

5-nach-12 | FINANCE-INSOLVENZ-REPORT Q3 / 2021

DATENERHEBUNG UND BEARBEITUNG: FALKENSTEG



Bildquelle: Pixabay

DER INSOLVENZMARKT AKTUELL

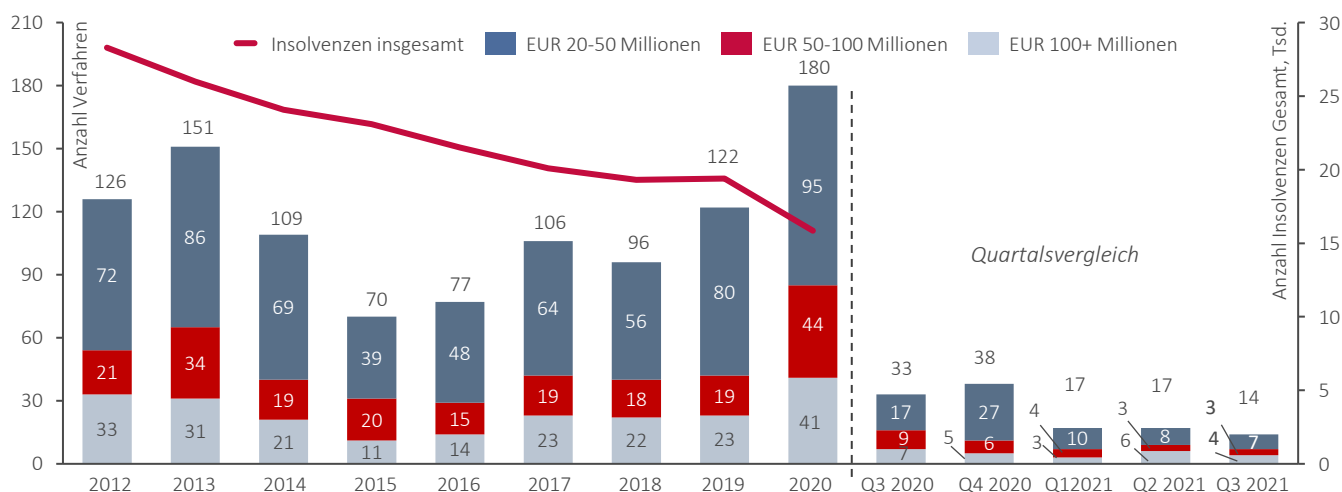
NOCH KEINE AUFWÄRTSBEWEGUNG BEI GROßINSOLVENZEN

Die Insolvenzanmeldungen für Unternehmen mit einem Umsatz größer 20 Mio. Euro liegen auch im dritten Quartal 2021 auf einem niedrigen Niveau. Gerade einmal 14 Anträge wurden zwischen Juli und September bei den Gerichten gestellt. Damit sanken die Tiefstände der vergangenen beiden Quartale mit jeweils 17 Verfahren weiter um rund 18 Prozent. Im Vorjahreszeitraum meldeten 33 Firmen eine Insolvenz an.

Eine Trendwende scheint sich allerdings im September anzukündigen. Neun der 14 Insolvenzen entfielen auf diesen Monat. Hauptgrund für die wirtschaftliche Schieflage waren Lieferengpässe in den globalen Wertschöpfungsketten sowie Preissteigerungen bei Rohstoffen und Energie, die nicht an Kunden weitergegeben werden können. Während der Einzelhandel und die Dienstleister gut über den Sommer kamen, ist das produzierende Gewerbe besonders betroffen. Hier stechen vier Automobilzulieferer heraus, die alle einen Umsatz von mehr als 100 Mio. Euro erwirtschaften und damit zu den größten Insolvenzen in diesem Quartal gehören.

Auffallend ist die Entwicklung in der Verfahrensart. In den Vorquartalen waren die Eigenverwaltungsverfahren meist gleichauf mit einem Regelverfahren. Im dritten Quartal 2021 wurde von den 14 Verfahren bei elf Anträgen die klassische Regelinsolvenz angeordnet.

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



Top 5 Insolvenzanträge im dritten Quartal 2021 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mit-arbeiter	Verfahrens-art ¹⁾	Verwalter	CRO
Bolta-Werke	186	1.041	RI	Volker Böhm Schultze & Braun	
Heinze-Gruppe	112	1.212	RI	Dr. Bero-Alexander Lau White & Case Stephan Höltershinken Höltershinken & Kollegen	
A-Kaiser	108	530	RI	Dr. Michael Jaffé Jaffé	
Emil Bucher	100	226	RI	Michael Pluta Pluta	
Kleeschulte	85	49	vEV	Dr. Yorck Tilman Streitböcker Streitböcker	Stefan Meyer Pluta

VERFAHRENSAUSGÄNGE IM ÜBERBLICK

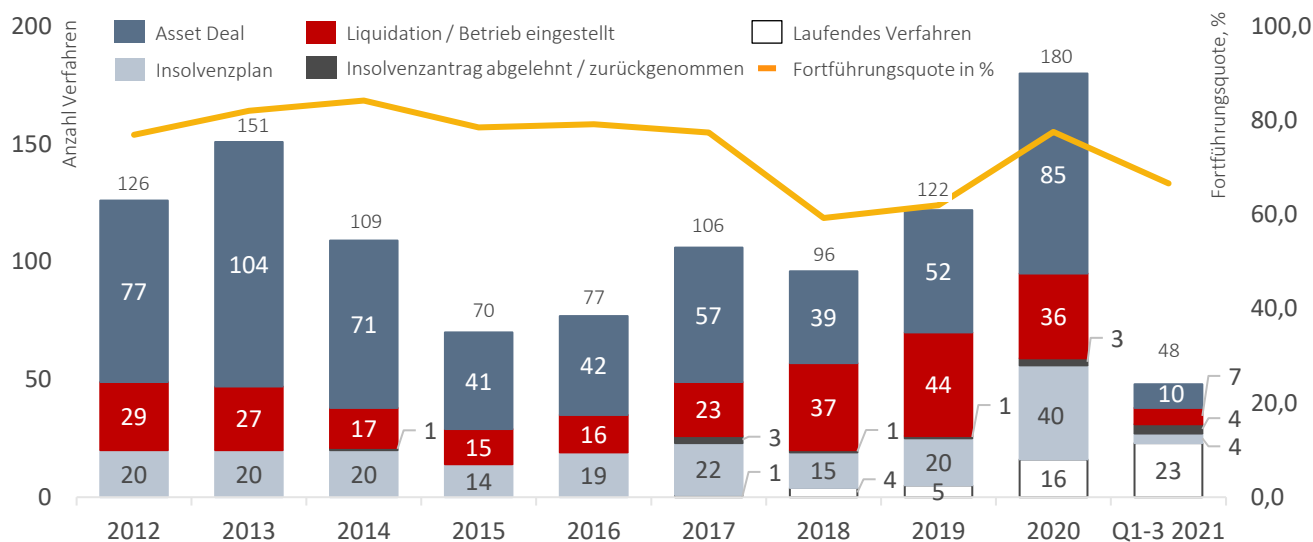
ZWEITE CHANCE DURCH UNTERNEHMENSVERKAUF

180 Unternehmen mussten im vergangenen Jahr einen Insolvenzantrag stellen. Bis zum Oktober 2021 erhielten davon 125 Firmen eine zweite Chance. Sie wurden entweder an einen Investor veräußert (85) oder konnten sich durch einen Insolvenzplan sanieren (40). Die Rettungsquote ist mit 69 Prozent ungewöhnlich hoch. In den Vorjahren wurden lediglich rund 60 Prozent der Unternehmen fortgeführt. Zudem kann die Quote noch steigen, da 16 Verfahren weiterhin ohne eine Lösung sind.

Mit der Insolvenz kam für 36 Unternehmen aber auch das endgültige Aus. Sie wurden liquidiert, stellten ihren Betrieb bereits ein oder meldeten Masseunzulänglichkeit an. Drei Unternehmen nahmen ihren Antrag wieder zurück.

Bereits in 25 Verfahren aus diesem Jahr konnte eine Lösung gefunden werden. Zehn Unternehmen wurden verkauft, bei vier Firmen stimmten die Gläubiger einem Insolvenzplan zu, sieben Antragsteller stellten ihren Betrieb ein und vier Verfahren wurden zurückgenommen. Die Verfahrensausgangsquote ist in diesem Jahr mit 53 Prozent besonders hoch. In den Vorjahren waren zu diesem Zeitpunkt gerade einmal 44 Prozent (2020) bzw. 42 Prozent (2019) der Verfahren beendet.

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



Top 5 Verfahrensausgänge im dritten Quartal 2021 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mitarbeiter	Verfahrensart ¹⁾	Ausgang	Verwalter	CRO
Saurer Spinning Solutions	594	1.252	SV	Antrag zurückgenommen	Dr. Dirk Andres AndresPartner	Dr. Sven Tischendorf Dr. Alexander Höpfner ACT Insolvenz
Adler Modemärkte	495	3.500	vEV	Asset Deal	Tobias Wahl Anchor	Dr. Christian Gerloff Gerloff Liebler
Kiel Industrial Service	207	1.200	RI	Asset Deal	Dr. Jörg Gollnick Heidland Werres Diederichs	
Saurer Technologies	134	590	vEV	Antrag zurückgenommen	Dr. Jan-Philipp Hoos White & Case	Tillmann Peeters FalkenSteg
SoProNem	90	290	RI	Betrieb eingestellt	Stephan Michels Michels Vorast Insolvenzverwaltung	

INSOLVENZVERFAHREN DES QUARTALS - INTERVIEW MIT HENDRIK GITTERMANN

DAS INSOLVENZVERFAHREN DER NOBISKRUG GMBH



Hendrik Gittermann
(Insolvenzverwalter)

Reimer Rechtsanwälte

Rechtsanwalt | Fachanwalt für
Insolvenzrecht



NOBISKRUG

Nobiskrug GmbH

Schiffsbau

Mitarbeiter 350

Umsatz 43 Mio. Euro

**Insolvenz-
antrag** 12. April 2021

Erwerber im Asset Deal
Flensburger Schiffbau-
Gesellschaft

Nobiskrug – der Name klingt in der maritimen Welt wie im Autobau der von Rolls-Royce. In der Werft werden Luxusjachten gebaut. Jeder Meter Schiffslänge kostet rund eine Mio. Euro. Dennoch sind die Rendsburger Schiffsbauer Mitte 2021 in wirtschaftliche Schieflage geraten. Insolvenzverwalter Hendrik Gittermann (Reimer) übernahm das Ruder mit klarem Kurs: schnell einen Investor zu finden.

Welchen Eindruck hatten Sie bei Ihrem ersten Besuch von Nobiskrug?

Ich habe das Unternehmen bereits während meines Referendariats kennengelernt. Seither hat sich viel verändert. Erst 2000 kam die Spezialisierung auf Luxusjachten. Da ist der Markt sehr klein, aber er zieht mittlerweile an. Das Verfahren war durch seine Internationalität geprägt. Der Mutterkonzern sitzt im Libanon, die Beteiligten agieren aus Frankreich heraus, es wurden zahlreiche ausländische Subunternehmer beschäftigt und kein Kunde kommt aus Europa.

Welche Schritte haben Sie nach der Antragstellung unternommen?

Beim Megajachtbau ist der Vorlauf gewaltig. Meist vergehen mehrere Jahre, in denen verhandelt, designt und konstruiert wird, bevor sich der Schiffseigner zum Kauf entscheidet. Zunächst ermittelten wir den wirtschaftlichen Stand und die Fortführbarkeit jedes einzelnen Projektes. Doch wir erkannten schnell, dass ohne die Zugeständnisse der Auftraggeber eine Fortführung nicht möglich gewesen wäre. Bereits wenige Tage nach der Antragsstellung fanden wir mit zwei Eignern jedoch eine Lösung, sodass wir auf der Werft ohne Unterbrechung weiterarbeiten konnten. Das war essenziell, denn die Monaco Yacht Show stand Ende September an. Wir wollten zeigen, dass Nobiskrug weiterhin lieferfähig ist, und die Hybrid-Superjacht Artefact ausstellen. Dennoch war klar, eine Zukunft gab es nur mit einem Investor.

Mit drei Monaten war der M&A-Prozess sehr kurz. Was forcierte den Verkauf?

Der Schiffsbau ist hier im Norden sehr emotional besetzt. Somit war die Insolvenz sehr medienwirksam und wir sahen uns einem erheblichen Druck vieler Stakeholder ausgesetzt. Da waren die hoch qualifizierten Mitarbeiter, die bei einer langen Hängepartie ohne Umschweife einen anderen Arbeitsplatz gefunden hätten. Auch die Politik hatte einen hohen Informationsbedarf, da Nobiskrug auch die Schleusentore für den Nord-Ostsee-Kanal wartet und nach Kollisionen repariert. Für diesen Bereich führen wir noch Verkaufsverhandlungen. Letztendlich wollten auch die Kunden wissen, wie es in ihren Projekten weitergeht. Diese teilten sich in zwei Gruppen auf. Die einen warteten auf den Investor. Die anderen legten den Fokus auf eine schnelle Fertigstellung.

Wer unterstützte Sie im Prozess?

PwC mit seinem Maritimen Kompetenzzentrum in Hamburg war als M&A-Berater optimal aufgestellt. Zudem haben mich Taylor Wessing und einige kleine Kanzleien, die im maritimen Recht zuhause sind, beraten – darunter Dr. Stefan Rindfleisch (Ehlermann Rindfleisch Gadow) und Henrike Koch (KDB.legal). Mein Dank gilt aber auch meinem Team von Reimer. Teilweise waren zwölf Berufsträger in dem Verfahren tätig.

Zusammen mit PwC haben wir rund 150 Interessen angesprochen – Strategen und Finanzinvestoren. Doch bei der Dauer eines Schiffsbauprojektes konnten wir die Finanzinvestoren nicht begeistern. Wir haben dann mit einer Handvoll Strategen intensiv verhandelt. Mit jedem hätten wir abschließen können.

Am Ende ist es die Flensburger Schiffbau-Gesellschaft (FSG) geworden. Warum haben Sie sich für den Investor Lars Windhorst entschieden?

Das Paket von Tennor/FSG/Windhorst war das attraktivste für die Gläubiger und Arbeitnehmer. Weiterhin spielte nicht nur das Ergebnis eine Rolle, sondern auch die Transaktionssicherheit. Tennor hat sich sehr professionell präsentiert. Sie haben ein gutes Konzept vorgelegt und einige Verfahrensbeteiligte für sich begeistern können. Lars Windhorst hat immer wieder sein langfristiges Engagement betont und deutlich gemacht, dass seine Kunden auch zur Klientel der Nobiskrug gehören. Ich glaube, er hat eine persönliche Leidenschaft für das Thema.

Lieber Herr Gittermann, herzlichen Dank für das Gespräch!

AUTOMOBILZULIEFERER UNTER DRUCK – FEHLENDE TEILE UND EXPLODIERENDE PREISE

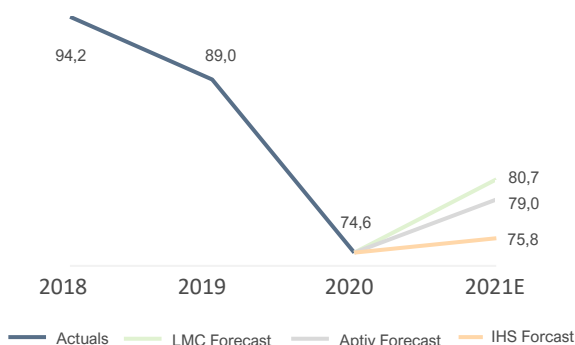
Stahl, Halbleiter, Magnesium – wegen der Lieferengpässe stehen die Bänder in der Autoindustrie immer wieder still. Über elf Millionen Fahrzeuge sollen in diesem Jahr weniger gebaut werden als Anfang des Jahres geplant. Die auf unbestimmte Zeit verschobenen Abrufe der OEM betreffen dann alle Zulieferer.

Eine Entspannung ist derzeit nicht in Sicht, so eine DIHK-Umfrage: Neun von zehn Unternehmen melden einen erheblichen Mangel an Vorprodukten. Zudem treiben die Engpässe die Preise nach oben. Die Kosten für Stahl oder Halbleiter stiegen gegenüber dem Vorjahr fast um die Hälfte – bei Magnesium kletterten sie allein im Sep-

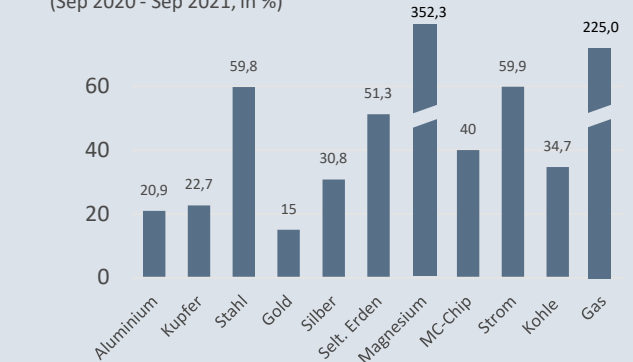
tember um 85 Prozent. Inzwischen fällt der Preis wieder, da China die Produktion wieder aufgenommen hat. Die Versorgungsknappheit wird sich bei vielen anderen Materialien jedoch bis in das kommende Jahr fortsetzen. Überdies verteuern sich Strom und Gas.

Im Spannungsfeld mit der historisch schwachen Profitabilität bei gleichzeitig hohem Verschuldungsgrad könnte die aktuelle Abruferosion und die Kostensteigerungen genau die eine Krise zu viel sein. Der Konsolidierungsdruck wird so weiter zu nehmen. Weitere Details zur Stimmungslage in der Automobilproduktion liefert der FalkenSteg Automotive Snapshot ([Download](#)).

Prognose zur weltweiten Autoproduktion aufgrund der Chipkrise (in Mio. Einheiten)



Preissteigerung Commodities (Sep 2020 - Sep 2021, in %)



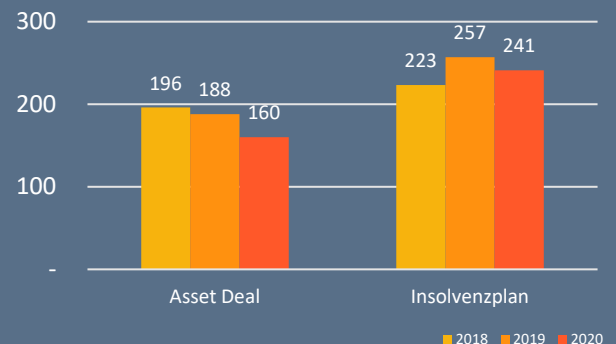
Quellen: Falkensteg, IHS Markit, LMC-Automotive, Aptiv PLC, Commerzbank, Destatis, vbw, DERA

INSOLVENZVERFAHREN ENDEN SCHNELLER

Die Zeit zwischen der Beantragung einer Insolvenz und dem Verfahrensausgang vergeht immer schneller. Trotz der Corona bedingten Schwierigkeiten ging ein insolventes Großunternehmen (Umsatz > 20 Mio. Euro) im vergangenen Jahr nach rund 160 Tagen an einen neuen Eigentümer. Der Insolvenzplan benötigt zweieinhalb Monate (241 Tage) länger.

In den Jahren zuvor dauerte ein Insolvenzverfahren mit einem Asset Deal im Durchschnitt rund 188 Tage (2019) bzw. 196 Tage (2018). Die Planlösung fand im Jahr 2019 erst nach 257 Tagen einen Abschluss. 2018 hoben die deutschen Amtsgerichte ein Planverfahren schon nach 223 Tagen auf.

Verfahrensdauer (in Tagen)



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: 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 Oktober 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