Bei dieser Option hat der Verkäufer üblicherweise mehr Kontrolle über das Verfahren, profitiert aber dennoch von einem wettbewerblichen Umfeld. Dabei handelt es sich in der Regel um ein <i>Zweiphasen-Verfahren</i> , wobei die erste Phase unter speziellen Bedingungen und insbesondere bei großem Zeitdruck wegfallen kann.
Teaser	Ein <i>Teaser</i> ist ein Vermarktungsdokument mit Aussagen in anonymisierter Form, das die wichtigsten Hintergrunddaten zur Transaktion und zusammenfassende Daten zu den zu veräußernden <i>NPL</i> enthält. Darin sind die wichtigsten Elemente der Investitionsmöglichkeiten zusammengefasst.
Transaktions-plattformen	<i>Transaktionsplattformen</i> sind Online-Marktplätze, über die Käufer und Verkäufer von <i>NPL</i> in Kontakt treten können und die zur Unterstützung des Verkaufsverfahrens beitragen. Durch die Plattformen werden <i>NPL</i> -Transaktionen erleichtert, indem Zugang für Investoren hergestellt und technische Unterstützung (einschließlich eines <i>virtuellen Datenraums</i>) bereitgestellt wird. <i>Transaktionsplattformen</i> bieten die Möglichkeit, Online- <i>NPL</i> -Auktionen durchzuführen, wobei sich der Verkäufer für die gewünschte <i>Auktionsart</i> entscheiden kann.
Due-Diligence-Prüfung des Verkäufers	Eine vom Verkäufer durchgeführte Überprüfung, deren Ergebnisse den Investoren mitgeteilt werden. Eine <i>Due-Diligence-Prüfung</i> des Verkäufers kann z. B. eine Neubewertung der Immobilien, Konsistenzprüfungen für ein <i>Loan Tape</i> und eine Überprüfung der rechtlichen Unterlagen umfassen.
Virtueller Datenraum (Virtual data room, VDR)	Ein <i>virtueller Datenraum</i> , der vom Verkäufer genutzt werden kann, um allen <i>Investoren der Phase 2</i> Informationen, Daten und Dokumente bereitzustellen (und den <i>Investoren der Phase 1</i> , es sei denn, der Verkäufer erstellt den <i>virtuellen Datenraum</i> nur für die <i>Phase 2</i>).
Anbieter von virtuellen Datenräumen (VDR-Provider)	Ein (Tech-)Unternehmen, das die Erstellung und Organisation eines <i>virtuellen Datenraums</i> für einen Verkauf von <i>NPL</i> anbietet.

ZUSAMMENFASSUNG

Wie in ihrem Aktionsplan vom 16. Dezember 2020 angekündigt, hat die Kommission – in enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedern und Beobachtern der beratenden Gruppe zu notleidenden Krediten – Leitlinien für die bestmögliche Ausführung von Verkäufen von NPL auf Sekundärmärkten entwickelt. Ziel der Leitlinien ist es, bewährte Kauf- und Verkaufsverfahren für NPL-Transaktionen auf den Sekundärmärkten der EU zu fördern und insbesondere Verkäufer und Käufer zu unterstützen, die weniger Erfahrungen mit Sekundärmarkttransaktionen haben.

Dieses Dokument wurde auf der Grundlage bewährter Verfahren erstellt und beschreibt die Abfolge der wichtigsten Aktivitäten, die bei der Vorbereitung eines kompetitiven Transaktionsprozesses durchgeführt werden müssen. In den Leitlinien werden einige Verfahren und Bedingungen umrissen, die als erforderlich angesehen werden, um ein gutes Ergebnis zu erzielen. Zwar sind die Marktteilnehmer nicht verpflichtet, die Leitlinien zu befolgen, doch mit den Leitlinien wird Verkäufern und Käufern ein klares und strukturiertes Verfahren an die Hand gegeben, das es ihnen ermöglicht, NPL-Transaktionen erfolgreich durchzuführen.

Das Dokument ist im Wesentlichen nach chronologischen Gesichtspunkten aufgebaut. Der Schwerpunkt jedes Kapitels liegt auf einer der speziellen Stufen, nach denen das Verkaufsverfahren abgewickelt werden sollte. In diesem Dokument wird eine „große Auktion“ als Standardverfahren für eine NPL-Verkaufstransaktion definiert, das sich aus vielen verschiedenen Einzelphasen zusammensetzt, die in zwei Hauptstufen unterteilt werden können: in die Phase eines unverbindlichen Angebots (*Phase 1*) und die eines verbindlichen Angebots (*Phase 2*).

Die unten stehende Tabelle enthält eine kurze Zusammenfassung des vorliegenden Dokuments mit allen Phasen des Transaktionsverfahrens. In der Tabelle werden die wichtigsten Aktivitäten und die zentralen Ergebnisse jeder einzelnen Phase dargestellt. Weitere Informationen zu diesen Phasen sind in den jeweiligen Kapiteln des Hauptteils der Leitlinien aufgeführt.

Phase	Wichtigste Aktivitäten	Wichtigste Ergebnisse
<div style="background-color: #4F81BD; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> <p>1.</p> <p>Entwicklung der Transaktions- struktur: Auswahl des Portfolios</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> — Bewertung möglicher rechtlicher/steuerlicher/und den Verbraucherschutz betreffender Einschränkungen — Überprüfung des bestehenden IT-Systems, um eine Optimierung des Auswahlprozesses zu ermöglichen — Festlegung des Transaktionsumfangs/Auswahl des Portfolios, das verkauft werden soll — Entscheidung für den Einsatz <i>externer Dienstleister</i> und/oder anderer externer Berater — Bestimmung des effizientesten und wirksamsten organisatorischen Aufbaus zur Durchführung des Verfahrens (gegebenenfalls mit Unterstützung durch <i>externe Dienstleister</i>) — Andere Überlegungen zu den Dienstleistungen, der Erstellung des Portfolios und Festlegung des „Preislimits“ 	<ul style="list-style-type: none"> — Mögliche Verbesserungen des IT-Systems — Auswahl des Portfolios, das verkauft werden soll — Festlegung der Organisationsstruktur zur Durchführung des Transaktionsverfahrens — Verträge mit <i>externen Dienstleistern</i> (falls relevant/erforderlich)

Phase	Wichtigste Aktivitäten	Wichtigste Ergebnisse
2. Vor- bereitungs- phase	<ul style="list-style-type: none"> — Festlegung der Anzahl der Phasen des Verfahrens (nämlich des Zweiphasen-Verfahrens mit <i>unverbindlichen Angeboten</i> und <i>verbindlichen Angeboten</i> oder des Einphasen-Verfahrens, das direkt mit <i>verbindlichen Angeboten</i> beginnt) — Festlegung des Zeitrahmens – einschließlich interner Schritte und Zugang zum Markt (Einbeziehung von rechtlichen Beratern und Unternehmensberatern) — Vorbereitung der wichtigsten Vermarktungsdokumente (hauptsächlich <i>Teaser</i> und Informationsmemorandum). Während der <i>Due-Diligence</i>-Prüfung in der <i>Phase des verbindlichen Angebots</i> kann eine Präsentation des Managements erforderlich sein. Vorbereitung der wichtigsten Verfahrensdokumente (hauptsächlich <i>Geheimhaltungsvereinbarungen</i> mit den Investoren, Begleitschreiben (falls erforderlich, jeweils ein Begleitschreiben für <i>Phase 1</i> und Begleitschreiben für <i>Phase 2</i>), <i>Leitlinien für das verbindliche Angebot</i> und gegebenenfalls Leitlinien für das nicht verbindliche Angebot) — Vorbereitung des <i>Loan Tape</i> und Abruf von Dokumenten — Einrichtung des <i>virtuellen Datenraums</i> ⁽¹⁾ (einschließlich eines detaillierten VDR-Indexes), sofern die Kosten-Nutzen-Analyse nicht ergibt, dass von der Einrichtung eines virtuellen Datenraums abzuraten ist, vor allem bei kleinen Portfolios — Vorbereitung des <i>LSPA</i> 	<ul style="list-style-type: none"> — <i>Virtueller Datenraum</i> für Investoren (<i>virtueller Datenraum Phase 1</i> bereit zur Eröffnung, <i>virtueller Datenraum Phase 2</i> in Vorbereitung) — <i>Teaser</i> — Informationsmemorandum — Erster Entwurf der Präsentation des Managements — Erster Entwurf des Begleitschreibens — Erster Entwurf des <i>LSPA</i> — <i>Loan Tape</i> — Entwurf Geheimhaltungsvereinbarung — Regeln für den <i>virtuellen Datenraum</i> (für die <i>Phasen 1 und 2</i>)
3. Vor- vermarktungs- phase	<ul style="list-style-type: none"> — Marktsondierungen — Festlegung der besten Vermarktungsstrategie — Aushandlung der Geheimhaltungsvereinbarungen — Erstellung des <i>Termsheets des Kreditverkaufs- und -kaufvertrags</i> — Weiterführung der Vorbereitung des Verfahrens und der Erstellung der Vermarktungsmaterialien (z. B. Präsentation des Investors) für <i>Phase 1</i> und <i>Phase 2</i> 	<ul style="list-style-type: none"> — Begleitschreiben — Bestandsaufnahme der Unterlagen für die <i>Due-Diligence</i>-Prüfung — <i>Termsheet des Kreditverkaufs- und -kaufvertrags (LSPA)</i> — Unterzeichnete Geheimhaltungsvereinbarungen — Long List (Liste potenzieller Investoren) — Fakultativ: Interessenbekundungen

⁽¹⁾ Im Allgemeinen wird die Nutzung eines *virtuellen Datenraums* empfohlen. In einigen Fällen – z. B. bei bilateralen Verhandlungen für Einzeladressen-Transaktionen – kann die Einrichtung eines *virtuellen Datenraums* nicht unbedingt erforderlich sein (je nach den Besonderheiten der Transaktion).

Phase	Wichtigste Aktivitäten	Wichtigste Ergebnisse
<p style="text-align: center;">4. Nicht verbindliche Phase (Phase 1)</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Verwaltung des virtuellen Datenraums von Phase 1 (einschließlich Eröffnung, Benutzer- und Zugriffsverwaltung, Berichterstattung zum virtuellen Datenraum usw.) — (Weiterführung der) Erstellung der Daten und Dokumente der Phase 2 sowie gegebenenfalls des virtuellen Datenraums für Investoren — Offenlegung des Verfahrens und der Vermarktungsmaterialien für Phase 1 — Offenlegung von (aussagekräftigen) Datenbändern für Investoren (über den virtuellen Datenraum) — Verwaltung eines (eingeschränkten) Q&A-Prozesses, falls dies aufgrund der Komplexität der Inhalte und/oder der Anzahl der Bieter angemessen ist — gegebenenfalls Analyse der eingereichten unverbindlichen Angebote und Stellungnahmen zu den LSPA-Termsheets — Vorauswahl von Bietern, die zur verbindlichen Angebotsphase zugelassen werden — Auswahl einer Auktionsart und Vorbereitung der Auktion — Fertigstellung des NPL-Portfolios, wobei eventuell bestimmte nicht geeignete NPL aus dem Portfolio entfernt werden, wenn sie i) den ursprünglichen Auswahlkriterien nicht (mehr) entsprechen oder ii) auf nachvollziehbaren Antrag der Investoren entfernt wurden. 	<ul style="list-style-type: none"> — Virtueller Datenraum für Investoren (VDR für Phase 2 bereit zur Eröffnung) oder andere Mittel zum Austausch von Daten mit Investoren — Loan Tapes (vollständiger Satz) — Fakultativ: Erstellte Unterlagen für die Due-Diligence-Prüfung durch die Verkäufer (AUP-Bericht, rechtliche Due-Diligence-Prüfung usw.) — VDR-Bericht (z. B. zu den Tätigkeiten der Bieter und anderen Schwerpunktbereichen) — Gegebenenfalls Antworten zu den im Rahmen des Q&A-Prozesses gestellten Fragen — Analysebericht zu den unverbindlichen Angeboten und Vorauswahl der Bieter — Fakultativ (falls nicht im Begleitschreiben inbegriffen) Entwurf der Leitlinien für den Q&A-Prozess (für Phase 2)
<p style="text-align: center;">5. Verbindliche Phase (Phase 2)</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Bereitstellung von Daten und Dokumenten zu Phase 2 für die Investoren der Phase 2 — Verwaltung des Q&A-Prozesses — Fakultativ: Organisation einer Führungskräfte-sitzung/von Führungskräfte-sitzung (en) und Zusammenfassung bzw. Bereitstellung der Ergebnisse für alle Investoren der Phase 2 — Organisation der Auktion — Analyse der eingereichten verbindlichen Angebote und Neubewertung der Kreditverkaufs- und -kaufverträge (LSPA) der Investoren — Auswahl des bevorzugten Bieters/Käufers — Fakultativ: KYC-Verfahren — Fertigstellung des NPL-Portfolios, wobei eventuell bestimmte nicht geeignete NPL aus dem Portfolio ausgeschlossen werden, wenn sie i) den ursprünglichen Auswahlkriterien nicht (mehr) entsprechen oder ii) auf nachvollziehbaren Antrag der Investoren entfernt wurden 	<ul style="list-style-type: none"> — Bereitstellung der Prozessinformationen für die Investoren der Phase 2 — Bereitstellung der Entwürfe der LSPA für die Investoren der Phase 2 — Bereitstellung der Leitlinien für die verbindlichen Angebote für Investoren der Phase 2 — Endgültige Fertigstellung der Präsentation des Managements — Bereitstellung neuer oder aktualisierter Informationen für die Investoren (einschließlich aller Kosten im Zusammenhang mit den NPL oder den Transaktionen, die der Käufer gemäß den Vorgaben des Verkäufers übernehmen soll) über den virtuellen Datenraum und den Q&A-Prozess — Fakultativ: Bereitstellung der Due-Diligence-Berichte des Verkäufers für die Investoren der Phase 2 — Fakultativ und falls zutreffend: VDR-Bericht (z. B. zu den Tätigkeiten der Bieter und anderen Schwerpunktbereichen) — Analysebericht der verbindlichen Angebote und Auswahl der bevorzugten Bieter

Phase	Wichtigste Aktivitäten	Wichtigste Ergebnisse
<p style="text-align: center;">6.</p> <p style="text-align: center;">Unterzeichnung der Unterlagen der Transaktion und Abschluss der Transaktion</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Durchführung eines reibungslosen Ausstiegs aus dem Portfolio, sobald der NPL-Verkauf abgeschlossen ist, unter anderem, indem die Aktivitäten von Verkäufer und Käufer nach dem Verkauf festgelegt werden — Unterzeichnung des <i>Kreditverkaufs- und -kaufvertrags (LSPA)</i> und gegebenenfalls weiterer Transaktionsunterlagen — Abschluss der Finanzierung — Fertigstellung der Vorbereitung der Übermittlung von Daten und Dokumenten — Verhandlung und Einigung zum Übergang der NPL-Dienstleistungen vom aktuellen Dienstleister auf den Käufer oder seinen Dienstleister — Verbuchung der Transaktion — Bei <i>Abschluss</i> des Vertrags: Übertragungsprozess: Übertragung von NPL und relevanten Informationen und Unterlagen an den Käufer, um eine reibungslose Übernahme sicherzustellen 	<ul style="list-style-type: none"> — VDR-Archive — Endgültiger Kreditverkaufs- und -kaufvertrag (LSPA)
<p style="text-align: center;">7.</p> <p style="text-align: center;">Nach Abschluss</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Durchführung und Umsetzung der Verpflichtungen nach dem <i>Abschluss</i> gemäß den im <i>LSPA</i> vereinbarten Verpflichtungen — Wie im <i>LSPA</i> vorgesehen, Zusammenarbeit zwischen Verkäufer und Käufer und gegebenenfalls auf einer Ad-hoc-Basis, falls Probleme auftauchen oder unvorhergesehene Aktionen notwendig werden. 	

EINFÜHRUNG

Die COVID-19-Pandemie hatte in der EU und weltweit einen drastischen Konjunkturrückgang zur Folge. Trotz umfassender Unterstützungsprogramme, die von staatlicher Seite umgesetzt wurden, ergeben sich Risiken für Banken aus ihren Krediten an Unternehmen und Einzelpersonen, deren Anfälligkeit sich durch die Krise erhöht hat, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Eine wichtige Lehre aus der letzten Wirtschaftskrise ist, dass einer erneuten Häufung notleidender Kredite in den Bankbilanzen so früh wie möglich Einhalt geboten werden muss. In diesem Zusammenhang sind weitere strukturelle Maßnahmen erforderlich, um zu verhindern, dass notleidende Kredite infolge der Auswirkungen der Pandemie und mit ihr zusammenhängender Effekte in den Bilanzen der Banken auflaufen.

Um Banken ein weiteres Instrument zur Bewältigung von den durch die COVID-19-Pandemie verursachten Kreditrisiken an die Hand zu geben, hat die Kommission in ihrem Aktionsplan „Abbau notleidender Kredite nach der COVID-19-Pandemie“ im Dezember 2020 gezielte Maßnahmen zur Verbesserung der Sekundärmärkte für NPL skizziert. Die weitere Entwicklung von Sekundärmärkten für notleidende Kredite ist in diesem Zusammenhang einer der zentralen Politikbereiche. Ein tiefer und liquider Sekundärmarkt für notleidende Vermögenswerte würde es den Banken leichter ermöglichen, ihre notleidenden Kredite durch Veräußerung an Drittinvestoren abzubauen. Wenn Banken besser in der Lage sind, notleidende Vermögenswerte über Sekundärmärkte aus ihren Bilanzen auszulagern, könnten sie sich mehr auf die Vergabe von Krediten konzentrieren, in ihren Bilanzen Platz für neue Kredite schaffen und so die wirtschaftliche Erholung finanzieren^(?). Markteintritt und Beteiligung insbesondere kleinerer Verkäufer und Käufer, die für die Abwicklung notleidender Kredite auf lokaler Ebene von entscheidender Bedeutung sein könnten, sollten erleichtert und gefördert werden.

Als die wirtschaftlichen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie deutlich wurden, nahmen Aktivitäten zum Verkauf von NPL erst deutlich ab; in letzter Zeit haben sie jedoch wieder an Fahrt gewonnen. Die Anzahl der Insolvenzen wird wahrscheinlich zunehmen, wenn die nationalen Unterstützungsmaßnahmen auslaufen, und die Auswirkungen dieser Entwicklung könnten in den Bilanzen der Banken deutlich werden. Die Banken müssen bereit sein, notleidende Schuldner frühzeitig zu ermitteln und proaktiv auf diese zuzugehen, um bei Bedarf rechtzeitig eine angemessene Umschuldung vorzunehmen^(?). Wird ein Verkauf von (Portfolios von) NPL an Drittinvestoren als angemessener Ansatz angesehen, sollten Banken bereit sein, ein effizientes und wirksames Transaktionsverfahren durchzuführen, das zu dem bestmöglichen Ergebnis führt. Dies würde – wenn die NPL an einen namhaften Käufer verkauft werden, der die Einhaltung von Gesetzen, einschließlich des Verbraucherschutzes sicherstellt – zu einem besseren Preis für die NPL führen.

Zu diesem Zweck kündigte die Kommission in ihrem Aktionsplan an, dass sie – zusammen mit der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) und maßgeblichen Interessenträgern – für Leitlinien für Verkäufer von NPL entwickeln würde. Die Kommission veröffentlicht daher die vorliegenden Leitlinien für die bestmögliche Ausführung von Verkäufen von NPL auf Sekundärmärkten. Ziel der Leitlinien ist es, bewährte Kauf- und Verkaufsverfahren für NPL-Transaktionen auf den Sekundärmärkten der EU zu fördern und insbesondere Verkäufer und Käufer zu unterstützen, die weniger Erfahrungen mit Sekundärmarkttransaktionen haben. Da durch die Leitlinien eine Standardisierung von Verfahren möglich wird, die Effizienz und die Transparenz der Zeitpläne von Transaktionen erhöht und die Marktverfahren in Mitgliedstaaten verbessert werden – insbesondere in Mitgliedstaaten, in denen die Sekundärmärkte weniger entwickelt sind –, könnten diese Leitlinien zu einer Reihe von Vorteilen für die Sekundärmärkte der EU führen.

In diesem Dokument werden bewährte Verfahren im Überblick dargestellt und es wird die Abfolge der wichtigsten Aktivitäten beschrieben, die im Rahmen der Vorbereitung eines kompetitiven Transaktionsverfahrens durchgeführt werden. Die Leitlinien bieten klare Vorschläge, wie ein effizienter und wirksamer Ansatz – über die verschiedenen Phasen hinweg – aussehen könnte. In dem Dokument werden detailliert die wichtigsten Verfahren und Unterlagen aufgeführt, die externen Investoren bei Standardmarkttransaktionen zur Verfügung gestellt werden. Angesichts der Tatsache, dass der Austausch relevanter Daten und Informationen von wesentlicher Bedeutung ist, beinhalten die Leitlinien Vorschläge speziell zum Umfang der Offenlegung in den jeweiligen Phasen.

In den Leitlinien werden einige Verfahren und Bedingungen umrissen, die als erforderlich angesehen werden, um ein gutes Ergebnis zu erzielen. Banken stellen (als Verkäufer von NPL) die wichtigste Zielgruppe dar, insbesondere kleinere Kreditinstitute, die weniger Erfahrung mit der Veräußerung von NPL auf Sekundärmärkten haben. Da dieses Dokument jedoch zu einem Dokument zu Standardverfahren für alle Verkäufer von NPL werden könnte, werden in den Leitlinien auch die Perspektiven größerer Banken berücksichtigt. Die Leitlinien könnten auch über den Bankensektor hinaus zu einem Referenzdokument für andere Institutionen werden, die NPL verkaufen.

^(?) Die Auslagerung von notleidenden Krediten/Risikopositionen könnte die am besten geeignete Lösung sein, insbesondere wenn die Abwicklung von NPL die Kapazitäten einer Bank übersteigt. Auf der anderen Seite gehören insbesondere Restrukturierungsmaßnahmen und Abwicklungen zu den Kerntätigkeiten von Banken und müssen dann aufrechterhalten werden, wenn dies – je nach Lage der Bank und des Kreditnehmers – der geeignetste Ansatz ist.

^(?) Insbesondere wenn es um Unternehmen geht, sollten Banken in der Lage sein, Änderungen bei der Schuldendienstfähigkeit zu bewerten und zwischen Liquiditäts- und Solvabilitätsbedarf zu unterscheiden.

Marktteilnehmer sind nicht verpflichtet, die Leitlinien anzuwenden; sie bieten Verkäufern und Käufern von NPL vielmehr durch die Darstellung eines klaren und strukturierten Prozesses die Möglichkeit, zu einem erfolgreichen Ergebnis zu gelangen. Insbesondere umfassen die Leitlinien auch Hinweise zu speziellen Verfahrensschritten, die Verkäufer und Käufer anwenden können, um die Effizienz und Wirksamkeit des Verfahrens zu erhöhen. Zudem wird in den Leitlinien auf bestimmte Schritte verwiesen, die für eine spezifische Art (und in bestimmten Fällen auch für einen spezifischen Umfang) von Transaktionen und/oder eine spezifische Anlageklasse größere Bedeutung haben.

Was die Arten von Transaktionen betrifft, so decken die Leitlinien Direktverkäufe von (großen) NPL-Portfolios ab und beziehen sich auf (große) Einzeladressen-Transaktionen ⁽⁴⁾. Es werden sowohl unbesicherte als auch besicherte Kredite, einschließlich der folgenden NPL-Kategorien, berücksichtigt:

- Besicherte Wohnimmobilienkredite: Bei diesen sind viele Überprüfungen und ordnungsgemäße Unterlagen unerlässlich.
- Besicherte Gewerbeimmobilienkredite: Sehr heterogen, mit Unterschieden in Bezug auf den Ort, die Größe, Branche, Nutzung usw.
- Kredite an kleine und mittlere Unternehmen (KMU): Hierbei liegt der Fokus vor allem auf der Bewertung von Sicherheiten, der Cashflow-Analyse und dem Einsatz von statistischen Methoden und Stichproben.
- Unbesicherte Verbraucherkredite: Die Portfolios setzen sich üblicherweise aus kleinen Risikopositionen zusammen.
- Unbesicherte Unternehmenskredite: Erfordern eine verstärkte Due-Diligence-Prüfung.
- Leasinggeschäfte; Sind gekennzeichnet durch besondere Eigenschaften und Spezialisierungen ⁽⁵⁾.

Wie in den oben aufgeführten Anmerkungen angedeutet, handelt es sich bei NPL um ein „spezielles“ Produkt. Die NPL-Verkäufe hängen oft stark von dem jeweiligen Portfolio ab. Eine vollständige Standardisierung des Verfahrens ist daher nicht möglich und ist auch nicht Ziel dieser Leitlinien.

Das Dokument ist im Wesentlichen nach chronologischen Gesichtspunkten aufgebaut. Der Schwerpunkt jedes Kapitels liegt auf einer der speziellen Stufen, nach denen das Verkaufsverfahren abgewickelt werden sollte. Die zwei wichtigsten Standardstrategien für die Durchführung eines kompetitiven Verfahrens sind die *gezielte Auktion* und der *verhandelte Verkauf*. In den Leitlinien wird ausführlich dargestellt, inwieweit diese beiden alternativen Strategien relevant sind und zu welchen Auswirkungen sie gegebenenfalls führen. In den Leitlinien wird ein *großes Auktionsverfahren* dargestellt, bei dem es sich um ein typisches *Zweiphasen-Verfahren* handelt.

Dieses Dokument wurde von der Kommission in enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedern und Beratern der beratenden Gruppe zu notleidenden Krediten erstellt. In Anhang 1 ist aufgeführt, welche Institutionen Mitglieder der beratenden Gruppe zu notleidenden Krediten sind.

1. Entwicklung der Transaktionsstruktur: Auswahl des Portfolios

1.1. Wichtigste Aktivitäten

Durch die Auswahl des Portfolios wird die Grundlage für eine erfolgreiche Durchführung der Transaktion gesetzt. Es ist von wesentlicher Bedeutung, ein marktfähiges Portfolio auszuwählen, das den internen strategischen Zielen entspricht und durch das das Interesse von Investoren geweckt wird. Durch eine frühe Einbeziehung des gehobenen Managements bei der Auswahl des Portfolios wird eine erfolgreiche Durchführung der Transaktion sichergestellt, was sowohl für den Verkäufer als auch den Käufer wichtig ist. Durch ein marktfähiges und sorgfältig ausgewähltes Portfolio werden die Risiken bei der Ausführung verringert und dadurch eine ineffiziente Nutzung von Ressourcen aller beteiligten Parteien verhindert.

Die wichtigsten Aktivitäten in dieser ersten Phase sind die folgenden:

- Bewertung der rechtlichen/steuerlichen/und den Verbraucherschutz betreffenden Einschränkungen
- Überprüfung des bestehenden IT-Systems, um eine Optimierung des Auswahlprozesses zu ermöglichen.
- Festlegung des Transaktionsumfangs/der Auswahl des Portfolios, das verkauft werden soll

⁽⁴⁾ „Groß“ bezieht sich in diesem Zusammenhang auf den Umfang des Portfolios, ausgedrückt durch den Gesamtwert (brutto).

⁽⁵⁾ Es muss berücksichtigt werden, dass NPL Mehrwertsteuer enthalten und dass der Verkäufer vorher klären muss (ggf. zusammen mit einem externen Steuerberater), welche Auswirkungen der NPL-Verkauf auf den Mehrwertsteueranteil der NPL-Forderungen hat.

- Entscheidung über i) den Einsatz interner Ressourcen oder *externer Dienstleistungen*, unter Berücksichtigung, dass ein immer ein gewisser Umfang an internen Ressourcen erforderlich ist; (°) und ii) Festlegung der effizientesten und wirksamsten Organisationsstruktur zur Durchführung des Prozesses.
- Feinabstimmung anderer Aspekte wie Schuldendienstfähigkeit, Erstellung des Portfolios und Festlegung des „Preislimits“.

Um den Auswahlprozess zu optimieren und hohe Kosten für die Datenvalidierung, Datenabstimmung und zeitaufwendige manuelle Änderungen zu verhindern, sollte das bestehende IT-System überprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Je komplexer die Transaktion ist, umso wahrscheinlicher ist es, dass eine Neuorganisation der internen Struktur des Projekts ratsam ist, um die bessere Abstimmung aller internen Interessenträger einer Transaktion und eine enge Überwachung des Transaktionsfortschritts zu ermöglichen.

Die Auswahl des Portfolios spielt bei jeder Transaktion eine wichtige Rolle, da die Auswahl des richtigen Portfolios für eine erfolgreiche Ausführung der Transaktion von zentraler Bedeutung ist. Bei der Auswahl des Portfolios müssen die Anforderungen und strategischen Ziele des Verkäufers berücksichtigt und gleichzeitig das Interesse der Investoren geweckt werden – das möglicherweise nicht mit den Interessen des Verkäufers übereinstimmt. Die Ziele des Verkäufers können von Änderungen der Strategie, aufsichtsbehördlichem Druck und/oder einer veränderten Risikobereitschaft beeinflusst werden. Während der Verkäufer möglicherweise erwartet, komplexere Positionen zu einem hohen Preis verkaufen zu können, müssen diese Ziele eventuell – da Investoren in Bezug auf die angebotenen NPL andere Ertragserwartungen haben und von anderen Kostenkalkulationen für die Abwicklungsstrategien ausgehen – entsprechend angepasst werden. Entscheidungen, Vermögenswerte zu verkaufen oder zu halten, um so von einem weiteren Aufwärtstrend zu profitieren, hängen hauptsächlich von internen Einschätzungen innerhalb des Unternehmens des Verkäufers (Verwertungswert nach Abzug der Vollstreckungskosten kombiniert mit dem GuV-Effekt für verschiedene Kundengeschäftssegmente) im Vergleich zum wahrgenommenen Marktwert (anwendbar auf das Portfolio oder eine Einzelposition) ab.

Bei der Auswahl des Portfolios kann es erforderlich sein, bestimmte Vermögenswerte auszuschließen, die gegenüber einem Kreditnehmer schwer durchsetzbar sein und/oder schwierig auf eine Drittpartei übertragbar sein könnten oder innerhalb des Portfolios besonders gekennzeichnet sind. Ein gutes Beispiel sind Risikopositionen mit Rechten Dritter oder solche, die anderweitig belastet sind, wie etwa Garantien. In diesen Fällen ist es oft schwierig oder unwahrscheinlich, vom Begünstigten die entsprechende Zustimmung zur Übertragung des Vermögenswerts zu erhalten. Dies könnte zum Beispiel zu Situationen führen, in denen bestimmte Positionen des Kreditnehmers wie Darlehen zu Sonderbedingungen auf den Käufer übertragen werden, während die arbeitsintensivsten Positionen bei der Bank verbleiben. Dadurch wird auch deutlich, wie wichtig es ist, dass das Transaktionsteam (wenn es nicht dasselbe Team wie das Abwicklungsteam ist) einen offenen Dialog mit den jeweiligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Abwicklungsteams aufrechterhält.

Wichtig ist festzuhalten, dass an dem Portfolio zu einem späteren Zeitpunkt des Verfahrens noch Änderungen vorgenommen werden können, z. B. indem Forderungen, die berechtigterweise nicht infrage kommen, ausgeschlossen werden, nachdem dies festgestellt wurde. Der Verkäufer überprüft die NPL weiterhin während der *Phasen 1* und *2*, indem er kontrolliert, ob bestimmte Kredite – in Übereinstimmung mit den *Zulassungs- und Ausschlusskriterien* – aus dem endgültigen Portfolio entfernt werden sollten. Auch der *bevorzugte Bieter* (der letztendlich/idealerweise in den meisten Fällen auch der *Käufer* ist) kann fordern, dass einige NPL vom Verkauf ausgeschlossen werden. Auf dieser Grundlage wird das Portfolio endgültig fertiggestellt. In chronologischer Hinsicht umfasst dieser Ansatz die folgenden Schritte:

- Anwendung der wichtigsten Auswahlkriterien (Art, Gegenpartei, Status, Größe, Standort) usw.
- Ausschluss nicht übertragbarer Kredite; (°) und
- Ausschluss von Krediten gemäß den Verhandlungen zwischen dem Verkäufer und Käufer.

1.2. Bewertung der rechtlichen/steuerlichen/und den Verbraucherschutz betreffenden Einschränkungen

Bevor ein NPL-Portfolio zusammengestellt und verkauft werden kann, müssen verschiedene rechtliche Überprüfungen zur Klarstellung der jeweils unterschiedlichen Situation in den einzelnen Ländern durchgeführt werden:

- Ist es gestattet, Kredite an einen Dritten zu veräußern (z. B. Bankgeheimnis, spezielle Kreditbedingungen usw.), und welchen Anforderungen unterliegen die Drittparteien (gemäß den lokalen Rechtsvorschriften zur Umsetzung der Richtlinie über Kreditdienstleister und Kreditkäufer (°))?

(°) Insbesondere sollte der Verkäufer eine Hauptkontaktperson festlegen, die die Kommunikation mit dem externen Dienstleister übernimmt und für die NPL-Transaktion im Unternehmen des Verkäufers zuständig ist.

(°) Solche NPL sollten bei der Vorbereitung des NPL-Portfolios ausgesondert worden sein; wenn dies jedoch erst zu einem späteren Zeitpunkt im Verfahren deutlich wird, sollten solche NPL unter Abgabe einer relevanten Erklärung gegenüber den Investoren ausgeschlossen werden.

(°) Richtlinie (EU) 2021/2167 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. November 2021 über Kreditdienstleister und Kreditkäufer sowie zur Änderung der Richtlinien 2008/48/EG und 2014/17/EU.

- Ist es gestattet, Drittparteien Zugang zu Daten zu verschaffen, welche Daten dürfen übermittelt werden und welche nicht, oder dürfen sie nur übermittelt werden, wenn eine Datenverarbeitungsvereinbarung ⁽⁹⁾ abgeschlossen wurde?
- Muss bei einer Aufsichtsbehörde eine Genehmigung beantragt werden, wenn die Besonderheiten der geplanten Transaktion (sowie die lokalen Rechtsvorschriften zur Umsetzung der Richtlinie über Kreditdienstleister und Kreditkäufer) berücksichtigt werden?
- Sind mit dem Verkauf des Portfolios an einen Dritten im Zusammenhang mit dem Portfolio bestehende Verbindlichkeiten aus einem Vertrag mit einem aktuellen Kreditdienstleister/Rechtsanwalt (z. B. Anwaltskosten, Strafzahlungen) verbunden?
- Unterliegen die Kredite Beschränkungen oder gehören zu den Kreditgebern auch börsennotierte Unternehmen mit besonderen Beschränkungen (z. B. hinsichtlich Insider-Informationen, gesetzlich vorgeschriebenen Abtretungsbeschränkungen)?
- Ist für den Verkauf der NPL die Zustimmung einer öffentlichen/staatlichen Entwicklungsbank (z. B. Finnreva, KfW) erforderlich?
- Welche steuerlichen Auswirkungen hat dies entsprechend der Rechtsordnung des Verkäufers?

Wenn die den NPL zugrundeliegenden Verträge beendet wurden („gekündigte Kredite“), werden gewöhnlich alle Positionen auf Abruf und im Voraus fällig, wodurch ein Direktverkauf möglich wird. NPL, die der Unterkategorie „Wahrscheinlicher Zahlungsausfall“ zugeordnet werden, ist die Situation komplizierter, da die zugrunde liegenden Verträge immer noch gültig sind, und sowohl die Forderungen als auch die Verträge sollten berücksichtigt werden, damit der Verkauf durchgeführt werden kann ⁽¹⁰⁾.

In Bezug auf die Sicherstellung eines angemessenen Verbraucherschutzes bestehen gegebenenfalls bestimmte lokale/nationale gesetzliche Informationspflichten gegenüber Verbraucherinnen und Verbrauchern, die überprüft und eingehalten werden müssen.

1.3. Ziele des Verfahrens zur Auswahl des Portfolios

Bei der Verringerung des Ausführungsrisikos spielt die Auswahl des Portfolios eine wichtige Rolle. Eine Verringerung dieses Risikos ist für einen effizienten und wirksamen Verkauf des NPL-Portfolios von wesentlicher Bedeutung und sowohl für Verkäufer als auch für die Käufer einer der wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Transaktion. Die Auswirkungen eines möglichen Scheiterns der Transaktion sollten – insbesondere, wenn Verkäufer und Käufer erhebliche Zeit und Ressourcen einsetzen haben – nicht unterschätzt werden; sie können auch zu einem Rufschaden für den Verkäufer und/oder den Käufer führen. Wenn ein Verkäufer aus speziellen Gründen nicht in der Lage ist, eine Transaktion durchzuführen, werden Investoren möglicherweise künftig nicht wieder an Transaktionen teilnehmen, die vom selben Verkäufer organisiert werden. Da mit Verkäufern, die Transaktionen in der Vergangenheit abgebrochen haben, eine bestimmte Unsicherheit und sowie das Risiko eines möglichen Transaktionsabbruchs verbunden werden, könnten sie von Investoren als weniger attraktiv/weniger zuverlässig eingeschätzt werden als andere Verkäufer. Investoren stellen ihre eingeschränkten Ressourcen, ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihr Kapital vorzugsweise für Markttransaktionen zur Verfügung, deren Durchführung sie als sehr wahrscheinlich ansehen, und verschwenden nicht einen möglicherweise hohen finanziellen Betrag sowie andere (interne) Ressourcen für eine *Due-Diligence*-Prüfung von Transaktionen, deren Scheitern wahrscheinlich ist. Auf der anderen Seite könnten Investoren der Phase 1, die sich nach Einreichen eines unrealistischen *unverbindlichen Angebots* vom Verfahren zurückgezogen haben, vom Verkäufer bei künftigen Transaktionen nicht mehr zur Abgabe eines Angebots aufgefordert werden.

Es ist von wesentlicher Bedeutung, die Auswahl des Portfolios als ein Mittel anzusehen, die verschiedenen und oft gegensätzlichen Interessen aller Beteiligten miteinander in Einklang zu bringen. An einer Transaktion zur Veräußerung eines Portfolios sind oft viele verschiedene interne Interessenträger beteiligt, einschließlich – mindestens – des NPL-Relationship-Management-Teams sowie Vertreter aus den Bereichen Finanzen, Risikobewertung, IT, Recht und Compliance. Um die Genehmigungen zur Durchführung einer Transaktion zu erhalten, ist daher das Management der Steuerung interner Erwartungen von großer Bedeutung. Doch angesichts der zahlreichen beteiligten internen Abteilungen kann selbst ein gut strukturiertes und gut durchgeführtes Transaktionsverfahren dazu führen, dass erhebliche Ressourcen des Unternehmens des Verkäufers beansprucht werden. Darüber hinaus könnte es erforderlich sein, das interne IT-System zu erweitern, wodurch zusätzliche Kosten verursacht werden. In Fällen, in denen eine externe Unterstützung für Beratung zu und Überprüfung von Daten, Richtpreisen usw. erforderlich ist, können erhebliche direkte und indirekte Gesamtkosten entstehen. Der Verkäufer sollte daher berücksichtigen, dass erhebliche Kosten entstehen können – egal, ob die Transaktion erfolgreich abgeschlossen wird oder nicht.

Zu den Faktoren, die dazu führen können, dass Transaktionen nicht abgeschlossen werden, gehören zum Beispiel die folgenden Fälle:

- erforderliche interne Genehmigungen werden (unter anderem) aus folgenden Gründen nicht erteilt:
 - Die eingereichten Preisvorschläge liegen deutlich unter den Preiserwartungen;
 - das gehobene Management ist an der Transaktion nicht und/oder nicht angemessen beteiligt; und/oder

⁽⁹⁾ Allgemeine Datenschutzvorschriften sind üblicherweise in der *Geheimhaltungsvereinbarung* enthalten.

⁽¹⁰⁾ In Anhang 5 dieser Leitlinien sind spezielle Informationen zu NPL in der Unterkategorie „Wahrscheinlicher Zahlungsausfall“ aufgeführt.

- unerwartete Faktoren (zum Beispiel negative Presse, Gesetzesänderung usw.) treten auf
- schlechter Zeitpunkt für die Vermarktung, weil es für das angebotene Portfolio keine interessierten Investoren und/oder keinen Markt gibt.
- technische Gründe, z. B., weil während des Transaktionsverfahrens Beschränkungen hinsichtlich der Übertragung eintreten. Üblicherweise dürften solche Beschränkungen vorhersehbar sein, und zum ausgewählten Umfang sollten keine NPL gehören, bei denen solche Risiken vorliegen.
- Datenlücken und/oder Probleme bei der Datenqualität, die sich negativ auf die Preisbildung und/oder den Übertrag auswirken.
- rechtliche/steuerliche Einschränkungen für den Verkauf von NPL in manchen Ländern, z. B. spezielle Lizenzanforderungen für Käufer (solche Probleme sollte es nach der Umsetzung der Richtlinie über Kreditvermittler und Kreditkäufer nicht mehr geben), Vorbedingung einer gerichtlichen Eintreibung vor einem Verkauf, Besteuerung, durch die die Transaktion wirtschaftlich unrentabel wird, usw.⁽¹⁾.

Die meisten dieser Risiken können vor Beginn der Transaktion durch eine wohlüberlegte Auswahl des Portfolios und einen gut recherchierten/geplanten Verkaufsprozess verringert werden. Bei der Auswahl eines Portfolios, die auf einer bestätigten strategischen Entscheidung des gehobenen Managements beruht und die üblicherweise bereits auf die Ziele der Geschäftsführung sowie auf den strategischen Plan zum Verkauf der NPL der Bank abgestimmt ist, werden normalerweise alle relevanten Genehmigungen erteilt. Gründe und mögliche Ziele für die Durchführung einer Transaktion werden in Anhang 2 behandelt.

Selbst wenn keine vorab definierte oder umfassende Strategie für ein aktives NPL-Verkaufsprogramm vorliegt, sollte die Auswahl des Portfolios immer auf der Grundlage der allgemeinen internen Ziele und Leistungskennzahlen (KPI) des Unternehmens erfolgen und mit den internen Leitlinien übereinstimmen. Es ist wichtig festzuhalten, dass interne strategische Ziele nicht notwendigerweise „von Fall zu Fall“ erreicht werden müssen. Es ist möglich, dass die Marktfähigkeit des Portfolios insgesamt auch dann an Wert gewinnen kann, wenn Risikopositionen hinzugefügt werden, die die Kriterien in Bezug auf Einzeladressen-Kredite nicht erfüllen. So können zum Beispiel selbst Vermögenswerte in das Portfolio aufgenommen werden, die nicht alle Transaktionsziele erfüllen, wenn es für diese Vermögenswerte ein klares Marktinteresse gibt. Durch die Aufnahme eines solchen Vermögenswerts könnten die Attraktivität des Angebots in absoluter Hinsicht erhöht und der Kreis der Investoren erweitert werden, was letztendlich zu einem höheren Preis führt.

Auch wenn die Auswahl eines Portfolios, das den Erwartungen des Verkäufers entspricht, zweifelsfrei eine Grundvoraussetzung ist, stellt dies dennoch nur einen Teil einer erfolgreichen Transaktion dar. Das Portfolio muss auch die Interessen der Investoren wecken und sollte es ihnen ermöglichen, ihre eigenen Erwartungen zu erfüllen. Bei der Verringerung der Risikofaktoren spielen Marktinformationen und -sondierungen eine zentrale Rolle. Denn selbstverständlich ist es sinnlos, ein Portfolio auszuwählen, das zwar den Anforderungen/Erwägungen des Verkäufers entspricht, für das es am Markt aber keine Nachfrage gibt. Die Kunst bei der Auswahl des Portfolios liegt daran, eine Entscheidung zu treffen, bei der die Marktnachfrage und die internen Ziele des Verkäufers beim Auswahlprozess aufeinander abgestimmt sind.

Es ist zu empfehlen, ein homogenes Portfolio zu erstellen, das auf spezielle Investorengruppen abzielt. Obwohl es Verkäufe von „gemischten“ Portfolios gibt, sollte – da sich die meisten Investoren auf bestimmte Vermögensklassen spezialisiert haben – bei der Zusammenstellung des Portfolios darauf geachtet werden, dass nicht zu viele verschiedene Vermögensklassen miteinander kombiniert werden. In den meisten Fällen unterscheiden sich Investoren zwischen:

- Verbrauchercreditportfolios ODER Unternehmenskreditportfolios ODER öffentlichen Kreditportfolios,
- die mit „harten“ Vermögenswerten (z. B. Immobilien, Flugzeugen, Autos usw.) besichert ODER unbesichert sind und
- Kreditportfolios von insolventen ODER solventen Unternehmen.

Darüber hinaus wird empfohlen, auch in Hinblick auf das Land ein homogenes Portfolio zu erstellen, das heißt, NPL auszuwählen, die aus **einem** Land stammen (und idealerweise auch Sicherheiten in Form von Immobilien enthalten). Bei NPL aus verschiedenen Ländern verringert sich die Anzahl der Investoren und gleichzeitig erhöht sich bei länderübergreifenden Portfolios die Komplexität verschiedener Parameter der geplanten Transaktion – sowohl für den Verkäufer als auch den Käufer (in rechtlicher, steuerlicher und die Kreditdienstleistungen betreffender Hinsicht). Bei der Auswahl des Landes sollte der Verkäufer folgende Punkte berücksichtigen:

- Wo wird die NPL tatsächlich „verbucht“, d. h. in welchem Land sitzt der Verkäufer?
- Die Gesetze welches Landes gelten bei den zugrundeliegenden Kreditverträgen?
- Wo haben die Kreditnehmer ihren Wohn- oder Gesellschaftssitz (zum Zeitpunkt der Kreditvergabe und aktuell)?
- Wo befinden sich die (Immobilien-)Sicherheiten?

⁽¹⁾ Die interne Rechtsabteilung des Verkäufers sollte sich bei ihrer Arbeit gegebenenfalls mit der Steuerbehörde in den jeweiligen Ländern koordinieren. Wesentlich für einen erfolgreichen Abschluss der Transaktion ist eine generelle Einigung seitens des Verkäufers und des Käufers in Bezug auf die Steuern, die bei der Transaktion anfallen.

Andere relevante Kriterien sind die Größe und der mögliche Verkaufspreis des Portfolios. Investoren müssen im Rahmen des *Due-Diligence*-Prozesses Zeit und Ressourcen aufwenden; diese müssen bei der Berechnung der potenziellen Kapitalrendite berücksichtigt werden. Außerdem kann es sein, dass solche Investitionen im Fall, dass eine andere Partei den Zuschlag erhält, nicht zurückgefordert werden können. Wenn der Ertrag des Portfolios im Hinblick auf die zu investierenden Mittel zu klein und die erwartete Rendite zu niedrig ist, könnten die potenziellen *Due-Diligence*-Kosten höher sein als die Rendite des angebotenen Portfolios; oder der Verkäufer könnte erwägen, dass in den LSPA umfassende Zusicherungen und Gewährleistungen aufgenommen werden, um sich gegen das Risiko, dass die *Due-Diligence*-Prüfung nicht möglich ist, abzusichern und/oder um die Möglichkeit zu haben, sich mit den Besonderheiten eines Portfolios vertraut zu machen. In diesem Fall besteht ein hohes Risiko, dass niemand an dem Transaktionsprozess teilnimmt oder ein Angebot unterbreitet. Da *Due-Diligence*-Kosten im Fall, dass der jeweilige Bieter nicht als *bevorzugter Bieter* ausgewählt wird, verlorene Kosten sind und zu erhöhter Komplexität führen, muss das richtige Gleichgewicht zwischen Umfang, Zusicherungen und Gewährleistungen sowie dem Preis und der Rendite des Portfolios gefunden werden, damit das Marktinteresse geweckt wird.

1.4. Technische Aspekte des Verfahrens zur Auswahl des Portfolios

Es ist wichtig, auch die technischeren Aspekte beim Prozess der Auswahl eines Portfolios zu berücksichtigen. Da IT-Systeme von Banken gewöhnlich darauf ausgerichtet sind, die internen Abwicklungsprozesse sowie die täglichen Arbeitsaufgaben der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu unterstützen, sind sie oft nicht für speziell für den Verkauf von Portfolios ausgelegt. Eine Bank bietet ihren Kunden verschiedene Produkte an und muss eine erhebliche Menge an Buchhaltungs- und regulatorischen Informationen offenlegen, vor allem auf der Ebene der Risikopositionen. Doch zu den von den Banken angebotenen Geschäftsmodellen bzw. Dienstleistungen gehören üblicherweise keine Aktivitäten, die auf häufiges Kaufen und Verkaufen von Vermögenswerten ausgerichtet sind. Das IT-System einer Bank ist nicht für häufige Kaufs- und Verkaufstransaktionen ausgelegt. Üblicherweise spiegelt sich im IT-System die allgemeine Situation der Bank in Bezug auf Risikopositionen wider, da dies für den Ruf der Bank wichtig ist. In diesem System werden nicht notwendigerweise rechtliche oder vertragliche Aspekte widerspiegelt, die aber für Transaktionen von entscheidender Bedeutung sein können. Daher kann es für eine Bank eine Herausforderung darstellen, potenziellen Investoren auf angemessene Weise Informationen bereitzustellen, und die für die Vorbereitung der Loan Tapes verwendeten Informationen müssen in der Regel überprüft werden (die Vorbereitung eines *Loan Tape* wird in Abschnitt 2 dargestellt).

Bei einmaligen Transaktionen müssen die Validierung und gegebenenfalls die Bereinigung der Daten daher oft manuell vorgenommen werden. In Fällen, in denen regelmäßige Transaktionen vorgesehen sind, ist es sinnvoll, das IT-System auszubauen, um effizientere Verfahren zu ermöglichen. Dazu kann die Überprüfung des bestehenden IT-Systems und die Optimierung und/oder Erstellung einer Anzahl (zusätzlicher) Datenfelder für Transaktionsverfahren gehören. Durch die an dem IT-System vorgenommenen Erweiterungen sollte es dem Verkäufer möglich sein, während des gesamten Transaktionsprozesses zeitnah relevante Daten zu allen Positionen bereitzustellen. Dies würde die *Due-Diligence*-Kosten für die Investoren sowie die gesamten Transaktionskosten verringern und dadurch zu einem besseren Preis führen.

Die Einführung eines speziellen Felds im Frontoffice-System der Bank, durch die es dem Bearbeiter des Kredits oder dem Bearbeiter des Abwicklungsprozesses möglich ist, eine Forderung als für Transaktionszwecke „geeignet“ oder „nicht geeignet“ einzustufen, hat sich als innovativer und effizienter Ansatz für die Durchführung von Transaktionen erwiesen. Da die Kreditverwalter den besten Überblick über den Wert einer Risikoposition haben sollten, könnten sie besser in der Lage sein, eine Strategie für einen internen Abwicklungsprozess oder einen Verkaufsstrategie zu empfehlen. Durch dieses Feld können Kreditverwalter spezielle Kredite als verfügbar klassifizieren, was es ihnen ermöglicht, sich auf Kredite zu konzentrieren, bei denen sie eine Wertschöpfung erreichen könnten.

Darüber hinaus sollte das Transaktionsverwaltungsteam in der Lage sein, spezielle Managementziele aus dem System herauszufiltern und *NPL* einzuschließen, die den Zielen der Geschäftsführung entsprechen. Für die Aufnahme neuer *NPL* ist gewöhnlich eine Genehmigung durch den entsprechenden Kreditverwalter erforderlich. Eine solche Herangehensweise ermöglicht es dem Team, den Zeitplan für eine Transaktion besser zu steuern, was sinnvoll sein könnte, wenn zu viele andere Verkäufer auf dem Markt aktiv sind. Dies stellt ein einfaches und sehr wirksames Instrument dar, eine interne Warehousing-Funktion einzurichten. Wenn dieses Feld vom Kreditverwalter aktiv genutzt wird, ermöglicht es außerdem eine bessere Abstimmung zwischen dem verantwortlichen Kreditverwalter und dem Transaktionsteam.

Wenn das Transaktionsteam feststellt, dass eine ausreichende Anzahl von *NPL* erreicht wurde und der Zeitpunkt, an den Markt zu gehen, günstig ist, können relevante Daten vom Frontoffice-System in ein vom Transaktionsteam genutztes System geladen werden. Die Software ermöglicht eine detaillierte Analyse des Portfolios, durch die werden Stratifizierungstabellen angezeigt, die entsprechenden Felder ausgefüllt und schließlich das *Loan Tape* erstellt. Auf der Grundlage der Daten wird dem gehobenen Management eine erste Bewertung des möglichen Verkaufspreises übermittelt. Nach Genehmigung des Kaufpreises durch das gehobene Management kann der Transaktionsprozess eingeleitet werden. Bei einem „einfachen“ Portfolio mit umfassenden und vollständigen Datensätzen und LSPA funktioniert das oben beschriebene Verfahren gut und kann einen schnellen Einblick in das potenzielle Portfolio und die relevanten Auswirkungen eines Verkaufs vermitteln. Im Fall von größeren oder speziellen Transaktionen, bei denen die Hintergründe für den Verkauf (der Verkaufsgrund) nicht klar festgelegt und die zusammengestellten Portfolios unstrukturiert sind sowie eine Mischung verschiedener Anlageklassen vorliegt, ist eine Einzelfallanalyse unumgänglich. Hier sind zusätzliche Anstrengungen, insbesondere im Hinblick auf organisatorische Aspekte, erforderlich.

1.5. Überlegungen zum Einsatz erforderlicher interner Ressourcen und dem Bedarf möglicher zusätzlicher externer Unterstützung

Vor Beginn der Vorbereitungen zur Zusammenstellung des Portfolios sollte der Verkäufer abwägen, welche internen Ressourcen für die geplanten Verkaufsaktivitäten zur Verfügung stehen und ob gegebenenfalls Bedarf an externen Dienstleistern besteht, wie zum Beispiel einem Anbieter von *Transaktionsplattformen* (siehe auch Anhang 3).

Bei diesem Entscheidungsprozess könnten die folgenden Fragen hilfreich sein:

- Verfügt der Verkäufer über interne Experten, die Erfahrungen bei der Durchführung von Verkaufsverfahren haben?
- Verfügt der Verkäufer über eine umfangreiche Datenbank, um die geeignetsten und wettbewerbsfähigsten Investoren für die Transaktion auszuwählen?
- Hat der Verkäufer Kenntnisse, mit welchen Investoren während des *Due-Diligence*-Prozesses zu rechnen ist?
- Benötigt der Verkäufer Unterstützung bei der Vorbereitung der Daten?
- Verfügt der Verkäufer über einen speziellen hausinternen Anwalt oder wird Unterstützung in Form von rechtlicher/steuerlicher Beratung für die Erstellung der Unterlagen (*Geheimhaltungsvereinbarung, LSPA*) benötigt?
- Verfügt der Verkäufer über eigene technische Kapazitäten zum Austausch der Daten oder werden die Dienste eines Anbieters von virtuellen Datenräumen oder einer *Transaktionsplattform* benötigt?

1.6. Organisatorische Aspekte

Bei der Planung einer Transaktion ist es sinnvoll, die Einrichtung eines speziellen internen Teams und/oder die Inanspruchnahme eines externen Dienstleisters zu erwägen. In diesem Abschnitt liegt der Hauptschwerpunkt auf internen Aspekten und Überlegungen. Wie zuvor erwähnt können die Planung und Durchführung einer erfolgreichen Transaktion nicht einfach nur dem Kreditverwalter/Abwicklungsverwalter überlassen werden; es sind vielmehr eine Reihe von Fähigkeiten von Mitarbeitern aus vielen Abteilungen erforderlich und für eine erfolgreiche Durchführung könnte ein Berater hilfreich sein. Der Umfang der damit verbundenen Arbeit sollte nicht unterschätzt werden. Gleichzeitig stellen ein bestehendes Netzwerk von *Käufern* und Erfahrung mit der Durchführung von verschiedenen Transaktionen wertvolle und wichtige Aspekte dar.

Wichtig ist es auch zu erwägen, ob die persönlichen Ziele eines Kreditverwalters/Abwicklungsverwalters in Bezug auf die Transaktion im Widerspruch mit den allgemeinen Zielen des Managements stehen könnten bzw. zu stehen scheinen. Es kann schwierig sein, die individuellen Ziele eines Kreditverwalters/Abwicklungsverwalters mit den Zielen zu vereinbaren, die durch den Verkauf des *NPL* auf dem Markt erreicht würden – was zur Verringerung seines Arbeitsumfangs führen würde. Es kann auch der Fall sein, dass Kredit- und Abwicklungsverwalter befürchten, ihre Arbeitsplätze zu verlieren, wenn die betreffenden *NPL* auf dem Markt veräußert werden. Eine Möglichkeit, um diesen Bedenken entgegenzuwirken, könnte es sein, ein Feld für vermarktbar Vermögenwerte im IT-System einzufügen (siehe vorangegangener Abschnitt), und die Jahresziele des Kreditverwalters/Abwicklungsverwalter anzupassen, um Anreize für diese Mitarbeiter zu schaffen, „dieses Feld anzukreuzen“. Dies hat sich als erfolgreiche Methode erwiesen, Anreize für eine angemessene und wirksame Kennzeichnung von Krediten für ein Verkaufsprogramme zu schaffen.

Bei vielen Verkäufern könnte sich die Einrichtung eines/einer eigenen (und idealerweise unabhängigen) Transaktionsteams bzw. -abteilung als sinnvoll erweisen (falls sie wirtschaftlich effizient ist); dies könnte zur Verbesserung der organisatorischen Struktur und wirksamen Durchführung von *NPL*-Transaktionen beitragen. Ein solches spezialisiertes Team könnte Kenntnisse über die *NPL*-Märkte aufbauen und Erfahrungen mit der Marktdynamik (in verschiedenen Ländern/Gerichtsbarkeiten) sammeln. Dadurch wäre es dem Team möglich, Beratung zur Auswahl des *NPL*-Portfolios, zu möglichen Marktpreisen und zu den wirtschaftlichen Vorteilen anzubieten, die der Verkauf eines Portfolios bietet. Dies wiederum würde es einfacher machen, die erforderliche Zustimmung vom (gehobenen) Management und dessen Unterstützung der Abwicklung der *NPL*-Transaktionen zu erhalten.

Bei umfangreicheren Transaktionen könnte es angezeigt sein, ein separates Projekt für die Transaktion einzurichten. Aus den oben genannten Gründen sollte die Leitung des Projekts dem internen Transaktionsteam (möglicherweise unterstützt durch externe Dienstleister) obliegen.

Im Fall von größeren Kreditinstitutionen könnte es sinnvoll, dass das Transaktionsteam ein Projektmanagementbüro einrichtet, das die verschiedenen Arbeitsabläufe koordiniert, gemeinsame Ordner zum Austausch von Informationen zu den verschiedenen Arbeitsabläufen einrichtet und die Kommunikation mit dem Lenkungsausschuss organisiert. Zum Lenkungsausschuss sollten alle relevanten leitenden Manager gehören, um sicherzustellen, dass diese durchlaufend über den Fortschritt der Transaktionen informiert werden und sie auf die entsprechenden Ergebnisse ausrichten können. Dadurch verringert sich auch das Risiko, dass die Verkaufstransaktionen nicht genehmigt werden. Hinsichtlich der Strukturierung und Umsetzung der verschiedenen Arbeitsabläufe verfügen die Verkäufer über ein gewisses Maß an Flexibilität. Die wichtigsten Arbeitsabläufe sollten jedoch reibungslos funktionieren und nicht durch eine zu komplexe Struktur blockiert werden. Zu diesen Prozessen gehören auch die Validierung, Bereinigung und Erweiterung des *Loan Tape*; die *Due-Diligence*-Prüfung der Daten (die vom Kreditverwalter/Abwicklungsmanager geleitet werden sollte), die Finanzierung, Vermarktung (unter der Leitung des Transaktionsmanagers) und die Einhaltung rechtlicher Aspekte.

Für einen kleinen Verkäufer, der ein Portfolio verkaufen will, das auf dem Markt als wenig umfangreich gilt, für den Verkäufer aber ein NPL-Portfolio von erheblichem Umfang darstellt, könnte die Einrichtung einer solchen Struktur, einschließlich eines Projektmanagementbüros, nicht umsetzbar sein. Bei der internen Analyse sollte ein (kleinerer) Verkäufer untersuchen, welche Organisationsstruktur angesichts des Umfangs und der Komplexität der für den Verkauf vorgesehenen NPL am wirksamsten und kosteneffizientesten ist.

2. Vorbereitungsphase

2.1. Wichtigste Aktivitäten

Auf der Grundlage der oben beschriebenen Aktivitäten und Erwägungen sollte der Verkäufer während der Vorbereitungsphase die folgenden wichtigsten Aktivitäten berücksichtigen:

- Festlegung der Anzahl der Phasen des Verfahrens (nämlich des *Zweiphasen-Verfahrens* mit *unverbindlichen* und *verbindlichen Angeboten* oder des *Einphasen-Verfahrens*, das direkt mit *verbindlichen Angeboten* beginnt)
- Festlegung des Zeitrahmens – einschließlich interner Schritte und Zugang zum Markt (Einbeziehung von rechtlichen Beratern und Unternehmensberatern/Modulationsbegrenzung sowie Berücksichtigung der möglichen Anfragen von Investoren)
- Vorbereitung der wichtigsten Vermarktungsdokumente (hauptsächlich *Teaser* und *Informationsmemorandum*). Während der *Due-Diligence*-Prüfung in der *Phase 2* des verbindlichen Angebots kann eine Präsentation des Managements erforderlich sein. Vorbereitung der wichtigsten Verfahrensdokumente (hauptsächlich *Geheimhaltungsvereinbarungen* in Bezug auf die Investoren, *Begleitschreiben* (falls erforderlich, jeweils ein *Begleitschreiben* für *Phase 1* und ein *Begleitschreiben* für *Phase 2*), *Leitlinien zum verbindlichen Angebot* und gegebenenfalls *Leitlinien für das unverbindliche Angebot*)
- Vorbereitung des *Loan Tape* und Abruf von Dokumenten
- Einrichtung eines *virtuellen Datenraums* ⁽¹²⁾ (einschließlich eines detaillierten Indexes zum *virtuellen Datenraum*)
- Ausarbeitung des LSPA

2.2. Anzahl der Phasen des Verfahrens und Zeitplan

Zuerst sollte – abhängig vom Portfolio, das auf den Markt gebracht werden soll und den erwarteten Fristen – die Entscheidung getroffen werden, ob ein *Zweiphasen-* oder *Einphasen-Verfahren* durchgeführt werden soll (so könnte z. B. zur Verkürzung des Zeitplans ein *Einphasen-Verfahren* gewählt werden, wenn die Vermögensart bekannt ist und gute Kenntnisse über die zu erwartenden Preise vorhanden sind). Bei dem Zeitplan, bei dem alle relevanten internen Schritte und Meilensteine festgelegt werden, sollten folgende Punkte berücksichtigt werden:

1. Einheitliches Genehmigungsverfahren, das auf der Delegation von Befugnissen und Zeichnungsberechtigungen durch den Verwaltungsrat beruht ⁽¹³⁾;
2. Festlegung einer Liste der möglichen Investoren, die zur Abgabe eines Angebots aufgefordert werden. Im Fall einer Veräußerung müssen alle internen Compliance-Anforderungen (z. B. die *KYC*-Anforderungen) angegangen werden;
3. Erstellung einer Liste möglicher Dienstleister, die kontaktiert werden (einen Dienstleister für jeden Investoren, der potenziell an der Übernahme interessiert ist, aber derzeit keinen Zugang zu Dienstleistern hat);
4. Erstellung eines wettbewerbsfähigen Ausschreibungsrahmens, um gegebenenfalls eine ausreichende Preisspanne zu erreichen; im Fall eines kleinen NPL-Portfolios oder einer Transaktion mit einem Einzeladressen-Kredit sollte der Verkäufer auch die erhöhten Transaktionskosten und -anstrengungen abwägen, die im Vergleich mit einem bilateralen Verhandlungsansatz entstehen;
5. Festlegung der Transaktionsunterlagen – die *Geheimhaltungsvereinbarung*, der *LSPA* und mögliche zusätzliche Transaktionsdokumente müssen von den entsprechenden internen Rechtsstellen, eventuell mit Unterstützung durch einen externen Rechtsberater, genehmigt werden; der *LSPA* sollte zusätzlich von der Steuerabteilung und von Wirtschaftsprüfern unterzeichnet werden.
6. Erwägung, wie viel Zeit für die Durchführung der *Due-Diligence*-Prüfung durch den Verkäufer/die Datenbereinigung, die Vorbereitung des *Teasers*, des *Informationsmemorandums* und des *Loan Tape* benötigt wird.

⁽¹²⁾ Im Allgemeinen wird die Nutzung eines *virtuellen Datenraums* empfohlen. In einigen Fällen – z. B. bei bilateralen Verhandlungen für Transaktionen mit Einzeladressen-Transaktionen – kann die Einrichtung eines *virtuellen Datenraums* nicht unbedingt erforderlich sein (je nach den Besonderheiten der Transaktion).

⁽¹³⁾ Ziel der Delegation von Befugnissen ist es, die Zuständigen aufzuteilen und an hierarchisch untergeordnete Mitarbeiter zu übertragen, um effektive Ergebnisse zu erreichen.

2.3. Vorbereitung der wichtigsten Dokumente

Das Kreditinstitut sollte dann die mit den NPL zusammenhängenden Dokumente und die Verkaufsunterlagen vorbereiten. Der *Teaser* enthält die wichtigsten Informationen zum Transaktionshintergrund und zusammenfassende Daten zu den NPL, die verkauft werden sollen, ein *Begleitschreiben* („Process Letter“) mit allen wichtigen Transaktionsschritten und dem Zeitplan (siehe auch Abschnitt 3.4) sowie ein *Informationsmemorandum* mit weiteren Informationen zur Transaktionsstruktur und dem NPL-Portfolio. Das *Informationsmemorandum* umfasst eine detaillierte Beschreibung des Ziel-NPL-Portfolios/der einzelnen Risikoposition, die als Hauptvermarktungsdokument im Ausschreibungsverfahren dient. Es enthält außerdem eine Kurzzusammenfassung, Investitionsüberlegungen, Informationen zur Verkaufsstruktur, dem Bieterverfahren, den geschätzten Rückflüssen usw.

In diesen Dokumenten sollten alle Regeln des Verfahrens, einschließlich des Zeitplans, der Bedingungen usw. klar genannt werden. Es sollte betont werden, wie wichtig eine klare und transparente Kommunikation in der Anfangsphase ist, um möglichen Investoren zu erklären, warum die Transaktion stattfindet und welche Einsatzregeln gelten. Andernfalls könnte es zu Missverständnissen kommen, durch die letztendlich der Erfolg der Transaktion gefährdet ist. Diese *Soft Facts* sollten vom Verkäufer nicht unterschätzt werden, da sie einen Investor dazu veranlassen können, einen Kauf der NPL zu erwägen.

2.4. Vorbereitung des Loan Tape und Abrufen der Unterlagen

Während dieser Phase sollte die Kreditinstitution mit dem Zusammentragen der Daten zu den NPL (und gegebenenfalls den Sicherheiten) des Portfolios beginnen, um die *Loan Tape* zu erstellen, die den Investoren zur Verfügung gestellt werden sollen. Der Verkäufer sollte ein *Loan Tape* vorbereiten, das mindestens Informationen zu den folgenden wichtigsten Bereichen enthält:

- gesamter ausstehender Betrag und eine Aufschlüsselung in wichtigste Forderungen, Zinsen, Gebühren und Kosten
- Entstehungszeitpunkt
- Art der Kreditnehmer
- Status der Forderung/des Kreditnehmers (z. B. „insolvent“)
- Datum des Zahlungsverzugs und Informationen über Maßnahmen zur Vermeidung der Verjährung
- bereits geleistete Zahlungen, idealerweise für jeden Kredit einzeln angegeben
- Stand der Wiedereinzugsverfahren und voraussichtliche Wiedereinzugungen (Geschäftsplan), falls vorhanden
- rechtlicher Status der Forderung (z. B. vorgerichtlich, in einem laufenden Gerichtsverfahren, bereits tituliert und in Vollstreckungsverfahren⁽¹⁴⁾)
- wenn der Kredit besichert ist, zusätzlich folgende Informationen: Schlüsselinformationen zu den Sicherheiten, einschließlich Rang des Pfandrechts, Registerdaten (eingetragene Beträge), Rechte Dritter, verfügbare Offenmarktwerte, persönliche Garantien usw. Bei gewerblich genutzten Immobilien sind möglicherweise weitere Angaben zu Miet- und Belegungsstatus, Rendite und Bruttomarktmiete erforderlich. Im Falle von Unternehmenskrediten kann es erforderlich sein, die Jahresabschlüsse der Kreditnehmer usw. hinzuzufügen.

Um eine genauere Bewertung von Kreditportfolios zu erhalten, ist es ratsam, nicht nur eine aktuelle Darstellung („Schnappschuss“) der Daten zu berücksichtigen, sondern auch einige historische Leistungsdaten, insbesondere zu den Erlösquoten. Zu den historischen Leistungsdaten sollten die tatsächlichen Brutto-Tilgungscashflows (einschließlich detaillierter Informationen über zwischenzeitliche Tilgungen und die gerichtliche Geltendmachung) des Portfolios auf Darlehens- oder Kreditnehmerebene sowie die Verfahrenskosten und Rechtskosten gehören. Die historischen Leistungsdaten können aggregierte Einziehungskurven enthalten, die die allgemeinen Erfahrungen des verkaufenden Instituts mit der Abwicklung von Krediten widerspiegeln. Aufgrund des gestörten Verhältnisses mit dem Kreditnehmer können Informationen über den rechtlichen Status ebenfalls sehr hilfreich sein. Es ist ratsam, auch eine interne *Due-Diligence*-Prüfung des Käufers durchzuführen, um die Vollständigkeit und Korrektheit der gespeicherten Informationen zu überprüfen und die Datenqualität schließlich durch Ad-hoc-Bereinigung zu verbessern. Die *Due-Diligence*-Prüfung des Verkäufers kann intern oder mit Unterstützung eines (spezialisierten) externen Dienstleisters durchgeführt werden, der einen zusätzlichen neutralen (und möglicherweise klareren) Blick auf die wichtigsten relevanten Informationen bieten kann, die offenzulegen sind und hauptsächlich die Preise betreffen.

Es ist wichtig, darauf hinzuweisen, dass die standardisierten NPL-Datenvorlagen der EBA, die 2017 erstmals entwickelt wurden, um die finanzielle *Due Diligence* und die Bewertung von NPL-Transaktionen zu erleichtern, in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen werden. Auf Antrag der Kommission und im Anschluss an die Verabschiedung der Richtlinie über Kreditservicestellen und Kreditkäufer führt die EBA derzeit eine Überprüfung der Datenvorlagen durch, um sie zu straffen und den Banken dabei zu helfen, sich im Rahmen ihrer NPL-Managementstrategien besser auf die Folgen der COVID-19-Pandemie vorzubereiten. Die Verwendung der Vorlagen war bisher freiwillig, doch durch die Richtlinie über Kreditvermittler und Kreditkäufer⁽¹⁵⁾ wird die EBA beauftragt, diese Vorlage weiterzuentwickeln, damit sie zu technischen

⁽¹⁴⁾ Wenn Durchsetzungsmaßnahmen getroffen wurden, sollte idealerweise aufgeführt werden, um welche Maßnahmen es sich handelt.

⁽¹⁵⁾ Richtlinie (EU) 2021/2167 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. November 2021 über Kreditdienstleister und Kreditkäufer sowie zur Änderung der Richtlinien 2008/48/EG und 2014/17/EU.

Umsetzungsstandards für Kreditinstitute werden. Im Einklang mit den in der Richtlinie festgelegten Bedingungen müssen die Kreditinstitute diese Vorlagen künftig bei der Übertragung von notleidenden Kreditverträgen (einschließlich der Übertragung an andere Kreditinstitute) verwenden. Unter Berücksichtigung der Erfahrungen der Marktteilnehmer auf Käufer- und Verkäuferseite sollten die Vorlagen durch die Überarbeitung einfacher, verhältnismäßiger und wirksamer werden, wodurch eine einheitliche Preisfindung im gesamten Binnenmarkt möglich werden würde.

Der Verkäufer kann Überprüfungen zur Vollständigkeit und Genauigkeit der Daten sowie andere Überprüfungen zur Datenqualität durchführen und ein *Loan Tape* in dem spezifischen Format erstellen, das für die Transaktion oder für regulatorische Zwecke erforderlich ist. In diesem Zusammenhang wird empfohlen, die NPL-Datenvorlage der Europäischen Bankaufsichtsbehörde zu verwenden, die künftig obligatorisch verwendet werden muss. Bei der Ermittlung des zu erwartenden Preises des jeweiligen Portfolios kann auch ein *externer Dienstleister* herangezogen werden.

Bei der Vorbereitung der Dokumente sollten auch die aktuellen Kreditdatendateien, oder eine Stichprobe dieser Daten einbezogen werden, da diese Daten während der *Due-Diligence*-Prüfung von den Investoren angefordert werden. In jedem Fall werden verfügbare Dokumente während der Phase des verbindlichen Angebots zu einem wichtigen Thema, denn Investoren fordern meist *Zusicherungen und Gewährleistungen* für die verfügbaren Dokumente. Vor Unterzeichnung/Abschluss der Transaktionen müssen die Dokumente in übertragbarer Form verfügbar sein. Kenntnisse darüber, welche Daten und Dokumente in welcher Form zur Verfügung stehen, stellen eine Grundvoraussetzung für den Beginn eines NPL-Verkaufsverfahrens dar.

Die Zusammenstellung der Dokumente in physischer Form ist in manchen Fällen keine triviale Formalität. Mangelnde Qualität der Unterlagen kann den Preis drücken. Je nach Kreditvertrag müssen gegebenenfalls eine Vielzahl von Dokumenten und Berichten beigelegt werden:

- Kreditunterlagen:
 - Verträge oder Urkunden mit Schuldnern
 - Gerichtliche Unterlagen
 - Insolvenzunterlagen
- Addenda (bei Krediten mit längeren Fristen)
- Unterlagen zu den Sicherheiten
- Korrespondenz mit den Klienten oder den Gerichten
- Korrespondenz mit Anwälten

Entscheidet sich der Verkäufer dazu, den Investoren nur eine Auswahl von Unterlagen zu übermitteln, sollte die Auswahl dieser Dokumente genau begründet werden und im *Loan Tape* sollten alle Kreditnehmer, auf die sich die betreffenden ausgewählten Dokumente beziehen, klar gekennzeichnet sein. Der Verkäufer sollte auch für eine (statistische) Zufallsstichprobe eine Auswahl von Unterlagen zusammenstellen. Wenn die ausgewählten NPL (scheinbar) keine Zufallsstichprobe darstellen, werden die Analysten der Investoren darauf hinweisen und die Investoren wahrscheinlich zusätzliche Unterlagen anfordern, was den gesamten Prozess verzögern oder – wenn der Verkäufer der Aufforderung nicht nachkommt und die Investoren befürchten, dass die Datenqualität der NPL im Portfolio nicht einheitlich ist – zu niedrigeren Preisen führen kann.

2.5. Entscheidung zur Einrichtung eines virtuellen Datenraums

Zum Austausch von Informationen empfiehlt sich bei größeren Transaktionen mit überwiegend digital verfügbaren Informationen die Einrichtung eines *virtuellen Datenraums* (interne Lösung eines *virtuellen Datenraums* oder Inanspruchnahme eines *externen Dienstleisters*, der *Lösungen für virtuelle Datenräume* anbietet). Dies ermöglicht es, das Herunterladen von Dokumenten und die Aktivitäten jedes potenziellen Investors auf eine Weise nachzuverfolgen, die leicht überprüfbar ist. Darüber hinaus wird durch einen *virtuellen Datenraum* üblicherweise die Durchführung von Q&A-Sitzungen bzw. die Weitergabe von zusätzlichen Informationen an alle Investoren möglich, wodurch ein faires und transparentes Verfahren gefördert wird. Ein *virtueller Datenraum* kann vom Verkäufer intern oder in Zusammenarbeit mit einem *externen Dienstleister* (siehe auch Anhang 3 für weitere Details) eingerichtet werden.

Wenn sich der Verkäufer dazu entscheidet, einen *virtuellen Datenraum* zu nutzen, werden alle (elektronisch verfügbaren) Daten und Dokumente über diesen *virtuellen Datenraum* ausgetauscht. Wenn der Verkäufer keinen *virtuellen Datenraum* nutzt, wählt er ein anderes sicheres Medium zum Austausch von Daten aus.

Die Entscheidung, ob ein *virtueller Datenraum* eingerichtet und genutzt wird, sollte von Fall zu Fall getroffen werden, damit die Interessen von allen teilnehmenden Parteien erfüllt werden. Insbesondere bei kleinen Portfolios oder Transaktionen mit Einzeladressen-Krediten sollte eine Kosten-Nutzen-Analyse durchgeführt werden, deren Ergebnis nahelegen könnte, dass von der Nutzung eines *virtuellen Datenraums* abzuraten ist und sich unter den gegebenen Umständen alternative Lösungen als kosteneffizienter erweisen könnten.

Bei der Nutzung eines *virtuellen Datenraums* sollten in einem speziellen Dokument Regeln festgesetzt werden, die von allen Investoren, die den virtuellen Datenraum nutzen, befolgt werden müssen (einschließlich des Zugangs zum VDR und zur Nutzung der dort offengelegten Informationen). Das Dokument enthält üblicherweise eine Liste von Personen, die zum *virtuellen Datenraum* Zugang erhalten, die Datenraumregeln und Genehmigungsrechte (z. B. Genehmigungsstufen für Downloads, Druckberechtigungen usw.). Die Regeln für den *virtuellen Datenraum* sollten ausgewogen sein und durch sie sollte festgelegt werden, dass die Vereinbarungen in der *Geheimhaltungsvereinbarung* im Konfliktfall Vorrang haben. Es kann zu erheblichen Verzögerungen führen, wenn die VDR-Regeln strengere Vorschriften enthalten als die Geheimhaltungsvereinbarung, einschließlich in Bezug auf die mögliche persönliche Haftung von Personen, die Zugang zum VDR haben. Wenn sich Analysten der Investoren weigern, den *virtuellen Datenraum* aufgrund von Klauseln zur persönlichen Haftung zu nutzen, ist dies weder im Interesse des Verkäufers noch für das Verfahren insgesamt förderlich.

In den VDR hochgeladene Dokumente müssen den geltenden Regeln zum persönlichen Datenschutz sowie den Vorschriften zum Bankgeheimnis entsprechen. Daher müssen persönliche Daten (z. B. die persönliche Identifikationsnummer, Name/Nachname usw.) und/oder sensible Informationen gemäß der Empfehlung interner/externer Rechtsberater für Transaktionen geschwärzt werden.

Auf der anderen Seite ermöglicht der Verkäufer den Investoren während dieser Phase – in Form von *Loan Tapes* – den Zugriff auf wesentliche Informationen für die Portfolio-Analyse. Je relevanter die Informationen sind, desto wahrscheinlicher ist es, dass der Verkäufer realistische, unverbindliche Preisangebote erhält. Diese Informationen umfassen mindestens Folgendes: den gesamten ausstehenden Betrag, Schuldnersegmente (Privatpersonen, kleine Unternehmen, Großunternehmen usw.), Datum des Zahlungsverzugs, bisherige Zahlungen, Rechtsstatus der Schuld, Angaben zu den Sicherheiten (falls der Kredit besichert ist). Im Falle großer Portfolios enthält der *virtuelle Datenraum* während *Phase 1* möglicherweise nicht alle Unterlagen. In diesem Fall kann während *Phase 2* eine Stichprobe von Kreditdokumenten bereitgestellt werden. Ein gewisser Umfang von Kreditdokumenten könnte den *Investoren von Phase 1* bereits während der *Phase 1* zur Verfügung gestellt werden, sodass sie diese Informationen in ihren nicht verbindlichen Angeboten berücksichtigen können. Die Kriterien für die Stichproben müssen den Investoren gegebenenfalls ordnungsgemäß mitgeteilt werden, da die Inhalte dieser Stichproben in Form von *Zusicherungen und Gewährleistungen* in den *LSPA* aufgenommen werden könnten. Wenn *externe Dienstleister* eingesetzt werden, wird empfohlen, dass diese die Kriterien überprüfen und mit einem Vermerk versehen.

2.6. Vorbereitung des Kreditverkaufs- und -kaufvertrags (LSPA)

Abgesehen von den Daten und Unterlagen wirken sich die Bedingungen im *LSPA* auf den Preis aus. Die Verfahren zur Erstellung des *LSPA* sollten daher schon in der Vorbereitungsphase beginnen und in Dokumenten festgehalten werden, die über den *virtuellen Datenraum* mit den Investoren ausgetauscht werden, bevor das *verbindliche Angebot* eingereicht wird; sie sollten als zentrales Element des *verbindlichen Angebots* angesehen werden.

In Bezug auf den Prozess der Erstellung des *LSPA* sollte der Verkäufer folgende Entscheidungen treffen bzw. sich die folgenden Fragen stellen:

- die Entscheidung, in welcher Sprache der *LSPA* an die Investoren übermittelt wird. Es gilt als gängige Marktpraxis, dass Englisch als Sprache bevorzugt wird, vorausgesetzt, dass für spezielle rechtliche Termini auch der entsprechende rechtliche Begriff in der Landessprache aufgeführt werden. Handelt es sich bei den Zielinvestoren jedoch (nur) um einheimische Investoren, kann die Landessprache verwendet werden.
- die Entscheidung, ob der *LSPA* von unternehmensinternen Anwälten erstellt wird oder externe rechtliche Beratung beansprucht wird,
- Sind *LSPA*-Vorlagen über Branchenverbände oder Transaktionsplattformen erhältlich?
- Welche Informationen benötigen die Juristen, um den *LSPA* auf das Portfolio ausrichten zu können?
- Welche *Zusicherungen und Gewährleistungen* kann der Verkäufer geben? Hier sind Informationen des Abwicklungsteams unerlässlich.
- Wer muss den *LSPA* intern unterzeichnen, bevor er den Investoren zur Verfügung gestellt wird ⁽¹⁶⁾?
- Festlegung eines sinnvollen Zeitplans für die Investoren, um eine Neubewertung vorzubereiten und um für den Fall, dass die Sprache, in der der *LSPA* verfasst ist, nicht Englisch ist, zu den Investoren jedoch internationale Unternehmen und Fonds gehören, zusätzliche Zeit für eine Übersetzung zur Verfügung zu stellen.
- Festlegung interner Fristen: Was muss bis zu welchem Termin erledigt werden, um die Frist für die Fertigstellung des *LSPA* einhalten zu können?
- Wann wird der Entwurf des *LSPA* an die Investoren übermittelt?

Der Entwurf des *LSPA* sollte in der nächsten Phase weiter ausgearbeitet werden (siehe auch Abschnitt 3.4).

⁽¹⁶⁾ Der *LSPA* sollte unter anderem nach buchhalterischen Gesichtspunkten von den Wirtschaftsprüfern des Verkäufers überprüft werden, um die Einhaltung der IFRS-Anforderungen zu überprüfen und um die Ausbuchung des Portfolios zu beurteilen.

3. Vorvermarktungsphase

3.1. Wichtigste Aktivitäten

Im Rahmen der Vorvermarktungsphase findet eine erste Einschätzung des Marktinteresses statt, um Feedback für die geplante Transaktion zu erhalten. Am Ende dieser Phase werden als Ergebnis die endgültige Auswahl der Transaktionsstruktur und des -umfangs mitgeteilt, das *Begleitschreiben*, in dem die Transaktionsregeln und der Zeitplan aufgeführt sind, fertiggestellt, sowie eine *Inventur der Due-Diligence-Materialien* durchgeführt, bei der detailliert angegeben wird, zu welchem Zeitpunkt des Verfahrens wichtige Unterlagen an potenzielle Investoren weitergegeben werden.

Die wichtigsten Aktivitäten sind die folgenden:

- Marktsondierungen
- Festlegung der besten Vermarktungsstrategie
- Weiterführung der Vorbereitung des Verfahrens und der Vermarktungsmaterialien für die Phase des *unverbindlichen* und die Phase *des verbindlichen Angebots*.

Der Umfang und die Intensivität der Vorvermarktungsphase sind von den oft widersprüchlichen Anforderungen, mit denen sich der Verkäufer auseinandersetzen muss, geprägt. Der Verkäufer muss einen Ausgleich schaffen zwischen:

- der während der Transaktion erforderlichen, von den Interessenträgern (z. B. Regulierungsbehörden, Aktionären usw.) geforderten Transparenz der Transaktion und
- dem allgemeinen Ziel (z. B. Erhöhung der Rückflüsse/Werte, Schnelligkeit und Kosten, Reduzierung von Störungen, Sicherstellung von Diskretion, Umgang mit Kunden in Krisensituationen usw.)

3.2. Marktsondierungen

Während dieser Phase kann der Verkäufer eine „Marktsondierung“ auf der Grundlage der geplanten Transaktion durchführen sowie eine ausführliche Liste von potenziellen Investoren erstellen, um ihr Interesse an der Transaktion zu bewerten. Aufgrund von externen Einschränkungen kann es unter Umständen nicht möglich sein, eine öffentliche Aufforderung an so viele Investoren wie möglich auszusprechen und/oder der Verkäufer verfügt möglicherweise nicht über Kenntnisse über die Investoren, die höchstwahrscheinlich an der Transaktion interessiert wären. Es ist daher wichtig, sich einen größtmöglichen Zugang zu einem Investorenpool zu verschaffen und aufrechtzuerhalten, und dies möglichst ohne Einschränkungen. Bei bestimmten Verkäufern und in einer Reihe von Ländern können *externe Dienstleister* in diesem Zusammenhang durch ihre Investorendatenbanken Unterstützung bei der Kontaktaufnahme mit den richtigen Investoren bieten.

Im Rahmen der Marktsondierung kann der Verkäufer einen *Teaser* veröffentlichen, in dem der geplante Prozess (zusammen mit einem allgemeinen Zeitplan), die Regeln für den Zugang zu Informationen und dem Bieterverfahren dargestellt werden. Es ist wichtig, die Erwartungen so klar wie möglich darzustellen und das Verfahren so detailliert wie möglich zu umreißen. Es ist daher von zentraler Bedeutung, einen konkreten Zeitplan zu erstellen und anzugeben, wann die Leistungen des Verkäufers erbracht werden, wann die Angebote erwartet werden und auf welcher Grundlage usw.

Der *Teaser* ist ein Vermarktungsdokument mit Aussagen in anonymisierter Form, in dem die wichtigsten Elemente des vorgeschlagenen NPL-Verkaufs zusammengefasst werden. Er kann potenziellen Investoren vor Unterzeichnung der *Geheimhaltungsvereinbarung* zur Verfügung gestellt werden (und bietet einen ersten Hinweis darauf, wann die Geheimhaltungsvereinbarung unterzeichnet werden muss). Insbesondere bei NPL, die durch Immobilien gesichert sind, ist es von entscheidender Bedeutung, dass dieser Teaser eine Anzahl von Illustrationen und (Land)karten usw. enthält, die so vollständig wie möglich sind. Der *Teaser* sollte – soweit dies möglich ist, ohne dass vertrauliche Informationen offen gelegt werden – die wichtigsten Fakten zu den Immobilien, den Standort der Immobilien, die wichtigsten Investitionen, einen Überblick über die Kreditnehmer, den aktuellen Stand des Kreditverfahrens, die wichtigsten Finanzkennzahlen, ein Foto⁽¹⁷⁾ und Kontaktinformationen enthalten⁽¹⁸⁾.

Der Teaser wird Zielinvestoren übermittelt, um sie über die wesentlichen Merkmale der geplanten Transaktion zu informieren. Der Verkäufer holt Interessenbekundungen von potenziellen Investoren ein. Nach Erhalt der schriftlichen Interessenbekundungen kann es der Verkäufer erwägen, weitere Investoren zur Teilnahme an dem Verkaufsprozess aufzufordern.

Der interne/externe Rechtsberater des Verkäufers muss mit den potenziellen Investoren und ihren entsprechenden Rechtsberatern die Geheimhaltungsvereinbarungen verhandeln. Am Ende dieser Phase müssen die potenziellen Investoren die Geheimhaltungsvereinbarungen unterzeichnen. Nach Erstellung der Geheimhaltungsvereinbarung ist der Verkäufer in der Lage, den *Investoren der Phase 1* ein erstes *Begleitschreiben* und ein *Informationsmemorandum* zu übermitteln.

⁽¹⁷⁾ Es ist nicht immer möglich Fotos, z. B. der Immobilie, bereitzustellen. Dies gilt insbesondere für Wohnimmobilienkredite.

⁽¹⁸⁾ Allgemein muss sichergestellt werden, dass die Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung der EU (DSGVO – Verordnung (EU) 2016/679) eingehalten werden.

Da *Geheimhaltungsvereinbarungen* selbst ein komplexes Thema sind, können sich die Verhandlungen zu Geheimhaltungsvereinbarungen mit erfahrenen Investoren, die über eigene interne Regeln und Richtlinien verfügen, an die sie sich halten müssen, über einen langen Zeitraum erstrecken. Dies muss im Zeitplan berücksichtigt werden. So ist es möglich, dass ein Investor bereit ist, die Vereinbarung schnell zu unterschreiben, sich das Verfahren jedoch trotzdem lange hinzieht, weil mit einem anderen Investor noch über die *Geheimhaltungsvereinbarung* verhandelt werden muss. Es wird empfohlen, das Aufnahmeverfahren von interessierten Investoren zentral zu gestalten, wobei strikte Teamvorschriften gelten und moderne Technologien eingesetzt werden (über interne Systeme oder z. B. über Transaktionsplattformen).

Elemente, die bei der Vermarktung/Werbung für eine Verkaufstransaktion berücksichtigt werden müssen:

Die Auswahl des Wohnsitzes der Investoren und die Sprache, in der das Vermarktungsmaterial verfasst wird, ist von entscheidender Bedeutung. Als Leitkriterium gilt, dass Transaktionen mit einem möglichen Barpreis (Nettoerlös) unter 5 bis 20 Mio. EUR (abhängig vom Land und den Besonderheiten des NPL-Portfolios) nur für lokale Investoren attraktiv sein könnten; die Vermarktung größerer Transaktionen sollte jedoch sowohl auf lokale als auch internationale Investoren ausgerichtet sein. Üblicherweise gehen internationale Investoren davon aus, dass bei der Transaktion allgemein geltende Marktdokumente und Verfahren (z. B. LMA, *Geheimhaltungsvereinbarung*) eingesetzt werden und sie benötigen eine englische Beschreibung des Transaktionsprozesses. Auch bei kleineren Transaktionen sollte die Erstellung von auf Englisch verfassten Unterlagen erwogen werden, da „lokale Investoren“ zu größeren Unternehmen mit Sitz im Ausland gehören können, deren Ausschüsse die Teilnahme an der Transaktion genehmigen müssen.

Bei der Auswahl der Investoren ist es außerdem wichtig, deren Präferenzen für bestimmte Kategorien von Vermögenswerten zu berücksichtigen. Investoren auf dem NPL-Markt berücksichtigen bei Transaktionen meist eine Anzahl von Faktoren (siehe auch Abschnitt 1.3). Die Bereitschaft zum Kauf kann sich auch durch finanzielle Verpflichtungen (z. B. rückzahlbare Kautionen) ausdrücken. Bei der letztgenannten Option sollte der Verkäufer das Maß an Sicherheit, das eine Anzahlung bietet, gegen den zusätzlichen Aufwand abwägen, der sich aus der Notwendigkeit ergibt, ein weiteres Dokument auszuhandeln und die finanziellen Einlagen verschiedener Investoren zu verwalten, die letztendlich zurückerstattet werden müssen (außer für den Käufer, für den der hinterlegte Betrag von der Kaufpreiszahlung abgezogen werden kann).

3.3. Festlegung der besten Vermarktungsstrategie

Wie oben erwähnt, muss eine Entscheidung für ein *Einphasen-* oder ein *Zweiphasen-Verfahren* getroffen werden. Das letztere Verfahren ist durch eine Offenlegung in zwei Schritten gekennzeichnet: Zunächst werden den Bietern in der Phase der *unverbindlichen Angebote* umfassende Informationen zur Verfügung gestellt. Anschließend erhalten ausgewählte Investoren während der Phase der verbindlichen Angebote in einem zweiten Schritt der Offenlegung Zugang zu weiteren Unterlagen, zu denen in der Regel detailliertere *Due-Diligence*-Unterlagen gehören (AUP-Bericht, Neubewertungen, Überprüfung der Serviceleistungen usw.). In einem *Einphasen-Verfahren* erhalten dagegen alle Bieter sofort Zugang zur gleichen Dokumentenebene.

Ein Verfahren mit einer Phase für unverbindliche Angebote hat eine Reihe von Vorteilen:

- i) Da die anfängliche Zahl von Bietern höher ist, verstärkt sich der Wettbewerb.
- ii) Investoren werden in der folgenden Phase auf der Grundlage ihrer unverbindlichen Angebote ausgewählt, sodass die arbeitsintensive verbindliche Phase und die *Due-Diligence*-Prüfung nur mit einer eingeschränkten Gruppe von Investoren durchgeführt wird, was den gesamten Prozess effizienter und einfacher macht.
- iii) Investoren können während der Phase des *unverbindlichen Angebots* weitere Daten anfordern, die der Verkäufer vorbereiten und während der verbindlichen Phase zur Verfügung stellen kann. Durch erforderliche Angaben zur Qualität des Portfolios kann die Preisgestaltung verbessert werden, was zu einer genaueren Preisgestaltung führt und die Diskussionen über den LSPA erleichtert.
- iv) Die Preisfindung könnte bei Portfolios, bei denen eine Rückzahlung unwahrscheinlich ist – die aufgrund der Folgen der COVID-19-Krise häufiger auftreten könnten – wichtiger sein als bei den in den letzten zehn Jahren abgewickelten NPL-Altbeständen.
- v) Sensiblere Daten/Informationen (wie private vertragliche und rechtliche Informationen, die mit dem Kreditnehmer, der Neubewertung der Immobilien, der vollständigen Überprüfung durch den Dienstleister zusammenhängen) werden nur den in die engere Wahl gezogenen Bietern in *Phase 2* zur Verfügung gestellt.

Zu den Nachteilen einer Phase von unverbindlichen Angeboten können auf der anderen Seite folgende Aspekte gehören:

- i) Wegen des *Zwei-Phasenverfahrens* kann die Transaktion länger dauern.
- ii) Es müssen zwei Datensätze vorbereitet werden. Dennoch profitiert der Verkäufer bei der Erstellung des zweiten *Loan Tape* meist von den Arbeiten während der ersten Phase, was zu einer höheren Vollständigkeit der Daten beiträgt.
- iii) Durch eine größere Anzahl von Investoren kann sich das Vertrauensniveau bei der Transaktion verringern.

Im Allgemeinen ist ein *Zweiphasen-Verfahren* zu empfehlen, wenn sich die Anzahl der potenziellen Investoren noch nicht auf fünf oder weniger Bieter verringert hat. Im Fall, dass der Verkäufer bereits weiß, dass die Anzahl der Investoren gering ist und dass ein Wettbewerb sogar kontraproduktiv sein könnte, kann ein schnelleres (und wahrscheinlich rentableres) Verfahren für die Vorauswahl in Betracht gezogen werden.

Länge der Offenlegungsphasen: Im Durchschnitt dauert die *Phase 1* bis zu vier Wochen und die *zweite Phase* vier bis zwölf Wochen (abhängig davon, ob das Portfolio gesichert ist oder nicht und ob der Verkäufer sich an seine eigenen Termine hält). Die genaue Dauer der Transaktion hängt jedoch angesichts der Heterogenität der Portfolios und aufgrund der maßgeschneiderten Transaktionen von dem jeweiligen Portfolio und von den Investoren ab.

Sobald die Entscheidung für ein *Einphasen-* oder *Zweiphasen-Verfahren* auf der Grundlage der Marktgepflogenheiten getroffen wurde, stehen als drei Standardstrategien für das Wettbewerbsverfahren eine *große Auktion*, eine *gezielte Auktion* oder ein *verhandelter Verkauf* zur Wahl. Unten ist eine Übersicht zu diesen drei Optionen sowie Hinweise aufgeführt, welche Vermarktungsstrategie vor dem Hintergrund der verschiedenen Szenarien die beste ist.

Große Auktion

Eine *große Auktion* ist ein typisches *Zweiphasen-Verfahren*, bei dem eine große Anzahl von Investoren aufgefordert wird, ein indikatives, *unverbindliches Angebot* einzureichen. Nach dieser ersten Stufe des Auktionsverfahrens wird bei einer Reihe ausgewählter Investoren, die aufgefordert werden, ein endgültiges, verbindliches Angebot abzugeben, eine *Due-Diligence-Prüfung* durchgeführt. Nach dieser zweiten Stufe des Auktionsverfahrens wird ein einzelner *bevorzugter Bieter* ausgewählt, mit dem der Verkäufer Verhandlungen in Bezug auf den LSPA und gegebenenfalls zusätzliche Übertragungsvereinbarungen aufnimmt.

Vor dem Hintergrund der oben aufgeführten Vorteile besteht der Hauptnutzen dieses Verfahrens darin, dass es eine größere Anzahl potenzieller Investoren gibt:

- Mehr Wettbewerb führt zu besseren Verkaufsergebnissen.
- Die Investoren nehmen an einem transparenteren Auswahlverfahren teil, das auf dem gebotenen Preis und nicht auf persönlichen Beziehungen basiert, und
- aus der Perspektive der Compliance liegt ein repräsentativerer Marktpreis vor und ein Preisvergleich ist möglich.

Die Hauptnachteile bestehen darin, dass zusätzliche Ressourcen erforderlich sind, um die Transaktion durchzuführen, vertrauliche Informationen mit mehr Teilnehmern geteilt werden müssen und für den Verkäufer das Risiko der Rufschädigung und sowie bei neuen Investoren das Risiko besteht, dass die Umsetzung der Transaktion fehlschlägt. Bei langen Investorenlisten besteht zudem das Risiko, dass die Investoren, die ein tatsächliches Interesse an der Transaktion haben, in einer solchen Situation aufgrund der hohen Konkurrenz und da sie das Verfahren als nicht sehr fokussiert wahrnehmen, weniger bereit sind, Zeit und Ressourcen für eine *Due-Diligence-Prüfung* aufzuwenden.

Bei Transaktionen, bei denen ein breites Publikum erreicht werden soll, könnte sich die Nutzung einer *Transaktionsplattform* für Verkäufer in einer Reihe von Ländern als ein effizientes Mittel erweisen, um die Zahl der Investoren und damit die mit einer zu großen Anzahl von Investoren verbundenen Nachteile zu verringern. *Transaktionsplattformen* sind so ausgelegt, dass der Verkäufer den komplexen Vorgang der Interaktion mit zahlreichen potenziellen Investoren auf die zweckgebundene Plattform verlagern kann.

Gezielte Auktion

Eine *gezielte Auktion* ist ein Wettbewerbsverfahren, das einer *großen Auktion* ähnelt, an der aber nur eine kleinere Auswahl von möglichen Investoren teilnimmt (etwa zwei bis acht Investoren). Bei dieser Option hat der Verkäufer üblicherweise mehr Kontrolle über das Verfahren und profitiert gleichzeitig von einem wettbewerbsorientierten Umfeld. Dabei handelt es sich üblicherweise um ein *Zweiphasen-Verfahren*, wobei die erste Phase unter speziellen Bedingungen und insbesondere bei großem Zeitdruck wegfallen kann.

Die Hauptvorteile hängen mit einer engeren Auswahl potenzieller Investoren zusammen:

- geringere Komplexität (weniger Interaktionen, auf dieser Stufe weniger *Due-Diligence-Anforderungen*);
- die Teilnehmer sind gut bekannt, wodurch sich der Zeitplan verkürzt und die Erfolgsrate steigt. Es erhöht sich auch das Engagement der einzelnen Teilnehmer, da sie davon ausgehen, dass sich ihre Chance erhöht, als *bevorzugter Bieter* ausgewählt zu werden, was dazu führt, dass sie mehr Ressourcen einsetzen und sich mehr den *Due-Diligence-Prozess* fokussieren, was positive Auswirkungen auf den Preis und den LSPA haben kann;
- Der Q&A-Prozess mit den Investoren ist für das Bankenteam einfacher durchzuführen und
- potenzielle Probleme mit der Vertraulichkeit von Informationen werden eingedämmt und Reputationsrisiken begrenzt.

Den Hauptnachteil einer nur eingeschränkten Vermarktung stellt ein begrenzter Wettbewerb dar, insbesondere durch den möglichen Ausschluss von neuen Investoren, die an der Transaktion Interesse haben könnten. Dies könnte zu niedrigeren Verkaufserlösen und – schlimmstenfalls – zu einer späteren regulatorischen Überprüfung führen.

Verhandelter Verkauf:

Der *verhandelte Verkauf* ist ein bilateraler Prozess, an dem nur ein einziger möglicher Investor beteiligt ist. Aufgrund des fehlenden Wettbewerbs unterscheiden sich die Hauptschritte (in denen die relevanten Unterlagen ausgetauscht werden) und das Ergebnis des Vermarktungsprozesses deutlich von der *großen Auktion*. Eine solche Strategie wird wahrscheinlich häufiger in Szenarien angewendet, bei dem die Dauer und die Vertraulichkeit im Zusammenhang mit der Transaktion für den Verkäufer von wesentlicher Bedeutung sind, oder in den folgenden Fällen:

- Bei der vorläufigen Marktbewertung zeigten nur eine begrenzte Anzahl von Investoren (ein oder zwei) Interesse an der Transaktion.
- Verhandlungen zwischen dem Verkäufer und dem potenziellen Käufer wurden bereits zuvor geführt; es handelt sich um eine wiederholte Transaktion/Nachfolgetransaktion; daher ist es wahrscheinlich nicht erforderlich, ein Wettbewerbsverfahren einzuleiten.

Die Hauptvorteile hängen mit einer besonderen Kenntnis des Kreditnehmers/Kreditgebers bzw. mit einem speziellen Interesse am Kreditnehmer/Kreditgeber zusammen:

- Investoren, die bereits in einen speziellen Kreditnehmer (Unternehmen) investiert haben, könnten aufgrund der Tatsache, dass sich die *Due-Diligence*-Anforderungen und -risiken verringern, in der Lage sein, einen Spitzenpreis zu zahlen.
- Investoren/Dienstleister, die bereits Dienste für den Kreditgeber übernommen haben, haben im Laufe der Zeit ein spezielles Know-how/Verfahren entwickelt, das bzw. die es ihnen ermöglichen, einen Spitzenpreis zu zahlen und Durchführungssicherheit zu gewährleisten.
- Die mit der Übermittlung der *Due-Diligence*-Unterlagen verbundenen Anstrengungen sind sehr gering.

Die Hauptnachteile sind die möglicherweise begrenzte Erhebung von Referenzpreisen und das geringe Marktfeedback.

Abhängig davon, welche der drei oben genannten Optionen gewählt wird, können die folgende Zeitpläne vorgesehen werden:

Verfahren	Vorbereitungsphasen	Unverbindliche Angebotsphase (Phase 1)	Verbindliche Angebotsphase (Phase 2)	Verhandlung und Unterzeichnung
Große Auktion – Zweiphasen-Verfahren	8–12 Wochen	4–6 Wochen	6–10 Wochen	2–4 Wochen
Große Auktion – Zweiphasen-Verfahren	6–10 Wochen	4–6 Wochen	6–10 Wochen	2–4 Wochen
Gezielte Auktion – Einphasen-Verfahren	6–8 Wochen	Nicht zutreffend	6–10 Wochen	2–4 Wochen
Verhandelter Verkauf – Einphasen-Verfahren	4–8 Wochen	Nicht zutreffend	6–8 Wochen	2–4 Wochen ⁽¹⁹⁾

3.4. Vorbereitung des Prozesses und der Vermarktungsmaterialien für die Phase des unverbindlichen und des verbindlichen Angebots

Vorbereitung des Prozesses und der Vermarktungsmaterialien für die Phase des unverbindlichen und des verbindlichen Angebots:

Das finale Ziel der Vorvermarktungsphase ist es, das Verfahren und Vermarktungsmaterialien vorzubereiten, die für die gewählte Vermarktungsstrategie (z. B. große Auktion, gezielte Auktion, verhandelter Verkauf) geeignet sind. Das Ergebnis ist ein *Begleitschreiben* ⁽²⁰⁾, das alle Investoren erhalten, die die Geheimhaltungsvereinbarung unterzeichnet haben. Im Begleitschreiben werden die folgenden Elemente festgelegt:

- i) das Verfahren und die Regeln, an die sich alle am Verkauf beteiligten Parteien halten müssen und

⁽¹⁹⁾ Dies kann, je nach dem Grad der Vorbereitung auf Seiten des Verkäufers und der Komplexität der Verkaufstransaktion usw. auch länger dauern (möglicherweise mehr als zwei Monate).

⁽²⁰⁾ Verkaufsbedingungen.

- ii) diejenigen Unterlagen für die *Due-Diligence*-Prüfung, in dem detailliert dargestellt wird, welche in den vorangegangenen Verfahrensstufen erstellten Unterlagen (zum Beispiel der *Teaser*, die *Loan Tapes*, Kreditunterlagen, Gutachten, der *AUP-Bericht*, der rechtliche *Due-Diligence*-Bericht, der *LSPA* usw.) in die Phase des unverbindlichen und verbindlichen Angebots (wenn eine Entscheidung zu einem zweistufigen Verfahren getroffen wurde) übernommen werden.

Die Bedeutung dieser Phase ist auf keinen Fall zu unterschätzen. Investoren bauen ihr Vertrauen in einem Verfahren auf, das auf den grundlegenden „Spielregeln“ beruht, die vom Verkäufer im *Begleitschreiben* festgelegt wurden. Üblicherweise ziehen Investoren es vor, *Due-Diligence*-Kosten in Verfahren einzusetzen, bei denen sie vom Zeitplan und den Zielen des Verkäufers überzeugt sind. Umgekehrt wirken sich Verkaufsprozesse, bei denen sich die Fristen verschieben, die Regeln ändern usw. nicht nur negativ auf den Erfolg diesen einzelnen Verkaufsprozesses aus, sondern insgesamt auch auf die Aussichten des Verkäufers, künftige Verkäufe erfolgreich durchzuführen. Verkäufer sollten dies bei der Einleitung eines NPL-Verfahrens berücksichtigen und bedenken, dass die Wahrscheinlichkeit, dass Investoren sich erneut an Verfahren beteiligen, geringer ist, wenn bei einem laufenden Verfahren einer der folgenden Punkte aufgetreten ist:

- der Verkäufer scheint nur daran interessiert zu sein, eine Gegenkontrolle des Buchwerts seiner NPL durchzuführen;
- der Verkäufer leitet regelmäßig einen Transaktionsprozess für dasselbe (oder ein ähnliches) Portfolio ein, verkauft es aber nicht, weil seine Preiserwartungen nicht erfüllt werden, und gibt nie sein Preislimit bekannt.

Gleichzeitig verringert sich durch Investitionen in dieser Phase das Risiko, dass zu einem späteren Zeitpunkt Rechtskosten anfallen, Regulierungskontrollen durchgeführt werden oder Haftungsfälle auftreten. Im *Begleitschreiben* werden die Bedingungen aufgeführt, mit denen der Investor in Bezug auf das Verfahren, den Zeitplan und das Format des Bieterverfahrens rechnen kann. Dies ermöglicht es den Investoren, ihre Ressourcen entsprechend zuzuteilen und ihre jeweilige Strategie festzulegen.

Im *Begleitschreiben* sollten mindestens die folgende Punkte aufgeführt sein:

- Einschränkungen, welche Rechtsträger als Bieter auftreten können: Der Verkäufer sollte auf der Grundlage der Empfehlungen seiner internen oder externen Rechts- oder Regulierungsberater darlegen, welche Lizenzen der *Käufer* vorlegen bzw. welchen anderen Anforderungen er entsprechen muss. Selbst wenn es hauptsächlich zu den Pflichten des *Käufers* gehört, die Einhaltung dieser Kriterien sicherzustellen, wird der Verkäufer nicht das Risiko einer Verfahrensverzögerung eingehen oder Investoren zulassen wollen, die die Anforderungen von *Phase 2* nicht erfüllen können.
- Mittel, über die ein Bieter das *Begleitschreiben* bestätigt und den in ihm genannten Bedingungen zustimmen kann: zum Beispiel durch eine schriftliche Bestätigung vor der Abgabe eines Angebots, durch die Abgabe eines Angebots usw.
- Alle für die jeweilige Transaktionsphase geltenden Fristen, einschließlich der vom Verkäufer zu liefernden Daten, Muster-Kreditunterlagen und *LSPA*.
- *KYC* (*know your customer* oder *know your client*, *KYC*) in welcher Phase ein möglicher Bieter *KYC*-Materialien bereitstellen muss.
- *Bieterverfahren*:
 - wie die *Due-Diligence*-Prüfung durchgeführt wird und in welchen Phasen bestimmte Arten von Unterlagen veröffentlicht werden. So werden zum Beispiel während der Phase des unverbindlichen Angebots anonymisierte *Loan Tapes* und während der Phase des verbindlichen Angebots detaillierte *Loan Tapes* zur Verfügung gestellt.
 - Wie wird mit Fragen, die sich auf die *Due-Diligence*-Prüfung beziehen, umgegangen? Einreichungsverfahren, angestrebte Bearbeitungszeit usw.
 - Einlage: Ist die Abgabe einer Einlage erforderlich, um ein Angebot einzureichen und wie lauten gegebenenfalls die Anweisungen zur Abgabe einer Einlage?
 - wie Angebote eingereicht werden sollten: zum Beispiel in Form von E-Mails, auf einer elektronischen Plattform, per Telefon, in Papierform usw.
 - Art der Bieterverfahrens: ob der Verkauf als verdeckte Auktion, englische Auktion, holländische Auktion oder eine Mischform durchgeführt wird (siehe auch Anhang 4 für weitere Informationen).
 - was ein gültiges Angebot darstellt: Zum Beispiel, ob Teilangebote oder Angebote, die von Änderungen des *LSPA* abhängig sind, berücksichtigt werden usw.
 - welche Zeiträume verbindlich sind (z. B. während 72 Stunden), wenn es sich um *Phase 2* handelt.
- Stichtag: Wie lautet der Berechnungstermin für Kredite, bei denen Zinsen anfallen? Wie wird mit Kapital- und Zinszahlungen umgegangen, die nach diesem Stichtag eingehen?
- Gebotsfrist: Bis wann müssen Angebote eingereicht werden; werden zu spät eingereichte Angebote berücksichtigt?

- Gebotsnomenklatur Sollten die Gebote als Prozentsatz des ausstehenden Kapitalsaldos oder des Bruttobuchwerts oder als Betrag in der Bietungswährung usw. abgegeben werden?
- Angebotsbestätigung: Wie der Verkäufer den Erhalt des Gebots bestätigen wird und was der Bieter tun sollte, wenn er keine Bestätigung erhält.
- Wie Gebote bewertet werden: Wie wird beispielsweise verfahren, wenn identische Gebote eingehen, ist der Verkäufer verpflichtet, unabhängig vom Wert des höchsten Gebots zu verkaufen, ist der Verkäufer gezwungen, an den Höchstbietenden zu verkaufen usw.
- Zuschlag: Wie werden die erfolgreichen und die nicht erfolgreichen Bieter informiert?
- Abschluss des Verfahrens: Für den Bieter, der den Zuschlag erhält, Verfahren und Zeitplan bis zum Abschluss, z. B.:
 - gutgläubige Einlage. Wenn eine Kautions verlangt wird, wie wird sie berechnet, welche Frist gilt und unter welchen Umständen wird sie zurückerstattet?
 - Unterzeichnung des LSPA. Für welchen Zeitpunkt ist die Unterzeichnung vorgesehen?
- Sonstiges: Andere Faktoren, die der Verkäufer berücksichtigt. Dazu gehört beispielsweise, ob der Verkäufer Finanzierungen anbietet, ob eine behördliche Genehmigung erforderlich ist, usw.

In den vorangegangenen Phasen des Vorbereitungsprozesses wurden alle Dokumente und Materialien erstellt, die dem Investor zur Verfügung gestellt werden. Durch die Inventur der *Due-Diligence*-Unterlagen wird für das Team des Verkäufers und potenzielle Investoren festgelegt, in welcher Phase die Unterlagen freigegeben werden. Die Freigabe der Daten unterliegt den folgenden Aspekten:

- Datenschutzvorschriften: Der Verkäufer möchte sich vor dem Risiko eines Verstoßes gegen die Datenschutzgesetze schützen bzw. dieses Risiko verringern.
- Wettbewerbsfragen: Verkäufer wollen eventuell verhindern, dass Wettbewerber Kenntnisse über die Daten erlangen, durch die diese ihnen gegenüber Vorteile erlangen.
- Steigerung von Erträgen und Transparenz: Generell gilt: Je früher potenzielle Investoren Zugang zu den vollständigen (guten oder schlechten) *Due-Diligence*-Unterlagen haben, desto höher sind die Beteiligung und die Gebote.

Vorbereitung des Prozesses und der Vermarktungsmaterialien für die Phase des verbindlichen Angebots

In einem *Zweiphasen-Verfahren* werden in der Phase des *verbindlichen Angebots* die in der vorangegangenen Phase des *unverbindlichen Angebots* erstellten Unterlagen genutzt, insbesondere das Begleitschreiben mit den dort enthaltenen Verkaufsbedingungen. Der *virtuelle Datenraum* bietet – innerhalb der Grenzen des Datenschutzes und des Bankgeheimnisses – erweiterte Möglichkeiten zum Herunterladen von detaillierten Informationen.

Der Entwurf des LSPA ist das letzte Hauptdokument, das vorbereitet werden und zu Beginn der *Phase des verbindlichen Angebots* freigegeben werden muss. Viele Aspekte, die im LSPA thematisiert werden, sind in Anhang 6 aufgeführt.

4. Unverbindliche Angebotsphase (Phase 1)

4.1. Wichtigste Aktivitäten

Das übergeordnete Ziel für den Verkäufer ist es, von allen *Investoren der Phase 1* bis zum *Datum der Übermittlung des unverbindlichen Angebots* in der ihm angeforderten Form unverbindliche Angebote zu erhalten.

Wenn die Entscheidung getroffen wurde, ein *Zweiphasen-Verfahren* anzuwenden, fordert der Verkäufers zunächst unverbindliche und dann verbindliche Angebote an. Als zentralen Aspekt hat der Verkäufer während der Vorbereitungsphase eine angemessene Gruppe von potenziellen Investoren ausgewählt und die entsprechenden Kontaktinformationen zusammengetragen. Der Verkäufer bestimmt dann (gegebenenfalls unterstützt von *externen Dienstleistern*) eine Anzahl von geeigneten *Investoren der Phase 1* und stellt eine Liste dieser Investoren auf.

Zu Beginn der *Phase 1* muss der Verkäufer jedem *Investor der Phase 1* i) mitteilen, dass er zur *Phase 1* zugelassen wurde und (ii) einen speziellen/detaillierten Zeitplan übermitteln, in dem jeder wichtige Schritt, einschließlich der Daten, Dokumente und Informationen, die vom Verkäufer bereitgestellt werden, dargestellt wird.

Nachfolgend werden die wichtigsten Aktivitäten aufgeführt:

- Wenn ein virtueller Datenraum eingesetzt wird: Verwaltung des virtuellen Datenraums von *Phase 1* (einschließlich Eröffnung, Benutzer- und Zugriffsverwaltung, Berichterstattung zum virtuellen Datenraum usw.)
- (Fortgeführte) Vorbereitung des virtuellen Datenraums für *Investoren der Phase 2*
- Offenlegung des Prozesses und der Vermarktungsmaterialien für *Phase 1*

- Offenlegung von (*wichtigen*) *Loan Tapes* für Investoren der Phase 1
- Verwaltung eines (eingeschränkten) Q&A-Prozesses, falls dies aufgrund der Komplexität der Inhalte und/oder der Anzahl der Bieter angemessen ist
- Auswahl der Auktionsart für Phase 2
- Fakultativ: Bereitstellung eines *LSPA-Termsheets* für Investoren der Phase 1
- Analyse der eingereichten *unverbindlichen Angebote*
- Vorauswahl einer Anzahl von Bietern, die zu Phase 2 zugelassen werden
- Fertigstellung des *NPL-Portfolios*, wobei eventuell bestimmte nicht geeignete *NPL* aus dem Portfolio ausgeschlossen werden, wenn sie i) den ursprünglichen Auswahlkriterien nicht (mehr) entsprechen oder ii) auf nachvollziehbaren Wunsch der Investoren entfernt wurden.

4.2. Einleitung des Bieterverfahrens und Verteilung des Informationspakets

Durch die Vermarktungsmaterialien wird das *NPL-Portfolio*/die einzelne Risikoposition zum ersten Mal formal vorgestellt. Sie sind ein wesentliches Element, mit dem das Interesse der Investoren geweckt und ein positiver erster Eindruck vermittelt werden soll. Neben dem *Teaser* sind die wichtigsten zusätzlichen Vermarktungsdokumente der ersten Runde des *unverbindlichen Angebots* das *Informationsmemorandum*, (*aussagekräftige Loan Tapes* ⁽²¹⁾) und das *Begleitschreiben*.

Im *Begleitschreiben* von Phase 1 werden die Regeln der *unverbindlichen Angebotsphase* festgelegt. Der Verkäufer kann den Entwurf des *LSPA* bereits in Phase 1 übermitteln, aber es ist nicht üblich, von den Investoren schon während der Phase 1 eine Neubewertung anzufordern, da die Investoren i) nicht gewillt sein könnten, dafür in Phase 1 Mittel (für eine externe rechtliche Beratung) und Ressourcen aufzuwenden und ii) der Verkäufer nicht die Neubewertungen zu den *LSPA* von allen Investoren der Phase 1 überprüfen will. Wenn der Verkäufer jedoch Kommentare zu vertraglichen Themen als Auswahlkriterien verwenden möchte, kann er ein (kurzes) *Termsheet* zum *LSPA-Termsheet* übermitteln, das die wichtigsten Parameter enthält, die im *LSPA* aufgeführt sein werden. Auf dieser Grundlage dieses *Termsheets* können Investoren der Phase 1 aufgefordert werden, zusammen mit ihrem *unverbindlichen Angebot* eine Stellungnahme zu diesen Parametern einzureichen. Dies ermöglicht es dem Verkäufer, die besonderen Interessen der Investoren der Phase 1 bereits vor Eintritt in die Phase 2 zu berücksichtigen, und unterstützt ihn bei der Weiterentwicklung und Finalisierung des *LSPA-Entwurfs*. Darüber hinaus würde der Verkäufer darauf hingewiesen werden, wenn im *Termsheet des LSPA* vertragliche Bedingungen enthalten sind, die von der Mehrheit der Investoren abgelehnt werden.

Wenn ein professionell vorbereiteter *LSPA* nicht so früh wie möglich während des Verfahrens zur Abgabe von Kommentaren freigegeben wird, setzt sich der Verkäufer dem Risiko eines erneuten „Aushandelns“ mit dem Käufer aus (eine Verhandlungsstrategie des Käufers, die Verhandlungen über den *LSPA* als Gelegenheit zu nutzen, den wirtschaftlichen Wert zurückzufordern, obwohl er sich während des Bieterverfahrens bereits auf einen Kaufpreis festgelegt hatte). Es wird daher empfohlen, dass:

- ein *LSPA-Termsheet* bereits während Phase 1 an die Investoren übermittelt wird,
- der *LSPA* in der Vorbereitungsphase vorbereitet und in Phase 1 fertiggestellt wird, damit er spätestens zu Beginn von Phase 2 veröffentlicht werden kann und
- die Investoren aufgefordert werden, ihre *LSPA-Neubewertungen* als Teil ihrer *verbindlichen Angebote* einzureichen.

Neben dem *Begleitschreiben* enthalten die Materialien, die die Investoren der Phase 1 erhalten, für jede Kreditposition detaillierte Daten zum Portfolio und gegebenenfalls weitere detaillierte Informationen zu den größten Krediten. Im *Begleitschreiben* oder in einem anderen Teil der während der Phase 1 vom Verkäufer übermittelten Materialien müssen unter anderem die folgenden Elemente enthalten sein:

- ein detaillierter Zeitplan für Phase 1 und idealerweise ein grober Zeitplan für Phase 2. Wenn der Verkäufer in Verzug gerät, übermittelt er dies aktiv und sofort allen Investoren der Phase 1, einschließlich Informationen, welche der ursprünglich vom Verkäufer mitgeteilten Fristen verschoben werden. Der Zeitplan, der den Investoren der Phase 1 ursprünglich mitgeteilt wurde, sollte realistisch sein und eventuelle Änderungen sollten transparent übermittelt werden, damit der Verkäufer seinen Ruf als zuverlässiger Handelspartner beibehält;
- die Informationen zu den Forderungen des Verkäufers in Bezug auf das Format und die Inhalte des nicht verbindlichen Angebots. Für den Verkäufer empfiehlt es sich, die Investoren der Phase 1 aufzufordern, gegebenenfalls alle Informationen und *Due-Diligence-Anfragen* zu nennen, die sie für Phase 2 benötigen bzw. zu stellen vorhaben, sowie die Annahmen, auf denen ihr *unverbindliches Angebot* beruht, damit der Verkäufer diese bei der Planung von Phase 2 berücksichtigen und einen realistischen Zeitplan für Phase 2 festlegen kann.

⁽²¹⁾ Der volle Satz der *Loan Tapes* sollte vorbereitet und am Ende der Phase 1 fertiggestellt sein.

Sofern der Verkäufer einer *Due-Diligence*-Prüfung unterzogen wurde (z. B. Neubewertung von Immobilien, Überprüfung der Konsistenz von Kreditdatenbändern, Überprüfung von Rechtsdokumenten), könnte es hilfreich sein, den Umfang dieser *Due-Diligence*-Prüfung des Verkäufers in *Phase 1* anzugeben. Dies ermöglicht es den Verkäufern, den Umfang der während der *Phase 2* möglicherweise erforderlichen *Due-Diligence*-Prüfung abzuschätzen und dies im Rahmen ihres *unverbindlichen Angebots* zu berücksichtigen.

4.3. Bieter, die eine erste *Due-Diligence*-Prüfung durchführen

Nachdem die *Investoren der Phase 1* vom Verkäufer die Unterlagen zu dieser *Phase* erhalten haben, führen sie auf der Grundlage der zur Verfügung stehenden Informationen eine erste *Due-Diligence*-Prüfung durch. Um bestimmte die *NPL* betreffende Aspekte zu klären, können sie auch eine begrenzte Anzahl von Fragen einreichen. Es besteht auch die Option, den *Investoren von Phase 1* die Durchführung eines beschränkten *Q&A-Prozesses* zu ermöglichen, bei dem sie dem Verkäufer bereits eine (begrenzte) Anzahl von Fragen stellen können. Dies könnte durch die potenzielle Komplexität der Verkaufsumfänge und/oder durch die Anzahl der Bieter angezeigt sein. Darüber hinaus könnte der Verkäufer Leitlinien für den detaillierteren *Q&A-Prozess* von *Phase 2* verfassen. Während dieser ersten Runde stellt der Verkäufer (möglicherweise mit Unterstützung eines externen Dienstleisters) die Fragen der Investoren in einer zentralen Datei zusammen und beantwortet dann die Fragen oder stellt unterstützende Materialien zur Verfügung, um mögliche anfängliche Bedenken der Investoren anzugehen. Parallel dazu bereitet der Verkäufer weiterhin relevante (zusätzliche) Materialien für die zweite *Phase* vor.

4.4. Einreichung der *unverbindlichen Angebote* durch die Bieter und Auswahl der Bieter, die in *Phase 2* übernommen werden

Je nach von der Transaktionsart und der Portfoliostruktur fordert der Verkäufer (gegebenenfalls mit Unterstützung durch einen externen Dienstleister) die *Investoren der Phase 1* auf, innerhalb des im *Begleitschreiben* oder anderen Materialien festgelegten Zeitraums ein *unverbindliches Angebot* einzureichen. Sobald der Verkäufer *unverbindliche Angebote* erhält, vergleicht er sie mit anderen Angeboten und analysiert sie und erstellt anschließend einen Analysebericht über die *unverbindlichen Angebote*. Falls erforderlich, werden mit einzelnen Investoren nachfolgend kurze Besprechungen durchgeführt, um bestimmte Aspekte ihrer jeweiligen *unverbindlichen Angebote* zu klären.

Als Ergebnis von *Phase 1* stellt der Verkäufer eine Vorauswahl der für *Phase 2* zugelassenen *Investoren der Phase 1* zusammen und führt das Verkaufsverfahren weiter, indem er diesen Investoren Zugang zu detaillierteren vertraulichen Daten und Informationen zum *NPL-Portfolio* ermöglicht. Schließlich müssen die Investoren, die nicht für *Phase 2* ausgewählt wurden, so schnell wie möglich darüber informiert werden, um den Ruf des Verkäufers als zuverlässigen und transparenten Marktteilnehmer zu stärken.

5. Phase des verbindlichen Angebots (*Phase 2*)

5.1. Wichtigste Aktivitäten

Das übergeordnete Ziel des Verkäufers ist es, von allen *Investoren der Phase 2* am für das Einreichen festgesetzten Termin verbindliche Angebote in der vom Verkäufer in den *Leitlinien zum verbindlichen Angebot* angeforderten Form zu erhalten.

Folgende Maßnahmen sind geplant:

- Bereitstellung des *Begleitschreibens* für *Investoren der Phase 2*
- Bereitstellung der Leitlinien für die verbindlichen Angebote für *Investoren der Phase 2*
- Bereitstellung von Daten und Dokumenten zu *Phase 2* für die *Investoren der Phase 2*
- Bereitstellung der Entwürfe der *LSPA* für die *Investoren der Phase 2*
- Verwaltung des *Q&A-Prozesses*
- Fakultativ: Organisation einer Führungskräfte Sitzung/von Führungskräfte Sitzungen und Zusammenfassung bzw. Bereitstellung der Ergebnisse für alle *Investoren der Phase 2*
- Organisation der Auktion
- Analyse der eingereichten *verbindlichen Angebote* und Neubewertung der *LSPA* der Investoren
- Auswahl des *bevorzugten Bieters/Käufers*
- Fakultativ: *KYC-Verfahren*
- Fertigstellung des Portfolios (Weiterführung nach der *unverbindlichen Phase*)

5.2. Vom Verkäufer bereitzustellende Informationen

Verfahrensinformationen

Zu Beginn der *Phase 2* erhält jeder *Investor der Phase 2* Folgendes vom Verkäufer:

- i) eine Mitteilung, dass er zur *Phase 2* zugelassen wurde;
- ii) einen speziellen/detaillierten Zeitplan, indem jeder wichtige Schritt, einschließlich der Daten, Dokumente und Informationen, die vom Verkäufer bereitgestellt werden, dargestellt wird. Der Zeitplan sollte realistisch sein und alle durchgeführten Veränderungen sollten so transparent wie möglich dargestellt werden, um den Ruf der Zuverlässigkeit des Verkäufers aufrechtzuerhalten, und
- iii) sollte Informationen zu den Forderungen des Verkäufers in Bezug auf das Format und die Inhalte des verbindlichen Angebots enthalten. Es wird empfohlen, dass der Verkäufer die *Investoren der Phase 2* auffordert, die Annahmen anzugeben, auf denen ihr verbindliches Angebot beruht.

Die Informationen zum Verfahren können durch ein elektronisch unterzeichnetes Begleitschreiben übermittelt werden.

Leitlinien zum verbindlichen Angebot

Zu Beginn von *Phase 2* (und als Teil der Verfahrensinformationen) übermittelt der Verkäufer jedem *Investor der Phase 2* die Leitlinien für das verbindliche Angebot, in denen die Anforderungen des Verkäufers in Bezug auf das Format und die Inhalte des verbindlichen Angebots aufgeführt sind.

Daten und Dokumente der Phase 2

Zu Beginn von *Phase 2*: Die Daten und Dokumente der *Phase 2* werden allen *Investoren der Phase 2* zur Verfügung gestellt. Im Rahmen dieser Übermittlung werden die Investoren über jegliche Kosten im Zusammenhang mit dem Entwurf des *LSPA* informiert, die vom Käufer zu tragen sind.

Due-Diligence-Prüfung (Unterlagen)

Zu Beginn von *Phase 2*: Übermittlung der Zeiträume für die Bereitstellung physischer Due-Diligence-Unterlagen oder Bereitstellung virtueller Due-Diligence-Unterlagen an alle *Investoren der Phase 2*.

Entwurf des LSPA

Zu Beginn von *Phase 2* oder kurz danach: Entwurf des *LSPA*, der an die *Investoren der Phase 2* übermittelt wird.

Zusätzliche Daten und Dokumente für Phase 2

Laufende Maßnahme: auf Anfrage eines oder mehrerer *Investoren von Phase 2* oder sobald aktualisierte Informationen verfügbar sind, stellt der Verkäufer allen *Investoren der Phase 2* zusätzliche/aktualisierte Informationen zur Verfügung.

Antworten im Q&A-Prozess

Laufende Maßnahme: Der Verkäufer muss zeitnah Antworten zu den im Laufe des Q&A-Prozesses gestellten Fragen liefern.

Fakultativ: Präsentation für das Management und Erkenntnisse aus der Führungskräfte-sitzung

Nach der Sitzung des Managements/der Unternehmensführung: Wenn der Verkäufer eine oder zwei Führungskräfte-sitzungen organisiert, bei denen Präsentationen vorgeführt werden, müssen diese Präsentationen und die relevanten Erkenntnisse der Führungskräfte-sitzung(en) allen *Investoren der Phase 2* mitgeteilt werden.

Fakultativ: „Schnappschuss“-Bestandsaufnahme des endgültigen virtuellen Datenraums

Wenn der Verkäufer einen virtuellen Datenraum eingerichtet hat und bestimmte Zusicherungen und Gewährleistungen mit einem *Qualifizierungsmerkmal für die Offenlegung* verknüpfen möchte, könnte der Verkäufer durch „Schnappschuss“ alle im virtuellen Datenraum enthaltenen Informationen speichern, die dem Käufer bei der Unterzeichnung elektronisch zur Verfügung gestellt werden können.

5.3. Bewährte Verfahren

Verfahrensinformationen und Zeitplanung

Die Verfahrensinformationen, die der Verkäufer den *Investoren der Phase 2* zur Verfügung stellt, sollten mindestens folgende Angaben umfassen:

- i) Termine, an denen bestimmte Daten und Dokumente oder Informationen den *Investoren der Phase 2* zur Verfügung gestellt werden (einschließlich Daten und Dokumente der *Phase 2* sowie der Entwurf des *LSPA*),

- ii) Daten, zu denen *Investoren der Phase 2* bestimmte Daten und Dokumente (einschließlich des Datums der Einreichung des verbindlichen Angebots und des Datums, an dem die Neubewertung des *LSPA* von den *Investoren der Phase 2* eingereicht wird);
- iii) weitere Informationen: z. B. Informationen zu der Sprache/den Sprachen, in denen der Entwurf des *LSPA* veröffentlicht wird, spezielle Inhalte, die das verbindliche Angebot enthalten sollte sowie die Form, in der das verbindliche Angebot eingereicht werden sollte, (gegebenenfalls) das spezielle Format, das der Q&A-Prozess haben sollte usw.
- iv) ob, wann und in welcher Form (a) eine Sitzung/Sitzungen des Managements geplant ist/sind, z. B. ob eine Sitzung für alle *Investoren der Phase 2* stattfindet oder ob es eine individuelle Sitzung für jeden *Investor der Phase 2* gibt, ob die Sitzung/en des Managements physisch oder virtuell stattfinden, wer von Seiten des Verkäufers teilnimmt und welche Aufgaben und Erfahrungen die Mitarbeiter haben usw.

Um ein effizientes, transparentes und zuverlässiges Verfahren durchzuführen, sollte der Verkäufer:

- i) den Zeitplan der *Phase 2* sorgfältig planen und insgesamt einen realistischen Zeitplan erstellen;
- ii) den *Investoren der Phase 2* mitgeteilten Zeitplan so planen, dass ein Zeitpuffer für unerwartete Verzögerungen berücksichtigt wird;
- iii) die *Investoren der Phase 2* informieren, falls irgendwelche Daten oder Dokumente, die der Verkäufer liefern muss, verspätet übermittelt werden;
- iv) für den Fall, dass sich die Bereitstellungen der Daten seitens des Verkäufers verzögern, die Fristen für die von den *Investor der Phase 2* zu liefernden Dokumente anpassen (hauptsächlich das verbindliche Angebot und die Neubewertung der *Investoren zum LSPA*);
- v) die Fristen für alle *Investoren der Phase 2* und nicht nur für einzelne *Investoren der Phase 2* verlängern.

Es ist anzumerken, dass *NPL*-Investoren gewöhnlich erfahrene Investoren sind, die sich an verschiedene Verfahren anpassen können. Ein sehr wichtiger oder sogar der wichtigste Aspekt des Bieterverfahrens ist, dass das Verfahren auf eine effiziente, transparente und zuverlässige Art durchgeführt wird, bei der alle Investoren fair behandelt werden.

Daten und Dokumente der Phase 2/Unterlagen der Due-Diligence-Prüfung

Allgemein: Alle *Daten und Dokumente der Phase 2* sollten entweder in der Vorbereitungsphase oder während *Phase 1* vorbereitet worden sein. In einem *Zweiphasen-Verfahren* könnte der Verkäufer während *Phase 1* Anfragen nach Daten/Informationen/Unterlagen erhalten, und wenn der Verkäufer solche Daten/Informationen/Unterlagen bereitstellen kann und will, sollten diese Daten/Information/Unterlagen vor Beginn von *Phase 2* vorbereitet werden. Insbesondere bei einem *Einphasen-Verfahren* muss ein (unerfahrener) Verkäufer darauf vorbereitet sein, dass während der *Phase des verbindlichen Angebots* Anfragen zu Daten/Informationen/Unterlagen auftreten und muss sich entscheiden, wie er mit diesen Anfragen umgeht, z. B. sicherstellen, dass wichtige interne Mitarbeiter verfügbar sind, um während der *Phase des verbindlichen Angebots* zusätzliche Daten und Informationen vorzubereiten.

Due-Diligence-Unterlagen: Der Verkäufer sollte für alle Daten und Dokumente, die für die *Due-Diligence-Prüfung* zur Verfügung stehen müssen, Informationen zu den Auswahlkriterien bzw. -gründen bereithalten sowie zu den Kriterien und Gründen, warum ein Verkaufsobjekt in das Verfahren aufgenommen oder vom Verfahren ausgeschlossen wurde. Der Verkäufer sollte sich darauf vorbereiten, dass *Investoren der Phase 2* für von ihnen ausgewählte Objekte zusätzlich *Due-Diligence-Unterlagen* anfordern könnten, wenn die Auswahl des Verkäufers keine statistische Zufallsstichprobe von relevanter Größe umfasst (zu umfassen scheint). Zu den zusätzlichen *Due-Diligence-Unterlagen* zur Prüfung des Verkäufers, die den *Investoren der Phase 2* übermittelt werden könnten, gehören Neubewertungen von Immobilien, der *AUP-Bericht*, und rechtliche *Due-Diligence-Unterlagen*.

Zeitplan für die Due-Diligence-Prüfung: Der Zugang zu den physischen *Due-Diligence-Unterlagen* sollte zu einem angemessenen Zeitpunkt in der *Phase 2* gewährt werden – „weder zu früh noch zu spät“: Den *Investoren der Phase 2* sollte es ermöglicht werden, vor Durchführung der *Due-Diligence-Prüfung* einen Überblick über die *NPL* und die betreffenden Daten zu erhalten. Der Zugang zu physischen *Due-Diligence-Unterlagen* sollte in der ersten Hälfte von *Phase 2* gewährt werden. Wenn die *Due-Diligence-Unterlagen* den *Investoren der Phase 2* virtuell zur Verfügung gestellt werden, sollte dies so früh wie möglich während *Phase 2* geschehen.

Entwurf des LSPA

Neben den *Daten und Dokumente der Phase 2* könnten auch die Bestimmungen des *LSPA* (z. B. *Zusicherungen und Gewährleistungen*) einen Einfluss auf die Preise haben, die die *Investoren der Phase 2* anbieten. Der Verkäufer sollte die den *LSPA* betreffenden Verfahren bereits in der Vorbereitungsphase planen. Spätestens drei Wochen nach der Frist (üblicherweise das Datum für das Einreichen des *verbindlichen Angebots*), die der Verkäufer für das Einreichen der Neubewertung der *Investoren zum LSPA* zu setzen vorhat, sollte den *Investoren der Phase 2* ein Entwurf des *LSPA* zur Verfügung gestellt werden. Idealerweise und insbesondere, wenn der Verkäufer kein *LSPA-Termsheet* in *Phase 1* übermittelt hat, sollte der Entwurf des *LSPA* den *Investoren der Phase 2* direkt zu Beginn von *Phase 2* übermittelt werden.

Q&A-Prozess

Zur Organisation eines effizienten, zuverlässigen und transparenten Q&A-Prozesses kann der Verkäufer die folgenden Schritte durchführen:

- i) das Format festlegen, in dem die Fragen gestellt werden;
- ii) sowohl für die Fragen als auch die Antworten Fristen festlegen, z. B. dass während der *Phase 2* Fragen immer bis Freitag gestellt werden müssen und die Antworten bis zum Dienstag der folgenden Woche erfolgen müssen;
- iii) eine sinnvolle maximale Anzahl von Fragen festlegen, die von jedem *Investor der Phase 2* gestellt werden dürfen;
- iv) die Antworten (eventuell mit den entsprechenden Fragen) allen *Investoren der Phase 2* zur Verfügung stellen; die *Investoren der Phase 2* darüber informieren, bevor der Q&A-Prozess beginnt, sodass *Investoren der Phase 2* keine vertraulichen Informationen in ihre Fragen aufnehmen.

Fakultativ: Organisation einer Führungskräfte-sitzung/von Führungskräfte-sitzungen

Der Zeitplan als auch die Inhalte der a) Führungskräfte-sitzung(en) sollten entweder in der Vorbereitungsphase oder während *Phase 1* festgelegt werden. Wichtige Elemente einer Führungskräfte-sitzung können folgende Punkte sein:

- i) eine Präsentation, die Hintergründe zu den zu verkaufenden NPL, den ihnen zugrundeliegenden Sicherheiten, Abwicklungs-/ (Vor-)Verarbeitungsaktivitäten usw. bereitstellt
- ii) Zugang zu einem oder mehreren Mitarbeitern des Verkäufers, der/die profunde Kenntnisse der zu verkaufenden NPL haben, einschließlich der Anforderungen für die Kreditvergabe zum Zeitpunkt der Entstehung der NPL, zugrundeliegenden Sicherheiten sowie früheren Abwicklungsaktivitäten usw.

Damit die Führungskräfte-sitzung(en) zeitlich gesehen so effektiv wie möglich sind, sollten sie „weder zu spät noch zu früh“ stattfinden:

- i) Die Führungskräfte-sitzung(en) sollte(n) zu einem Zeitpunkt stattfinden, an dem die *Investoren der Phase 2* bereits die Gelegenheit hatten, sich mit den Daten und Dokumenten, einschließlich – im Fall von NPL, die durch Immobilien gesichert sind – den Sicherheiten vertraut zu machen.
- ii) Die Führungskräfte-sitzung(en) sollte spätestens zwei Wochen vor dem Datum der Übermittlung des verbindlichen Angebots stattfinden, um den *Investoren der Phase 2* die Gelegenheit zu geben, die während der Führungskräfte-sitzung erhaltenen Informationen bei ihrer Bewertung der NPL zu berücksichtigen.

Um einen effizienten und transparenten Verfahren durchzuführen, sollten die Verkäufer die wichtigsten Ergebnisse und Informationen der Führungskräfte-sitzung(en) zusammenfassen und allen *Investoren der Phase 2* übermitteln. Praktisches Beispiel: Wenn bei einer Führungskräfte-sitzung mit *Investoren der Phase 2* deutlich wird, dass eine Sicherheit, die als „Hypothek ersten Ranges“ gekennzeichnet wurde, in Wirklichkeit eine „Hypothek zweiten Ranges“ ist, sollte der Verkäufer diese Information allen *Investoren der Phase 2* zur Verfügung stellen.

Leitlinien für das verbindliche Angebot/Format des verbindlichen Angebots

Idealerweise sollte der Verkäufer vor Beginn der *Phase 2* die Bestimmungen in Bezug auf das verbindliche Angebot festlegen, die die *Investoren der Phase 2* einhalten müssen. Günstigstenfalls sollten die Leitlinien für das verbindliche Angebot zusammen mit den Informationen zum Verfahren und dem Zeitplan zu Beginn der *Phase 2* zur Verfügung gestellt werden. Die Spezifikationen des verbindlichen Angebots können sich auf folgende Aspekte beziehen:

- i) Format, z. B. ein pdf-Dokument mit Signatur
- ii) Art der Lieferung, d. h. ob die Dokumente am Datum zur Einreichung des verbindlichen Angebots an die Person(en) XYZ per E-Mail übersendet werden,
- iii) Inhalte, z. B. ob die *Investoren der Phase 2* das Käuferunternehmen, das vorgesehene Dienstleistungsunternehmen benennen müssen; ob das verbindliche Angebot gefördert wird oder von Bedingungen und internen Genehmigungen abhängt; auf welchen Annahmen das verbindliche Angebot beruht; wie lange das verbindliche Angebot gültig ist usw.
- iv) Preisbildung, z. B. ob ein NPL-Portfolio in verschiedene Unterportfolios/Teil-Portfolios unterteilt ist; ob die *Investoren der Phase 2* Preise für das gesamte Portfolio sowie für Unterportfolios zur Verfügung stellen müssen.
- v) Brutto-/Nettopreise, z. B. ob das verbindliche Angebot angibt, ob der angebotene Kaufpreis der Endbetrag ist, der an den Verkäufer zu zahlen wäre („netto“), oder ob es sich um den Bruttopreis handelt. Wenn der Verkäufer in der Vergangenheit einen Stichtag festgelegt hat, würde dieser Bruttopreis um die Erlöse verringert, die er seit dem Stichtag für die NPL erhalten hat; Für die NPL für einen bestimmten Stichtag einen Nettopreis anzugeben ist in der Praxis nicht möglich, da weder die *Investoren der Phase 2* noch der Verkäufer die Höhe der Einkünfte/Erlöse usw. wissen können, die zwischen dem Datum des Kaufvertrags und der Unterzeichnung/dem Abschluss der Transaktion eingehen.

- vi) Bieterunden und Auktionsarten; der Verkäufer kann z. B. fordern, dass eine qualifizierte verdeckte Auktion, eine zeitlich begrenzte Auktion oder eine Kombination von beiden durchgeführt wird.

Wichtig ist anzumerken, dass nicht alle *Investoren der Phase 2* alle Anforderungen des Verkäufers erfüllen, z. B. wird ein *Investor der Phase 2*, der nur daran interessiert ist, das gesamte Portfolio zu kaufen, nicht bereit sein, die Preise für die Unterportfolios anzugeben. Außerdem könnten *Investoren der Phase 2* vor allem bei gesicherten NPL nicht bereit sein, für jede Position einen Preis anzugeben, da dadurch die Werte offengelegt würden, die sie den einzelnen NPL (und/oder den entsprechenden Sicherheiten) zuordnen, und da ein *Investor der Phase 2* nicht sicher sein kann, dass er der *bevorzugte Bieter* wird, könnte es sein, dass er diese Informationen – die er als ein sehr spezifisches Ergebnis seiner (kostspieligen) *Due-Diligence*-Prüfung ansieht – nicht offenlegt.

Fakultativ: Auktionsarten

Der „Standard-Auktionstyp“, die der Verkäufer sehr einfach einsetzen kann, ist das so genannte „Sealed-Bid-Verfahren“, bei dem der Verkäufer alle *Investoren der Phase 2* auffordert, ihr verbindliches Angebot am festgelegten Termin einzureichen. Der Verkäufer überprüft die Angebote dann und entscheidet sich für einen bevorzugten Bieter. Weitere Auktionsarten sind die englische, holländische oder japanische Auktion, deren Durchführung auf Auktions- oder Transaktionsplattformen angeboten wird. In Anhang 4 ist eine Übersicht über die wichtigsten Auktionsarten aufgeführt.

Für Verkäufer, die keine oder wenig Erfahrung mit NPL-Verkäufen haben, könnte die Anwendung des „Sealed-Bid-Verfahren“ einfacher sein, weil es dem Verkäufer die Möglichkeit gibt, die verbindlichen Angebote im Detail zu überprüfen, bevor er sich für einen bevorzugten Bieter entscheidet. Im Allgemeinen ist die Entscheidung zur Durchführung eines Sealed-Bid-Verfahrens ratsam, wenn sich die Bedingungen der *Investoren der Phase 2* auch über den Preis hinaus unterscheiden könnten (z. B. hinsichtlich der Bedingungen in den LSPA und R&W, den Finanzierungsbedingungen oder der wahrgenommenen Verlässlichkeit, dass der Bieter das Verfahren durchführen wird). Die *Investoren der Phase 2* verfügen jedoch bei einem Sealed-Bid-Verfahren über keine Informationen zu den anderen *Investoren der Phase 2* und könnten die Befürchtung haben, dass ihr Gebot zu hoch ist.

Bei kleineren, homogenen Pools von ungesicherten Konsumenten-NPL, bei denen die Kosten für die *Due-Diligence*-Prüfung überschaubar und viele Investoren zur Teilnahme am Verfahren bereit sind, können die besten Ergebnisse durch ein englisches Auktionsverfahren erzielt werden.

Fakultativ: Teilgebot

Bei größeren, heterogeneren NPL-Portfolios, die in mehrere homogene Unterportfolios unterteilt werden können, kann eine Auktionsstruktur optimal sein, bei der die *Investoren der Phase 2* die Preise für die einzelnen Unterportfolios angeben. Der Verkäufer kann dann (gegebenenfalls mit der Unterstützung von externen Dienstleistern) jedem NPL-Unterportfolio einen Höchstpreis zuteilen. Durch dieses sogenannte Teilgebot kann sich der gesamte Verkaufspreis erhöhen und dadurch die Teilnahmeschwelle für Investoren senken. Geschäfte mit mehr als einem *bevorzugten Bieter* und *Käufer* durchzuführen kann jedoch die Komplexität bei der Abwicklung und dem Abschluss des Verfahrens für den Verkäufer erhöhen und kann daher für ihn beim Abschluss der Transaktion zu erhöhten Kosten und einem verstärkten Einsatz von internen Ressourcen führen. Verkäufer sollten sich darüber im Klaren sein, dass nicht alle *Investoren der Phase 2* bereit sind, Gebote für Unterportfolios von NPL abzugeben: *Investoren der Phase 2*, die ein potenziell größere NPL-Portfolio kaufen wollen, könnten aus dem Verfahren ausscheiden, wenn sie aufgefordert werden, Gebote für kleinere Subportfolios abzugeben. Bei der Entscheidung hinsichtlich der Größe des NPL-Portfolios, in das sie investieren wollen, berücksichtigen *Investoren der Phase 2* die Kosten für die *Due-Diligence*-Prüfung sowie andere Transaktionskosten (z. B. Kosten für externe Rechtsberatung, Beratung beim Aufbau der Verkaufsstruktur).

Einige Verkäufer fordern im Rahmen des verbindlichen Angebots Preise pro Portfolioposition (per-item prices, PIP) mit dem Ziel an, die Kredite dem jeweiligen Bieter mit dem höchsten Gebot zuzuteilen. Verbindliche Angebote mit Preisen für jede Portfolioposition werden üblicherweise bei Verkäufen großer Konsortialkredite eingereicht und sind weniger üblich bei granularen Portfolios, bei denen der Verkäufer beabsichtigt, nur einen bevorzugten Bieter auszuwählen. Externe Dienstleister können Unterstützung dabei leisten, die optimalste Zuordnung der Portfoliopositionen bei einem verbindlichen Angebot mit PIP zu erreichen, und gleichzeitig die Bedingungen des Investoren, wie z. B. Mindestbeträge und Zielportfoliozusammensetzungen zu berücksichtigen. Außerdem könnten *Investoren der Phase 2* unter Umständen nicht bereit sein, für jede Position einen Preis anzugeben, da dies den Wert offenlegen würde, die sie den einzelnen NPL (und/oder den entsprechenden Sicherheiten) zuordnen. Da ein *Investor der Phase 2* nicht sicher sein kann, dass er der *bevorzugte Bieter* wird, könnte es sein, dass er diese Informationen, die er als ein sehr spezifisches Ergebnis seiner (kostspieligen) *Due Diligence* ansieht, nicht offenlegt. Da die Investoren zudem kostenbewusst sind, kann sie eine Aufteilung in kleinere Einheiten abschrecken, da ihnen für diese kleineren Einheiten beim Abschluss der Transaktion die gleichen oder ähnliche Kosten (z. B. für externe Rechtsberatung) entstehen wie für das gesamte NPL-Portfolio.

Fakultativ: KYC-Verfahren

Der Verkäufer kann das KYC-Verfahren für alle *Investoren der Phase 2* während *Phase 2* mit dem Ziel beginnen, alle KYC-Überprüfungen am Datum zum Einreichen des verbindlichen Angebots abgeschlossen zu haben. Alternativ kann sich der Verkäufer dazu entscheiden, nur in Bezug auf den bevorzugten Bieter eine KYC-Überprüfung durchzuführen⁽²²⁾.

⁽²²⁾ Da KYC-Prüfungen sehr zeitaufwendig sein können, kann sich der Verkäufer entschließen, nur für den bevorzugten *Bieter/Käufer* ein KYC-Verfahren durchzuführen und die Durchführung der Transaktion von dem Ergebnis des KYC-Verfahrens abhängig zu machen.

Vorteile einer KYC-Prüfung von allen *Investoren der Phase 2* vor dem Datum zum Einreichen des verbindlichen Angebots: Bei der Überprüfung der verbindlichen Angebote kann der Verkäufer sicher sein, dass alle *Investoren der Phase 2* seine KYC-Anforderungen erfüllen. Dies kann hilfreich sein, wenn es einen festen Termin gibt (z. B. das Ende des Geschäftsjahres), bis zu dem der Verkäufer die Transaktion durchgeführt haben muss, da in diesem Fall keine Zeit bleibt, die KYC-Unterlagen des bevorzugten Bieters zu überprüfen, nachdem die Wahl auf den bevorzugten Bieter gefallen ist.

Nachteile einer KYC-Prüfung von allen *Investoren der Phase 2* vor dem Datum zum Einreichen des verbindlichen Angebots: Die Compliance-Abteilung des Verkäufers muss die KYC-Unterlagen von verschiedenen Investoren überprüfen. Wenn der Verkäufer eine KYC-Überprüfung erst durchführt, nachdem der bevorzugte Bieter ausgewählt wurde, muss nur ein Satz von KYC-Unterlagen überprüft werden. Wenn die *Investoren der Phase 2* bekannt sind und als seriöse Marktteilnehmer gelten, kann sich der Verkäufer entscheiden, erst nach der Auswahl des bevorzugten Bieters mit der KYC-Überprüfung zu beginnen. Davon profitieren auch die nicht ausgewählten *Investoren der Phase 2*, da sie keine Ressourcen für ein sinnloses KYC-Verfahren einsetzen müssen.

Analyse der eingereichten verbindlichen Angebote

Der Verkäufer sollte bereits vor Eingang der verbindlichen Angebote den/die Faktor(en) festlegen, aufgrund derer die Entscheidung für einen bevorzugten Bieter getroffen wird, z. B.:

- i) Liegt der Fokus allein auf dem besten Preis?
- ii) Wenn dies nicht der Fall ist, wie werden andere Faktoren berücksichtigt, wie zum Beispiel die Erfolgsbilanz beim Abschluss ähnlicher Transaktionen, (interne oder externe) Dienstleistungskapazitäten, Ruf der *Investoren der Phase 2* sowie des vorgesehenen NPL-Dienstleisters, Verfügbarkeit von Finanzmitteln usw.

Der Verkäufer vergleicht und analysiert dann die verschiedenen Gebote der *Investoren von Phase 2*, was zur Erstellung des Analyseberichts zu den verbindlichen Angeboten führt. Sollte der Verkäufer Aspekte eines verbindlichen Angebots klären müssen, ist es üblich, dass er sich direkt an den betreffenden *Investor der Phase 2* wendet. Im Interesse der Vertraulichkeit, Zuverlässigkeit und Transparenz sollte der Verkäufer jedoch keine Informationen zu den verbindlichen Angeboten anderer *Investoren der Phase 2* übermitteln, und einen solchen direkten Kontakt zu den Investoren nur in Fällen herzustellen, in den Klärung erforderlich ist (z. B. darf er nicht um eine Preiserhöhung bitten, und damit einem *Investoren der Phase 2* die Chance geben, einen höheren Preis als die anderen Investoren festzulegen).

Entscheidung für den bevorzugten Bieter/Käufer

Sobald sich der Verkäufer für einen bevorzugten Bieter entschieden hat, wird dieser *Investor der Phase 2* üblicherweise schriftlich darüber informiert und die abschließenden Verhandlungen zum LSPA beginnen, auch über praktische Themen/Aspekte (z. B. in Bezug auf das Format und der Zeitplan für die Bereitstellung von Daten und Dokumenten, sowohl elektronisch als auch im Papierformat, über die Versendung von Benachrichtigungsschreiben an Kreditnehmer nach dem Verkauf usw.). Soweit keine größeren Hindernisse auftreten, die vom Verkäufer nicht vorausgesehen werden konnten, wird der bevorzugte Bieter zum Käufer.

Üblicherweise informiert der Verkäufer die nicht erfolgreichen *Investoren der Phase 2* zeitnah, nachdem der bevorzugte Bieter ausgewählt wurde. Den anderen *Investoren der Phase 2* wird im Laufe der Zeit klar werden, dass sie nicht als der bevorzugte Bieter ausgewählt wurden. Der Verkäufer sollte jedoch erwägen, die *Investoren der Phase 2* direkt zu kontaktieren – aus Transparenzgründen und um diese *Investoren der Phase 2* nicht von der Teilnahme an künftigen Transaktionen abzuhalten. Darüber hinaus könnte der Verkäufer – im unwahrscheinlichen Fall, dass die Transaktion mit dem bevorzugten Bieter nicht erfolgreich ist – ein Interesse daran haben, mit dem *Investor der Phase 2*, der das zweitbeste verbindliche Angebot eingereicht hat, Kontakt aufzunehmen.

6. Unterzeichnung der Unterlagen der Transaktion und Abschluss der Transaktion

6.1. Wichtigste Aktivitäten

Die wichtigsten Aktivitäten in dieser Phase sind die folgenden:

- Ermöglichung eines sauberen Ausstiegs aus dem Portfolio, sobald der Verkauf der NPL abgeschlossen ist
- Unterzeichnung des LSPA und gegebenenfalls Bereitstellung weiterer Transaktionsunterlagen
- Abschluss der Finanzierung
- Fertigstellung der Vorbereitung der Übermittlung von Daten und Dokumenten
- Verhandlung und Einigung in Bezug auf den Übergang der die NPL betreffenden Dienstleistungen vom aktuellen Dienstleister auf den Käufer oder seinen Dienstleister
- Verbuchung der Transaktion
- Beim Abschluss des Vertrags: Übertragungsprozess: Übertragung von NPL und relevanten Informationen und Unterlagen an den Käufer, um eine reibungslose Übernahme sicherzustellen

Konkret sind, abhängig vom jeweiligen Bereich, die folgenden Schritte durchzuführen:

Rechtliche Schritte

- Kommunikation mit dem bevorzugten Bieter zu allen die NPL betreffenden Aspekte, einschließlich der Bestätigung, dass die Zweckgesellschaften eingerichtet und die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen
- Verhandlung über die *Neubewertungen des Investors zum LSPA* mit dem *bevorzugten Bieter*
- Abschließende Bearbeitung und Unterzeichnung des *LSPA*
- Beginn/Abschluss der Abstimmung über praktische Themen und Anforderungen in Bezug auf den Kreditdienstleister (der vom bevorzugten Bieter beauftragt wird), gegebenenfalls für die Zeit nach dem Abschluss der Transaktion

Abschluss der Finanzierung

- Aktualisierung der Portfolio-Informationen und/oder Bereitstellung aktualisierter Tilgungsdaten nach Bedarf
- Abschluss der Finanzierung: Sicherstellung, dass die Verantwortung auf alle Parteien übertragen und der Zeitplan allen Parteien übermittelt wird
- Umsetzung der Abschlussvereinbarungen
- Der Verkäufer stellt dem bevorzugten Bieter die Kosten für die seit dem Stichtag unterstützten Dienstleistungs- und/oder Einziehungskosten in Rechnung (falls dies im *LSPA* vereinbart wurde).

Operative Schritte

- Sofern zutreffend: Fortgeführte Verwaltung des virtuellen Datenraums (einschließlich Entfernens der Daten von nicht bevorzugten Bietern), Schließen des Datenraums und Vorbereitung der VDR-Archive
- Treffen der erforderlichen internen Vorkehrungen, damit der Verkäufer seine Verpflichtungen in Bezug auf die Aspekte im Rahmen des *LSPA* nach Abschluss des Vertrags erfüllen kann
- Planung der elektronischen und physischen Übertragung von Informationen und Kreditunterlagen (auf der Grundlage des finalen Umfangs)
- Fortlaufende Verwaltung des Q&A-Prozesses (falls erforderlich) und/oder direkte Kommunikation, einschließlich der Klärung von offenen Themen und der Übermittlung von Informationen zur Unterstützung des Übergangs der Betreuung der NPL auf den *Käufer* oder einen Dienstleister, der im Namen des *Käufers* handelt.
- Falls nach dem jeweiligen nationalen Recht für die Bekanntmachung der Übertragung erforderlich: Übermittlung der Kontaktdaten i) der Kreditnehmer und ii) der Anwälte/Vollstreckungsbeamten für jeden Kredit, um sicherzustellen, dass der *bevorzugte Bieter* über alle erforderlichen Informationen verfügt, um sie über die Veräußerung zu informieren, falls derartige Benachrichtigungen vom Erwerber gemäß den gesetzlichen Bestimmungen oder dem *LSPA* vorgenommen werden (Begrüßungs-/Abschiedsschreiben für die Kreditnehmer und Benachrichtigungsschreiben für die Anwälte/Vollstreckungsbeamten) und Abstimmung mit dem *bevorzugten Bieter* in Bezug darauf, wer das Begrüßungs-/Abschiedsschreiben und des Benachrichtigungsschreiben verfasst
- Weiterführung der Verwaltung der NPL bis zum vereinbarten *Übergang der Verwaltung der NPL*
- Sofern zutreffend: Abschluss der vorläufigen Verwaltungsvereinbarungen für das Portfolio bis zum vereinbarten Datum des Übergangs der Verwaltung der NPL
- Erstellung und Vorbereitung von Richtlinien für die vom Verkäufer zu leistende Unterstützung nach dem Abschluss der Transaktion (falls zutreffend), für die beim Verkäufer eingehenden Dokumente und für die beim Verkäufer eingehenden Datenerhebungen gemäß den Bestimmungen des *LSPA*

Buchung und interne Verwaltung

- Sicherstellung, dass der Verkauf der Portfolios nach den gemäß dem Verkäufer anzuwendenden Buchungsregelungen korrekt verbucht ist: Kündigung des Kundenkontos, Auflösung von Rückstellungen, Festsetzung des buchhalterischen Verlusts/Gewinns mit Zuordnung des Kaufpreises
- Einholung der erforderlichen internen Genehmigungen und Zustimmungen, einschließlich KYC-Prüfungen, aufsichtsrechtliche Behandlung (einschließlich des Kontrahentenausfallrisikos), Validierung der Erwerbsstruktur

6.2. Wichtige Überlegungen zu möglichen Risiken

In dieser kritischen Phase ist eine Fokussierung auf strategische und wirtschaftliche Ziele entscheidend, da es sonst während der Verhandlungsphase bis zum finanziellen Abschluss zu einem Wertverlust kommen kann. Es ist wichtig, einen effizienten Entwurf für das Unterzeichnungsverfahren der Transaktion zu erstellen, um den Zeitraum zwischen der Unterzeichnung des Vertrags und dem Abschluss der Transaktion vor dem Hintergrund einzugrenzen, dass vor der Einigung/Verhandlung Probleme und Verzögerungen auftreten könnten. Während dieser Phase müssen der *bevorzugte Bieter* und der Verkäufer wichtige Schritte unternehmen und dies kann durch eine vereinbarte Struktur des Übergangs mit einem fest vereinbarten Zeitplan erleichtert werden. Die Unterstützung durch und die Einbeziehung von internen und/oder externen Finanz- und Rechtsberatern ist von zentraler Bedeutung.

6.3. Erwägungen zum LSPA

Sobald die Transaktion intern genehmigt und ihre Bedingungen abschließend festgelegt wurden, unterzeichnen der Verkäufer und Käufer (der ausgewählte bevorzugte Bieter) den LSPA, um einen angemessenen Vergleich und angemessene Vereinbarungen für die Zeit nach dem Abschluss des Vertrags zu erreichen. Die Unterzeichnung und der Abschluss der Transaktion finden oft an zwei verschiedenen Zeitpunkten statt, sie können jedoch auch an einem Termin stattfinden. Es sollte ein angemessener Zeitraum zwischen dem Zeitpunkt der Unterzeichnung und dem Abschluss der Transaktion im LSPA vereinbart werden, wobei komplexe Aspekte der Transaktion und Schritte, die vor dem Abschluss des Verfahrens durchgeführt werden müssen, sowie das mögliche Risiko von Verzögerungen zu berücksichtigen sind.

Vor der Unterzeichnung des LSPA ist es wichtig sicherzustellen, dass der LSPA die zwischen Käufer und Verkäufer festgelegten rechtlichen und wirtschaftlichen Vereinbarungen angemessen widerspiegelt. Der Entwurf des LSPA sollte von den beauftragten Rechtsberatern erstellt werden und er sollte die Verpflichtungen des Verkäufers und des Käufers klar definieren⁽²³⁾. Als Teil des LSPA sollten Vereinbarungen über alle Verpflichtungen nach dem Abschluss des Vertrags festgelegt werden, einschließlich dazu, welche Partei (gegebenenfalls) die Benachrichtigungsmittelungen an die Kreditnehmer verschickt, in welcher Form dies geschieht und welche Partei die Kosten dafür trägt. In der Benachrichtigung sollten auch die an der Verwaltung der NPL des Portfolios beteiligten Rechtsberater und Institutionen genannt werden (Anwälte, Gerichtsvollzieher, Gerichte usw.), um einen effizienten Übergang der Verwaltung der NPL sicherzustellen. Dies wird in der Regel im LSPA festgelegt. Wie die Kreditnehmer im Einzelnen über den Verkauf informiert werden, hängt von den rechtlichen Vorschriften des jeweiligen Landes ab.

6.4. Sonstige Erwägungen

Es ist wichtig, dass sich alle beteiligten internen Abteilungen hinsichtlich der Abschlussverfahren im LSPA untereinander abstimmen. Dazu gehört auch die Einigung über die Interimsverwaltung des NPL-Portfolios im Zeitraum zwischen der Unterzeichnung des Vertrags und des Abschlusses der Transaktion mit dem bevorzugten Bieter. Üblicherweise sind die vereinbarten Interimsverfahren Teil des LSPA, sie können alternativ aber auch in einer Übergangsvereinbarung zur Verwaltung des NPL-Portfolios (transitional service agreement, TSA) festgelegt werden, in dem der Verkäufer zustimmt, zu einem vereinbarten Preis und für eine eingeschränkte Zeit bestimmte Verwaltungsdienstleistungen für den Käufer zu übernehmen. Im Allgemeinen sollte die Interimsverwaltung des NPL-Portfolios vom Verkäufer mit derselben Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit durchgeführt werden, die er vor Unterzeichnung des LSPA aufgewendet hat.

Ein anderer zu berücksichtigender Bereich betrifft die speziellen Risiken in Bezug auf die Einhaltung von Anti-Geldwäsche-Vorschriften. Die Mitgliedstaaten der EU haben die Vorschriften der Geldwäsche-Richtlinie innerhalb der EU unterschiedlich umgesetzt, was dazu geführt hat, dass Kreditdienstleister nur in einigen wenigen Mitgliedstaaten als verpflichtete Institutionen gelten und den lokalen Anti-Geldwäsche-Vorschriften unterliegen. Daher ist die Verpflichtung zur Weitergabe und anschließenden Übergabe von AML-bezogenen Kundeninformationen an einen Käufer/Kreditdienstleister nur dann relevant, wenn durch die lokalen AML-Gesetze vorgeschrieben wird, dass für die vom Käufer/Kreditdienstleister verwalteten Verbraucher die KYC-Anforderungen gelten. Wenn solche Anti-Geldwäsche-Vpflichtungen nicht vorliegen, gibt es keine Rechtsgrundlage für die Weitergabe solcher personenbezogener Daten gemäß der Datenschutz-Grundverordnung. Die KYC-Daten können sowohl vertraulich als auch sensibel sein (vor von verdächtigen Transaktionen) und dürfen nicht veröffentlicht werden⁽²⁴⁾. Es könnte daher sinnvoll sein, dass die Compliance-Abteilungen des Verkäufers und des Käufers eine Vereinbarung schließen, um solche Informationen weiterzuleiten, wobei gleichzeitig der durch die Verordnung vorgegebene Umfang geachtet und die Einhaltung angemessener Vertraulichkeitsmaßnahmen gewährleistet wird. Es könnte insbesondere interessant sein, folgende Elemente hervorzuheben und sie wie folgt zu klassifizieren:

- „hohes Risiko“, wie in den entsprechenden Datenbanken (z. B. World-check) angegeben
- „hohes Risiko“: Meldung laufender Zahlungen durch Dritte.
- verdächtige Transaktionen, die bereits von der zuständigen Abteilung der Aufsichtsbehörde bewertet wurden und nicht als solche zu betrachten sind.
- politisch exponierte Personen.

6.5. Preiszuteilung

Es gibt Rechtsordnungen, in den aus Gründen der Rechtssicherheit verlangt wird, dass jeder im Portfolio enthaltenen Forderung ein bestimmter Preis zugeteilt wird, bzw. es könnte ratsam sein, dies auf der Grundlage der im LSPA vereinbarten R&W- und Schadenersatzvorschriften zu tun:

- Für ein – ziemlich homogenes – unbesichertes Portfolio von Verbraucher-NPL wird der zugewiesene Kaufpreis in der Regel so bestimmt, dass der Kaufpreis [„Kaufpreis“ geteilt durch „Summe der ausstehenden Beträge“] mit dem „ausstehenden Betrag der betreffenden NPL“ multipliziert wird, oder mit anderen Worten: die Kaufpreisquote wird mit dem ausstehenden Betrag der jeweiligen NPL multipliziert.

⁽²³⁾ Weitere Details zu den wichtigsten Inhalten eines LSPA sind in Anhang 6 aufgeführt.

⁽²⁴⁾ Es ist nicht möglich, alle Arten von Daten zu teilen, insbesondere keine Daten in Bezug auf bestimmte verdächtige Transaktionen, die von den einschlägigen Behörden untersucht werden.

- Bei heterogeneren NPL-Portfolios, z. B. bei immobilien- oder unternehmensbesicherten NPL, ist ein statistischer Ansatz nicht geeignet, sodass die Investoren den einzelnen NPL in diesen Fällen häufig – auf der Grundlage der zugrunde liegenden Sicherheiten – die Preise in einer Höhe zuweisen, die der Verkäufer verlangt hat. Investoren sind jedoch aus verschiedenen Gründen nicht immer dazu bereit, die Aufschlüsselung des Verkaufspreises mitzuteilen, unter anderem auch, damit der Verkäufer nicht in letzter Minute fordern kann, bestimmte NPL, denen der Verkäufer und der Käufer unterschiedliche Preise zugeteilt haben, vom Verkauf auszuschließen. Die Lösung kann darin bestehen, dass der Käufer den Zuteilungsbogen für jeden Kredit an eine Drittverwahrungsstelle (z. B. einen Notar) übermittelt, die nur einzelne Kaufpreise aus bestimmten, im LSPA vorab vereinbarten Gründen offenlegen darf, wie z. B. eine Forderung des Käufers in Bezug auf einen mangelhaften NPL.

7. Nach Abschluss

7.1. Wichtigste Aktivitäten

Sobald der Verkauf stattgefunden hat, beginnt die Phase nach Abschluss des Vertrags („Post-Closing-Phase“), zu der eine Reihe von Aktivitäten gehören, für deren Durchführung die Zusammenarbeit und Koordinierung zwischen dem Käufer und dem Verkäufer erforderlich ist. Eine erfolgreiche Post-Closing-Phase wirkt sich positiv auf den Ruf des Verkäufers auf dem Markt aus, und durch sie werden Konflikte vermieden und weitere Investoren angezogen, was zu einer effizienten Zusammenarbeit mit den Investoren und zu besseren Bedingungen für mögliche künftige Verkäufe führt. Der Erfolg eines Verkaufsprozesses wird daher nicht nur durch den Closing-Preis bestimmt, sondern auch durch die Art und Weise, wie die Post-Closing-Aktivitäten durchgeführt werden. Durch eine schwierige Post-Closing-Phase wird sicherlich ein Präzedenzfall geschaffen und dies könnte die Chancen für erfolgreiche NPL-Verkäufe in der Zukunft mindern.

Nachfolgend werden die wichtigsten Aktivitäten aufgeführt:

- Durchführung und Umsetzung der Verpflichtungen nach dem Abschluss gemäß den im LSPA vereinbarten Verpflichtungen
- Wie im LSPA vorgesehen, Zusammenarbeit zwischen Verkäufer und Käufer, gegebenenfalls auf einer Ad-hoc-Basis, falls Probleme auftauchen oder unvorhergesehene Aktionen notwendig werden.

7.2. Übertragungsverfahren

Während dieser Phase des Verfahrens überträgt der Käufer die NPL (sowie – gegebenenfalls – die dazugehörigen Sicherheiten) und die entsprechenden Informationen sowie Unterlagen an den Käufer oder den vom Käufer festgelegten NPL-Dienstleister. Diese Phase sollte sorgfältig geplant werden, da sie die Schlüsselpunkte für die erfolgreiche Aufnahme des NPL-Portfolios durch den Käufer ist und viele verschiedene und umfangreiche Informationen und Unterlagen umfasst – sowohl Informationen vom IT-System des Verkäufers sowie gescannte Unterlagen und (manchmal) große Menge von Dokumenten in Papierform. Der Käufer sollte den Prozess der Übertragung der Daten in sein IT-System mit voller Unterstützung des Verkäufers durchzuführen können, um die relevanten Kreditdateien ordnungsgemäß in seinem eigenen IT-System zu registrieren.

1. Kommunikation mit den Kreditnehmern

Vom Verkäufer und/oder Käufer wird erwartet, dass sie – unter Einhaltung der örtlichen Gesetze⁽²⁵⁾ – den Kreditnehmern die Informationen zum Verkauf, der Identität und die Kontaktdaten des neuen Kreditgebers und NPL-Dienstleisters, der im Auftrag/Namen des Käufers handelt, übermitteln und dass personenbezogene Daten unter Einhaltung der für den Verkauf geltenden Rechtsvorschriften weitergegeben werden. Es ist zu empfehlen, dass sich der Verkäufer und der Käufer im LSPA darüber einigen, wer die Benachrichtigung(en) verschickt, welche Inhalte übermittelt werden (soweit dies nicht bereits per Gesetz geregelt ist) und wie die Kosten zwischen den Parteien aufgeteilt werden. Aus Gründen der Effizienz und teilweise auch auf Grundlage der Rechtsvorschriften kann/sollte in dem Benachrichtigungsschreiben an den Kreditnehmer zusätzlich der genaue Betrag der ausstehenden Schulden (aufgeteilt in Kapitalbetrag, Zinsen und Gebühren, wie im geltenden Recht festgelegt) sowie das Bankkonto, auf das der Kreditnehmer in Zukunft zahlen soll, enthalten sein, d. h. die Bankverbindung des Käufers oder des von ihm benannten NPL-Dienstleisters.

2. Übergabe der Informationen

Nachdem der Verkauf stattgefunden hat, überträgt der Verkäufer alle in Bezug auf die NPL relevanten Informationen. Zusätzlich zu dem Loan Tape könnten die folgenden Informationen übermittelt werden:

- Persönliche Daten des Kreditnehmers;
- Managementinformationen, einschließlich Kontaktdaten, Rückverfolgungsaktivitäten sowie Daten zu früheren Besprechungen und möglichen Zahlungsvereinbarungen mit den Kreditnehmern sowie laufenden Gesprächen;

⁽²⁵⁾ z. B. durch die Rechtsvorschriften des Landes des Kreditnehmers.

- Zahlungsinformationen mit Angabe des Zahlungsdatums, des Betrags und der Währung, der Zahlungsquelle (z. B. vom Kreditnehmer oder einem Dritten, Barzahlung usw.) für jeden NPL (angegeben durch eine eindeutige Kennung wie die Kreditnummer) vom *Stichtag* bis zum *Transaktionsabschluss*;
- Rechtsansprüche, einschließlich Informationen zu Gerichten, Anwälten, Beträgen, Daten und Meilenstein im Verlauf von rechtlichen Verhandlungen (da diese auf der Verwaltungsplattform des Verkäufers gespeichert sind); und
- alle Informationen über die Sicherheiten, die die verkauften NPL besichern, die nicht in den *Loan Tapes* oder in den oben genannten Informationen enthalten sind;
- alle Informationen, die für das *Due-Diligence*-Verfahren bereitgestellt und verwendet wurden.

3. **Dokumentation**

Die Übermittlung der Unterlagen ist von zentraler Bedeutung dafür, dass der *Käufer* sofort in der Lage ist, die NPL auf effizienteste Weise zu verwalten. Die Qualität und die Schnelligkeit der Übergabe der Informationen sind von wesentlicher Bedeutung dafür, dass die Phase nach dem Abschluss des Verfahrens erfolgreich abgeschlossen werden kann.

Bei NPL-Portfolios mit einer eingeschränkten Anzahl von Krediten stehen meist vollständige Unterlagen zur Verfügung und diese werden dem *Käufer* oder dem von ihm bezeichneten Kreditunternehmen üblicherweise direkt beim Abschluss der Transaktion übertragen. Bei umfangreicheren Portfolios, bei denen oft eine große Anzahl von NPL (oft Tausende) übertragen werden, kann der LSPA eine Klausel mit Leitlinien für die Übertragung der die NPL betreffenden Unterlagen enthalten. Insbesondere die folgenden Aspekte sollten berücksichtigt werden:

- Angesichts des Umfangs der Dokumentation und der in den NPL generierten Informationen sowie den für den *Käufer* bei der Vorbereitung der Unterlagen entstandenen Kosten könnte der Verkäufer – auch wenn der Vorgang der Übertragung wesentlich für die erfolgreiche Aufnahme der Verwaltung der NPL durch den *Käufer* ist – seine Verantwortung darauf beschränken, die Unterlagen zu übermitteln. Der Verkäufer sollte während der *Phase 2* klar kommunizieren, welche Dokumente er zur Verfügung stellen kann und welche Unterlagen er an den *Käufer* zu übermitteln bereit ist. Fehlende Unterlagen können sich negativ auf die Preisgestaltung der Investoren auswirken, daher sollte der Verkäufer die „Kosten“ für verschiedene Szenarien gegeneinander abwägen. Eine Option kann sein, „wesentliche oder Kernunterlagen“ zu bestimmen (z. B. jegliche Unterlagen, die der *Käufer* benötigt, um die geltenden Gesetze einzuhalten, Unterlagen, die im Rahmen des lokalen Rechtssystems erforderlich sind, um das Bestehen und den Betrag einer offenstehenden Forderung nachzuweisen, erforderliche Unterlagen, damit der *Käufer* vor einem Gericht einen rechtlichen Titel erwirken kann oder ein Vollstreckungsverfahren einleiten kann usw.), die der Verkäufer im LSPA deutlich kennzeichnet sowie „weitere“ Unterlagen, bei denen der Verkäufer nur das Versprechen gibt, die Unterlagen nach bestem Wissen und Gewissen zur Verfügung zu stellen.
- Wenn mit der Übergabe der Dateien vom Verkäufer an den *Käufer* relevante Kosten verbunden sind: In diesem Fall sollte mit dem *Käufer* ein Mechanismus zur Regulierung der Übergabe der Dateien und der mit diesem Prozess verbundenen Kosten vereinbart werden. Informationen zum vorgesehenen Mechanismus sollten den *Investoren der Phase 2* im LSPA übermittelt werden (oder auf anderem Wege, wenn in *Phase 2* kein LSPA vom Verkäufer bereitgestellt wird), um einen reibungslosen Unterzeichnung-/Abschlussprozess zu ermöglichen. Jegliche Kosten, die gemäß dem Verkäufer vom *Käufer* getragen werden sollten, sollten auf keinen Fall erst dann übermittelt werden, wenn das verbindliche Angebot eingereicht wurde.
- Für die Übergabe bestimmter Unterlagen (z. B. die Unterlagen, die in manchen Ländern für die Ausstellung einer öffentlichen Urkunde zur Übermittlung von Informationen über den aktualisierten Fälligkeitstermin der einzelnen Kredite erforderlich sind) sollte ein realistischer Zeitrahmen festgelegt werden.
- Je nach der Verfügbarkeit und der Kosten, die mit der Übergabe der Unterlagen an den *Käufer* verbunden sind, kann der Verkäufer erwägen, seine Haftbarkeit in Bezug auf die Qualität und Vollständigkeit der Unterlagen einzuschränken. Dabei handelt es sich um wichtige Geschäftsinformationen für die *Investoren der Phase 2* und daher müssen sie Teil des Entwurfs des LSPA sein, damit die *Investoren der Phase 2* darüber informiert werden, bevor sie ihre verbindlichen Angebote einreichen.

7.3. *Verantwortung des Verkäufers*

Im Fall, dass der Verkäufer irgendwelche *Zusicherungen und Gewährleistungen* oder Verpflichtungen im Rahmen des LSPA nicht einhält, ist er in Übereinstimmung mit dem LSPA verpflichtet, Schadensersatz für den *Käufer* zu leisten. Der *Käufer* hat Anspruch auf die üblichen Rechtsbehelfe, wenn der Verkäufer die *Zusicherungen und Gewährleistungen* in Bezug auf die NPL nicht einhält; dies kann zum Beispiel die Verpflichtung des Verkäufers sein, *mangelhafte NPL* zurückzukaufen oder zu ersetzen. Wenn der Rückkauf von NPL gemäß einschlägiger Rechtsberatung allgemein rechtlich verboten ist, können der Verkäufer und der *Käufer* möglicherweise eine finanzielle Entschädigung für den *Käufer* vereinbaren.

7.4. *Aktivitäten nach Abschluss des Verkaufs*

Sobald der *Käufer* oder das von ihm bezeichnete Kreditunternehmen über alle Informationen/Unterlagen verfügen und mit der Verwaltung des NPL-Portfolios beginnen können, gibt es dennoch verschiedene Koordinierungsaufgaben oder andere Pflichten, die berücksichtigt werden müssen. Dies umfasst:

- Der Verkäufer sollte dem *Käufer* oder dem von ihm beauftragten Kreditunternehmen folgende Informationen übermitteln:
 - die in Bezug auf die verkauften *NPL* erhaltenen Zahlungen;
 - die von den Kreditnehmern oder den Vertretern der Kreditnehmer eingegangene Kommunikation in Bezug auf die verkauften *NPL*
- ergänzende Unterlagen und Berichte zu den Forderungen
- den Abgleich von Daten und spezifische Informationen für jede Kreditposition
- die Zusammenarbeit beim Übergang von Gerichtsverfahren vom Verkäufer auf den *Käufer*. Bei bereits eingeleiteten Rechtsansprüchen muss die Verfahrensnachfolge nach den Verfahrensvorschriften des jeweiligen Gerichts erfolgen. Es könnte sinnvoll sein, sich auf eine bestimmte Dokumentvorlage zu einigen, die bei der Übermittlung von Verfahren an Gerichte verwendet werden muss. Verkäufer und *Käufer* sollten im *LSPA* auch vereinbaren, ob der Verkäufer alle Mandate an Dritte (z. B. an externe Anwälte in laufenden Gerichtsverfahren) in Bezug auf die verkauften *NPL* kündigt oder ob der Verkäufer erwartet, dass der *Käufer* solche Mandate übernimmt, und ab welchem Zeitpunkt Gebühren und Kosten, die diesen Dritten entstehen, vom *Käufer* getragen werden. Die *Investoren der Phase 2* sollten über Gebührenregelungen, Kostenpauschalen usw. informiert werden, damit sie dies berücksichtigen können, bevor sie ihre verbindlichen Angebote einreichen.

Darüber hinaus sollte im *LSPA* beschrieben werden, welche beteiligte Partei die Kosten, Gebühren und Auslagen für rechtliche Beratung und Anwälte sowie die Kosten trägt, die sich aus dem Rücktritt des *Käufers* ergeben, falls der *Käufer* beschließt, das Verfahren nicht fortzusetzen. Wenn der Verkäufer beabsichtigt, dass der *Käufer* die Kosten übernimmt, die für die vom Verkäufer beauftragten Anwälte anfallen oder anfallen werden, sollte der Verkäufer den *Käufer* über die vereinbarten Gebühren, die Höhe der bereits angefallenen Kosten/Gebühren, die vom *Käufer* übernommen werden sollen, usw. informieren. Auch hier müssen die vom *Käufer* zu tragenden Kosten, Gebühren usw. allen *Investoren der Phase 2* vor dem Termin zur Einreichung des verbindlichen Angebots mitgeteilt werden, um das Risiko zu vermeiden, dass die Transaktion aufgrund nicht mitgeteilter Informationen zu den Kosten nicht durchgeführt werden kann.

- Kommunikation mit Regulierungsbehörden: Bei jeder Transaktion sollte bestätigt werden, ob es erforderlich ist, den betreffenden Regulierungsbehörden eine Mitteilung zu machen oder eine Genehmigung von Regulierungsbehörden einzuholen.
- Koordinierung mit den Rechtsberatern und anderen beteiligten Bereichen: Die Mitarbeiter der internen Rechtsabteilung des Verkäufers sollten ihre in den jeweiligen Ländern gegebenenfalls mit der Arbeit der Steuerabteilung koordinieren.
- Berichtigung irreführender oder falscher amtlicher Aufzeichnungen durch den Verkäufer, der die Historie der amtlichen Dokumente vorlegt.

In einigen Fällen können zusätzliche Dienstleistungen nach Abschluss der Transaktion entweder vom Verkäufer oder von einem spezialisierten Unternehmen erbracht werden. Wenn der Verkäufer und der *Käufer* vereinbaren, dass der Verkäufer nach dem Closing Kreditdienstleistungen erbringt, kann es sein, dass für diese Leistungen, die für einen Dritten erbracht werden, vom Verkäufer bestimmte Gebühren verlangt werden. Die Höhe dieser Bearbeitungsgebühren kann auf der Grundlage der Kostenaufteilung der jeweiligen Abwicklungseinheit für die verkauften *NPL* im Verhältnis zum Portfoliovolumen oder zum erwarteten Tilgungsniveau festgelegt werden ⁽²⁶⁾.

Es ist ratsam, dass die Verkäufer den *Käufern* während der gesamten Lebensdauer der verkauften *NPL* ein bestimmtes (Mindest-)Maß an Dienstleistungen anbieten, auch wenn sie rechtlich nicht dazu verpflichtet sind. Dadurch könnten Probleme mit Kreditnehmern und Gerichten vermieden und sowohl für den Verkäufer als auch für den *Käufer* effiziente Abläufe sichergestellt werden.

⁽²⁶⁾ Die dem verkauften *NPL*-Portfolio zurechenbaren Kosten, die in diesem Szenario (für einen bestimmten Zeitraum) weiterhin vom Verkäufer bedient würden, könnten auf der Grundlage folgender Faktoren ermittelt werden: auf der Grundlage der i) ausstehenden Betrags der Gesamtsumme der von der Verwertungseinheit betreuten *NPL*; oder ii) der Rückflüsse, die für die von der Verwertungseinheit bearbeiteten *NPL* erzielt wurden. Das Niveau der Einziehungen von Forderungen basiert auf den erwarteten Cashflows, die auf Einzel- oder Portfolioebene über einen vereinbarten Zeitraum berechnet werden, und bestimmt den Umfang der Dienstleistungen nach dem Verkauf als Grundlage für die Erhebung einer prozentualen Dienstleistungsgebühr.

ANHANG I

Autoren der Leitlinien

Die Leitlinien wurden von der Kommission in enger Zusammenarbeit mit der beratenden Gruppe zu notleidenden Krediten entwickelt, die sich aus den folgenden Mitgliedern und Beobachtern zusammensetzt:

Mitglieder

Organisation
AMCO
ASUFIN (Asociación Usuarios Financieros)
Banco Santander SA
BBVA
BEUC (Bureau Européen des Unions des Consommateurs, Europäisches Büro der Verbraucherorganisationen)
Commerzbank
Debitos
Alpine Tremont
DECO (Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor)
EACB (European Association of Co-operative Banks, Europäische Vereinigung der Genossenschaftsbanken)
EBF (Europäischer Bankenverband)
EOS
Erste Group Bank
European DataWarehouse
Fédération Bancaire Française (Französischer Bankenverband)
Guber Banca
Hoist Finance
Intrum
KPMG
Morgan Stanley
NAMA
NPL Markets
Prometeia
Raiffeisen Bank International
UniCredit

Beobachter

Organisation
Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA)
Europäische Zentralbank (EZB)

ANHANG 2

Überlegungen und Schritte vor Beginn des Verkaufsprozesses**Lohnt sich der Verkauf?**

Bei der Abwicklung von uneinbringlichen Forderungen wird allgemein davon ausgegangen, dass der organische Ansatz am kosteneffizientesten ist. Dieser ist zwar effizient, kann aber zu einer Anhäufung von Gerichtsprozessen und Immobilienvermögen führen. Ab einem bestimmten Punkt könnte es schwierig werden, dieses organisch zu verwalten.

In Märkten, die über einen gut entwickelten Sekundärmarkt für *notleidende Kredite (NPL)* verfügen, dürfte bereits eine erhebliche Spezialisierung in der Schuldenbeitreibung stattgefunden haben, was nahelegen könnte, dass spezialisierte (dritte) Marktteilnehmer besser und effizienter in der Lage sind, dieses Problem anzugehen, als der Verkäufer/die Bank, der/die Eigentümer der betreffenden Vermögenswerte. In diesen Märkten verkaufen Verkäufer in der Regel auf wiederkehrender Basis Forderungen über Forward-Flow-Vereinbarungen, insbesondere in bestimmten Anlageklassen.

Durch eine Kosten-Nutzen-Analyse wird die Entscheidung zwischen einer Haltestrategie (*Halten des Vermögenswerts und Durchführung der Abwicklung oder Umstrukturierung*) und einer Exit-Strategie erleichtert. Eine solche Kosten-Nutzen-Analyse ist der Schlüssel für eine gut konzipierte, langfristige Verkaufsstrategie. Dabei sollte jedoch berücksichtigt werden, dass eine solche strategische Perspektive – einschließlich der Kosten-Nutzen-Analyse der Alternativen „Halten“ versus „Verkaufen des Vermögenswerts“ – ein äußerst komplexer Vorgang ist. Diese Komplexität ergibt sich daraus, dass die mit dem organischen Ansatz verbundenen Ergebnisse außerordentlich schwierig zu überwachen sind. Zeit und Kosten, die in einen solchen Prozess investiert werden müssen, sind nicht zu vernachlässigen, ebenso wenig wie die endlose Zahl nachfolgender Fälle, die niemals gelöst werden.

Ferner ist es möglich, dass sich Verkäufer an eine spezielle *NPL*-Quote halten müssen, um innerhalb eines festgelegten Zeitraums (der mit den zuständigen Behörden vereinbart wurde) spezifische Ziel-*NPL*-Quoten zu erreichen. Dies könnte die Attraktivität der Auslagerung von *NPL* gegenüber dem organischen Ansatz einer internen Verwaltung erhöhen.

Nachfolgend wird ein unverbindlicher Überblick über mögliche Gründe für den Verkauf sowie über bestimmte Vorbehalte und Überlegungen gegeben, die vor Beginn einer Portfolio-Transaktion berücksichtigt werden sollten.

Mögliche Gründe für den Verkauf

- Berücksichtigung der internen Abwicklungskapazitäten und Beschleunigung der Veräußerung notleidender Vermögenswerte gegenüber einem organischen Ansatz. Verglichen mit hochspezialisierten Investoren und der engeren Auswahl möglicher Lösungen, die meist auf eine gerichtliche Beitreibung abzielen, benötigen Banken meist länger, um eine Lösung zu finden. Deshalb ist – auch vor dem Hintergrund der sich im Zeitverlauf rasch verschlechternden Beitreibungskurve nach Zahlungsverzug – ein schneller Verkauf von *NPL* in gesättigten Märkten gewöhnlich die richtige Entscheidung.
- Optimierung von *NPL*-Verwaltungsprozessen und des mit *NPL* verbundenen Arbeitsaufwands. Interne Kapazitäten (die eine sehr knappe Ressource sein können) und interne Anstrengungen werden dadurch auf Positionen konzentriert, bei denen ein organischer Ansatz sinnvoll ist.
- Erfüllung eines Plans zur Verringerung des Volumens notleidender Kredite und Verhinderung der Überschreitung einer bestimmten *NPL*-Quote (z. B. 5 %) oder Erfüllung eines Plans zur Verringerung von *NPL*, wie mit der Aufsichtsbehörde vereinbart.
- Wirtschaftliche Wertschöpfung, wenn der Preis die interne wirtschaftliche Bewertung der Bank übersteigt. Der Verkäufer versucht, einen Preis zu erhalten, der besser ist als die erwartete Beitreibung, die durch die interne Abwicklung erzielt werden könnte. Das bedeutet, dass der Vorausverlust geringer sein sollte als die Gesamtkosten, die in einem Halten-Szenario zu zahlen sind. Hier ist anzumerken, dass Mittel in einer bestimmten Höhe zum Ausgleich von Verlusten vorhanden sein müssen, um Übertragungen *notleidender Kredite* durchführen zu können.
- Zur Kapitaloptimierung: bessere Nutzung des Kapitals, Vermeidung künftiger regulatorischer Lasten usw. Durch den Verkauf würden die hohen Risiken, die *NPL*-Positionen betreffen, beseitigt, wodurch das den *NPL*-Positionen zugeteilte Kapital freigesetzt wird und für bessere Zwecke eingesetzt werden kann. Die Fristen für Überwachungspflichten und bestimmte regulatorische Zwänge können sich auf den Zeitpunkt des Verkaufs auswirken (z. B. Rückstellungspläne des *NPL*-Backstops, Regeln für die Einstufung von Stundungen).
- Andere Gründe könnten die Einstellung der Geschäftstätigkeiten in einem Unternehmen oder einem Land sein.

Warnungen und Überlegungen*Auswahl des Portfolios*

Dies ist eine wesentliche Phase des Prozesses, um Zielvorgaben zu erhöhen (z. B. *NPL*-Quotenziel, Optimierung der internen Kapazitäten usw.) und um Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung und das Kapital zu verringern.

Festlegung des Loan Tape

Das Sammeln von Informationen sowie die Dokumentierung und Bereinigung von Daten ist absolut entscheidend und zweifelsohne eine der wichtigsten Phasen beim Verkauf eines Portfolios. Für jede einzelne Position eines Portfolios werden tiefgreifende, sehr detaillierte und genaue Informationen benötigt. Dies gilt auch für die Dokumentation. Es ist von grundlegender Bedeutung (und stellt keinen einfachen Vorgang dar), vor Veröffentlichung des *Teasers* für alle abgesicherten Positionen die Vertragsunterlagen, Gutachten und Registerauszüge zu sammeln.

Typische Schwierigkeiten, die dabei auftreten können, betreffen:

- die Einholung von Informationen, die bisher nicht elektronisch gespeichert wurden. Manchmal müssen Informationen bei Niederlassungen eingeholt werden, was zu erheblichen Zeitverzögerungen führen oder den Vorgang sogar undurchführbar machen kann.
- Auszahlung von Krediten oder Vergütung von Kunden aufgrund der Schließung von Niederlassungen und/oder Unternehmenszusammenschlüssen.
- Verschiedene Daten- und Informationsarchive infolge von Unternehmenszusammenschlüssen oder dem Austausch von IT-Systemen, Datenmigrationen usw. In solchen Fällen können die Originalinformationen oder -dokumente verloren gegangen oder unvollständig sein.
- Daten sind zwar bereits in IT-Systemen gespeichert, jedoch nur in verschiedenen Formaten verfügbar und die Datenfelddefinitionen unterscheiden sich von System zu System.
- Nicht lokalisierte oder nicht vorhandene Sicherheiten
- Gebühren, die buchhalterisch abgeschrieben wurden, aber nicht im System der Bank registriert oder aktualisiert wurden. In diesem Zusammenhang ist die Überwachungsstrategie der Bank bei der Aktualisierung der Daten mithilfe von Inkassobüros sehr wichtig. Es ist zwingend notwendig, bei jeder Garantieposition des Portfolios vor Verkauf eine Überprüfung durchzuführen, um sicherzustellen, dass die Garantie immer noch existiert.
- Die Sicherstellung der Datenqualität, die Bereinigung und das Sortieren der Dokumentationsdaten ist notwendig und zeitaufwendig und stellt den Hauptgrund dar, einen Berater zu beauftragen, der den Prozess mit seinem spezialisierten Backoffice und Projektbüro unterstützt.
- Einschränkungen der Übertragbarkeit. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass bei der Überprüfung der Dokumente festgestellt wird, dass bestimmte Einschränkungen bei der Übertragbarkeit bestehen, die z. B. Versicherungspolice, Konsortialkredite oder Darlehen betreffen, mit denen staatliche Beihilfen verbunden sind. Solche Fälle müssen ermittelt und aus dem Portfolio entfernt werden. Es muss daher eine *Due-Diligence*-Prüfung der Verträge durchgeführt werden, um zu überprüfen, ob bestimmte Einschränkungen bei der Übertragbarkeit bestehen und um den vorgeschriebenen Benachrichtigungsprozess zu erfüllen.

Bewertung der wirtschaftlichen Auswirkungen der Transaktion

Die Risiken bei der „Einschätzung“ des Endpreises: Es ist wichtig, zu bewerten, wie der Verkäufer am besten vor unerwünschten Auswirkungen geschützt werden kann. Vor dem Beginn des Verkaufsprozesses eines speziellen Portfolios ist es daher wichtig, eine Vorstellung von folgenden Aspekten zu haben:

1. ob sich in der speziellen Anlageklasse ein Investoreninteresse feststellen lässt;
2. ob es einen Richtpreis gibt, zu dem das Portfolio gehandelt werden könnte und
3. welche potenziellen Kosten dem Verkäufer für das Halten des Portfolios entstehen.

Dies kann entweder durch einen internen Prozess ermittelt werden oder indem ein *externer Dienstleister* beauftragt wird, der aktiv an solchen Transaktionen beteiligt ist. In den meisten Fällen wird eine Kombination beider Optionen angewendet. Eine Vielzahl von Beratern bieten solche Dienste an, doch ist es wichtig, zwischen Beratern, die tatsächlich regelmäßig an solchen Transaktionen beteiligt sind, und solchen, die bisher nur in geringem Maße an *Due-Diligence*-Prüfungen beteiligt waren, zu unterscheiden.

Auf der Grundlage dieser Kenntnisse wird empfohlen, bei der internen Analyse folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- Auswirkungen auf die Gewinn-/Verlustrechnung in Bezug auf den geschätzten Preis +/- 15 % (eine tiefer gehende Analyse kann eine Freigabe des effektiven Jahreszinses sowie künftige Belastungen – *Rückstellungen und Kapitaleinsparungen* – umfassen)
- Analyse des wirtschaftlichen Mehrwerts: In welchem Verhältnis steht der wirtschaftliche Mehrwert zum geschätzten Verkaufspreis?

Ein *Zweiphasen-Verfahren*, in dem sich der Verkäufer das Recht einräumt, den Vorgang zu stoppen, wenn *unverbindliche Angebote* die Erwartungen nicht erfüllen, ist der beste Weg, wie sich der Verkäufer vor unerwünschten Schwankungen beim Endpreis schützen kann. Es ist wichtig, diesen Prozess (mit einem Maximum an Transparenz) durchzuführen, bevor die Phase des *verbindlichen Angebots* beginnt. In diesem Stadium neigen Investoren meist dazu, mehr Ressourcen für die *Due-Diligence-Prüfung* einzusetzen.

Definition der Verträge und Bewertung des Ausbuchungstests nach IFRS 9

Um das übertragene Portfolio auszubuchen, müssen die Verkäufer nachweisen, dass sie im Wesentlichen alle mit dem übertragenden Portfolio verbundenen Risiken und Chancen übertragen haben. Zu diesem Zweck müssen alle Klauseln im Vertrag vermieden werden, durch die die Risiken/Chancen an den Verkäufer zurückübertragen werden können.

ANHANG 3

Externe Dienstleister

Bevor die Struktur und der Umfang der Transaktion definiert werden können, muss festgelegt werden, ob das Verfahren durch *externe Dienstleister* unterstützt werden muss. Eine Reihe von Aufgaben sollte jedoch von internen Experten erfüllt werden, da für ihre Durchführung Kenntnisse zu den folgenden Punkten erforderlich sind: i) interne Prozesse, ii) die zu verkaufenden notleidenden Kredite (NPL), iii) die potenziell zugrunde liegenden Sicherheiten, iv) die Abwicklung der NPL und v) die Entscheidung, ob *Verkäuferzusicherungen und -gewährleistungen* tatsächlich gegeben werden können usw.

Der Verkäufer kann durch *externe Dienstleister* während des gesamten Prozesses einer Standardmarkttransaktion unterstützt werden. Die wichtigste Aufgabe von *externen Dienstleistern* besteht darin, den Verkäufer während der Vorbereitungsphase zu unterstützen und ihn während des gesamten Verkaufsprozesses zu begleiten. *Externe Dienstleister* können auch mit Bieter zusammenarbeiten, bei Interaktionen zwischen Verkäufern und Bietern vermitteln, bei der Festlegung eines Preislimits während der Modellierungs-/Preisfestlegungsphase des Portfolios Unterstützung leisten, Strategien für verschiedene Finanzierungsoptionen entwickeln usw. Insbesondere auf sich noch entwickelnden Märkten können solche Dienstleistungen sehr hilfreich sein.

Es lassen sich die folgenden Hauptkategorien unterscheiden:

i. Finanzberater ⁽¹⁾ ⁽²⁾:

- Entwicklung der Verkaufsstruktur und Ermittlung des besten Vermarktungsansatzes sowie Erstellung der Liste der Zielinvestoren
- Vorbereitung der Vermarktungsmaterialien
- Verwaltung des Vermarktungsprozesses (einschließlich Werbung und Überprüfung der *Käufer*), Verwaltung des Bieterverfahrens und des Q&A-Prozesses mit den Bietern, Unterstützung des Modellierungs-/Preisfindungsverfahrens zur Festlegung eines Preislimits
- Bewertung von *unverbindlichen Angeboten* und Vorschlägen
- *Due-Diligence*-Prüfung und Abschluss der Transaktion
- Entwicklung von unterschiedlichen Finanzierungsstrukturen (z. B. Verbriefung gegenüber direktem Verkauf)

ii. Rechts- und Steuerberater:

- Rechtliche sowie aufsichtsrechtliche Beratung
- Entwicklung der Verkaufsstruktur
- Vorbereitung der rechtlichen Unterlagen
- Steuerberatung zur gesamten Transaktion (Struktur, Verkaufssteuern, Abwicklungsgebühr usw.)

iii. Technische Berater:

- Projektmanagement und Unterstützung in Bieterverhandlungen
- Überprüfung des *virtuellen Datenraums* und Q&A-Management
- Vorbereitung des *Loan Tape*
- Folgenabschätzung
- IFRS-9-Test

iv. Anbieter von *virtuellen Datenräumen*:

- Technische Einrichtung und Verwaltung des *virtuellen Datenraums*
- Technische Unterstützung

v. *Transaktionsplattformen*:

- Verkaufsstruktur, Portfolioauswahl und Festlegung des Richtpreises
- Vorbereitung, Standardisierung und Validierung der *Loan Tapes*
- Vorbereitung der Vermarktungsmaterialien
- Verwaltung des Vermarktungsprozesses (einschließlich Werbung und Überprüfung der *Käufer*)
- Überprüfung des *virtuellen Datenraums* und Q&A-Management

⁽¹⁾ Investitionsbanken können die Rolle von Finanzberatern oder technischen Beratern übernehmen.

⁽²⁾ Bei den Finanzberatern handelt es sich hauptsächlich um Anbieter von Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Vermarktungsprozess.

- Online-Verwaltung des Transaktionsprozesses und Verwaltung der Unterlagen
 - Online-Verwaltung von Geboten und *Due-Diligence-Verfahren*
 - Erleichterung der Durchführung von verschiedenen *Auktionsarten* für *NPL*
 - Durchführung des Verkaufs notleidender Kredite auf der Grundlage der Anweisungen des Verkäufers
-

ANHANG 4

Die wichtigsten Auktionsarten**Englische Auktion (aufsteigend)**

Dies ist wahrscheinlich die am häufigste genutzte Auktionsart. Es handelt sich hierbei um eine klassische Auktion, bei der der Verkäufer den Anfangspreis für die NPL festlegt und die *Investoren der Phase 2* Gebote machen, wodurch der Preis sich erhöht. Der Meistbietende erhält den Zuschlag. Manchmal sind die *Investoren der Phase 2* nicht sehr aktiv, und der Endpreis entscheidet sich nicht wesentlich vom Anfangspreis. In diesem Fall kann der Verkäufer die Auktion abbrechen oder sie auf einen anderen Tag verlegen. Gewöhnlich dauert die englische Auktion nicht mehr als eine Stunde – ausreichend Zeit zur Abgabe eines Gebots für alle, die Interesse an den NPL haben.

Holländische Schuldenauktion (absteigend)

Zwar ist die am häufigsten verwendete Auktionsart die „englische“ Auktion, doch es gibt auch andere Auktionsarten, die nach dem umgekehrten Prinzip funktionieren. Zu Beginn der Angebotsabgabe legt der Verkäufer den Preis fest, zu dem er die NPL verkaufen möchte. Dies ist in der Regel ein ziemlich hoher Preis. Während des Verlaufs der Auktion geht der Preis nach unten, bis einer *der Investoren der Phase 2* ein Gebot abgibt. Zu diesem Zeitpunkt gilt die Auktion als abgeschlossen. Im Allgemeinen wird diese Auktionsart gewählt, wenn der Verkäufer annimmt, dass es eine große Nachfrage nach den NPL gibt. Die Dauer einer solchen Auktion kann von wenigen Sekunden bis einigen Tagen betragen.

NPL-Auktion mit verdeckten Angeboten (verdeckte Auktion/Sealed-Bid-Verfahren)

Die dritte Auktionsart, die beim Verkauf von NPL angewendet wird, ist die sogenannte „verdeckte Auktion“. Bei diesem Auktionsverfahren reichen alle Bieter gleichzeitig verdeckte Gebote ein, sodass kein Bieter das Gebot eines anderen Bieters kennt. Der Bieter mit dem höchsten Gebot bezahlt den Preis, den er eingereicht hat. Verdeckte Auktionen basieren auf dem englischen Auktionsverfahren; der einzige Unterschied zu diesem Verfahren ist, dass die Gebote nicht öffentlich gemacht werden.

Hybride NPL-Auktion

Hierbei handelt es sich um eine erweiterte Form der klassischen Auktion. In den meisten Fällen wird das englische Auktionsverfahren verwendet. Es gibt jedoch einige Situationen, in denen andere Auktionsverfahren besser funktionieren. Manchmal wird ein NPL-Portfolio in zwei Auktionsrunden verkauft. Die erste Auktionsrunde kann nach dem Verfahren der verdeckten Auktion und die zweite Auktionsrunde nach dem englischen Auktionsverfahren durchgeführt werden. Es ist auch möglich, beim Verkauf eines NPL-Portfolios das englische und holländische Auktionsverfahren miteinander zu kombinieren.

Japanisches Auktionsverfahren

Beim japanischen Auktionsverfahren wissen die *Investoren der Phase 2* nicht, an welcher Position sie sich befinden, müssen das aktuelle Gebot jedoch innerhalb eines gegebenen Zeitraums akzeptieren oder ablehnen. Nachdem ein *Investor der Phase 2* das „aktuelle Gebot“ akzeptiert hat, gelangt er in die zweite Runde, in ihm dieselbe Frage gestellt wird. Die Auktion wird fortgesetzt, bis nur noch ein *Investor der Phase 2* im Auktionssaal verbleibt. Dieses Auktionsverfahren wird üblicherweise angewendet, wenn es nur eine begrenzte Anzahl von möglichen *Käufern* gibt und der Verkäufer das günstigste Angebot erreichen möchte.

ANHANG 5

Unterkategorie NPL „Wahrscheinlicher Zahlungsausfall“ (unlikely to pay, UTP)

Handelt es sich um einen Kredit der Kategorie „UTP“, bei dem der zugrunde liegende Kreditvertrag zum vorgesehenen Verkaufszeitpunkt noch nicht gekündigt wurde, können die Kreditverträge noch gültige Verpflichtungen des Verkäufers enthalten, sodass ein direkter Verkauf möglicherweise nicht möglich ist und/oder strengen Einschränkungen unterliegt.

Der Verkäufer hat zwei Optionen: a) Er verkauft nur die Forderungen, oder b) er verkauft die Forderungen und die Vertragsverbindlichkeiten

- a) Wenn nur die Forderungen veräußert werden können, verbleiben die Verbindlichkeiten aus dem fortbestehenden Vertrag beim Verkäufer.
- b) In Bezug auf die Vertragsverbindlichkeiten bestehen – je nach der lokalen Rechtsprechung und den entsprechenden Finanzinstrumenten – mehrere Optionen:
 - Übertragung der Verträge: Dies oft die bevorzugte Option, da es suboptimal wäre, einen Vertrag mit einem Kreditnehmer aufrechtzuerhalten, gegenüber dem das Institut keine Geldforderung mehr hat. Bei der Feststellung, ob Verträge übertragbar sind, muss ordnungsgemäß überprüft werden:
 - i) ob der Käufer den Vertrag rechtmäßig erwerben kann: In einigen Ländern sind die Käufer üblicherweise Verbriefungsgesellschaften und manchmal rechtlich nicht in der Lage, Verträge abzuschließen. Folglich müsste sich eine andere Bank/ein anderer Finanzintermediär an der Transaktion beteiligen ⁽¹⁾.
 - ii) wie vorzugehen ist, wenn die Zustimmung eines Kreditnehmers erforderlich ist: in vielen Ländern ist es nicht möglich, einen Kreditgeber ohne die Zustimmung des Kreditnehmers zu ersetzen.
 - Der Verkäufer bleibt Kreditgeber und behält die Pflichten, die sich aus der vertraglichen Position ergeben.
 - Der Verkäufer bleibt Kreditgeber und es muss eine kompliziertere Struktur eingerichtet werden, über die die Forderungen verkauft werden und ein Dritter die Verpflichtungen aus der Vertragsposition übernimmt ⁽²⁾.

⁽¹⁾ Dies ist relativ kostenaufwendig; außerdem muss das Portfolio groß genug sein, damit sich eine solche Transaktion wirtschaftlich für alle beteiligten Parteien lohnt.

⁽²⁾ Dies ist relativ kostenaufwendig; außerdem muss das Portfolio groß genug sein, damit sich eine solche Transaktion wirtschaftlich für alle beteiligten Parteien lohnt.

ANHANG 6

LSPA – Wichtigste Inhalte

Ein Kreditverkaufs- und -kaufvertrag (*LSPA*), der für den Verkauf eines bestimmten *NPL*-Portfolios geeignet ist, muss in der Regel angepasst werden, um die Besonderheiten der *NPL*, die Datenqualität und das Vorhandensein und die Verfügbarkeit elektronischer bzw. papiergebundener Unterlagen zu berücksichtigen.

Die folgenden Themen werden üblicherweise in *LSPA* abgedeckt, wobei gilt, dass die Besonderheiten der Transaktion selbst von speziellen relevanten Klauseln ⁽¹⁾, den *NPL* ⁽²⁾, dem nationalen Recht sowie dem gewünschten Maß an Ausgeglichenheit zwischen den Rechten und Pflichten des Verkäufers und denen des Käufers abhängen.

- 1) **Identifizierung des Verkäufers und des Käufers**
- 2) **Spezifizierung der *NPL* als Objekt des Verkaufs und der Abtretung der *NPL***, z. B.
 - a) im Hauptteil des *LSPA*: Art der *NPL*, Anzahl der *NPL*, in Bezug auf die *NPL* ausstehender Gesamtbetrag, Summe des Verkaufspreises
 - b) In einem Anhang (in Form einer Microsoft-Excel-Liste): Liste der einzelnen zu verkaufenden *NPL*
- 3) Erklärung, dass die ***NPL nach den Vorgaben des LSPA*** an den Käufer verkauft und abgetreten werden (einschließlich einer Übertragung der Sicherheiten und ggf. einer entsprechenden Eintragung für Hypotheken) sowie, falls zutreffend, ja nach dem betreffenden Land Unterzeichnung zusätzlicher sogenannter Kurzform-Überlassungsverträge für jeden (besicherten) *NPL*
- 4) **Zeitplan für die Transaktion**, z. B. Festlegung des *Stichtags*, des *Unterzeichnungsdatums*, des *Abschlusses*, der Zahlung des Kaufpreises, der Übergabe von Daten und Unterlagen; fakultativ: *Datum des Übergangs der Dienstleistungspflichten*: Interim-Dienstleistungen für die *NPL* durch den Verkäufer nach Abschluss der Transaktion.
- 5) Wenn ein **Stichtag** festgelegt wurde,
 - a) bezieht sich die Spezifizierung der *NPL* üblicherweise auf den *Stichtag*,
 - b) ist eine Spezifizierung erforderlich, wenn die Zahlung aller für die *NPL* ab dem *Stichtag* erhaltenen Gelder an den Käufer fällig ist oder wenn irgendwelche Kosten anfallen oder Gebühren abzuziehen sind.
- 6) **Verkaufspreis und Zahlungsbedingungen** einschließlich
 - a) der Angabe, wie der Verkaufspreis bestimmt wird und welcher exakte Betrag in welcher Währung zu zahlen ist (werden z. B. Eingänge zwischen dem *Stichtag* und dem *Unterzeichnungsdatum* abgezogen, wenn der Käufer die Zahlung leistet?)
 - b) An welchem Tag ist der Verkaufspreis zu zahlen?
 - c) Auf welches Bankkonto ist der Verkaufspreis zu zahlen?
 - d) Sofern zutreffend: Spezifizierung der Kosten/Gebühren, die im Zusammenhang mit dem Verkauf entstehen (z. B. Stempelsteuern, Steuern, Benachrichtigungs-/Registrierungskosten), und welche Vertragspartei die Kosten trägt
 - e) Fakultativ (abhängig vom nationalen Recht): Wird die Erstellung eines schriftlichen Zahlungsprotokolls empfohlen?
 - f) Fakultativ: Wenn eine Anzahlung geleistet wurde, wird der Betrag vom Kaufpreis abgezogen?
- 7) In Bezug auf das **Benachrichtigungsschreiben an die Kreditnehmer** sollte der *LSPA* Regelungen zu folgenden Punkten enthalten:
 - a) Welche Vertragspartei ist für die Versendung der Benachrichtigungsschreiben zuständig?
 - b) Gibt es eine Frist für die Versendung der Schreiben?
 - c) Wie werden die Kosten zwischen den Parteien aufgeteilt?
 - d) Muss der Text des Benachrichtigungsschreibens zwischen den Vertragsparteien abgestimmt werden?

⁽¹⁾ Bei einem Verkauf von *NPL* auf Forward-Flow-Basis (d. h. der Verkauf künftiger *NPL*) sind im Vergleich zum Verkauf eines bestehenden Bestands an *NPL* zusätzliche Bestimmungen erforderlich. Unerfahrenen Verkäufern wird empfohlen, mit einem Bestandsverkauf zu beginnen.

⁽²⁾ Es ist zu beachten, dass bei besicherten *NPL* üblicherweise zusätzliche Bestimmungen erforderlich sind, die in der folgenden allgemeinen Liste erwähnt, aber nicht im Einzelnen dargelegt sind:

- 8) **Zusicherungen und Gewährleistungen des Verkäufers**
- Zusicherungen und Gewährleistungen des Verkäufers in Bezug auf den Verkäufer als Unternehmen
 - Zusicherungen und Gewährleistungen zu den NPL einschließlich der Dokumentation der Daten (elektronisch und in Papierform), der Kreditvergabe und der vorherigen Bearbeitung der NPL, wenn der Verkäufer der Eigentümer der NPL ist; sofern zutreffend: Zusicherungen und Gewährleistungen, die sich auf die zugrunde liegenden Sicherheiten, den rechtlichen Status usw. beziehen
- 9) **Pflichten des Verkäufers**, z. B. Entschädigung des Käufers bei Verletzung der Zusicherungen und Gewährleistungen durch den Verkäufer; Weiterleitung von Geldern und Kommunikation; fakultativ: Weitere mit dem Käufer vereinbarte Unterstützungspflichten des Verkäufers nach dem Abschluss der Transaktion
- 10) **Zusicherungen und Gewährleistungen des Käufers**
- Zusicherungen und Gewährleistungen des Käufers in Bezug auf den Käufer als Unternehmen
 - Zusätzliche Zusicherungen und Gewährleistungen des Käufers, wenn vom Verkäufer gefordert;
- 11) **Pflichten des Käufers**, z. B. die künftige Dienstleistungen in Bezug auf die NPL in Übereinstimmung mit dem geltenden Recht; Mandat eines zugelassenen NPL-Dienstleisters, falls nach nationalem Recht anwendbar ^(?)
- 12) Zusammenarbeit zwischen Verkäufer und Käufer **nach Abschluss der Transaktion**, z. B.
- Behandlung von NPL, die sich zum *Zeitpunkt des Abschlusses* in der Phase rechtlicher Schritte/einer Beitreibung befinden
 - Verfahren für den Rückkauf/den Ersatz von *mangelhaften NPL*
 - Durchführung aller erforderlichen Maßnahmen nach dem *Abschluss*, z. B. hinsichtlich der Erbringung von Nachweisen, ggf. hinsichtlich der Wiedereintragung von Grundpfandrechten
 - Umgang mit schwerwiegenden Streitigkeiten/Klagen, die durch Kreditnehmer nach dem *Abschluss* der Transaktion entstehen
- 13) **Haftungsregelungen, z. B.**
- Welche Abhilfemaßnahmen/Entschädigungsmechanismen gibt es für *mangelhafte NPL*, z. B. Rückkauf/Ersatz von *mangelhaften NPL*, finanzielle Entschädigung?
 - Ist die Haftung einer oder beider Vertragsparteien auf ein bestimmtes Maß beschränkt? Falls dies der Fall ist, gilt die Haftungsbeschränkung für alle Zusicherungen und Gewährleistungen oder sind bestimmte Zusicherungen und Gewährleistungen davon nicht abgedeckt?
 - Die Haftungsbeschränkung kann folgende Punkte umfassen: i) De-minimis-Betrag, ii) Basket-Regelung für Haftung (Freibetrag/Freigrenze) ^(*), iii) Haftungsobergrenze, iv) Haftungszeitraum.
- 14) Sofern zutreffend: **Bedingungen vor Abschluss der Transaktion**, z. B. erforderliche Genehmigungen, Überprüfung der Unterlagen durch den *Verkäufer*,
- 15) Übertragung von **Daten und Unterlagen**
- Umfang und Format der Daten und Unterlagen
 - Der praktische Ablauf der Übermittlung von Daten und Unterlagen (einschließlich des/der Empfänger(s), z. B. *Käufer* und/oder Kreditdienstleister) sollte klar festgelegt werden.
 - Abschnitt für Anmerkungen** einschließlich Bankdaten der Vertragsparteien
 - Maßgebliches Recht**
 - Vertraulichkeit**, wobei zu berücksichtigen ist, dass ein Kreditdienstleister Daten und Informationen einholen muss und dass die Kommunikation mit Kreditnehmern, Gerichten und möglicherweise Unterauftragnehmern zu erfassen ist.

^(?) Nach der nationalen Umsetzung der Richtlinie über Kreditdienstleister und Kreditkäufer: Sofern der *Käufer* nicht selbst als Kreditdienstleister zugelassen ist oder eine Ausnahme gilt, muss der *Käufer* einen zugelassenen Kreditdienstleister beauftragen.

^(*) Eine Basket-Regelung für die Haftung bedeutet, dass ein Haftungsanspruch unterhalb eines bestimmten Schwellenwerts von der haftenden Partei nicht entschädigt wird. Bei einem Freibetrag („spilling basket“) werden nur Haftungsansprüche, die den Schwellenwert überschreiten, entschädigt, während bei einer Freigrenze („tipping basket“) nach Erreichen des Schwellenwerts auch der Betrag bis zum Schwellenwert entschädigt wird.

MITTEILUNG DER KOMMISSION**Genehmigung des Inhalts eines Entwurfs einer Verordnung der Kommission zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 der Kommission hinsichtlich ihrer Geltungsdauer**

(2022/C 405/02)

Die Kommission hat den Inhalt eines Entwurfs einer Verordnung der Kommission zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 der Kommission hinsichtlich ihrer Geltungsdauer am 14. Oktober 2022 genehmigt.

Der Verordnungsentwurf ist dieser Mitteilung als Anhang beigefügt.

Er ist Gegenstand einer öffentlichen Konsultation und kann eingesehen werden unter:

<http://ec.europa.eu/competition/consultations/open.html>

ANHANG

VERORDNUNG (EU) 2022/... DER KOMMISSION vom 14. Oktober 2022 zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 der Kommission hinsichtlich ihrer Geltungsdauer**ENTWURF****(Text von Bedeutung für den EWR)**

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 2821/71 des Rates vom 20. Dezember 1971 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vereinbarungen, Beschlüssen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen ⁽¹⁾,nach Veröffentlichung eines Entwurfs dieser Verordnung ⁽²⁾,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

- (1) Mit der Verordnung (EWG) Nr. 2821/71 wird die Kommission ermächtigt, gemäß Artikel 101 Absatz 3 AEUV per Verordnung zu erklären, dass die Bestimmungen des Artikels 101 Absatz 1 AEUV auf bestimmte Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen nicht anwendbar sind.
- (2) In der Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 ⁽³⁾ der Kommission sind Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen definiert, die nach Auffassung der Kommission in der Regel die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen. Die Geltungsdauer der genannten Verordnung endet am 31. Dezember 2022.
- (3) Am 5. September 2019 hat die Kommission eine Evaluierung der Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 eingeleitet. Die im Rahmen der Evaluierung gesammelten Informationen deuten darauf hin, dass die Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 ein nützliches Instrument ist und ihre Bestimmungen für die Interessenträger nach wie vor relevant sind. Auf der Grundlage der Ergebnisse der Evaluierung hat die Kommission am 7. Juni 2021 eine Folgenabschätzung eingeleitet, um verschiedene politische Optionen für den Erlass einer neuen Gruppenfreistellungsverordnung für Spezialisierungsvereinbarungen zu prüfen.
- (4) Damit die Kommission ausreichend Zeit hat, um das Verfahren für den Erlass einer neuen Gruppenfreistellungsverordnung für Spezialisierungsvereinbarungen abzuschließen, sollte die Geltungsdauer der Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 im Einklang mit der Befugnis der Kommission nach Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 2821/71 um sechs Monate verlängert werden.
- (5) Die Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 sollte daher entsprechend geändert werden —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Artikel 7 Absatz 2 der Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 erhält folgende Fassung:

„Ihre Geltungsdauer endet am 30. Juni 2023.“

⁽¹⁾ ABl. L 285 vom 29.12.1971, S. 46. Mit Wirkung vom 1. Dezember 2009 ist an die Stelle des Artikels 81 EG-Vertrag (ehemals Artikel 85 EWG-Vertrag) der Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) getreten. Der Artikel 81 EG-Vertrag bzw. der Artikel 85 EWG-Vertrag und der Artikel 101 AEUV sind im Wesentlichen identisch. Im Rahmen dieser Verordnung sind Bezugnahmen auf Artikel 85 EWG-Vertrag oder Artikel 81 EG-Vertrag als Bezugnahmen auf Artikel 101 AEUV zu verstehen, wo dies angebracht ist.

⁽²⁾ ABl. C 405 vom 21.10.2022, S. 50.

⁽³⁾ Verordnung (EU) Nr. 1218/2010 der Kommission vom 14. Dezember 2010 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf bestimmte Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen (ABl. L 335 vom 18.12.2010, S. 43).

Artikel 2

Diese Verordnung tritt am dritten Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Union* in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 14. Oktober 2022

Für die Kommission
Die Präsidentin
Ursula VON DER LEYEN

MITTEILUNG DER KOMMISSION**Genehmigung des Inhalts eines Entwurfs einer Verordnung der Kommission zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 der Kommission hinsichtlich ihrer Geltungsdauer**

(2022/C 405/03)

Die Kommission hat den Inhalt eines Entwurfs einer Verordnung der Kommission zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 der Kommission hinsichtlich ihrer Geltungsdauer am 14. Oktober 2022 genehmigt.

Der Verordnungsentwurf ist dieser Mitteilung als Anhang beigefügt.

Er ist Gegenstand einer öffentlichen Konsultation und kann eingesehen werden unter:

<http://ec.europa.eu/competition/consultations/open.html>

ANHANG

VERORDNUNG (EU) 2022/... DER KOMMISSION vom 14. Oktober 2022 zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 der Kommission hinsichtlich ihrer Geltungsdauer**ENTWURF**

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 2821/71 des Rates vom 20. Dezember 1971 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vereinbarungen, Beschlüssen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen ⁽¹⁾,nach Veröffentlichung eines Entwurfs dieser Verordnung ⁽²⁾,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

- (1) Mit der Verordnung (EWG) Nr. 2821/71 wird die Kommission ermächtigt, gemäß Artikel 101 Absatz 3 AEUV per Verordnung zu erklären, dass die Bestimmungen des Artikels 101 Absatz 1 AEUV auf bestimmte Gruppen von Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen nicht anwendbar sind.
- (2) In der Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 ⁽³⁾ der Kommission sind Gruppen von Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen definiert, die nach Auffassung der Kommission in der Regel die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen. Die Geltungsdauer der genannten Verordnung endet am 31. Dezember 2022.
- (3) Am 5. September 2019 hat die Kommission eine Evaluierung der Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 eingeleitet. Die im Rahmen der Evaluierung gesammelten Informationen deuten darauf hin, dass die Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 ein nützliches Instrument ist und ihre Bestimmungen für die Interessenträger nach wie vor relevant sind. Auf der Grundlage der Ergebnisse der Evaluierung hat die Kommission am 7. Juni 2021 eine Folgenabschätzung eingeleitet, um verschiedene politische Optionen für den Erlass einer neuen Gruppenfreistellungsverordnung für Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen zu prüfen.
- (4) Damit die Kommission ausreichend Zeit hat, um das Verfahren für den Erlass einer neuen Gruppenfreistellungsverordnung für Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen abzuschließen, sollte die Geltungsdauer der Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 im Einklang mit der Befugnis der Kommission nach Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 2821/71 um sechs Monate verlängert werden.
- (5) Die Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 sollte daher entsprechend geändert werden —

⁽¹⁾ ABl. L 285 vom 29.12.1971, S. 46. Mit Wirkung vom 1. Dezember 2009 ist an die Stelle des Artikels 81 EG-Vertrag (ehemals Artikel 85 EWG-Vertrag) der Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) getreten. Der Artikel 81 EG-Vertrag bzw. der Artikel 85 EWG-Vertrag und der Artikel 101 AEUV sind im Wesentlichen identisch. Im Rahmen dieser Verordnung sind Bezugnahmen auf Artikel 85 EWG-Vertrag oder Artikel 81 EG-Vertrag als Bezugnahmen auf Artikel 101 AEUV zu verstehen, wo dies angebracht ist.

⁽²⁾ ABl. C 405 vom 21.10.2022, S. 53.

⁽³⁾ Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 der Kommission vom 14. Dezember 2010 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf bestimmte Gruppen von Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung (ABl. L 335 vom 18.12.2010, S. 36).

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Artikel 9 Absatz 2 der Verordnung (EU) Nr. 1217/2010 erhält folgende Fassung:

„Ihre Geltungsdauer endet am 30. Juni 2023.“

Artikel 2

Diese Verordnung tritt am dritten Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Union* in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 14. Oktober 2022

Für die Kommission
Die Präsidentin
Ursula VON DER LEYEN

Mitteilung der Kommission über die Anwendung der Übergangsregeln für den Ursprung betreffend die diagonale Kumulierung zwischen den anwendenden Vertragsparteien ⁽¹⁾ in der Pan-Europa-Mittelmeer-Zone (PEM)

(2022/C 405/04)

Für die Anwendung der diagonalen Ursprungskumulierung zwischen den anwendenden Vertragsparteien teilen die anwendenden Vertragsparteien einander über die Europäische Kommission die mit den anderen anwendenden Vertragsparteien vereinbarten Ursprungsregeln mit.

Es sei daran erinnert, dass die diagonale Kumulierung (von Be- oder Verarbeitungen und/oder Vormaterialien) nur zulässig ist, wenn die anwendenden Vertragsparteien der Endfertigung und die anwendenden Vertragsparteien der Endbestimmung mit allen am Erwerb der Ursprungsseigenschaft beteiligten anwendenden Vertragsparteien Freihandelsabkommen mit denselben Ursprungsregeln geschlossen haben.

Erzeugnisse mit Ursprung in einer anwendenden Vertragspartei, die kein Abkommen mit den anwendenden Vertragsparteien der Endfertigung und/oder den anwendenden Vertragsparteien der Endbestimmung geschlossen hat, sind als Erzeugnisse ohne Ursprungsseigenschaft zu behandeln.

Auf der Grundlage der von den anwendenden Vertragsparteien gemachten Mitteilungen an die Europäische Kommission enthalten die beigefügten Tabellen folgende Angaben:

Tabelle 1 – Vereinfachte Übersicht über die Kumulierungsmöglichkeiten zum 15 Oktober 2022.

Tabelle 2 – Beginn der Anwendung der diagonalen Kumulierung.

In Tabelle 1 markiert ein „X“ ein zwischen zwei Parteien bestehendes Freihandelsabkommen mit Ursprungsregeln, die eine Kumulierung nach Übergangsregeln für den Ursprung vorsehen. Damit eine diagonale Kumulierung mit einem dritten Partner zulässig ist, müssen alle Felder der Tabelle zwischen den drei Partnern mit einem „X“ markiert sein.

Die Datumsangaben in Tabelle 2 beziehen sich auf den Beginn der Anwendung der diagonalen Kumulierung auf der Grundlage von Artikel 8 der Anlage A eines jeden zwischen den anwendenden Vertragsparteien geschlossenen Protokolls über die Ursprungsregeln. In diesem Fall steht vor dem Datum ein „(T)“.

Anhang I enthält eine Liste der anwendenden Vertragsparteien, die von der Möglichkeit der Ausdehnung der Anwendung von Artikel 7 Absatz 3 der in Anlage A zu den bilateralen Protokollen über die Ursprungsregeln vorgesehenen Übergangsregeln auf die Einfuhr von Erzeugnissen der Kapitel 50 bis 63 des Harmonisierten Systems Gebrauch gemacht haben

Für die in der Tabelle genannten Vertragsparteien gelten folgende Codes:

— Europäische Union	EU
— EFTA-Länder:	
— Island	IS
— Schweiz (einschließlich Liechtenstein) ⁽²⁾	CH (+ LI)
— Norwegen	NO
— Färöer	FO
— Teilnehmer am Barcelona-Prozess:	
— Jordanien	JO
— Palästina ⁽³⁾	PS
— Am Stabilisierungs- und Assoziierungsprozess der EU teilnehmende Staaten:	
— Albanien	AL

⁽¹⁾ „anwendende Vertragspartei“ ist eine Vertragspartei des PEM-Übereinkommens, die diese PEM-Übergangsregeln für den Ursprung in ihre bilateralen Präferenzhandelsabkommen mit einer anderen Vertragspartei des PEM-Übereinkommens aufnimmt.

⁽²⁾ Die Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein bilden eine Zollunion.

⁽³⁾ Diese Bezeichnung ist nicht als Anerkennung eines Staates Palästina auszulegen und lässt die Standpunkte der einzelnen Mitgliedstaaten zu dieser Frage unberührt.

— Nordmazedonien	MK
— Serbien	RS
— Montenegro	ME
— Georgien	GE
— Republik Moldau	MD
— Kosovo *	KO

Diese Mitteilung ersetzt die Mitteilung 2022/C 202/01 (Abl. C 202 vom 19.5.2022, S. 1).

(*) Diese Bezeichnung berührt nicht die Standpunkte zum Status und steht im Einklang mit der Resolution 1244/1999 des VN-Sicherheitsrates und dem Gutachten des Internationalen Gerichtshofs zur Unabhängigkeitserklärung des Kosovos.

Tabelle 1

Vereinfachte Übersicht über die Möglichkeiten der diagonalen Kumulierung zum 15. Oktober 2022 gemäß den Übergangsregeln über den Ursprung in der Pan-Europa-Mittelmeer-Zone

	EU	CH (+LI)	IS	NO	FO	JO	PS	AL	KO	MK	RS	ME	GE	MD
EU		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
CH (+LI)	X		X	X				X		X	X	X		
IS	X	X		X				X		X	X	X		
NO	X	X	X					X		X	X	X		
FO	X													
JO	X													
PS	X													
AL	X	X	X	X										
KO	X													
MK	X	X	X	X										
RS	X	X	X	X										
ME	X	X	X	X										
GE	X													
MD	X													

Tabelle 2

Beginn der Anwendung der Übergangsregeln über den Ursprung betreffend die diagonale Kumulierung in der Pan-Europa-Mittelmeer-Zone

	EU	CH (+LI)	IS	NO	FO	JO	PS	AL	KO	MK	RS	ME	GE	MD
EU		(T) 1.9.2021	(T) 1.9.2021	(T) 1.9.2021	(T) 1.9.2021	(T) 1.9.2021	(T) 1.9.2021	(T) 1.9.2021	(T) 15.10.20- 22	(T) 9.9.2021	(T) 6.12.2021	(T) 9.2.2022	(T) 1.9.2021	(T) 16.11.2021
CH (+LI)	(T) 1.9.2021		(T) 1.11.2021	(T) 1.11.2021				(T) 1.1.2022		(T) 1.4.2022	(T) 1.1.2022	(T) 1.4.2022		
IS	(T) 1.9.2021	(T) 1.11.2021		(T) 1.11.2021				(T) 1.1.2022		(T) 1.4.2022	(T) 1.1.2022	(T) 1.4.2022		
NO	(T) 1.9.2021	(T) 1.11.2021	(T) 1.11.2021					(T) 1.1.2022		(T) 1.4.2022	(T) 1.1.2022	(T) 1.4.2022		
FO	(T) 1.9.2021													
JO	(T) 1.9.2021													
PS	(T) 1.9.2021													
AL	(T) 1.9.2021	(T) 1.1.2022	(T) 1.1.2022	(T) 1.1.2022										
KO	(T) 15.10.2022													
MK	(T) 9.9.2021	(T) 1.4.2022	(T) 1.4.2022	(T) 1.4.2022										
RS	(T) 6.12.2021	(T) 1.1.2022	(T) 1.1.2022	(T) 1.1.2022										
ME	(T) 9.2.2022	(T) 1.4.2022	(T) 1.4.2022	(T) 1.4.2022										
GE	(T) 1.9.2021													
MD	(T) 16.11.2021													

ANHANG I

Liste der anwendenden Vertragsparteien, die von der Möglichkeit der Ausdehnung der Anwendung von Artikel 7 Absatz 3 Gebrauch machen

- A. Liste der anwendenden Vertragsparteien, die von der Möglichkeit der Ausdehnung der Anwendung von Artikel 7 Absatz 3 gegenüber allen ihren Partnern, die die Übergangsregeln anwenden, Gebrauch machen
- Island
 - Norwegen
 - Schweiz (Liechtenstein)
- B. Liste der anwendenden Vertragsparteien, die von der Möglichkeit der Ausdehnung der Anwendung von Artikel 7 Absatz 3 gegenüber einer begrenzten Anzahl ihrer Partner, die die Übergangsregeln anwenden, Gebrauch machen
- Albanien – gegenüber EFTA-Staaten
 - Montenegro – gegenüber EFTA-Staaten
 - Nordmazedonien – gegenüber EFTA-Staaten
 - Serbien – gegenüber EFTA-Staaten
-

Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss
(Sache M.10864 — AGC GLASS EUROPE / INTERPANE)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2022/C 405/05)

Am 21. September 2022 hat die Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽¹⁾ entschieden, keine Einwände gegen den oben genannten angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn für mit dem Binnenmarkt vereinbar zu erklären. Der vollständige Wortlaut der Entscheidung ist nur auf Englisch verfügbar und wird in einer um etwaige Geschäftsgeheimnisse bereinigten Fassung auf den folgenden EU-Websites veröffentlicht:

- der Website der GD Wettbewerb zur Fusionskontrolle (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Auf dieser Website können Fusionsentscheidungen anhand verschiedener Angaben wie Unternehmensname, Nummer der Sache, Datum der Entscheidung oder Wirtschaftszweig abgerufen werden,
- der Website EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=de>). Hier kann diese Entscheidung anhand der Celex-Nummer 32022M10864 abgerufen werden. EUR-Lex ist das Internetportal zum Gemeinschaftsrecht.

⁽¹⁾ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss**(Sache M.10870 — CAPVEST / NATRA)****(Text von Bedeutung für den EWR)**

(2022/C 405/06)

Am 20. September 2022 hat die Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽¹⁾ entschieden, keine Einwände gegen den oben genannten angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn für mit dem Binnenmarkt vereinbar zu erklären. Der vollständige Wortlaut der Entscheidung ist nur auf Englisch verfügbar und wird in einer um etwaige Geschäftsgeheimnisse bereinigten Fassung auf den folgenden EU-Websites veröffentlicht:

- der Website der GD Wettbewerb zur Fusionskontrolle (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Auf dieser Website können Fusionsentscheidungen anhand verschiedener Angaben wie Unternehmensname, Nummer der Sache, Datum der Entscheidung oder Wirtschaftszweig abgerufen werden,
- der Website EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=de>). Hier kann diese Entscheidung anhand der Celex-Nummer 32022M10870 abgerufen werden. EUR-Lex ist das Internetportal zum Gemeinschaftsrecht.

⁽¹⁾ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

IV

*(Informationen)*INFORMATIONEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN
STELLEN DER EUROPÄISCHEN UNION

RAT

Mitteilung an die Personen, Organisationen und Einrichtungen, die den restriktiven Maßnahmen nach dem Beschluss 2014/145/GASP des Rates, geändert durch den Beschluss (GASP) 2022/1986 des Rates, und der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates, durchgeführt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/1985 des Rates, über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, unterliegen

(2022/C 405/07)

Den im Anhang des Beschlusses 2014/145/GASP des Rates ⁽¹⁾, geändert durch den Beschluss (GASP) 2022/1986 des Rates ⁽²⁾, und in Anhang I der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates ⁽³⁾, durchgeführt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/1985 des Rates ⁽⁴⁾, über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, aufgeführten Personen, Organisationen und Einrichtungen wird Folgendes mitgeteilt:

Der Rat der Europäischen Union hat beschlossen, dass diese Personen, Organisationen und Einrichtungen in die Liste der Personen, Organisationen und Einrichtungen aufzunehmen sind, die den restriktiven Maßnahmen nach dem Beschluss 2014/145/GASP und nach der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, unterliegen. Die Gründe für die Aufnahme der betreffenden Personen, Organisationen und Einrichtungen sind in den jeweiligen Einträgen in den genannten Anhängen aufgeführt.

Die betroffenen Personen, Organisationen und Einrichtungen werden darauf hingewiesen, dass sie bei den zuständigen Behörden des jeweiligen Mitgliedstaats/der jeweiligen Mitgliedstaaten (siehe Websites in Anhang II der Verordnung (EU) Nr. 269/2014) beantragen können, dass ihnen die Verwendung der eingefrorenen Gelder zur Deckung ihrer Grundbedürfnisse oder für bestimmte Zahlungen genehmigt wird (vgl. Artikel 4 der Verordnung).

Die betroffenen Personen, Organisationen und Einrichtungen können vor dem 2. November 2022 beim Rat unter Vorlage von entsprechenden Nachweisen beantragen, dass der Beschluss, sie in die genannte Liste aufzunehmen, überprüft wird; entsprechende Anträge sind an folgende Anschrift zu richten:

Rat der Europäischen Union
Generalsekretariat
RELEX.1
Rue de la Loi/Wetstraat 175
1048 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

E-Mail: sanctions@consilium.europa.eu

⁽¹⁾ ABl. L 78 vom 17.3.2014, S. 16.

⁽²⁾ ABl. L 272 I vom 20.10.2022, S. 5.

⁽³⁾ ABl. L 78 vom 17.3.2014, S. 6.

⁽⁴⁾ ABl. L 272 I vom 20.10.2022, S. 1.

Die betroffenen Personen, Organisationen und Einrichtungen werden ferner darauf aufmerksam gemacht, dass sie den Beschluss des Rates unter den in Artikel 275 Absatz 2 und Artikel 263 Absätze 4 und 6 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union genannten Voraussetzungen vor dem Gericht der Europäischen Union anfechten können.

Mitteilung an die natürlichen oder juristischen Personen, Organisationen oder Einrichtungen, die den restriktiven Maßnahmen nach dem Beschluss 2014/145/GASP des Rates, geändert durch den Beschluss (GASP) 2022/1986 des Rates, und der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates, durchgeführt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/1985 des Rates, über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, unterliegen

(2022/C 405/08)

Den im Anhang zu dem Beschluss 2014/145/GASP des Rates ⁽¹⁾, geändert durch den Beschluss (GASP) 2022/1986 des Rates ⁽²⁾, und in Anhang I zu der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates ⁽³⁾, durchgeführt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/1985 des Rates ⁽⁴⁾, über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, aufgeführten natürlichen oder juristischen Personen, Organisationen oder Einrichtungen wird Folgendes mitgeteilt:

Gemäß Artikel 9 Absatz 2 der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 sind diese natürlichen oder juristischen Personen, Organisationen oder Einrichtungen verpflichtet, Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen im Hoheitsgebiet eines Mitgliedstaats, die in ihrem Eigentum oder Besitz sind oder von ihnen gehalten oder kontrolliert werden, vor dem 1. September 2022 oder innerhalb von sechs Wochen nach der Aufnahme in Anhang I – je nachdem, welcher Zeitpunkt der spätere ist – der zuständigen Behörde des Mitgliedstaats, in dem sich diese Gelder oder wirtschaftlichen Ressourcen befinden, zu melden. Sie müssen mit der zuständigen nationalen Behörde bei der Überprüfung solcher Informationen zusammenzuarbeiten. Ein Verstoß gegen diese Pflichten gilt als Umgehung der Maßnahmen zum Einfrieren von Geldern oder wirtschaftlichen Ressourcen.

Die zu meldenden Informationen müssen der zuständigen Behörde des betroffenen Mitgliedstaats über deren in Anhang II der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 ⁽⁵⁾ aufgeführte Website übermittelt werden.

Die Meldepflicht gemäß Artikel 9 Absatz 2 der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 gilt erst ab dem 1. Januar 2023 in Bezug auf Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen, die sich in einem Mitgliedstaat befinden, der vor dem 21. Juli 2022 in seinem nationalen Recht eine ähnliche Meldepflicht festgelegt hat.

⁽¹⁾ ABl. L 78 vom 17.3.2014, S. 16.

⁽²⁾ ABl. L 272 I vom 20.10.2022, S. 5.

⁽³⁾ ABl. L 78 vom 17.3.2014, S. 6.

⁽⁴⁾ ABl. L 272 I vom 20.10.2022, S. 1.

⁽⁵⁾ Letzte konsolidierte Fassung unter <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/de/TXT/?uri=CELEX%3A02014R0269-20220916&qid=1666170179071>.

Mitteilung an die betroffenen Personen, die den restriktiven Maßnahmen nach dem Beschluss 2014/145/GASP des Rates und nach der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, unterliegen

(2022/C 405/09)

Die betroffenen Personen werden gemäß Artikel 16 der Verordnung (EU) Nr. 2018/1725 des Europäischen Parlaments und des Rates ⁽¹⁾ auf Folgendes hingewiesen:

Die Rechtsgrundlagen für die Datenverarbeitung sind der Beschluss 2014/145/GASP des Rates ⁽²⁾, geändert durch den Beschluss (GASP) 2022/[Nummer] des Rates ⁽³⁾, und die Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates ⁽⁴⁾, durchgeführt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/[Nummer] des Rates ⁽⁵⁾.

Der für diese Verarbeitung Verantwortliche ist das Referat RELEX.1 der Generaldirektion Außenbeziehungen (RELEX) des Generalsekretariats des Rates, das unter folgender Anschrift kontaktiert werden kann:

Rat der Europäischen Union
Generalsekretariat
RELEX.1
Rue de la Loi/Wetstraat 175
1048 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

E-Mail: sanctions@consilium.europa.eu

Der Datenschutzbeauftragte des Generalsekretariats des Rates kann folgendermaßen kontaktiert werden:

Datenschutzbeauftragter

data.protection@consilium.europa.eu

Ziel der Datenverarbeitung ist die Erstellung und Aktualisierung der Liste der Personen, die nach dem Beschluss 2014/145/GASP, geändert durch den Beschluss (GASP) 2022/[Nummer], und nach der Verordnung (EU) Nr. 269/2014, durchgeführt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/[Nummer], restriktiven Maßnahmen unterliegen.

Die betroffenen Personen sind die natürlichen Personen, die die Kriterien für die Aufnahme in die Liste gemäß dem Beschluss 2014/145/GASP und der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 erfüllen.

Die erhobenen personenbezogenen Daten umfassen die zur korrekten Identifizierung der betroffenen Person erforderlichen Daten sowie die Begründung und andere diesbezügliche Daten.

Die erhobenen personenbezogenen Daten können soweit erforderlich mit dem Europäischen Auswärtigen Dienst und der Europäischen Kommission ausgetauscht werden.

Unbeschadet der in Artikel 25 der Verordnung (EU) 2018/1725 vorgesehenen Beschränkungen wird die Ausübung der Rechte der betroffenen Personen wie des Auskunftsrechts sowie der Rechte auf Berichtigung oder Widerspruch durch die Verordnung (EU) 2018/1725 geregelt.

⁽¹⁾ ABl. L 295 vom 21.11.2018, S. 39.

⁽²⁾ ABl. L 78 vom 17.3.2014, S. 16.

⁽³⁾ ABl. L 272 I vom 20.10.2022, S. 5.

⁽⁴⁾ ABl. L 78 vom 17.3.2014, S. 6.

⁽⁵⁾ ABl. L 272 I vom 20.10.2022, S. 1.

Die personenbezogenen Daten werden fünf Jahre lang ab dem Zeitpunkt der Streichung der betroffenen Person von der Liste der Personen, die den restriktiven Maßnahmen unterliegen, oder ab dem Ende der Gültigkeitsdauer der Maßnahme oder für die Dauer von eventuell begonnenen Gerichtsverfahren gespeichert.

Unbeschadet gerichtlicher, verwaltungsrechtlicher oder außergerichtlicher Rechtsbehelfe können betroffene Personen gemäß der Verordnung (EU) 2018/1725 Beschwerde beim Europäischen Datenschutzbeauftragten (edps@edps.europa.eu) einlegen.

Mitteilung an bestimmte Personen und Organisationen, die den restriktiven Maßnahmen nach dem Beschluss 2010/413/GASP des Rates und nach der Verordnung (EU) Nr. 267/2012 des Rates über restriktive Maßnahmen gegen Iran unterliegen

(2022/C 405/10)

Brigadegeneral Hossein Salami im Korps der Iranischen Revolutionsgarde (IRGC), Brigadegeneral Amir Ali Haji ZADEH im Korps der Iranischen Revolutionsgarde (IRGC), den Luft- und Weltraumstreitkräften des Korps der Iranischen Revolutionsgarde und den Qods Aviation Industries als Personen und Organisationen, die restriktiven Maßnahmen gemäß Anhang II des Beschlusses 2010/413/GASP des Rates und Anhang IX der Verordnung (EU) Nr. 267/2012 des Rates über restriktive Maßnahmen gegen Iran unterliegen, wird Folgendes mitgeteilt:

Der Rat beabsichtigt, die vorstehend genannten Personen und Organisationen in den Anhang des Beschlusses 2014/145/GASP des Rates und in Anhang I der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 des Rates über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen, die die territoriale Unversehrtheit, Souveränität und Unabhängigkeit der Ukraine untergraben oder bedrohen, aufzunehmen.

Den betreffenden Personen und Einrichtungen wird hiermit mitgeteilt, dass sie bis zum 28. Oktober 2022 beim Rat unter der nachstehenden Anschrift beantragen können, die vorgesehene Begründung für ihre Benennung zu erhalten:

Rat der Europäischen Union
Generalsekretariat
RELEX.1
Rue de la Loi/Wetstraat 175
1048 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

E-Mail: sanctions@consilium.europa.eu

EUROPÄISCHE KOMMISSION

Euro-Wechselkurs ⁽¹⁾

20. Oktober 2022

(2022/C 405/11)

1 Euro =

Währung		Kurs	Währung		Kurs
USD	US-Dollar	0,9811	CAD	Kanadischer Dollar	1,3461
JPY	Japanischer Yen	146,99	HKD	Hongkong-Dollar	7,7008
DKK	Dänische Krone	7,4389	NZD	Neuseeländischer Dollar	1,7206
GBP	Pfund Sterling	0,87258	SGD	Singapur-Dollar	1,3959
SEK	Schwedische Krone	10,9820	KRW	Südkoreanischer Won	1 400,30
CHF	Schweizer Franken	0,9836	ZAR	Südafrikanischer Rand	17,9106
ISK	Isländische Krone	141,10	CNY	Chinesischer Renminbi Yuan	7,0858
NOK	Norwegische Krone	10,4020	HRK	Kroatische Kuna	7,5353
BGN	Bulgarischer Lew	1,9558	IDR	Indonesische Rupiah	15 250,05
CZK	Tschechische Krone	24,525	MYR	Malaysischer Ringgit	4,6396
HUF	Ungarischer Forint	411,20	PHP	Philippinischer Peso	57,742
PLN	Polnischer Zloty	4,7728	RUB	Russischer Rubel	
RON	Rumänischer Leu	4,9203	THB	Thailändischer Baht	37,360
TRY	Türkische Lira	18,2257	BRL	Brasilianischer Real	5,1387
AUD	Australischer Dollar	1,5554	MXN	Mexikanischer Peso	19,7005
			INR	Indische Rupie	81,1755

⁽¹⁾ Quelle: Von der Europäischen Zentralbank veröffentlichter Referenz-Wechselkurs.

V

(Bekanntmachungen)

VERWALTUNGSVERFAHREN

EUROPÄISCHE KOMMISSION

BEKANNTMACHUNG GEMÄß ARTIKEL 29 ABSATZ 2 DES STATUTS**Ausschreibung der Stelle des Generaldirektors/der Generaldirektorin der Behörde für die
Krisenvorsorge und -reaktion bei gesundheitlichen Notlagen (HERA) (Besoldungsgruppe AD 15)****COM/2022/10417**

(2022/C 405/12)

Die Europäische Kommission hat eine Stellenausschreibung (Ref. COM/2022/10417) für die Funktion des Generaldirektors/der Generaldirektorin der Behörde für die Krisenvorsorge und -reaktion bei gesundheitlichen Notlagen (HERA) (Besoldungsgruppe AD 15) veröffentlicht.

Um den Wortlaut der Stellenausschreibung in 24 Sprachen einzusehen und Ihre Bewerbung einzureichen, besuchen Sie bitte diese spezielle Website auf der Website der Europäischen Kommission: <https://europa.eu/!PWMk8J>

VERFAHREN BEZÜGLICH DER DURCHFÜHRUNG DER
WETTBEWERBSPOLITIK

EUROPÄISCHE KOMMISSION

Vorherige Anmeldung eines Zusammenschlusses

(Sache M.10950 – OTPP / MAHINDRA / MSPL)

Für das vereinfachte Verfahren infrage kommender Fall

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2022/C 405/13)

1. Am 11. Oktober 2022 ist die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽¹⁾ bei der Kommission eingegangen.

Diese Anmeldung betrifft folgende Unternehmen:

- Ontario Teachers' Pension Plan („OTPP“, Kanada),
- Mahindra Holdings Limited („Mahindra“, Indien),
- Mahindra Susten Private Limited („MSPL“, Indien).

OTPP und Mahindra übernehmen im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b und Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung die gemeinsame Kontrolle über MSPL.

Der Zusammenschluss erfolgt durch Erwerb von Anteilen.

2. Die beteiligten Unternehmen sind in folgenden Geschäftsbereichen tätig:

- OTPP: Verwaltung von Altersversorgungsleistungen und Anlage von Pensionskassenkapital für Lehrer in der kanadischen Provinz Ontario.
- Mahindra: Tätigkeit in verschiedenen Branchen, u. a. in den Bereichen Automobilindustrie, Finanzdienstleistungen, Infrastruktur und Stromerzeugung.

3. Geschäftsbereiche von MSPL: Eigentum, Betrieb und Entwicklung von Solarstromprojekten und -vermögenswerten, in erster Linie in Indien.

4. Die Kommission hat nach vorläufiger Prüfung festgestellt, dass das angemeldete Rechtsgeschäft unter die Fusionskontrollverordnung fallen könnte. Die endgültige Entscheidung zu diesem Punkt behält sie sich vor.

Dieser Fall kommt für das vereinfachte Verfahren im Sinne der Bekanntmachung der Kommission über ein vereinfachtes Verfahren für bestimmte Zusammenschlüsse gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽²⁾ infrage.

⁽¹⁾ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1 („Fusionskontrollverordnung“).

⁽²⁾ ABl. C 366 vom 14.12.2013, S. 5.

5. Alle betroffenen Dritten können bei der Kommission zu diesem Vorhaben Stellung nehmen.

Die Stellungnahmen müssen bei der Kommission spätestens 10 Tage nach dieser Veröffentlichung eingehen. Dabei ist stets folgendes Aktenzeichen anzugeben:

M.10950 – OTPP / MAHINDRA / MSPL

Die Stellungnahmen können der Kommission per E-Mail, Fax oder Post übermittelt werden, wobei folgende Kontaktangaben zu verwenden sind:

E-Mail: COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu

Fax +32 22964301

Postanschrift:

Europäische Kommission
Generaldirektion Wettbewerb
Registratur Fusionskontrolle
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

ISSN 1977-088X (elektronische Ausgabe)
ISSN 1725-2407 (Papierausgabe)



Amt für Veröffentlichungen
der Europäischen Union
L-2985 Luxemburg
LUXEMBURG

DE