

Geleitwort

Vor gut drei Jahren wurde der erste notleidende Kredit in Deutschland verkauft. Danach ist es zu früh, für Deutschland von einer etablierten Branche zu sprechen. Dies liegt sicher auch im Wesen der sehr sensiblen Materie begründet.

Bei Distressed-Debt-Transaktionen gilt es, diskret und mit viel Fingerspitzengefühl höchst unterschiedliche Interessen zu koordinieren: Der notleidende Schuldner hat keinerlei Interesse daran, mit seinem Liquiditätsengpass auch noch eine Öffentlichkeitswirkung zu erzielen. Der bisherige Gläubiger will einen angemessenen Preis – möglichst aufgrund einer unabhängigen Bewertung – für seine Forderung erzielen und sodann seine Bücher bereinigen. Schließlich will der erwerbende Neugläubiger eine möglichst genaue Prognose zur Restrukturierungsfähigkeit des darlehensnehmenden Unternehmens erhalten. Vor diesem Hintergrund gilt es, einen Prozess zu etablieren, der am Ende eine Transaktion unter Einbeziehung der verschiedenen Interessenten ermöglicht.

Die Autoren des vorliegenden RWS-Skriptes sind angetreten, jedenfalls die rechtliche Basis des beschriebenen Interessengeflechts freizulegen. Neben den zivil-, steuer- und insolvenzrechtlichen Grundlagen wird hier erfreulicherweise auch der Bezug zum US-Recht hergestellt, das mit dem Chapter-11-Verfahren sowie einer generell der Sanierung zugeneigten Rechtsordnung den Rahmen für den ersten und immer noch größten Distressed-Debt-Markt bildet.

Die Lektüre zeigt aber gleichzeitig, dass die deutsche Rechtsordnung sich in wesentlichen Punkten vom US-Muster unterscheidet, was gerade in der Frühphase auch die Gerichte, z. B. hinsichtlich des Themas Bankgeheimnis/Datenschutz, auf den Plan rief.

Insgesamt ist in Deutschland mittlerweile schon ein guter Schritt auf dem Weg zu einer ausgeprägteren Restrukturierungskultur getan. Gibt es doch bereits einige erfolgreiche Beispiele von Restrukturierungen, bei denen angelsächsisches Restrukturierungs-Know-how mit den lokalen rechtlichen, steuerlichen und auch kulturellen Gegebenheiten in Übereinstimmung gebracht wurden.

Die Autoren bieten hierzu eine gründliche Einführung, die Juristen wie sonstigen Marktteilnehmern den Einstieg in den deutschen Distressed-Debt-Markt erleichtert.

*Dr. Ansgar Zwick
Managing Director
Houlihan Lokey Howard & Zukin*

