FINANCE

5-nach-12 | FINANCE-Insolvenz-Report Q2 / 2021

Datenerhebung und Bearbeitung: FalkenSteg

Bildquelle: Pixabay

Der Insolvenzmarkt Aktuell

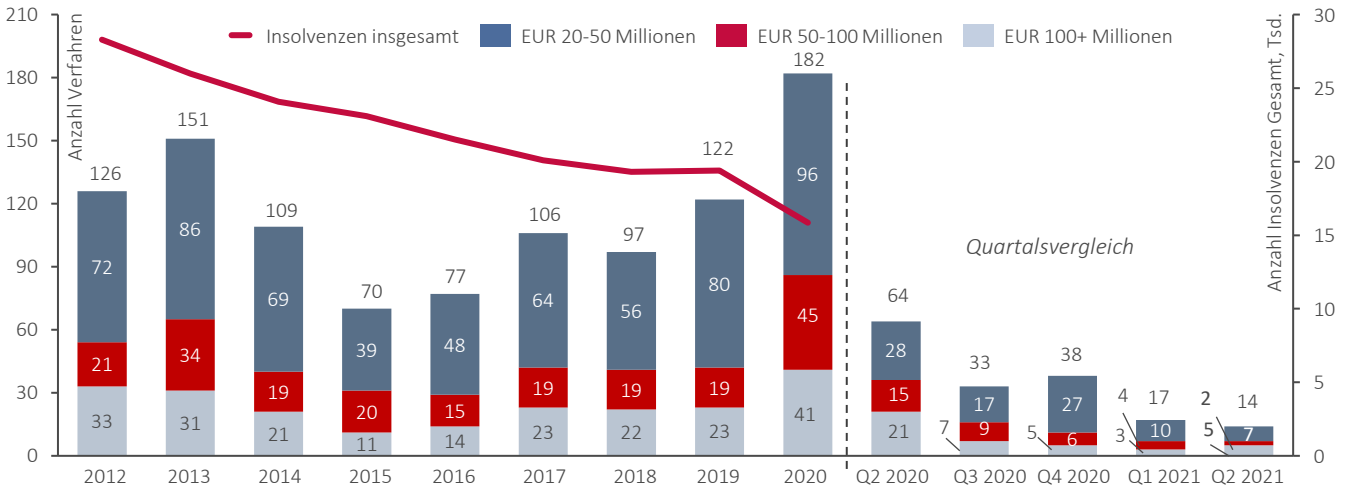
Großinsolvenzen weiterhin auf Talfahrt

Die Talfahrt bei den Insolvenzanmeldungen von Großunternehmen geht auch im zweiten Quartal 2021 weiter. Zwischen April und Juni dieses Jahres stellten 14 Unternehmen mit einem Umsatz größer 20 Mio. Euro bei den Amtsgerichten einen Insolvenzantrag. Drei Monate zuvor waren es noch 17 Firmen – ein Minus von 17 Prozent. Gegenüber dem Vorjahresquartal sank die Quote sogar um 78 Prozent. Das Auslaufen der Aussetzung der Antragspflicht Ende April hatte somit keinen steigenden Einfluss auf die Antragszahlen. Eher wirken die staatlichen Maßnahmen wie Kurzarbeitergeld und Überbrückungshilfen.

Im zweiten Quartal spielen der Einzelhandel und das Gastgewerbe, die vom Lockdown stark betroffen waren, eine untergeordnete Rolle. Die Krise ist nun im Maschinenbau und in Hersteller-nahen Bereichen angekommen, die mehr als ein Drittel der Insolvenzen erreichen. Die weitere Branchenverteilung bleibt auch in diesem Zeitraum sehr heterogen, dabei verzeichnete der ansonsten krisengeschüttelte Automobilbereich keine Anmeldung.

Mit gleich fünf Insolvenzen traf es wieder mehr Unternehmen mit einem Umsatz größer 100 Mio. Euro. Drei von diesen Firmen wollen sich über ein Schutzschirmverfahren sanieren. Von den insgesamt 14 Insolvenzen entfielen acht auf ein Regelverfahren und sechs auf eine Eigenverwaltung.

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



Top 5 Insolvenzanträge im zweiten Quartal 2021 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mit-arbeiter	Verfahrens-art[1)]	Verwalter	CRO
Saurer Spinning Solutions	595	1.250	SV	Dr. Dirk Andres *AndresPartner*	Dr. Alexander Höpfner *AC Tischendorf*
Abellio	512	3.100	SV	Dr. Rainer Eckert *Eckert Rechtsanwälte*	Prof. Dr. Lucas F. Flöther *Flöther & Wissing*
Kiel Montagebau	206	825	RI	Dr. Jörg Gollnick *Heidland Werres Diederichs*	
Saurer Technologies	134	590	vEV	Dr. Jan-Philipp Hoos *White & Case*	Tillmann Peeters *FalkenSteg*
Dachziegelwerke Nelskamp	120	624	SV	Dr. Frank Kebekus *Kebekus et Zimmermann*	Dr. Dirk Andres *AndresPartner*

Datenquelle: Research Falkensteg, unter Einbezug von www.insolvenz-portal.de, Creditreform und Statistisches Bundesamt; Datenstand Juli 2021

1) Verfahrensart bei Antrag: RI=Regelinsolvenz, vEV = vorläufige Eigenverwaltung, SV = Schutzschirmverfahren

Verfahrensausgänge im Überblick

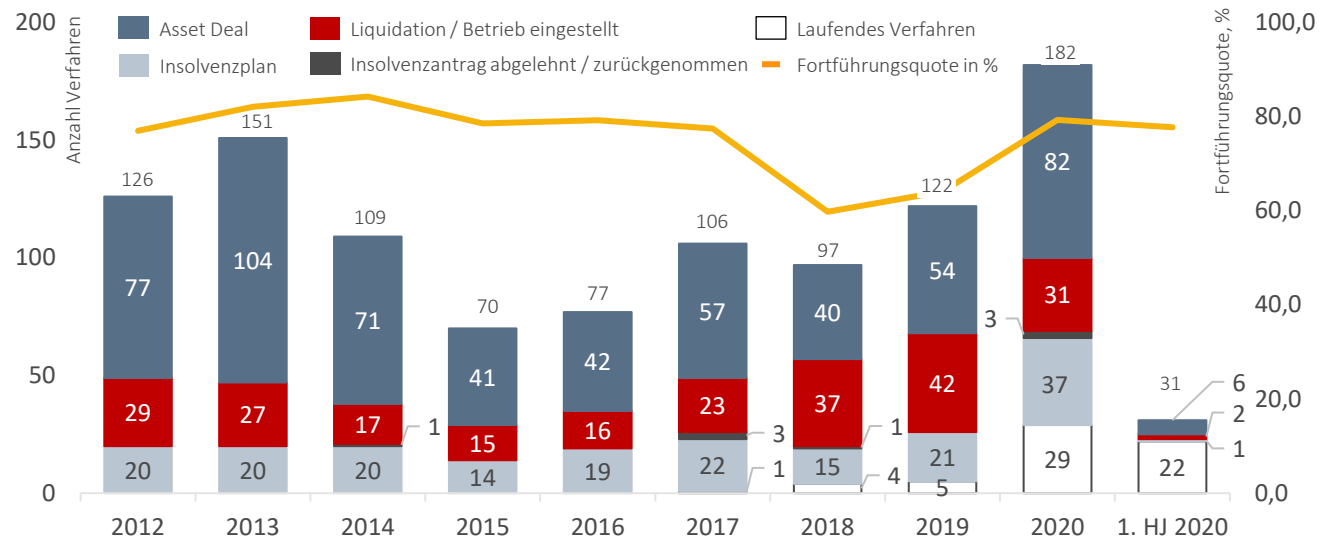
Asset Deal dominiert die Verfahrensabschlüsse

Die Abschlusszahlen für Verfahren aus dem Jahr 2020 nehmen weiterhin rasant zu. In 84 Prozent der 182 Fälle konnte bereits eine Lösung erreicht werden. Ein Jahr zuvor lag die Abschlussquote rund zwanzig Prozent niedriger. Im laufenden Jahr 2021 konnten erst neun der insgesamt 31 Verfahren (29 Prozent) beendet werden.

Obwohl die Distressed-Transaktionen durch die Pandemie deutlich erschwert wurden, dominiert der Asset Deal die Verfahrensausgänge. Fast 45 Prozent der insolventen Unternehmen gingen an einen Investor. Bei über zwanzig Prozent der Verfahren stimmten die Gläubiger einem Insolvenzplan zu. Lediglich 17 Prozent der Unternehmen mussten bisher liquidiert oder der Betrieb eingestellt werden.

Während der Unternehmensverkauf und der Insolvenzplan im Einzelhandel (jeweils 10 Verfahren) und im Fashion-Bereich (jeweils 13) als Verfahrensabschluss fast gleichauf liegen, wird der Asset Deal in den klassischen Branchen Automotive (27 Verkäufe bei 39 Verfahren), Maschinenbau (15 / 26) und Bau (10 / 20) bevorzugt. Die Planlösung erreicht in den drei Branchen gerade einmal einen Anteil zwischen acht und 15 Prozent.

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



Top 5 Verfahrensausgänge im zweiten Quartal 2021 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mit-arbeiter	Verfahrens-art[1)]	Ausgang	Verwalter	CRO
Veritas	537	4.400	RI	Asset Deal	Dr. Jan Markus Plathner *Brinkmann & Partner*	
Nanogate	240	1.800	SV	Asset Deal	Günter Staab *Staab & Kollegen*	Franz Abel, Matthias Bayer *Abel und Kollegen*
Hallhuber	197	2.050	vEV	Insolvenzplan Asset Deal	Dr. Christian Gerloff *Gerloff Liebler Rechtsanwälte*	Dr. Sven Tischendorf *AC Tischendorf*
Tally Weijl Retail	119	825	SV	Insolvenzplan	Dr. Holger Leichtle *Görg*	Martin Mucha *Grub Brugger & Partner*
Joh. Friedrich Behrens	118	441	vEV	Asset Deal	Dr. Christoph Morgen *Brinkmann & Partner*	Dr. Tjark Thies *Reimer Rechtsanwälte*

Datenquelle: Research Falkensteg, unter Einbezug von www.insolvenz-portal.de, Creditreform und Statistisches Bundesamt
Datenstand Juli 2021

1) Verfahrensart bei Antrag:
RI=Regelinsolvenz, vEV = vorläufige Eigenverwaltung, SV = Schutzschirmverfahren

Insolvenzverfahren des Quartals - Interview mit Dr. Jan Markus Plathner

Das Insolvenzverfahren der Veritas-Gruppe

Dr. Jan Markus Plathner (Insolvenzverwalter)

Brinkmann & Partner

Rechtsanwalt | Partner

Die Transformation macht vielen Automobilzulieferern zu schaffen. Die Veritas Gruppe entschied sich für den Weg einer Sanierung im Insolvenzverfahren. Nach einem intensiven weltweiten M&A-Prozess konnte ein Kaufvertrag mit HDT Automotive Solutions aus den USA geschlossen werden. Das Closing soll im November erfolgen. Veritas produziert zu 95 Prozent für den Antriebsstrang und ist daher vom Strukturwandel betroffen.

Was waren Ihre ersten Maßnahmen als vorläufiger Insolvenzverwalter?
Plathner: Wir hatten neben den üblichen Herausforderungen bei der Aufrechterhaltung der Lieferfähigkeit weitere Probleme zu bewältigen. Zum einen waren die Abrufe der Kunden aufgrund der Corona-Einschränkungen sehr volatil. Zum anderen war die Sicherung der Supply Chain ebenfalls aufgrund der Corona-Bedingungen sehr herausfordernd. Zum Beispiel war bei manchen Lieferanten die Kommunikation zu den Key Accounts durch den Lockdown schwieriger. Darüber hinaus hat uns die weltweite Liefersituation bei Rohstoffen, Komponenten oder Zukaufteilen immer wieder vor Herausforderungen gestellt. Ein weiteres Problem war, dass bei der Veritas ein Großteil des Managements bis sogar in die dritte Ebene nicht mehr vorhanden war, sodass geeignete Interimsmanager gefunden und installiert werden mussten.

Mit welchem Sanierungsbaukasten sind Sie vorgegangen?
Plathner: Wir haben verschiedene Wege des Exits verfolgt: Den Gesamtverkauf, den Verkauf einzelner Gruppengesellschaften bzw. operativer Einheiten mit einem in der Insolvenz entwickelten Entflechtungskonzept. Daneben haben wir aber auch an einem Konzept, das die Fortführung der Gruppe mit einem entsprechenden Restrukturierungskonzept im Insolvenzverfahren vorgesehen hätte, gearbeitet. Wir wollten darauf vorbereitet sein, dass kein Investor gefunden wird oder die Angebote zu schlecht gewesen wären. Ziel wäre es gewesen, die Gruppe später nach einer Aufhebung des Insolvenzverfahrens im Rahmen eines Insolvenzplanverfahrens zu veräußern. Im Hinblick auf das in manchen Branchen schwierige Investorenumfeld gehört es aus meiner Sicht mittlerweile zu den Standardaufgaben eines Insolvenzverwalters, solche Alternativkonzepte zu entwickeln.

Wie groß war letztendlich das Interesse bei den Investoren?
Plathner: Wir haben insgesamt ca. 170 Investoren angesprochen. 30 Investoren haben indikative Angebote abgegeben, die sich auf die einzelnen Teile aber auch auf die gesamte Gruppe bezogen haben. Letztendlich haben zwei Investoren finale Angebote zum Kauf der gesamten Gruppe abgegeben. HDT Automotive Solutions konnte sich am Ende durchsetzen. Eine Gruppengesellschaft, die Veritas Poppe GmbH, die auch im Bereich „Non Automotive“ tätig ist, wurde separat an die niederländische Elastofirm B.V. veräußert.

Welchen Einfluss hatte die Pandemie auf das Projekt?
Plathner: Erstaunlicherweise hatte Corona den Transaktionsprozess nicht wirklich behindert. Dafür gab es Hindernisse an anderer Stelle, denn die klassische Kommunikation zwischen Insolvenzverwalter und Mitarbeitern konnte nur sehr eingeschränkt stattfinden. Mein Dank gilt der Belegschaft, den Arbeitnehmervertretung und IG BCE, die trotz der widrigen Umstände durch ihren Einsatz und den konstruktiven Verhandlungen den Deal ermöglicht haben. Auch die Kunden haben uns sehr unterstützt.
Ein solcher Verkauf ist aber immer eine Teamleistung. Bei Brinkmann & Partner waren rund zwölf Anwälte tätig. Hinzu kamen noch Berater von GCP, Taylor Wessing, PwC und vor allem Jörg Brunner und sein Team von Lincoln International, die den Prozess zum Erfolg geführt haben.

Welche Zukunft hat Veritas?
Plathner: Die Veritas ist mit dem neuen strategischen Investor auf einem sehr guten Weg. Viele Unternehmen müssen die Transformation starten, um das Business an die neuen Gegebenheiten anpassen. Manchmal habe ich das Gefühl, dass einige Unternehmen noch im „Dornröschenschlaf“ verweilen. Oft kann man gerade bei mittelständischen Unternehmen diesen Prozess nicht neben dem ohnehin schwierigen „Alltagsgeschäft“ stemmen. Es ist wichtig, die Transformation jetzt sehr strukturiert und schnell zu beginnen. Betroffene Unternehmen benötigen einen „Think-Tank“ oft mit externen Profis, um eine zukunftsfähige Zielstruktur zu entwickeln. Manchmal muss man auch „out of the box“ denken.

Lieber Herr Dr. Plathner, herzlichen Dank für das Gespräch!

Veritas Gruppe

Kunststoffhersteller

Mitarbeiter	4.400
Umsatz	537 Mio. Euro
Insolvenz-antrag	30. April 2020

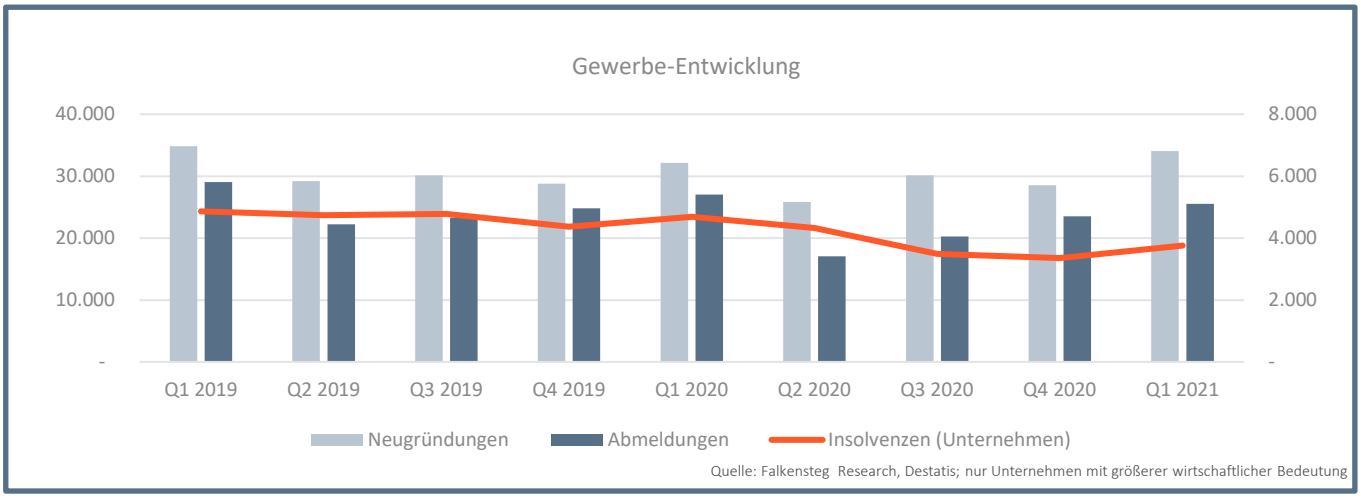
Erwerber im Asset Deal
HDT Automotive Solutions

Unternehmensgründungen wieder im Aufschwung

Die Corona-Pandemie hat sich auf die Gewerbeentwicklung nur dämpfend ausgewirkt. Nach einem Tiefflug im zweiten Quartal 2020 sind die Unternehmensgründungen inzwischen wieder auf dem Niveau von 2019. Rund 34.100 Anmeldungen in 2020 bedeuten ein Plus von 5,9 Prozent zum Vorjahr und ein leichtes Minus von zwei Prozent zum 1. Quartal 2019.

Bei den Abmeldungen verzeichnet das statistische Bundesamt sogar einen andauernden Abwärtstrend in den ersten Quartalen. Rund 25.500 Firmenlenker gaben in den ersten drei Monaten dieses Jahres auf. Noch vor der Coronakrise in 2020 meldeten immerhin 27.000 Unternehmer ihr Gewerbe ab. Das entspricht einem Rückgang von 5,6 Prozent. Die niedrigste Abmeldezahl gab es von April bis Juni 2020. Rund 17.000 Aufgaben bedeuten trotz einer der schwersten Wirtschaftskrisen einen Tiefstand.

Wie bei der bisher ausgebliebenen Insolvenzwelle dürften hinter dem Trend bei der Gewerbeentwicklung die staatlichen Hilfsmaßnahmen stehen. Für Kurzarbeit, KfW-Kredite, Bürgschaften, WSF und Hilfen stellte der Staat bis August 2021 insgesamt 153,1 Mrd. Euro zur Verfügung.

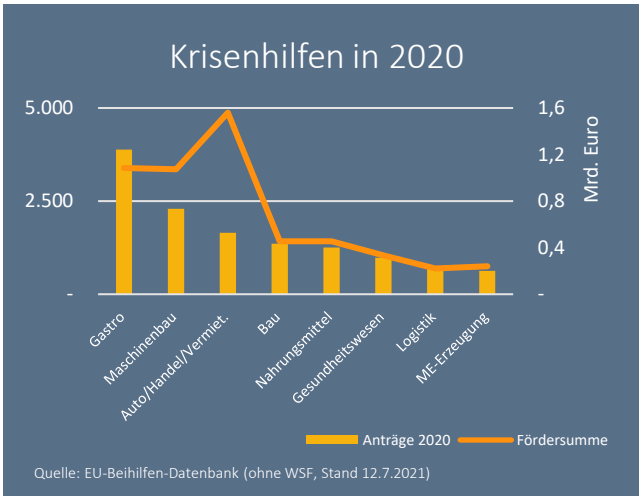


Quelle: Falkensteg Research, Destatis; nur Unternehmen mit größerer wirtschaftlicher Bedeutung

Staatliche Förderungen gegen Corona

Unternehmen aus der Gastronomie (3.881), dem Maschinenbau (2.292) und Automotive (1.655) haben laut EU-Beihilfen-Datenbank die meisten Anträge auf staatliche Corona-Förderungen in 2020 gestellt. Die drei Branchen erhielten zwischen einer und 1,5 Mrd. Euro aus den Bundes-Töpfen.

Die EU-Datenbank umfasst für das Vorjahr rund 28.000 Anträge mit einer Fördersumme von rund 24 Mrd. Euro. Damit dürften erst ein Drittel der Pandemie-Hilfen berücksichtigt sein. Die einzelnen Förderungen reichen von 10.000 bis 160 Mio. Euro. Dazu kommen noch die Kredit-Schwergewichte des Wirtschaftsstabilisierungs-fonds (WSF).



Quelle: EU-Beihilfen-Datenbank (ohne WSF, Stand 12.7.2021)

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, Hakan Yildirim, 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 Juli 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 Investorenseite (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