

Erfolgreicher Verkauf von NPLs über Debitos erzielt erheblichen Mehrerlös

Spezialdienstleister erzielt das 2,92-fache des bisherigen Preises bei Verkauf notleidender Kredite

Frankfurt, den 17. Juli 2012. Seit dem Start der [Debitos Forderungsbörse](#) im Mai 2011 nutzen bereits mehr als 400 mittelständische Unternehmen den Marktplatz, um ihre offenen Forderungen zu verkaufen. Mit der flexiblen Liquiditätslösung von Debitos optimieren sie ihr Working Capital, ohne sich an Rahmenverträge mit Finanzdienstleistern binden zu müssen. Auf diese Weise erhöhen die Unternehmen gleichzeitig ihre Unabhängigkeit von Banken.

Case Study zeigt: Debitos ermöglicht erfolgreichen Verkauf von Portfolien notleidender Kredite

Wie eine jüngst abgeschlossene Transaktion zeigt, stellt Debitos darüber hinaus einen interessanten Lösungsweg für die Verwertung notleidender Kredite (Non-Performing Loans, NPLs) dar. Im konkreten Fall hat sich ein etablierter Spezialdienstleister für notleidende Immobilienkredite auf die Verwertung der Sicherheiten konzentriert. Die Herausforderung stellte sich im Umgang mit Forderungen nach dem Verkauf der zugrunde liegenden Immobilien. Hier standen in der Vergangenheit einem hohen administrativen und zeitlichen Aufwand nur geringe Erlöse gegenüber.

Auf Debitos wurde daher ein Portfolio von NPLs im Gesamtvolumen von 1,2 Mio. Euro inklusive Zinsen und Gebühren gegenüber 19 Schuldnern angeboten. Dabei legte der Verkäufer einen individuellen Mindestpreis fest; da ein erfolgreicher Verkauf auf Debitos ausschließlich bei Erreichen des Mindestpreises zustande kommt, sicherte sich der Verkäufer auf diese Weise gegen zu niedrige Gebote ab. Zusätzlich wurde die Entscheidung getroffen, einen geschlossenen Bieterkreis zu definieren, um die vollständige Kontrolle über potentielle Käufer zu behalten und die sensiblen Schuldnerdaten nur ausgewählten Investoren zur Verfügung zu stellen.

NPL-Servicer realisiert Wert erheblich oberhalb bisheriger Erlöse

Das Ergebnis spricht für sich. So konnte das verkaufende Unternehmen im 9-wöchigen Auktionszeitraum seine Forderungen erfolgreich verkaufen. Darüber hinaus erzielte der Forderungsverkauf über Debitos einen Wert, der mit Faktor 2,92x erheblich über den in der Vergangenheit realisierten Erlösen lag. „Unser Kunde konnte mit Debitos ein Ergebnis erzielen, das signifikant über seinen Erwartungen lag. Wir freuen uns, mit dieser Case Study einen erfolgreichen Präzedenzfall für die NPL-Branche geschaffen zu haben“, so Debitos Geschäftsführer Hajo Engelke.

Über Debitos

Die Debitos GmbH ist Anbieter der ersten Forderungsbörse, auf der Unternehmen ihre offenen Forderungen zur Optimierung des Working Capitals verkaufen können. Dabei sind keinerlei Bindungen an Rahmenverträge notwendig. Über einen einzigen Absatz- und Kommunikationskanal erreichen Verkäufer eine Vielzahl potentieller Käufer, die im Auktionsverfahren auf angebotene Forderungen bieten. Verkaufende Unternehmen profitieren von maximaler unternehmerischer Flexibilität und sofortiger Liquidität. Gleichzeitig reduzieren sie ihre Abhängigkeit von traditionellen Kapitalgebern. Debitos hat seinen Sitz in Frankfurt am Main und ist seit Mai 2011 online. Geschäftsführer sind Hajo Engelke und Timur Peters.

Pressekontakt

Hajo Engelke | Telefon: +49-69-43 00 826 00 | E-Mail: service@debitos.de