

5-NACH-12

INSOLVENZREPORT Q2/2024

Top-Zahlen des Quartals

Insolvenzzahl mit leichten Minus

Weiterhin deutliches Plus im Langzeitverlauf



Asset Deals dominieren

Positive Lösungen nehmen wieder zu



Geopolitik heizt Logistikkosten an

Seefrachtraten um 383 Prozent seit Januar gestiegen



Im Interview

Jürgen Matthes (Institut der deutschen Wirtschaft (IW Köln))



Schlüsselindustrien
kämpfen gegen
geopolitische Risiken

INSOLVENZMARKT AKTUELL

Großinsolvenzen mit leichtem Rückgang, aber im Halbjahreshoch

Die Zahl der Insolvenzen von Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 20 Millionen Euro bleibt im zweiten Quartal 2024 weiterhin hoch. Mit 43 Anträgen ist zwar ein Rückgang um einen Fall gegenüber dem Vorquartal zu verzeichnen, der Fünfjahresdurchschnitt liegt jedoch bei lediglich 35 Insolvenzen. Ebenso sind die Antragszahlen zum Vorjahreszeitraum um zehn Prozent gestiegen. Damals mussten 39 Unternehmen einen Insolvenzantrag stellen.

Deutlich über dem Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre entwickelten sich die Halbjahreszahlen. Mit insgesamt 87 Großinsolvenzen übertreffen die ersten sechs Monate dieses Jahres die Langzeitbetrachtung um 21 Fälle (32 Prozent). Lediglich im ersten Coronajahr 2020 gab es mit 110 Anträgen mehr Insolvenzen pro Halbjahr.

In der Umsatzgrößenklasse 20-50 Mio. Euro sind die Antragszahlen weiterhin rückläufig. Bereits im Vorquartal gingen die Fälle um fünf auf 26 zurück. Im zweiten Quartal setzte sich der Abwärtstrend fort. Lediglich 22 Unternehmen in dieser Umsatzklasse mussten den Gang zum Insolvenzgericht antreten. Dagegen stiegen die Anträge in der Klasse 50-100 Mio. Euro wieder von zehn auf 13. In der Umsatzklasse über 100 Mio. Euro blieb die Fallzahl dagegen mit acht Insolvenzen unverändert.

Die Eigenverwaltung und der Schutzschirm werden immer seltener genutzt. Nur jedes dritte Verfahren wird mit den Sanierungsinstrumenten beantragt. Vor einem Jahr lag die Quote im zweiten Quartal noch bei 45 Prozent.

In der Branchenauswertung der Großverfahren haben die Automobilzulieferer nach einem Anstieg von vier auf sechs Anträge gegenüber dem Vorquartal wieder die Spitze übernommen. Es folgen der Einzelhandel, die Modeunternehmen und die Gebäudebranche mit jeweils fünf Verfahren. Der Gesundheitssektor hat sich mit drei Anträgen wieder normalisiert. Die Immobilienbranche brach im zweiten Quartal von zehn auf null Fälle ein.

43 Großinsolvenzen im 2. Quartal

23 Prozent über Fünfjahresdurchschnitt



Eigenverwaltungen gehen zurück

Nur noch ein Drittel nutzt das Sanierungsinstrument

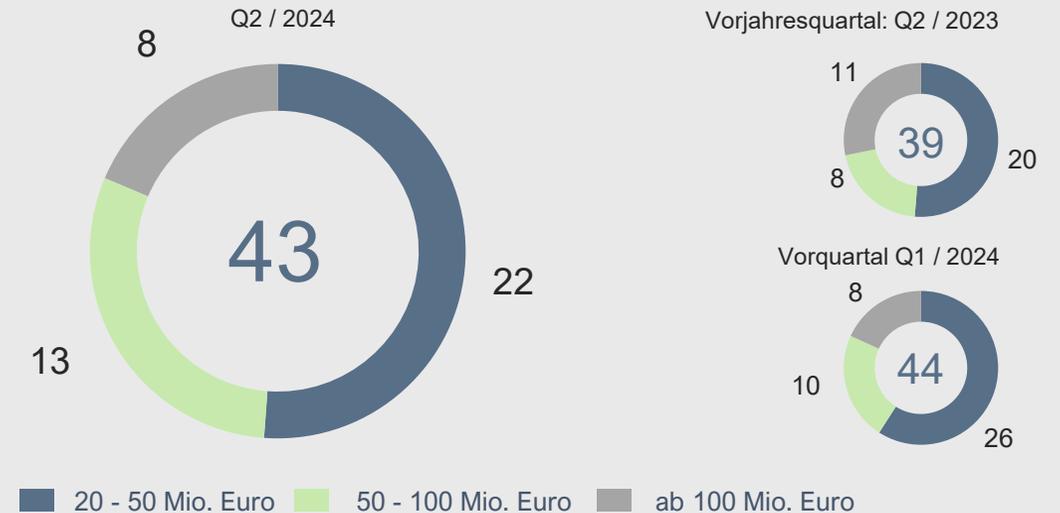


Automotive wieder an der Spitze

Einzelhandel, Mode und Gebäudebranche folgen

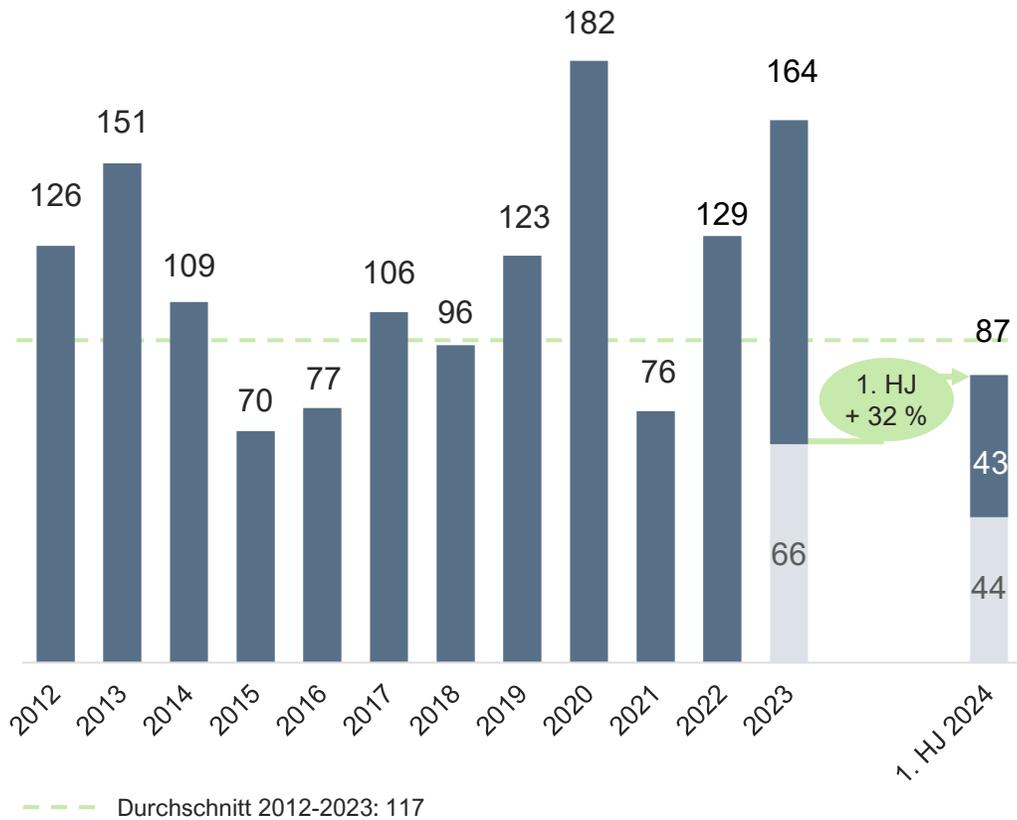


Insolvenzanträge nach Umsatz



INSOLVENZMARKT AKTUELL

Insolvenzanträge



Top-Verfahren (Q2 / 2024)

Unternehmen	Umsatz (Mio. €)	Mit- arbeiter	Verfahren ¹⁾	Verwalter	CRO / Berater
FTI Touristik	3.768	11.000	RI	Axel. W. Bierbach (Müller-Heydenreich Bierbach)	
Weltbild-Gruppe	600 *	1.257	RI	Christian Plail (Schneider Geiwitz & Partner)	
Esprit Europe	425	1.500	vEV	Prof. Dr. Lucas F. Flöther (Flöther & Wissing)	Dr. Christian Gerloff, Christian Stoffler (Gerloff, Liebler)
Stute-Gruppe	234	600	vEV	Stefan Meyer (Pluta)	Jan Hendrik Groß (Ebner Stolz)
Franken Guss / Sachsen Guss	231	1.500	SV	Rüdiger Weiß (Wallner Weiß)	Dr. Sebastian Braun (RKGB)

1) Verfahrensart bei Antrag: RI=Regelinsolvenz, vEV = vorläufige Eigenverwaltung, SV = Schutzschirmverfahren;
 2) Umsätze/Mitarbeiter teilweise geschätzt.
 *Umsatz WB D2C Group

INSOLVENZMARKT AKTUELL

Erfolgreiche Fortführungen insolventer Unternehmen nehmen wieder zu

Die Zahl der erfolgreichen Verfahrensausgänge konnte sich im zweiten Quartal 2024 zwar leicht verbessern, bleibt aber mit 19 Lösungen, zwei mehr als im Vorquartal, weiterhin auf niedrigem Niveau. Geprägt wurden die erfolgreichen Fortführungen durch insgesamt 16 Asset Deals. Die Verkäufe aus der Insolvenz stiegen im zweiten Quartal um 45 Prozent. Die Insolvenzplanlösungen haben sich dagegen von sechs auf drei halbiert.

Leicht rückläufig ist die Zahl der Verfahren, in denen das endgültige Aus droht. Sieben Unternehmen mussten ihren Geschäftsbetrieb vorzeitig einstellen – ein Minus von zwei Fällen im Vergleich zum Vorquartal. Die Anzeigen über die Masseunzulänglichkeit stiegen dagegen von zwei auf drei. Damit liegt die Zahl der Unternehmen, die nur noch geringe Überlebenschancen haben, im zweiten Quartal 2024 bei zehn Verfahren und nähert sich wieder dem Fünfjahresdurchschnitt von neun negativen Lösungen an.

Bei den umsatzstärksten Verfahrensausgängen im zweiten Quartal 2024 dominieren die Asset Deals die Liste der Top 5. Vier der fünf insolventen Unternehmen fanden einen neuen Eigentümer - darunter SportScheck, Gigaset, die Eisenwerke Hasenclever und die Deutsche Coniferie Group (DKG). Cisalfa Sport, der größte Sportfachhändler in Italien, erhielt den Zuschlag für SportScheck. Gigaset bekommt mit Vtech einen neuen Eigentümer aus China, der die Produktionsanlagen in Bocholt übernehmen will. Die Gießerei-Gruppe DiHAG übernimmt den Automobilzulieferer Hasenclever aus Battenberg. Und die drei Marken Hussel, Arko und Eilles der DKG sollen nach dem Kauf durch die Viba Sweet erhalten bleiben.

Weiter stieg die Rettungsquote der 164 Unternehmen, die im Jahr 2023 Insolvenz anmelden mussten (siehe Grafik rechts), von 30 auf 38 Prozent (30. Juni). Von den 87 Unternehmen, die in diesem Jahr einen Insolvenzantrag stellen mussten, konnte bereits fünf gerettet werden. Die Rettungsquote liegt bei 5,7 Prozent und damit zwei Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert.

Asset Deals dominieren

Insolvenzpläne von sechs auf drei gefallen



Betriebseinstellungen nehmen ab

Anzeigen der Masseunzulänglichkeit steigen wieder

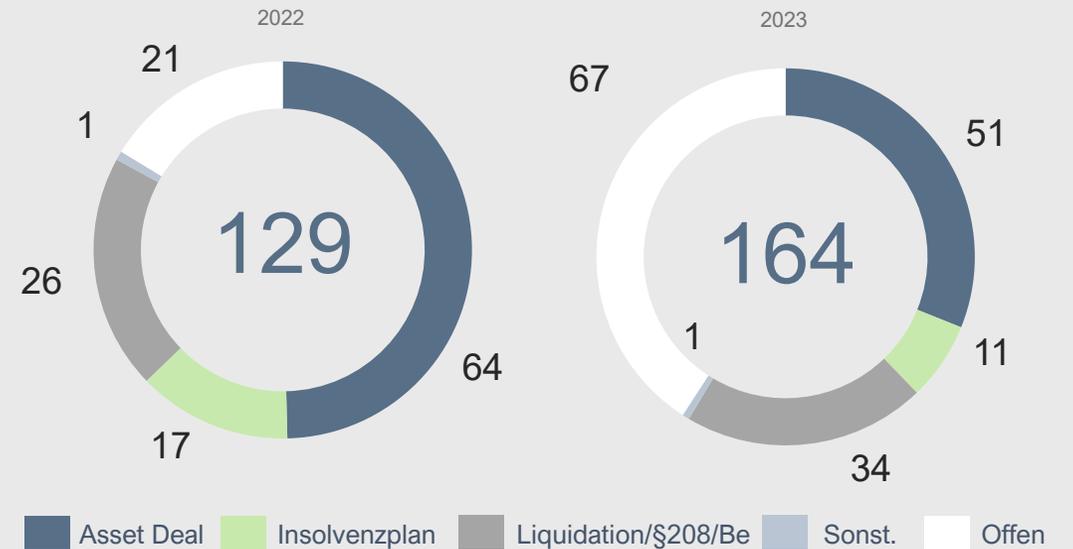


Rettungsquote mit Gegenwind

2023: Neun Prozentpunkte hinter Vorjahreswert

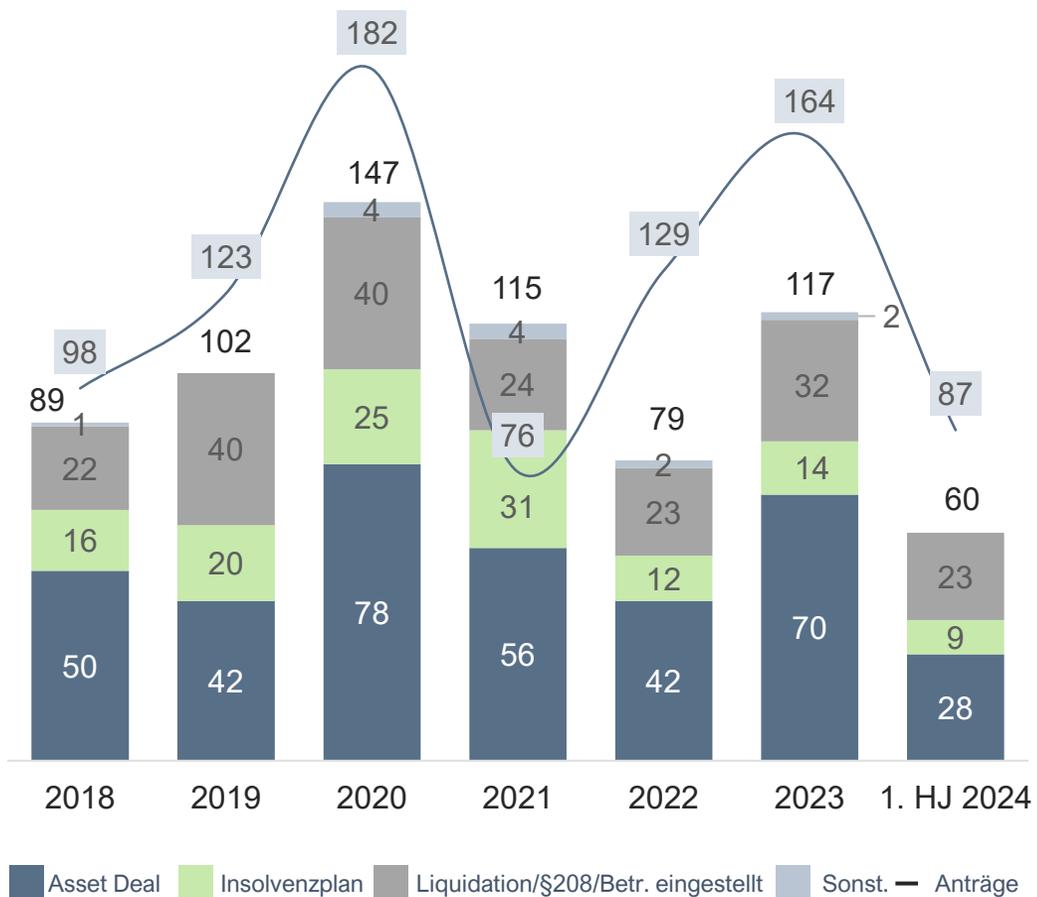


Verfahrensausgänge (nach Antragsjahr)



INSOLVENZMARKT AKTUELL

Verfahrensausgänge (nach Lösungsdatum)



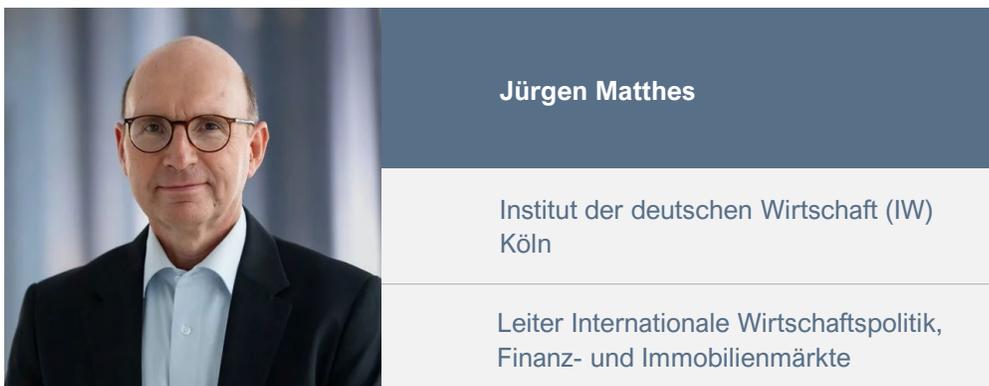
Top-Ausgänge (Q2 / 2024)

Unternehmen	Umsatz (Mio. €)	Mit-arbeiter	Verfahren ¹⁾	Ausgang	Verwalter	CRO / Berater
SportScheck	354	780	RI	Asset Deal	Axel. W. Bierbach (Müller-Heydenreich Bierbach)	
Gigaset	241	850	RI	Asset Deal	Dr. Markus Wischemeyer (White & Case)	
Eisenwerk Hasenclever	171	840	RI	Asset Deal	Martin Mucha (Grub Brugger)	
MWS Westfalen Werke NDS	141	1.055	RI	Betrieb eingestellt	Dr. Christoph Morgen (Brinkmann)	
DCG Deutsche Confiserie Group	87	1.360	RI	Asset Deal	Dr. Dietmar Penzlin (Schmidt-Jortzig Petersen Penzlin)	

1) Verfahrensart bei Antrag: RI=Regelinsolvenz, vEV = vorläufige Eigenverwaltung, SV = Schutzschirmverfahren; 2) Umsätze/Mitarbeiter teilweise geschätzt.

INTERVIEW DES QUARTALS

Schlüsselindustrien kämpfen gegen geopolitische Risiken



Der schwelende Nahostkonflikt, die US-Wahlen oder die Abhängigkeit von China – geopolitische Themen belasten die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. Das auf Industrie und Export basierende deutsche Geschäftsmodell gerät ins Wanken, und gerade global agierende Mittelständler blenden die Risiken oft aus. Jürgen Matthes, Leiter Intern. Wirtschaftspolitik am IW Köln, sieht das Derisking als klare Aufgabe der Unternehmen. Der Staat müsse aber dort eingreifen, wo der Markt versagt oder die Anreize falsch gesetzt sind, damit Unternehmen neue Handelswege gehen können.

Wo steht die deutsche Wirtschaft im globalen Wettbewerb?

Jürgen Matthes: Wir erleben derzeit einen toxischen Mix aus höheren Energie- und Verbraucherpreisen, einem weltweiten Nachfrageeinbruch, geopolitischen Risiken und nationalen

Problemen wie hohen Arbeitskosten sowie enormen Bürokratie- und auch Steuerlasten. Diese Faktoren belasten die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands erheblich. Hinzu kommen noch die vier großen disruptiven „Ds“ – Dekarbonisierung, Deglobalisierung, demografischer Wandel und digitale Transformation. Besonders energieintensive Branchen sind stark belastet. Auch die Autoindustrie ist unter enormen Druck, weil ihr komparativer Vorteil, der Verbrennungsmotor, verloren geht. Und selbst dem Maschinenbau und der Elektroindustrie geht es nicht wirklich gut, obwohl sie eigentlich von der grünen Transformation profitieren sollten. Daher schwächt die Industrieproduktion immer mehr. Und dann sind da noch die internationalen Risikofaktoren: Lieferketten in autokratischen Staaten können unzuverlässig werden, ein möglicher Konflikt um Taiwan und eine Rückkehr von Donald Trump ins Weiße Haus könnten die Exporteure erheblich treffen. Kurzum: Die Stimmung ist so schlecht wie lange nicht mehr.

Worauf müssen sich deutsche Unternehmen nach den US-Wahlen einstellen?

Eine Rückkehr Trumps würde die Handelsbeziehungen mit den USA verschlechtern. Er hat angekündigt, die Zölle auf Importe aus allen Ländern auf zehn Prozent zu erhöhen (Anstieg um rund 7,5 Prozentpunkte), was gegen die Welthandelsregeln verstoßen würde. Die EU müsste mit Gegenmaßnahmen reagieren, in der Hoffnung, die Zölle abwenden zu können, denn Trump versteht nur die Sprache der Stärke. Besonders betroffen wären exportabhängige Schlüsselindustrien wie Maschinenbau, Automobilindustrie und Elektrotechnik. Dies könnte aber auch den Anreiz für diese Branchen erhöhen, Produktionsstätten in den USA aufzubauen, um Handelsbarrieren zu umgehen. Das würde letztlich auch unserer heimischen Wirtschaft schaden und wäre eine paradoxe Belohnung für Trumps Pläne.

Die Stimmung ist so schlecht wie lange nicht mehr

Wie werden sich die Beziehungen mit Kamala Harris als US-Präsidentin ändern?

In der Handelspolitik wird sich kaum etwas ändern. Als Vizepräsidentin hat Harris die globalisierungskritische Linie der Biden-Administration mitgetragen, die auf den Schutz der heimischen Wirtschaft abzielt. Sicher ist, dass es weiterhin kein transatlantisches Freihandels-

INTERVIEW DES QUARTALS – JÜRGEN MATTHES

abkommen geben wird. Anders als Trump hat die Biden-Administration aber viel stärker auf transatlantische Kooperation gesetzt, etwa durch den Mitte 2021 gegründeten Handels- und Technologierat. Allerdings hat der „Inflation Reduction Act“ (IRA) für Verstimmung gesorgt. Das Klimaschutzprogramm wird teilweise als protektionistisch angesehen, da es gewisse Zugangsbeschränkungen für ausländische Exporteure enthält.

Aber deutsche Waren bekommen keine Zuschüsse, weil die Produkte in den USA gefertigt werden müssen!

Das stimmt zumindest teilweise, aber ich halte die Kritik am IRA für weit überzogen. Biden hat zusätzliche Staatsausgaben für die Klimatransformation bewilligt, das ist eine sehr gute Nachricht. Zwar hat er dafür gesorgt, dass ein erheblicher Teil des Geldes in den USA bleibt. Aber trotz der Hürden können deutsche Zulieferer letztlich von der deutlich höheren Nachfrage profitieren, wenn in den USA viele neue Anlagen für den Klimaschutz gebaut werden. Zudem gibt es pragmatische Lösungen. Auch europäische E-Autos können als Leasingfahrzeuge inzwischen von den Steuernachlässen partizipieren. Die deutsche Autoindustrie nutzt dieses Modell intensiv. Trump dürfte solche Lösungen zurücknehmen. Er will den IRA sogar ganz stoppen. Doch das dürfte nicht leicht werden, da auch republikanisch geführte Bundesstaaten erhebliche finanzielle Unterstützung erhalten.

Welchen Einfluss werden die USA auf die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und China nehmen?

Die USA haben bereits unter Präsident Biden eine härtere Linie gegenüber China eingeschlagen, insbesondere durch Sanktionen im Halbleiterbereich und Einschränkungen bei Technologien wie Künstlicher Intelligenz. Diese Maßnahmen zielen darauf ab, die wirtschaftliche Sicherheit der USA zu stärken. Sie sollen Chinas Zugang zu kritischen Technologien einschränken, weil solche Technologien auch das chinesische Militär stärken würden. Das wird weitergehen und sich bald auch auf US-Investitionen in China beziehen. Europäische Unter-

nehmen müssen sehr genau auf diese US-Vorgaben achten, um nicht dagegen zu verstoßen. Auch die deutsche Bundesregierung sollte aus sicherheitspolitischen Interessen Investitionen chinesischer Firmen in die kritische Infrastruktur unterbinden und beim Transfer militärisch sensibler Technologien durch deutsche Unternehmen in China genauer hinschauen. Ein Auseinanderdriften der US-amerikanischen und deutschen China-Interessen könnte sekundäre US-Sanktionen nach sich ziehen. So könnte der US-Markt für deutsche Unternehmen gesperrt werden, die an China kritische Produkte liefern. Es ist daher im deutschen und europäischen Interesse, hier eigene Regeln zu beschließen, um nicht von den USA und vor allem einer möglichen Trump-Administration vor sich hergetrieben zu werden.

„Um kurzfristig andere Handelswege zu etablieren, fehlen oft die Möglichkeiten

Wie gut sind deutsche Unternehmen auf geopolitische Risiken vorbereitet?

Derisking ist zunächst mal Aufgabe der Unternehmen. Aber oft mangelt es an Möglichkeiten, um kurzfristig andere Handelswege zu etablieren. Teils scheint aber auch der Wille zu fehlen, höhere Kosten für mehr Sicherheit in der Lieferkette auszugeben. Eine IW-Umfrage zeigt, dass viele Unternehmen gar nicht planen, ihre Abhängigkeit von China zu reduzieren. Wenn aber Marktmechanismen versagen, dann können staatliche Eingriffe notwendig werden, um geopolitische Risiken ausreichend einzuhegen. Freihandelsabkommen mit Ländern wie Indien oder Indonesien würden helfen. Denkbar wären auch Handelsbarrieren für chinesische Produkte oder die Förderung einer strategischen Bevorratung. Es ist jedoch wichtig, nicht in den Reflex zu verfallen, alles selbst machen zu wollen und dabei hohe Subventionen zu verschwenden.

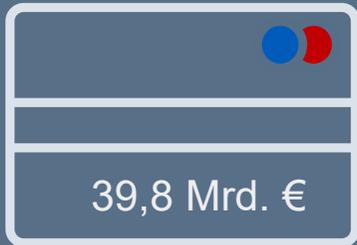
Herr Matthes, vielen Dank für das Interview.

UNTERNEHMENSFINANZEN

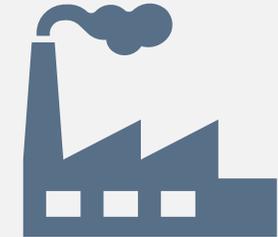
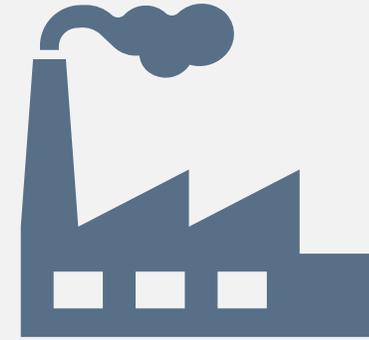
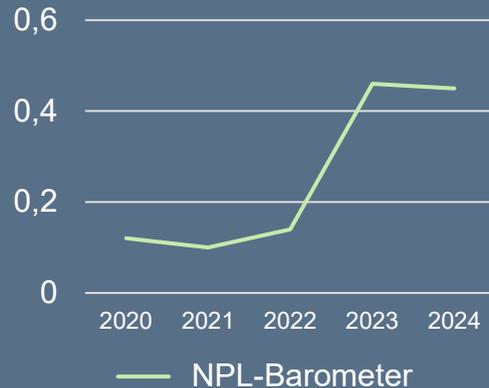
Faule Kredite nehmen wieder zu

Die notleidenden Kredite (NPLs) nehmen wieder zu. Das NPL-Barometer Sommer 2024 der BKS und der Frankfurt School of Finance & Management zeigt einen deutlichen Anstieg auf 0,45, knapp unter dem Rekordhoch von 0,46 im Herbst 2023. Besonders ausfallgefährdet seien Projektentwickler und Bauträger. Auch bei Krediten an kleinere Unternehmen werden steigende NPL-Quoten erwartet.

Die European Banking Authority meldete für März 2024 NPL-Bestände deutscher Banken in Höhe von 39,8 Milliarden Euro. Das ist ein Plus von 8 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr. Trotz des Anstiegs liegt die NPL-Quote in Deutschland mit 1,32 Prozent noch unter dem EU-Durchschnitt von 1,86 Prozent. Als Reaktion haben Banken ihre Kreditrichtlinien, insbesondere im Immobilien- und Bausektor, verschärft.



NPL-Bestände



UNTERNEHMENSIMMOBILIEN

Verkäufe brechen um 30 Prozent ein

Das Transaktionsvolumen für Unternehmensimmobilien in Deutschland ist laut einer Studie von JLL im Jahr 2023 auf 2,8 Milliarden Euro bei 79 Verkäufen gesunken. Das sind 1,2 Mrd. Euro weniger als 2022. Mit 61 Prozent machten Industrie- und Logistikimmobilien den Löwenanteil aus, gefolgt von Rechenzentren (11 Prozent) und Büros (7 Prozent).

Laut JLL ist privates Beteiligungskapital der Haupttreiber für Verkäufe von Unternehmensimmobilien, insbesondere im Industrie- und Logistiksektor. Dagegen herrscht weiterhin Skepsis gegenüber den Auswirkungen hybrider Arbeitsmodelle, was den Büroimmobilienmarkt weiter schrumpfen lässt. Private-Equity-Firmen befürchten, dass nicht ESG-konforme Immobilien zu gestrandeten Assets werden. Für 2024 erwarten die Experten mehr Sale-and-Lease-Back-Transaktionen, Verkäufe von Private-Equity-Gesellschaften und von Unternehmen, die ihre Transformation finanzieren müssen.

ARBEITSLOSENZAHLEN

Flaute trifft nun den Arbeitsmarkt

Die Zahl der Arbeitslosen in Deutschland ist im Juli stärker gestiegen als zu Beginn der Sommerpause üblich. Laut Bundesagentur für Arbeit (BA) waren 2,8 Millionen Menschen ohne Job. Das sind 82.000 mehr als im Juni und 192.000 mehr als vor einem Jahr. Die Arbeitslosenquote stieg um 0,2 Prozentpunkte auf 6,0 Prozent. Neben der einsetzenden Sommerpause sei das schwache Wirtschaftswachstum in Deutschland ein wesentlicher Grund für den Anstieg der Arbeitslosenzahlen. Auch die Zahl der offenen Stellen ging zurück. Im Juli waren 703.000 Arbeitsstellen bei der BA gemeldet, 69.000 weniger als vor einem Jahr. Besonders gefragt waren Verkaufsberufe, Logistiker und medizinische Gesundheitsberufe wie Krankenpfleger und Ärzte.



CONTAINER-FRACHTRATEN

Geopolitik heizt Logistikkosten an

Die Frachtraten für Containerschiffe sind wieder auf dem Höchststand von 2022. Allein von Januar bis August 2024 stiegen die Raten auf der Route Shanghai-Rotterdam um 383 Prozent und von Rotterdam nach New York um 30 Prozent. Hintergrund sind der Nahostkonflikt und die Angriffe der Huthi-Rebellen. Aber auch eine Wiederwahl Donald Trumps schüre Bedenken über den US-China-Handel und treibe die Logistikpreise, so Experten der Allianz Trade. Die Mehrkosten belasten vor allem Unternehmen aus den Sektoren Maschinenbau, Automotive, Elektronik und Mode mit starker Abhängigkeit von Asien. In der zweiten Jahreshälfte könnte es noch schlimmer kommen. Um Lieferunterbrechungen zu vermeiden, ziehen Unternehmen ihre Bestellungen vor. Doch laut einer Analyse der Commerzbank steckt derzeit bereits jeder zwölfte Container im Stau auf den Weltmeeren fest.



Impressum

Falkensteg Corporate Finance GmbH
Peter-Müller-Straße 10 | 40468 Düsseldorf

Tel.: + 49 211 547663 0
E-Mail falkensteg@falkensteg.com
www.falkensteg.com

Autor: Jonas Eckhardt
E-Mail: jonas.eckhardt@falkensteg.com

Redaktion: Markus Haase
Research: Simon Gehrler, Felix Liebold

Der Insolvenzreport wurde mit größter Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl wird keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen (Stand Juni 2024). Die Studie ersetzt nicht eine Beratung im Einzelfall. Hierfür stehen Ihnen auf Wunsch die Autoren von Falkensteg gern zur Verfügung.

Datenquellen: Research Falkensteg, unter Einbezug von www.insolvenz-portal.de, Creditreform und Statistisches Bundesamt; Weitere Quellen: Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing (BKS), Frankfurt School of Finance & Management, European Banking Authority, JLL Germany, Bundesagentur für Arbeit, Allianz Trade, Commerzbank AG.

5-NACH-12-INSOLVENZREPORT

Das Team hinter dem Insolvenzreport



StB Jonas Eckhardt ist Partner im Bereich Corporate Finance.

Schwerpunkte:

- M&A-Beratung sowie Verhandlungsführung
- Nationale und internationale Sell- & Buy-Side-Mandate
- Distressed-M&A (zertifizierter ESUG-Berater)

Mehr Informationen finden Sie unter: [Profil auf der Website](#)

Jonas Eckhardt

T: +49 89 61 42 42 612 | jonas.eckhardt@falkensteg.com

Georg Nikolaus von Verschuer ist Partner im Bereich Corporate Finance.

Schwerpunkte:

- M&A-Beratung in Sondersituationen (Distressed M&A)
- Unternehmensbewertung nach gängigen Bewertungsmethoden
- Strategische und strukturelle Transaktionsberatung

Mehr Informationen finden Sie unter: [Profil auf der Website](#)

T: +49 69 87 40 31 619 | georg.verschuer@falkensteg.com

Georg Nikolaus von Verschuer



Florian Weingärtner ist Partner im Bereich Corporate Finance.

Schwerpunkte:

- Distressed M&A
- Internationale M&A-Prozesse
- Unternehmensbewertung & Venture Capital

Mehr Informationen finden Sie unter: [Profil auf der Website](#)

Florian Weingärtner

T: +49 89 61 42 42 613 | florian.weingaertner@falkensteg.com

Ausgewählte Transaktionen



EMT Ingenieurgesellschaft
Dipl.-Ing. Hartmut Euer mbH



Financial Advisor Sell-Side



Saurer Technologies



Rieter AG

Beratung Eigenverwaltung



Flughafen Frankfurt Hahn



Financial Advisor Sell-Side



Financial Advisor Sell-Side