

5-nach-12 | FINANCE-INSOLVENZ-REPORT Q1 / 2020

Datenerhebung und Bearbeitung: Falkensteg GmbH, Frankfurt



Bildquelle: Pixabay

DER INSOLVENZMARKT AKTUELL

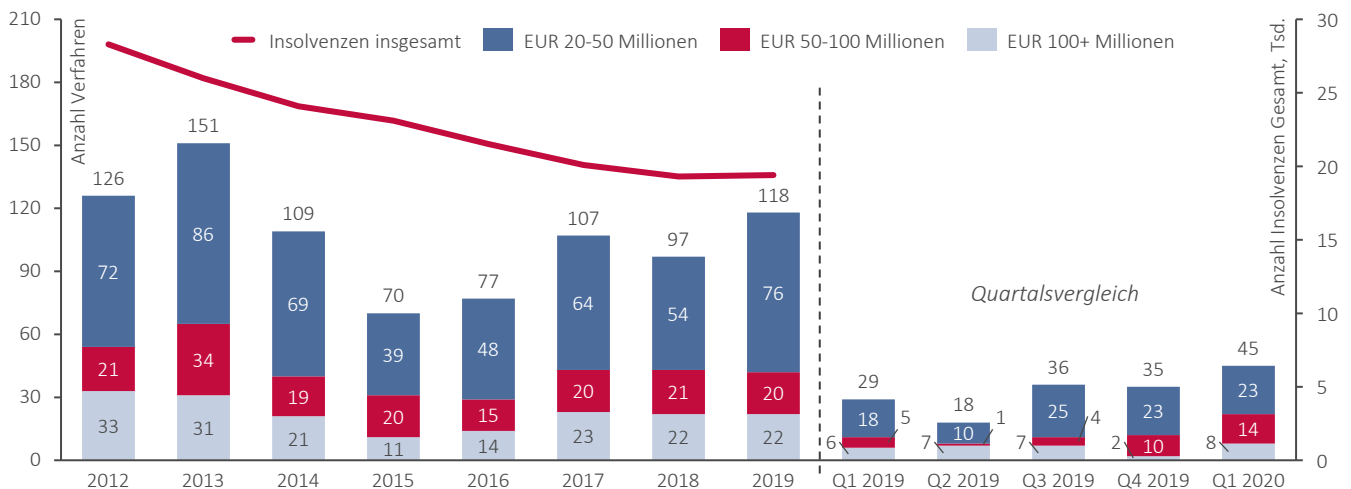
Das Jahr 2020 startet mit einer Insolvenzzwalle – Covid-19 beschleunigt die Antragszahlen

Gleich 45 Unternehmen mit einem Jahresumsatz größer 20 Mio. Euro mussten im ersten Quartal dieses Jahres einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens stellen. Das sind zehn Unternehmen mehr als noch drei Monate zuvor. Während im Segment bis 50 Mio. Euro Umsatz die Antragszahlen mit 23 Anmeldungen gleich blieben, stiegen diese bei den Unternehmen bis 100 Mio. Euro um 40 Prozent auf 14 und bei Unternehmen größer 100 Mio. Euro Umsatz sogar von zwei auf acht Firmen. Das erste Quartal weist die höchsten Antragszahlen der vergangenen acht Jahre auf und die Vorboten der Covid-19-Auswirkungen sind zu erkennen. Während die Verfahrenszahlen im Januar (11) und Februar (14) gegenüber den Vorjahren nicht wesentlich höher lagen, schnellte die Zahl im März auf 20 empor. Das bedeutet auch ein Acht-Jahres-Hoch bei den Monatszahlen. Im Februar dieses Jahres waren Lieferstopps und Produktionsausfälle in der deutschen Wirtschaft erstmals zu spüren. Wie die Insolvenzverwalter die Auswirkungen der Pandemie einschätzen, lesen Sie auf Seite 6.

Die besonders betroffenen Branchen spiegeln sich nicht nur in den Top 5 Insolvenzanträgen nach Umsatz wider, sondern sie ziehen sich vielmehr durch die gesamte Statistik. Unter den Unternehmen bis 20 Mio. Euro Umsatz waren sieben Automobil(-teile)zulieferer, sieben Textilhändler und -hersteller, fünf Lebensmittelproduzenten und vier Hersteller von Metallzeugnissen.

Während unter den Top 5 Verfahren gleich vier Eigenverwaltungen rangieren, gleichen sich die Verfahren bei den Top 10 auf jeweils fünf aus. Unter den 45 Verfahren des ersten Quartals sind 24 Regelinsolvenzen und 21 Eigenverwaltungen.

Anzahl der Insolvenzanträge im Zeitverlauf nach Umsatz (inkl. Quartalsvergleich)



Top 5 Insolvenzanträge im ersten Quartal 2020 nach Umsatz

| Unternehmensname | Umsatz (EUR Mio.) | Mitarbeiter | Verfahrensart ¹⁾ | Verwalter | CRO |
|-----------------------|-------------------|-------------|-----------------------------|---|--|
| Esprit | 712 | 3.123 | SV | Dr. Biner Bähr <i>White & Case</i> | Detlef Specovius <i>Schultze & Braun</i> |
| arwe Group | 498 | 2.640 | vEV | Dr. Paul Abel <i>Anchor Rechtsanwälte</i> | Dr. Stefan Proske <i>Heuking Kühn Lüer Wojtek</i> |
| Auto Wichert GmbH | 351 | 870 | vEV | Dr. Sven-Holger Undritz <i>White & Case</i> | Dr. Thorsten Bieg <i>GÖRG Rechtsanwälte</i> |
| Pluradent AG & Co. KG | 321 | 982 | vEV | Julia Kappel-Gnirs <i>hww hermann wienberg wilhelm</i> | Dr. Gordon Geiser <i>GT Restructuring</i> |
| Reifen Krieg GmbH | 295 | 128 | RI | Miguel Grosser <i>Jaffé Rechtsanwälte</i> | |

VERFAHRENSAUSGÄNGE IM ÜBERBLICK

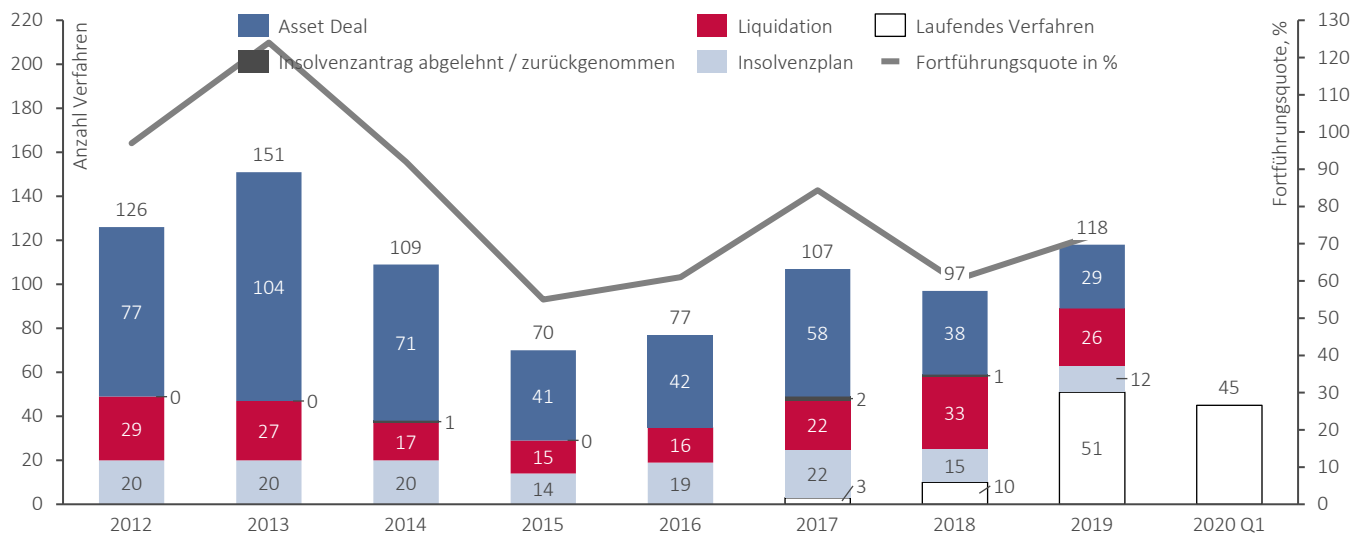
Die Anzahl der noch offenen Verfahren aus 2019 konnte im ersten Quartal 2020 deutlich um acht auf 51 Verfahren reduziert werden. Dagegen sind weiterhin noch 13 Verfahren aus den Vorjahren ohne Lösung.

Bereits zwei Monate nach der Antragstellung veräußerte Insolvenzverwalterin Julia Kappel-Gnirs die Bucher Reisen & Öger Tours GmbH. Das smart aufgestellte Reiseunternehmen aus der Thomas Cook-Gruppe ging an die niederländische türkische Anex. Die Standorte in Hamburg und Meerbusch bleiben erhalten und alle Arbeitsplätze konnten gerettet werden. Anex Tour hat wegen der Coronakrise jedoch alle Reisen bis Mitte Juni 2020 abgesagt. Lesen Sie mehr zur Thomas Cook-Insolvenz auf der nächsten Seite.

Das Bieterrennen um das Klinikum des Burgenlandkreises (Sachsen-Anhalt) hat das gemeinnützige Bildungs- und Gesundheitsunternehmen SRH aus Baden-Württemberg gewonnen. Das Klinikum mit insgesamt 750 Betten an den Standorten in Naumburg und Zeitz hatte im September 2019 ein Eigenverwaltungsverfahren beantragt. Neben SRH hatte auch die Uniklinik Halle und der private Klinikbetreiber Ameos Interesse gezeigt. Rund 1.100 Arbeitsplätze konnten gerettet werden.

In Rekordzeit von nur vier Monaten wurde der Düsseldorfer Gebäudereinigungskonzern Clemens Kleine innerhalb eines Eigenverwaltungsverfahrens saniert. Die Holding sowie fünf Töchter mit rund 4.700 Mitarbeitern hatten am Nikolaustag 2019 einen Antrag gestellt. Am 1. März wurde das Verfahren eröffnet und Ende des Monats aufgehoben.

Verfahrensausgänge nach Zeitpunkt der Antragsstellung von Unternehmen mit einem Umsatz > EUR 20 Mio.



Top 5 Verfahrensausgänge im ersten Quartal 2020 nach Umsatz

| Unternehmensname | Umsatz (EUR Mio.) | Mitarbeiter | Verfahrensart ¹⁾ | Ausgang | Verwalter | CRO |
|---|-------------------|-------------|-----------------------------|---------------|---|--|
| Bucher Reisen & Öger Tours GmbH (Thomas Cook) | 750 | 84 | RI | Asset Deal | Julia Kappel-Gnirs <i>hww hermann wienberg wilhelm</i> | |
| Klinikum Burgenlandkreis GmbH | 100 | 1.230 | vEV | Asset Deal | Prof. Dr. Lucas F. Flöther <i>Flöther & Wissing</i> | Dr. Rainer Eckert <i>Eckert Rechtsanwälte</i> |
| Clemens Kleine Holding GmbH & Co. KG | 72 | 4.597 | vEV | Insolvenzplan | Horst Piepenburg <i>Piepenburg Rechtsanwälte</i> | Dr. Dirk Andres <i>Andres & Partner</i> |
| SIHN GmbH | 51 | 320 | RI | Liquidation | Marc Schmidt-Thieme <i>HST Hoefler Schmidt-Thieme</i> | |
| Advansa GmbH | 45 | 165 | vEV | Asset Deal | Achim Thomas Thiele <i>Husemann Eickhoff Salem & Partner</i> | Dr. Bernd Rühland <i>Dr. Ganteführer, Marquardt & Partner</i> |

INSOLVENZVERFAHREN DES QUARTALS - INTERVIEW MIT JULIA KAPPEL-GNIRS

Das Insolvenzverfahren der Thomas Cook-Gruppe - erfolgreiche Veräußerung der Bucher Reisen & Öger Tours GmbH



**Julia Kappel-Gnirs
(Insolvenzverwalterin)**

hww hermann wienberg
wilhelm

Rechtsanwältin | Partnerin |
Fachanwältin für Insolvenzrecht

Die Pleite der deutschen Thomas Cook-Gruppe hat die Reisebranche erschüttert und deutlich umgewälzt. Aber auch in der Insolvenzverwaltung setzt das Verfahren neue Standards. Julia Kappel-Gnirs (hww hermann wienberg wilhelm), Insolvenzverwalterin der Thomas Cook-Reisebüroketten, der Sentido Hotels & Resorts und des Reiseveranstalters Bucher Reisen & Öger Tours GmbH, war im deutschen Thomas Cook Konzern federführend verantwortlich für alle M&A-Prozesse und spricht über die ersten Tage nach der Antragstellung.

In der Nacht zum 23. September 2019 beantragte die Thomas Cook Group plc nach gescheiterten Investorengesprächen die Zwangsliquidation. Zwei Tage später folgte die deutsche Tochter. Was war der Auslöser?

Für die deutsche Thomas Cook sollten über eine Bürgschaft das Herbst- und Wintergeschäft zwischenfinanziert und innerhalb eines M&A-Prozesses neue Investoren gewonnen werden. Die Staatsbürgschaft wurde jedoch unmöglich, nachdem die englische Mutter den Insolvenzantrag stellte und damit keine Fortführung mangels Reisesicherungsschein dargestellt werden konnte. Das war eine Quadratur des Kreises und es blieb nur die Antragstellung beim Amtsgericht in Bad Homburg für zunächst drei Unternehmen.

Für die Thomas Cook GmbH, die Obergesellschaft in Deutschland, wurde Fabio Algari zum vorläufigen Verwalter bestellt. Ottmar Hermann übernahm bei der Thomas Cook Touristik mit dem größten Veranstalter Neckermann und ich bei der Bucher Reisen & Öger Tours das Amt. Wenige Tage später folgten dann weiter unten angehängte Gesellschaften, insbesondere auch die Reisebüroketten.

In welchen Zustand befand sich das Unternehmen bei Ihrem ersten Besuch?

Es war eine sehr schwierige Ausgangssituation. Wir sind am Tag Eins in das Unternehmen hinein, allerdings durch den Hintereingang, denn vor der Pforte standen verständlicherweise schon die Medien. Im Unternehmen herrschte zwar kein Chaos, aber absolute Krisenstimmung. Rund 150.000 Touristen warteten in den Zielgebieten auf ihren Rücktransport. Mein erster Blick fiel in den sogenannten „War-Room“, wo diverse Mitarbeiter saßen, die die operative Krisenkommunikation mit Kunden und Hoteliers übernahmen. 24/7 wurden tausende von E-Mails und Anfragen aus den Social-Media-Kanälen beantwortet. Wir als Insolvenzverwalter – gemeinsam mit verschiedenen Stakeholdern, so auch der Zurich Versicherung – mittendrin; in einer Situation, in der es einerseits vorrangig um das Heimholen der Kunden ging und andererseits um die Sicherung des Überlebens eines Unternehmens, in dem fast kein Cash mehr vorhanden war und welches sozusagen „gegrounded“ war. Was uns allen besonders auffiel, war die sehr loyale und motivierte Belegschaft. Das hat uns echten Rückenwind für die Folgemonate gegeben.

In dieser Lage war es außerordentlich hilfreich, dass das Gericht zwar unterschiedliche Verwalter bestellt hatte, die aber aus einem einheitlichen Beritt kommen. Dadurch fanden wir unter Einbindung der sofort konstituierten vorläufigen Gläubigerausschüsse immer pragmatische Lösungen. So wurden innerhalb der Konzernunternehmen, natürlich gegen Sicherheiten, Darlehen zur Verfügung gestellt. Damit starteten wir beispielsweise den M&A-Prozess, die Aufarbeitung der Sachverhalte und die Insolvenzgeldvorfinanzierung. Wenn hier Sand ins Getriebe gekommen wäre, wäre der Verkauf wichtiger Einheiten unmöglich geworden. Auch die Zusammenarbeit mit der ebenfalls insolventen Condor, deren Mitarbeiter ja teilweise auch in Oberursel arbeiteten, gestaltete sich bei der Rückholung der Reisenden aus den Zielgebieten sehr konstruktiv.

Grundsätzlich haben die Kunden ihre Reisen vorab vollständig bezahlt und nach der Antragstellung wurden die Reisen eingestellt. Wie generierten Sie dann Cash?

Zum einen waren die Reisebüros der Kette Thomas Cook Vertrieb und Neckermann Urlaubswelt, die schon immer zu 50 Prozent auch Drittgeschäft verkauft hatten, weiterhin operativ



**Thomas Cook
Group**

Thomas Cook Deutschland

Touristik

Mitarbeiter 2.500 MA

Umsatz 2,3 Mrd. Euro

Insolvenz-antrag 25.9.2019

INSOLVENZVERFAHREN DES QUARTALS - INTERVIEW MIT JULIA KAPPEL-GNIRS

tätig. Darüber hinaus realisierten wir eine ganze Reihe von Altforderungsbeständen. So hatten die Banken, die einen Lastschriftwiderruf befürchteten, zunächst die Forderungen nicht eingezogen, die wir dann sukzessive realisieren konnten. Zu einem späteren Zeitpunkt griff dann noch ein erhebliches Forderungsvolumen gegenüber Beteiligungen, die sich nicht im Insolvenzverfahren befanden. Auch gelangen erste Verkäufe von Beteiligungen, beispielsweise an den Alpha Reisebüros, um Cash zu realisieren. Schließlich reanimierten wir auch die Marketingabteilung und brachten die Onlineplattformen für das Drittgeschäft wieder ans Laufen.

Unser vorrangiges Ziel war es, das Unternehmen als Ganzes – wenn auch zwingend abgespeckt – fortzuführen. Deshalb begannen wir von Tag Eins an mit einem Verkaufsprozess. Wir sprachen mit einer Vielzahl von Strategen und Finanzinvestoren und es erschien nicht abwegig, innerhalb der kurzen Zeitspanne bis Mitte November beide Reiseveranstalter zu retten.

Ende November erklärten Sie die Gesamtlösung für gescheitert. Was waren die Gründe, warum Sie nur Teile retten konnten?

Das neue Businessmodell für eine Fortführung entwickelten wir recht schnell mit der Geschäftsführung und den eingeschalteten M&A-Beratern. Jedoch gab es einige Baustellen. So lagen die Markenrechte von Thomas Cook bei der Muttergesellschaft. Wir hätten die Marke Neckermann, die in Deutschland ein hervorragendes Image genießt, nutzen können. Das Neckermannschiff erschien vielen Investoren jedoch zu groß. Es gab zwar einen Business Case mit einer ausreichenden Marge im eingeschwungenen Zustand. Allerdings wären für die Vorfinanzierung des „Neckermann-Neu“-Geschäfts erhebliche Mittel erforderlich, die niemand zu investieren bereit war. Und dann gab es für Finanzinvestoren noch das Problem, einen neuen Reisegeldabsicherer zu finden.

Die Bucher Reisen & Öger Tours GmbH, die immerhin auch einen Umsatz von 750 Mio. Euro aufwies und gerade einmal 100 Mitarbeiter beschäftigte, war dagegen deutlich smarter aufgestellt. Das lag aber auch daran, dass Teile der Overheadfunktionen in der Vergangenheit von der Gruppe übernommen worden waren. Es gab ein reges Interesse an dem Unternehmen von Finanzinvestoren, aber auch türkischen Geldgebern, die vor allem noch ein Gefühl für die Marke Öger hatten.

Im Investorenprozess hat sich schnell ein starkes Interesse an einzelnen Assets, namentlich an der Vertriebsstruktur herauskristallisiert. Insbesondere die eigenen Reisebüros, die Franchise-Reisebüros und die Kooperationsbüros standen im Fokus. Das Interesse der Investoren erstreckte sich zudem auf einzelne Assets wie Marken, Hotel-Franchise und die e-commerce Plattform.

Wie schätzen Sie die Zukunftschancen der verkauften Unternehmensteile ein?

Es tut uns Verwaltern insgesamt sehr leid, wie sich der Markt

durch Corona in 2020 entwickelt hat. Ohne die Pandemie wären die Transaktionen sicherlich sehr erfolgreich gewesen. Ich will nur einige herausstellen: 106 von knapp 130 Reisebüros von Thomas Cook Vertrieb und Neckermann Urlaubswelt wechselten den Besitzer. Und mit ihnen knapp 500 Arbeitnehmer. Gleiches gilt für die sehr innovative Onlineplattform Golden Gate mit weiteren 50 Mitarbeitern. Der Käufer Galeria Reisen hatte gute Ideen für seine Expansion.

Bucher Reisen & Öger Tours mit knapp 100 Mitarbeitern als auch die Marke Neckermann sicherte sich Anex Deutschland. Das Unternehmen war bislang gerade in Osteuropa erfolgreich und will Kunden im Westen gewinnen. Das Callcenter GFR mit 500 Mitarbeitern, eine Tochter des Veranstalters Thomas Cook Touristik, haben wir ebenfalls noch im Dezember 2019 veräußert. Die Franchiserechte und Marken der Sentido Hotels & Resorts sind an DER Touristik gegangen, die mit der Rewe-Gruppe einen sehr starken Investor im Rücken hat.

Alle Käufer haben trotz Coronakrise ihre Vertragsbedingungen erfüllt. Darüber sind wir sehr froh. Übertragungen sollten immer nachhaltig sein, aber diese Entwicklung konnte keiner vorhersehen und hat niemand erwartet.

Was war besonders wichtig in dem Verfahren?

Ungewöhnlich für dieses Insolvenzverfahren ist die Anzahl der Gläubiger. Wir reden von über 350.000 Gläubigern, die sich zu zwei Drittel auf Thomas Cook Touristik und zu einem Drittel auf Bucher Reisen & Öger Tours verteilen. Darunter sind überwiegend Kunden, die eine Anzahlungen geleistet haben. Weiterhin war dieses Verfahren nur stemmbar, indem alle an einem Strang zogen, die Verwalter, Gläubiger, Mitarbeiter, Betriebsräte, das Amtsgericht und viele mehr. Die, wie gesagt, motivierte Belegschaft bis zum Schluss war ein unheimlich wichtiges Asset.

Und wir setzten von Beginn an auf Digitalisierung. Der Softwaredienstleister STP erstellte eigens ein Portal für die Anmeldung der Forderungen. Das ist sicherlich nicht neu, aber die Menge von bislang rund 100.000 Forderungsanmeldungen bei Thomas Cook Touristik, 80.000 bei Bucher Reisen & Öger Tours sowie weiteren Zehntausenden von Hotels und Dienstleistern sprengt bisherige Dimensionen.

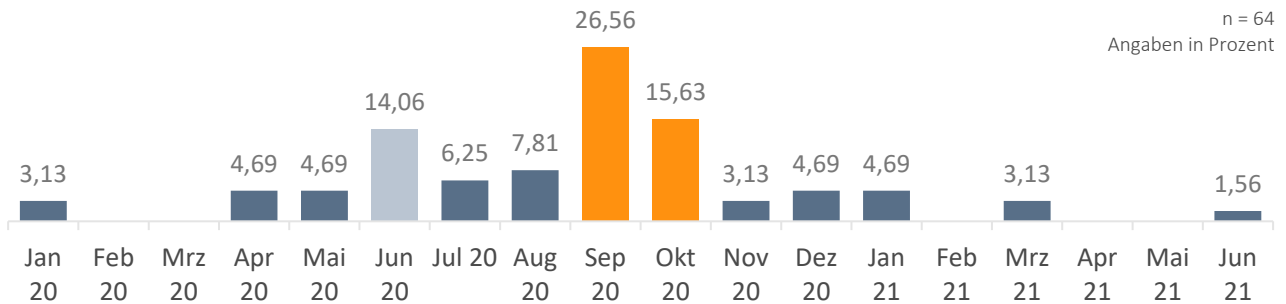
Hat die Thomas Cook Insolvenz neue Standards gesetzt?

Für mich gibt es ein Lex Thomas Cook. Das bezieht sich auf die standardisierten Prozessketten, den Digitalisierungsgrad und die Abarbeitung. Auch das Insolvenzgericht hat top mitgezogen und sich auf Neues eingelassen. Eingangskontrolle mit Bändchen, elektronische Registrierungen und Abstimmungen bei den Gläubigerversammlungen, die noch vor Corona im Januar und Februar stattfanden, werden sicherlich bei solchen großen Verfahren zum Standard.

Liebe Frau Kappel-Gnirs, herzlichen Dank für das Gespräch!

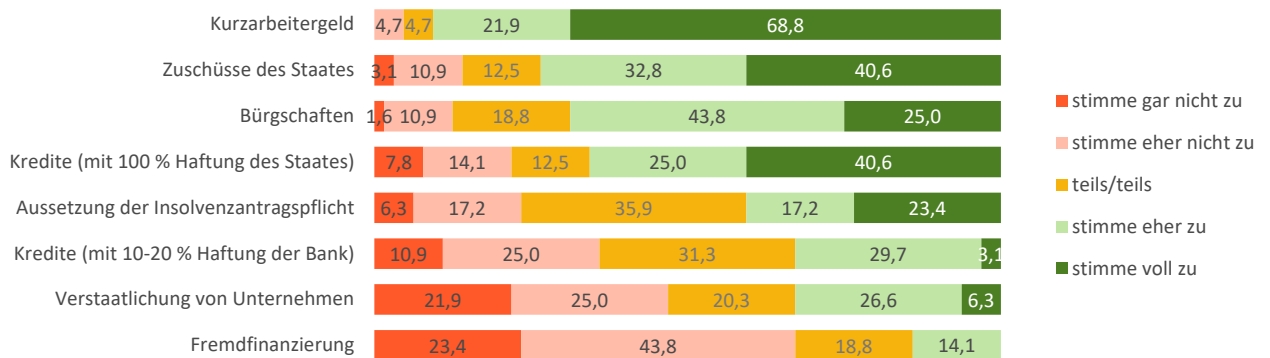
COVID-19-Studie: Umfrage bei Insolvenzverwaltern zu den Auswirkungen der Pandemie

Beginn der Insolvenzwelle im Zeitverlauf



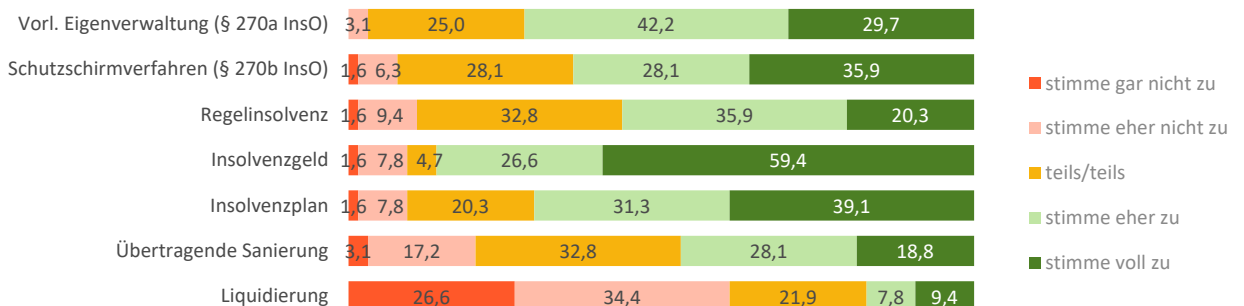
Die Insolvenzwelle wird im Herbst erwartet – eine Vorwelle könnte schon im Juni kommen.

Geeignete Unterstützungsmöglichkeiten für Krisenunternehmen



Kurzarbeitergeld und staatliche Zuschüsse sind wesentliche Maßnahmen zur Krisenbekämpfung.

Geeignete Sanierungsverfahren und -instrumente



Verwalter bevorzugen Eigenverwaltung vor der Regelinsolvenz als Sanierungsansatz.

Impressum

Falkensteg GmbH
Cecilienallee 54-55 | 40474 Düsseldorf
Tel.: + 49 211 547663 0
E-Mail falkensteg@falkensteg.com | www.falkensteg.com

Autoren: Johannes von Neumann-Cosel
E-Mail: jnc@falkensteg.com
Georg Nikolaus von Verschuer
E-Mail: georg.verschuer@falkensteg.com
Redaktion: Markus Haase
Research: Roman Frolov, Lukas Hees

Der Insolvenzreport wurde mit größter Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl wird keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen. Die Informationen sind nicht abschließend und beziehen sich auf den Stand März 2020. Die Studie ersetzt nicht eine Beratung im Einzelfall. Hierfür stehen Ihnen auf Wunsch die Autoren von Falkensteg gern zur Verfügung.

DAS TEAM HINTER DEM FALKENSTEG 5-NACH-12 QUARTALBERICHT

Johannes von Neumann-Cosel | Partner



- Experte im Bereich M&A und Restrukturierung
 - Senior Project Manager Roland Berger Restructuring
 - Director Transformation Thomas Cook plc
- Tel.: +49-69-87 40 316-12
E-Mail: jnc@falkensteg.com

Johannes von Neumann-Cosel ist seit 2016 Partner im Bereich Corporate Finance bei FalkenSteg. Er ist seit mehr als 15 Jahren auf die Beratung von Unternehmen in Krisensituationen im Hinblick auf M&A und Restrukturierungen spezialisiert.

Vor seiner Zeit bei FalkenSteg war er Mitglied des European Management Boards der Thomas Cook Gruppe mit dem Fokus Restrukturierung. Darüber hinaus war er als Projektleiter bei Roland Berger sowie bei EQT, Deutsche Bank sowie Lehman Brothers in den Bereichen Private Equity und Investment Banking tätig.

Johannes von Neumann-Cosel hält als studierter Betriebswirt einen Doppelabschluss der ESCP Europe (M.Sc. und Diplôme de Grande Ecole).

Schwerpunkte:

- M&A-Beratung sowie Unterstützung bei der Verhandlungsführung
- M&A-Beratung in Sondersituationen (Distressed M&A)
- Beratung von Unternehmen in Krisensituationen
- Umsetzung von Restrukturierungen in Unternehmen

Georg Nikolaus von Verschuer | Director



- Volljurist und MBA (SDA Bocconi)
 - Mehrjährige M&A Erfahrung sowohl auf Seiten der Rechtsberatung als auch auf Investorensseite (Private Equity)
- Tel.: +49-69-87 40 316-19
E-Mail: georg.verschuer@falkensteg.com

Georg Nikolaus von Verschuer ist als Director bei FalkenSteg im Bereich Corporate Finance tätig. Vor seiner Zeit bei FalkenSteg sammelte er M&A-Erfahrungen bei der Rechtsabteilung M&A der Aurelius Group, der auf M&A spezialisierten Anwaltskanzlei Lachner Westphalen Spamer sowie bei Alpina Partners. Neben seiner Tätigkeit bei FalkenSteg ist er als Dozent für Krisen- und Sanierungsmanagement an der International School of Management (ISM) bestellt.

Georg Nikolaus von Verschuer hält einen MBA mit Schwerpunkt Finance & Private Equity der SDA Bocconi School of Management in Mailand, Italien. Der Volljurist hat sein 1. Juristisches Staatsexamen an der Wilhelmsuniversität zu Münster und sein 2. Juristisches Staatsexamen am Oberlandesgericht Frankfurt am Main absolviert.

Schwerpunkte:

- M&A-Beratung sowie Unterstützung bei der Verhandlungsführung
- M&A-Beratung in Sondersituationen (Distressed M&A)
- Strategische und strukturelle Transaktionsberatung

Ausgewählte Transaktionen von Johannes von Neumann-Cosel und Georg Nikolaus von Verschuer:



Closurelogic



Wegener + Stapel



airberlin technik



Zuse Hüller Hille



Lemnatec



Guala Closures Group



Certina Holding



Nayak Aircraft Services

Visionmax Germany



Nynomic