

**5-nach-12 | FINANCE-INSOLVENZ-REPORT Q2 / 2020**

Datenerhebung und Bearbeitung: Falkensteg GmbH, Frankfurt



*Bildquelle: Pixabay*

## DER INSOLVENZMARKT AKTUELL

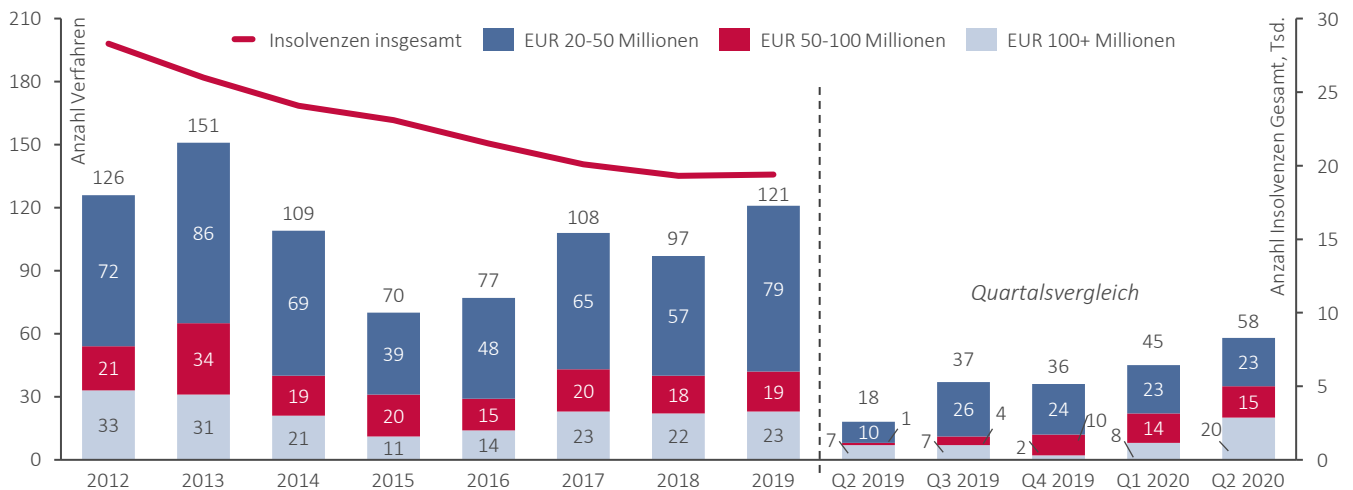
### Insolvenzrallye geht auch im zweiten Quartal weiter

Der Aufwärtstrend bei den Insolvenzen von Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 20 Mio. Euro hält im zweiten Quartal 2020 weiter an. 58 Unternehmen stellten zwischen April und Juni dieses Jahres einen Insolvenzantrag. Das ist ein Anstieg von 29 Prozent gegenüber den ersten drei Monaten des Jahres. Im Vorjahreszeitraum meldeten die Amtsgerichte lediglich 18 Anträge.

Wie schon im ersten Quartal 2020 waren die Unternehmen mit einem Umsatz > 100 Mio. Euro die Treiber. Die Fallzahlen stiegen von 8 auf 20 Anträge. Das entspricht fast der Gesamtzahl des Vorjahres (23). 27 der insgesamt 58 Insolvenzen entfielen auf den April. Damit wurde das Acht-Jahres-Hoch bei den Großinsolvenzen vom Vormonat März (20 Insolvenzen) nochmals übertroffen. In den Folgemonaten sanken dagegen die Monatszahlen wieder fast um die Hälfte auf 16 und 15 Meldungen. Mit den gestiegenen Insolvenzverfahren wächst der Distressed M&A-Markt allerdings eher verhalten (Seite 5).

Die Folgen des Lockdown sind im Einzelhandel schnell angekommen. 14 Unternehmen, darunter mit Galeria Karstadt Kaufhof das größte Verfahren in diesem Quartal, haben einen Antrag gestellt. Stürmisch geht es auch bei den automobilnahen Unternehmen weiter. Hier verdoppelte sich die Insolvenzzahl gegenüber dem ersten Quartal auf 14. Das bevorzugte Verfahren in den TOP-10-Insolvenzen ist die Eigenverwaltung, die siebenmal als Sanierungsinstrument gewählt wurde. Unter den 58 Verfahren des zweiten Quartals sind 31 Eigenverwaltungen und 27 Regelinsolvenzen.

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



### Top 5 Insolvenzanträge im zweiten Quartal 2020 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mitarbeiter	Verfahrensart <sup>1)</sup>	Verwalter	CRO
Galeria Karstadt Kaufhof GmbH	2.187	30.000	SV	Dr. Frank Kebekus <i>Kebekus et Zimmermann</i>	Arndt Geiwitz <i>SGP Schneider Geiwitz</i>
Wirecard AG	2.000	5.300	RI	Dr. Michael Jaffé <i>Jaffé Rechtsanwälte</i>	
Vapiano SE	372	7.225	RI	Dr. Ruth Rigol <i>Pluta</i>	
SiNN GmbH	300	1.400	SV	Rolf Weidmann <i>Görg</i>	Dr. Thomas Kluth <i>Kluth Rechtsanwälte</i>
Nanogate SE	240	1.800	SV	Günter Staab <i>RAe Staab und Kollegen</i>	Matthias Bayer, Franz J. Abel <i>Abel und Kollegen</i>

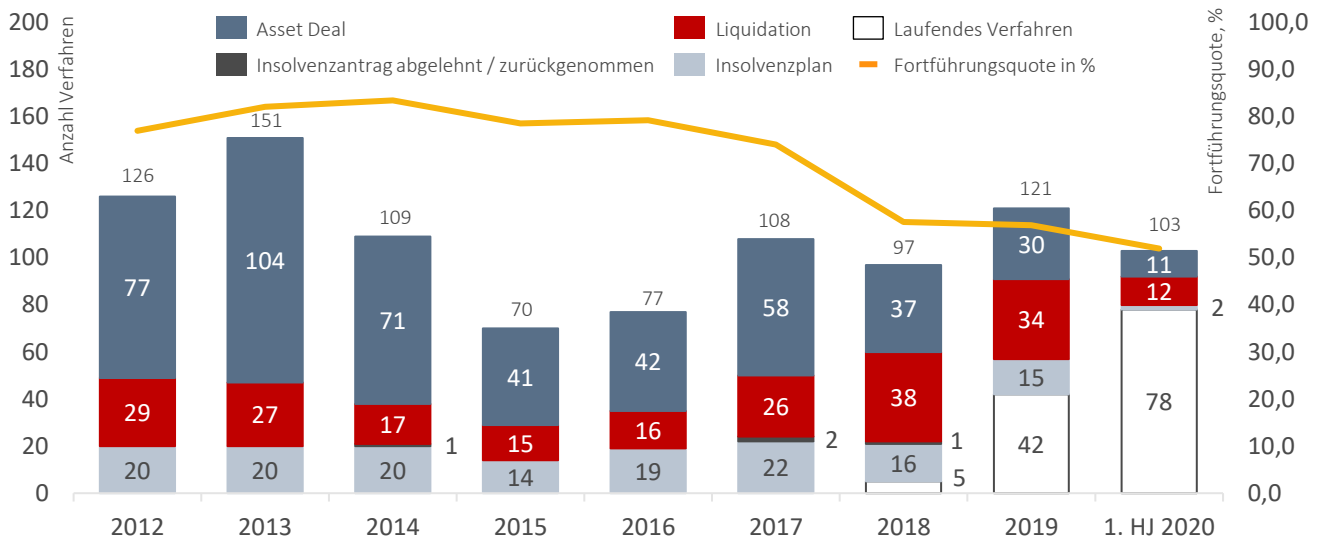
## VERFAHRENSAUSGÄNGE IM ÜBERBLICK

Die Anzahl der noch offenen Verfahren konnte im zweiten Quartal 2020 nur leicht reduziert werden. Von den insgesamt 121 Verfahren aus dem Jahr 2019 mit einem Umsatz größer 20 Mio. Euro sind weiterhin 42 ohne Lösung. Damit wurden erst zwei Drittel der Verfahren aus dem Vorjahr zu einem Abschluss gebracht. Fast drei Viertel der Verfahren (78) aus dem ersten Halbjahr 2020 sind noch offen. Im Vorjahr waren zu diesem Zeitpunkt bereits 57 Prozent des 1. Halbjahres beendet.

Innerhalb von nur zwei Monaten nach Antragstellung fand Insolvenzverwalter Dr. Tjark Thies einen Käufer für die insolventen First Wise Media und den Speedlink-Hersteller Jöllenberg. Käufer ist die Berliner Zeitfracht-Gruppe, die im vergangenen Jahr Deutschlands größten Buchlogistiker und Buchgroßhändler KNV übernahm. Zeitfracht will mit dem Engagement die Geschäftsaktivitäten in der Medienlogistik ausbauen. First Wise Media und Jöllenberg beschäftigen rund 420 Mitarbeiter und generieren einen Umsatz von 206 Mio. Euro.

Dagegen musste die Luftfahrtgesellschaft Walter (LGW) ihren Flugdienst nach 30 Jahren komplett einstellen. Die Zeitfracht-Airline LGW flog zuletzt mit 15 Maschinen für Eurowings und beschäftigte 360 Mitarbeiter. Die Lufthansatochter Eurowings kündigte kurzfristig aufgrund der Corona-Pandemie den Mietvertrag mit LGW. Damit brach die Beschäftigungsgrundlage des Wet-Lease-Partners weg. Der Investorenprozess und weitere Sanierungsbemühungen in der vorläufigen Eigenverwaltung blieben ohne Erfolg. Zeitfracht hatte LGW erst im April 2019 von Eurowings übernommen.

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



### Top 5 Verfahrensausgänge im zweiten Quartal 2020 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mitarbeiter	Verfahrensart <sup>1)</sup>	Ausgang	Verwalter	CRO
First WISE Media	135	200	RI	Asset Deal	Dr. Tjark Thies Reimer Rechtsanwälte	
Luftfahrtgesellschaft Walter	117	354	vEV	Liquidation	Dr. Dirk Andres Andres Partner	Michael Wilbert GÖRG
Auto-Wagenblast	115	239	RI	Asset Deal	Prof. Dr. Martin Hörmann Anchor	
Poggenpohl Möbelwerke	74	420	RI	Asset Deal	Manuel Sack Brinkmann & Partner	
Jöllenberg	71	240	RI	Asset Deal	Dr. Tjark Thies Reimer Rechtsanwälte	



## INSOLVENZVERFAHREN DES QUARTALS - INTERVIEW MIT MANUEL SACK

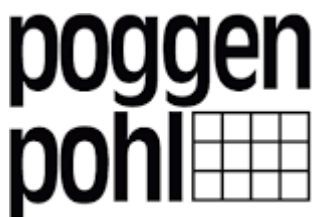
### Das Insolvenzverfahren der Poggenpohl Möbelwerke



**Manuel Sack**  
(Insolvenzverwalter)

Brinkmann & Partner

Rechtsanwalt | Partner |  
Fachanwalt für Insolvenzrecht



**Poggenpohl Möbelwerke**  
(Gruppe)

Küchenhersteller

**Mitarbeiter** 420 MA

**Umsatz** 74 Mio. Euro

**Insolvenz-**  
**antrag** 23.4.2020

**Erwerber im Asset Deal**  
Jomoo (China)

Nach einer mehrjährigen Restrukturierung war das Geschäft der ältesten deutschen Küchenmarke Poggenpohl wieder stabil. Dann kam Corona. Der Herforder Hersteller von Premiumküchen musste Ende April Insolvenz anmelden. Insolvenzverwalter und Sanierungsexperte Manuel Sack (Brinkmann & Partner) spricht über die Gründe und eine doppelte Dealmeldung.

#### Warum wurde Poggenpohl Opfer der Covid-19-Pandemie?

Poggenpohl durchlebte in den vergangenen Jahrzehnten mehrere Eigentümer- und Strategie-wchsel. Zuletzt setzten die Herforder mit einer Multikanal-Vertriebsstrategie auf das Endkunden-geschäft, das über eigene Flagship-Stores, unabhängige Händler und Möbelhäuser betrieben wurde. Als zweites Standbein hatte sich das Projektgeschäft etabliert. So werden insbesondere in Asien und Amerika riesige Luxus-Appartement-Häuser hochgezogen, die meist möbliert verkauft werden. Natürlich gehört dann auch eine hochwertige Küche dazu. Durch den Shutdown kam es zu monatelangen Verschiebungen von Großprojekten in Asien, dann brach durch die Schließung der Stores auch noch das Endkundengeschäft zusammen, wodurch am Ende die Liquidität ausging.

#### Wie konnten Sie die Fortführung des Geschäftsbetriebes sichern?

Nach der Antragstellung Ende April profitierten wir von Nachholeffekten. Sowohl der Auftragseingang als auch die Produktionsauslastung lagen im Antragsverfahren über dem Vorjahr. Wir durften die Stores wieder relativ zeitnah öffnen und im asiatischen Raum konnten wir Projekte wieder bedienen, die eigentlich im ersten Quartal geplant waren. Das Projektgeschäft war natürlich ein wesentlicher Faktor. Zwar erwirtschaftet der Bereich deutlich geringere Margen, jedoch hält er die Produktionsauslastung hoch und ist auch planbarer.

#### Wie haben die Kunden auf die Insolvenz reagiert?

Im Endkunden- wie im Projektgeschäft hatten wir Anzahlungsproblematiken. Man muss bedenken, Poggenpohl produziert ausschließlich auftragsbezogen. Somit standen wir vor der Entscheidung, die Küchen zu entsorgen, zu verramschen oder eine Einigung mit den Kunden zu finden. Letztendlich haben wir wirtschaftliche Lösungen gefunden, die für beide Seiten erträglich waren.

#### Wie verlief der M&A Prozess?

Die Resonanz war sowohl bei den indikativen als auch den bindenden Angeboten sehr erfreulich. Die Marke Poggenpohl hat weltweit einen erstaunlichen Ruf. Das war mir vorher gar nicht so bewusst. Sie steht gerade auch im Ausland für ein absolutes Luxusprodukt. Corona-bedingt gestalteten sich die Investorengespräche etwas komplizierter. Bei Videokonferenzen geht atmosphärisch viel verloren, insbesondere wenn man über Wochen heikle Themen verhandelt. Zudem konnten sich die ausländischen Interessenten kein Bild vor Ort machen.

#### Sie hatten zunächst den Kauf an die Lux-Group verkündet. Dann kam eine überraschende Wende.

Wir haben mit der ersten Meldung auf Indiskretionen und Gerüchte im Markt reagieren müssen. Dabei steckten wir noch mitten in den Vertragsverhandlungen. Nach dem Scheitern der Gespräche mit der Lux-Group ging es dann jedoch recht fix. Der Sanitär- und Küchenarmaturenhersteller Jomoo ist in China die Nummer eins. Die Verhandlungen mit dem familiengeführten Unternehmen aus Xiamen waren unerwartet unproblematisch, ebenso wie die Finanzierung des laufenden Geschäfts nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Das lag vor allem daran, dass der Investor unternehmerisch und entscheidungsfreudig ist.

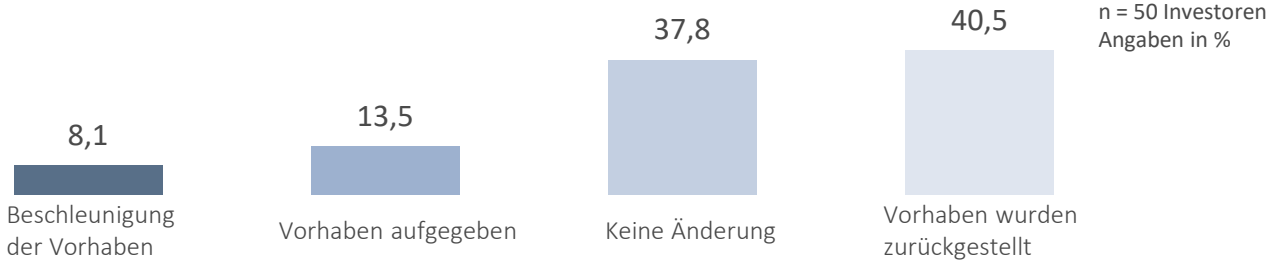
#### Wie sehen Sie die Zukunft von Poggenpohl?

Die Hauptmotivation für den Deal dürften die hohen Synergien sein. Projektentwicklern können Bäder und Küchen aus einer Hand und in einem Design angeboten werden. Darüber hinaus hat Jomoo einen hervorragenden Zugang zum asiatischen Projektgeschäft und im Endkundenbereich. Und auch bei der Digitalisierung von Unternehmensprozessen sind die Chinesen deutlich weiter. Jomoo hat sich zum Standort in Ost-Westfalen bekannt, will die Stückzahlen der Küchen erhöhen und damit das Spitzen- und Premiumsegment noch stärker abdecken. Das ist erforderlich, um Poggenpohl als Luxusküchenhersteller zukunftssicher aufzustellen.

Lieber Herr Sack, herzlichen Dank für das Gespräch!

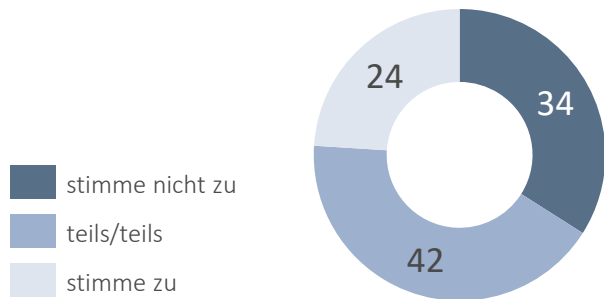
## COVID-19-STUDIE DISTRESSED M&A

Wie laufen derzeit Ihre Transaktionsvorhaben?

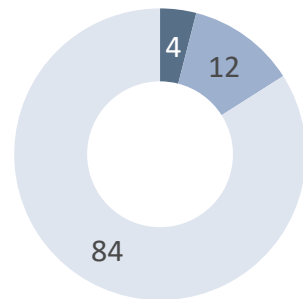


**Nur relativ wenige Deals wurden im MidCap-Bereich gestoppt.**

Lassen sich die Risiken aus COVID-19 in Bewertungsmodellen abbilden?

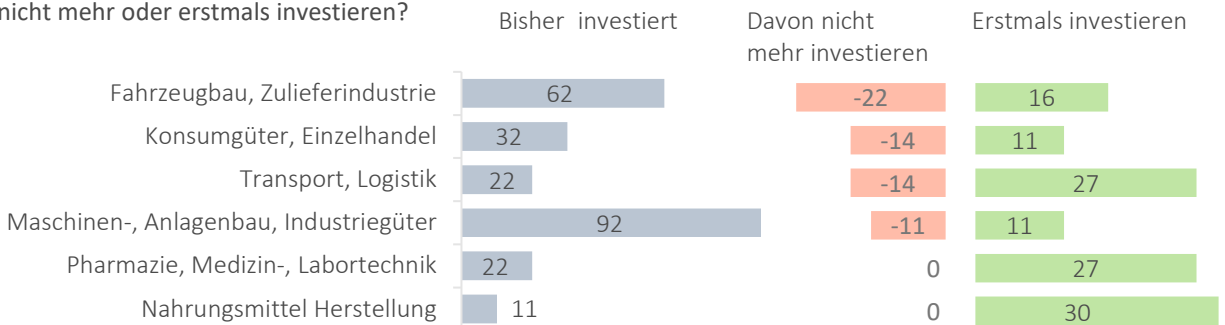


Führen diese Risiken aus COVID-19 zu angepassten Bewertungen im Vergleich zum Zeitraum vor COVID-19?



**Unternehmensbewertungen werden sinken.**

In welchen Branchen haben Sie investiert und werden nicht mehr oder erstmals investieren?



**Automotive ist out – rein in Nahrungsmittel, Pharmazie und Logistik.**

[Lesen Sie hier](#) die COVID-19-Studie Distressed M&A

## DAS TEAM HINTER DEM FALKENSTEG 5-NACH-12 | FINANCE-INSOLVENZ-REPORT

### 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](mailto: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 und Lehman Brothers in den Bereichen Private Equity und Investment Banking tätig.

Johannes von Neumann-Cosel hält als studierter Betriebswirt einen Doppelabschluss der ESCP Europe (Dipl. Kaufm. 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](mailto: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