

5-nach-12 | FINANCE-INSOLVENZ-REPORT Q1 / 2021

DATENERHEBUNG UND BEARBEITUNG: FALKENSTEG



Bildquelle: Pixabay

DER INSOLVENZMARKT AKTUELL

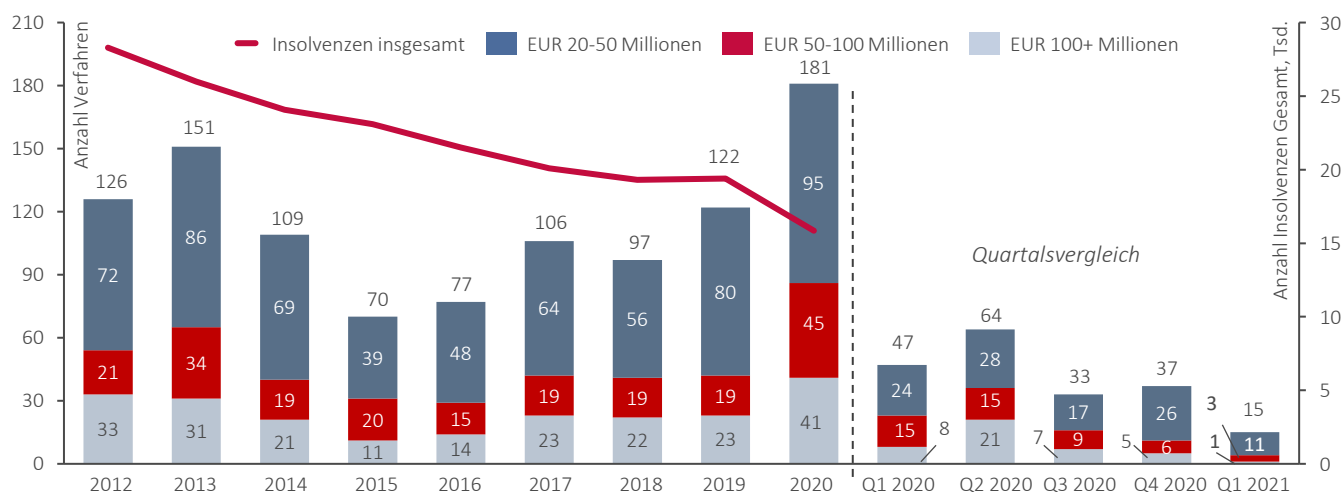
GROßINSOLVENZEN IM FREIEN FALL

Die Großunternehmen können die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie weiter gut verkraften. In den ersten drei Monaten 2021 stellten lediglich 15 Firmen mit einem Umsatz größer 20 Mio. Euro einen Antrag. Das sind 59 Prozent weniger als noch drei Monate zuvor (37 Insolvenzen) und sogar 68 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum (47). Damit setzt sich die Tendenz der sinkenden Anträge trotz einer der größten wirtschaftlichen Krisen weiter fort. Weniger Insolvenzen gab es zuletzt im zweiten Quartal 2018 und im ersten Quartal 2016. Damals gingen jeweils 13 Anträge bei den Amtsgerichten ein.

Die von der Pandemie stark betroffene Modebranche stellt in diesem Quartal das umsatzstärkste Unternehmen. Die Adler Modemärkte hatten im Januar Insolvenz angemeldet und befindet sich in einem vielversprechenden Investorenprozess. Nun erhielt der Textilhändler trotz Insolvenz Unterstützung aus dem Wirtschaftsstabilisierungsfonds. Rund 140 Filialen mit 3.500 Mitarbeitern könnten damit gerettet werden.

Die Branchenverteilung ist bei den Großinsolvenzen im ersten Quartal sehr heterogen. Lediglich die Nahrungsmittelbranche sticht mit vier Insolvenzen hervor. Ausgeglichen ist dagegen die „Wahl“ der Verfahrensart. Acht Insolvenzen werden im klassischen Regelverfahren durchgeführt. Sieben Unternehmen nutzen die Eigenverwaltung, davon sind zwei Firmen unter den Schutzschirm geflüchtet.

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



Top 5 Insolvenzanträge im ersten Quartal 2021 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mitarbeiter	Verfahrensart ¹⁾	Verwalter	CRO
Adler Modemärkte	496	3.500	vEV	Tobias Wahl Anchor	Dr. Christian Gerloff Gerloff Liebler Rechtsanwälte
Hussel	82	1.249	vEV	Dr. Dietmar Penzlin Schmidt-Jortzig Petersen Penzlin	Dr. Rainer Eckert Markus Kohlstedt Eckert Rechtsanwälte
arko	61	978	vEV	Dr. Tjark Thies Reimer Rechtsanwälte	
DeCon	48	166	RI	Joachim Exner Dr. Beck & Partner	
J. Eilles	48	-	vEV	Dr. Dietmar Penzlin Schmidt-Jortzig Petersen Penzlin	Dr. Rainer Eckert Markus Kohlstedt Eckert Rechtsanwälte

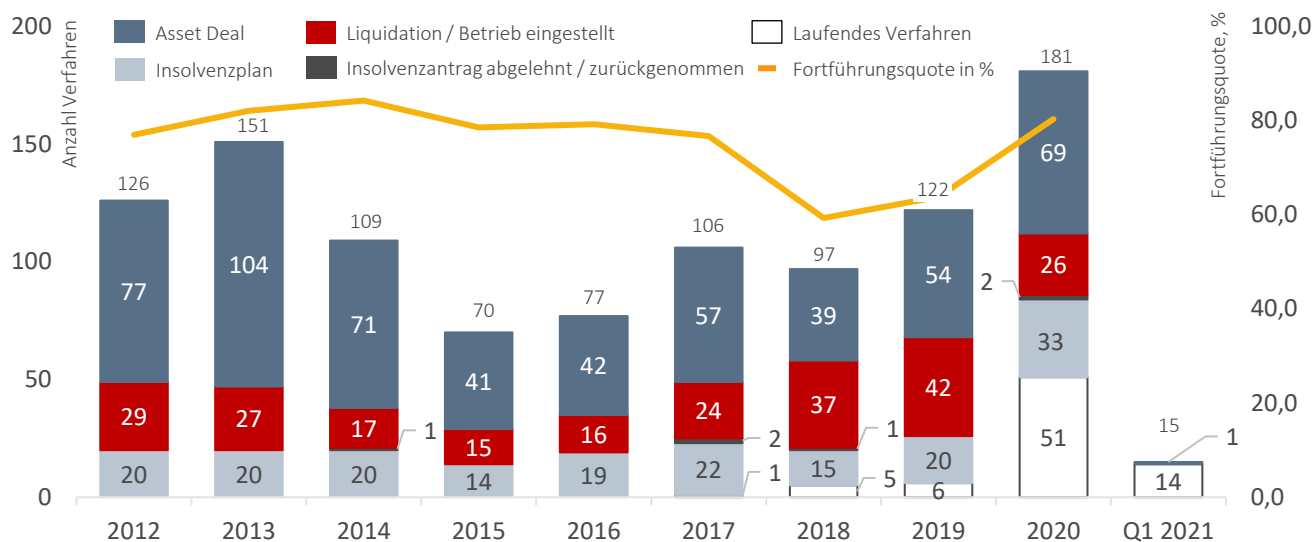
VERFAHRENSAUSGÄNGE IM ÜBERBLICK

VERFAHREN WERDEN SCHNELLER BEEENDET

Die Verfahrensausgänge aus dem Vorjahr haben im ersten Quartal 2021 deutlich an Fahrt aufgenommen. 130 der insgesamt 181 Verfahren aus 2020 oder 72 Prozent sind bereits in eine Lösung überführt worden. Im Vorjahreszeitraum lag die Umsetzungsquote lediglich bei 57 Prozent. Ebenso stieg die Anzahl der Unternehmen, die in der Insolvenz fortgeführt werden konnten. Für 69 Firmen (38 Prozent) fand sich ein Investor und 33 Unternehmen (18 Prozent) wurden durch einen Insolvenzplan saniert. Lediglich in 26 Fällen musste der Betrieb eingestellt werden.

Relativ gleich hat sich über alle Verfahrensarten die Umsetzungsquote entwickelt. Drei von vier Schutzschirmverfahren sind bereits beendet. In der Eigenverwaltung konnten 73 Prozent und in der Regelinsolvenz 71 Prozent einer Lösung zugeführt werden. Dabei sticht mit 74 Prozent, in der Regelinsolvenz, der Asset Deal heraus. In den anderen Regelinsolvenzen wurde das Unternehmen liquidiert, der Betrieb eingestellt oder es wurde Masseunzulänglichkeit angezeigt. Im Schutzschirmverfahren dominiert der Insolvenzplan mit 65 Prozent vor dem Unternehmensverkauf mit 22 Prozent. Wurde die vorläufige Eigenverwaltung gewählt, dann endete das Verfahren in 43 Prozent der Fälle in einem Asset Deal und in 38 Prozent der Fälle wurde der Insolvenzplan von den Gläubigern angenommen.

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



Top 5 Verfahrensausgänge im ersten Quartal 2021 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mitarbeiter	Verfahrensart ¹⁾	Ausgang	Verwalter	CRO
Tadano Faun	313	1.600	SV	Insolvenzplan	Arndt Geiwitz SGP Schneider Geiwitz	Martin Mucha Grub Brugger & Partner
Bonita	183		SV	Insolvenzplan	Dr. Sven-Holger Undritz White & Case	Dr. Gerrit Hölzle, Dr. Thorsten Bieg (beide Görg) Detlef Specovius (Schultze & Braun)
Aluminium Rheinfelden	117	290	SV	Asset Deal	Dr. Holger Leichtle Görg	Detlef Specovius Schultze & Braun
ESCADA	117	290	RI	Asset Deal	Dr. Christian Gerloff Gerloff Liebler Rechtsanwälte	
Walter Hundhausen	107	814	RI	Asset Deal	Dr. Dirk Andres AndresPartner	Dr. Thomas Kluth Kluth Rechtsanwälte

INSOLVENZVERFAHREN DES QUARTALS - INTERVIEW MIT DR. IUR. H.C. RAINER M. BÄHR

DAS INSOLVENZVERFAHREN DER MINDA KTSN PLASTIC SOLUTIONS



**Dr. iur. h.c. Rainer M. Bähr
(Insolvenzverwalter)**

hww hermann wienberg
wilhelm

Rechtsanwalt
Partner
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Fachanwalt für Steuerrecht

Komplexe Verfahren gehören zum Alltagsgeschäft eines Insolvenzverwalters. Doch wie lenkt ein Verwalter einen Zulieferer durch die Krise, wenn die Unternehmensführung nicht mehr vorhanden ist und kaum Informationen vorliegen. Sanierungsexperte Dr. iur. h.c. Rainer M. Bähr spricht über die außergewöhnliche Insolvenz der KTSN aus Pirna.

Welche Situation fanden Sie bei der Bestellung im Unternehmen vor?

Bähr: Minda KTSN stellt Kunststoff-Produkte für das Fahrzeuginterieur her und zu den Kunden gehören viele große OEM. Somit hatte ich ein ordentlich geführtes Unternehmen erwartet. Mitnichten, der alleinige Geschäftsführer war in sein Heimatland Indien zurückgekehrt, die gesamte Führungsebene fehlte, die OEM wurden vom Insolvenzantrag vollkommen überrascht, die Geschäftsdokumentation war sehr spärlich und viele Fäden liefen über Indien. Glücklicherweise verfügte KTSN noch über die nötige Liquidität, um die ersten Notlösungen anzugehen.

Welche Schritte haben Sie zunächst unternommen?

Bähr: Ein Teil des Erfolges lag darin, dass wir auch operative Restrukturierungsmaßnahmen umsetzen konnten. Mit Andreas Willeke und Stefan Hertzsch von WED+ übernahmen zwei Automobilexperten die Umsetzung. Die Umrüstzeiten wurden herabgesetzt, Produktionsabläufe verschlankt, Mengengerüste vergrößert und Sonderfahrten für kurzfristige Lieferungen reduziert. Wir hatten anfangs mit einem Verlust von 1,8 Mio. Euro für die ersten sechs Monate kalkuliert. Letztlich entstand bis zum Verkauf aber nur ein Minus im unteren sechsstelligen Bereich. D. h. wir konnten in kürzester Zeit ein erhebliches Potenzial heben, das auch die Investoren begeisterte.

Wie verlief der M&A-Prozess?

Bähr: Schon vor der Eröffnung hatte der indische Mutterkonzern einen M&A-Prozess angestoßen, aus dem zwei Finanzinvestoren hervorgingen. Es stellte sich schnell heraus, dass die Finanzierung des Deals kaum möglich war. Wir hatten das schon geahnt und frühzeitig einen eigenen Verkaufsprozess unter Federführung von Martin Schwarzer (PwC) aufgesetzt. Wir mussten allerdings komplett neu beginnen, da wir nicht mehr auf den alten Datenraum zugreifen konnten. Bei der vorliegenden Dokumentation war das eine Herkulesaufgabe. 32 Investoren unterzeichneten den NDA und nach intensiven Verhandlungen bekam die Eissmann-Gruppe Automotive den Zuschlag.

Hat das Corona-Virus den Verkaufsprozess stark behindert?

Bähr: Die Pandemie hat die Komplexität deutlich erhöht. So sagten ausländische Interessenten ab, da sie nicht nach Deutschland kommen konnten. Einige Investoren durften trotz langer Anreise nicht in die Produktion, da unsere Corona-Tests eine Infektion anzeigten und die Verhandlungen wurden nicht leichter, als manche Investoren sogar in Videocalls mit Masken saßen.

Die Eissmann-Gruppe Automotive ist ein strategischer Investor, wie sehen Sie die Zukunft der KTSN?

Bähr: Wir konnten in den zehn Monaten eine gute, effiziente Struktur aufbauen und die Produktionstechnik ist mit viel Know-how versehen. Darauf kann Eissmann aufsetzen. Naturgemäß steht jeder Zulieferer im weltweiten Wettbewerb, mit allen Chancen und Risiken. Aber die Lieferengpässe und Logistikprobleme haben den OEMs wieder vor Augen geführt, wie wichtig ein Standort in der Nähe sein kann. Wenn es nach Corona wieder normal läuft, sehe ich kein Risiko.

Welche Unterstützung hatten Sie im Verfahren?

Bähr: Ich habe es einmal ausgewertet. Es waren um die 10.000 E-Mails, die ich zu dem Verfahren gelesen und geschrieben habe. Der Erfolg basiert aber auf vielen Kollegen. Neben den bereits erwähnten Beratern unterstützten mich u.a. beim Kaufvertrag das Görg-Team um Dr. Christian Wolf, in den Liquiditätsthemen Dr. Georg Flascha, im Arbeitsrecht Silvio Lindemann (PKI legal), bei den indischen Rechtsfragen Dr. Sven Schelo (Linklaters) und natürlich eine Handvoll Berater von hww. Meine Rolle als Insolvenzverwalter haben wir sogar durch meinen Kollegen Michael Putze gespiegelt, damit wir bei einer Infektion weiter handlungsfähig bleiben. Letzten Endes war es ein schönes normales Verfahren, das ein wenig anspruchsvoll war. Und für die Gläubiger werden wir eine überdurchschnittlich hohe Quote erreichen können.

Lieber Herr Bähr, herzlichen Dank für das Gespräch!



Minda KTSN Plastic Solutions

Kunststoffhersteller

Mitarbeiter 360

Umsatz 55 Mio. Euro

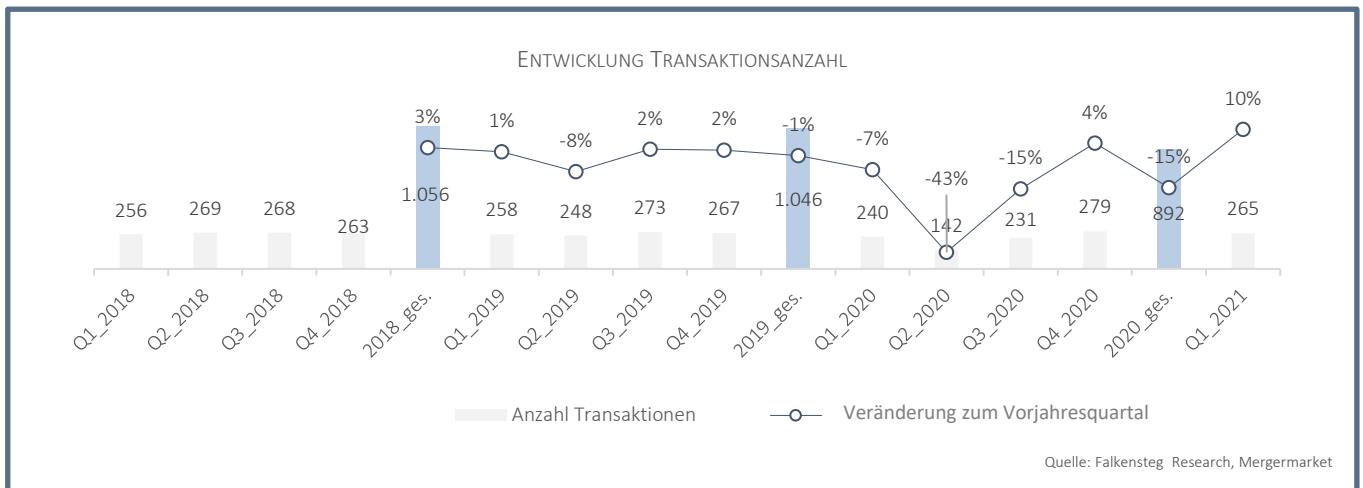
Insolvenz-antrag 9. Juni 2020

Erwerber im Asset / Share Deal
Eissmann Group Automotive

ENTWICKLUNG IM M&A-MARKT

Die andauernde Corona-Krise scheint sich auf den ersten Blick inzwischen auf dem M&A-Markt bemerkbar zu machen. Die Anzahl der Transaktionen ist von 2019 auf 2020 von 1.046 auf 892 gesunken. Das entspricht einem Minus von ca. 15 Prozent. Bei genauerer Betrachtung stellt man jedoch fest, dass die Anzahl der Transaktionen im Quartalsvergleich wieder stark anzieht. Zu Beginn der Pandemie im zweiten Quartal 2020 wurden 43 Prozent weniger Transaktionen registriert als im Vorjahresquartal Q2 2019. Im dritten Quartal 2020 konnte jedoch bereits eine leichte Erholung des M&A-Marktes beobachtet werden.

Die Transaktionsanzahl in Q3 2020 lag zwar immer noch 15 Prozent niedriger als in Q3 2019, stieg aber von 142 auf 231 an. Im vierten Quartal 2020 regenerierte sich der M&A-Markt wieder und überstieg das Niveau des Vergleichs quartals des Vorjahres Q4 2019 sogar um 4 Prozent. Die positive Entwicklung hat sich auch in Q1 2021 weiter verfestigt. Zu Beginn des Jahres ließ sich sogar ein Anstieg von 10 Prozent im Vergleich zu Q1 2020 beobachten und im Vergleich zum Vorkrisen-Zeitraum Q1 2019 wurde die Transaktionsanzahl um 3 Prozent überschritten (265 Transaktionen in Q1 2021 gegenüber 258 in Q1 2019).



ARBEITSMARKT NACH CORONA

Besonders große Unternehmen wollen in diesem Jahr den Mitarbeiterstamm verkleinern. Nach einer ifo-Personalleiterstudie planen rund 40 Prozent der Firmen mit mehr als 500 Mitarbeitern einen Abbau, bei 38 Prozent soll die Belegschaft unverändert bleiben und 22 Prozent der HR-Verantwortlichen sind noch unentschieden.

Bei Kleinbetrieben mit weniger als 50 Mitarbeitern ist der Drang zum Abbau nicht so forsch. Lediglich elf Prozent haben einen Plan für Stellenstreichungen. Allerdings herrscht in diesem Bereich ein hoher Unsicherheitsfaktor. Drei von fünf Personalleitern wollen sich noch nicht festlegen, ob sie Stellen behalten oder streichen wollen.

Die Umsetzung des Abbaus soll über vorzeitigen Ruhestand, Freiwilligenprogramme und Nicht-Nachbesetzung von Stellen erfolgen. 40 Prozent wollen aber auch betriebsbedingt kündigen.

Ein Grund für die nur leicht erhöhten Arbeitslosenzahlen (2020: +8 Prozent) dürfte das Kurzarbeitergeld sein. Arbeitsminister Hubertus Heil (SPD) hat nun angekündigt, die Möglichkeit des Kurzarbeitergeldes in vollem Umfang bis zum September zu verlängern. Dazu müssten die bisher für 2021 eingeplanten rund 20 Milliarden Euro nochmals deutlich erhöht werden. Im Vorjahr gab der Bund für die Kurzarbeit rund 20,1 Mrd. Euro aus.

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: Lukas Hees, Martin Bjelanovic, Roman Frolov

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 April 2021. 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 | 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

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

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