

5-NACH-12 INSOLVENZREPORT Q3/2024

Top-Zahlen des Quartals

Insolvenzen bleiben fast konstant

Allerdings auf hohem Niveau



Höhere Überlebenschancen

28 insolvente Unternehmen wurden gerettet



M&A wartet auf Trendwende

Unternehmensverkäufe um zwölf Prozent gefallen



Im Interview

Dr. Christian Wulff (PwC)



Optimismus trotz
Unsicherheiten: Wie der
Einzelhandel reagiert

INSOLVENZMARKT AKTUELL

Großinsolvenzen: im dritten Quartal 2024 stabil auf hohem Niveau

Die Zahl der Großinsolvenzen bleibt in der Quartalsbetrachtung in diesem Jahr konstant. Von Juli bis September 2024 mussten 45 Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 20 Millionen Euro einen Insolvenzantrag stellen. Dies entspricht nahezu dem Vorquartalswert von 46 und liegt leicht unter dem Vorjahreszeitraum von 48 Anträgen. Auch die Q3-Insolvenzen verharren weiterhin auf einem hohen Stand. In den vergangenen fünf Jahren lag die durchschnittliche Quartalszahl bei lediglich 35 Insolvenzen und damit 28 Prozent unter dem aktuellen Wert.

Eine Steigerung zeigen ebenso die Neun-Monatszahlen. Mit insgesamt 134 Anträgen verzeichneten die Amtsgerichte ein Plus von 18 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum und in der Langzeitbetrachtung über fünf Jahre sogar von 27 Prozent. Lediglich im Coronajahr 2020 mussten von Januar bis September 142 Unternehmen einen Antrag stellen und damit acht Firmen mehr als in diesem Jahr.

Im dritten Quartal 2024 hat es die größte Umsatzklasse besonders stark getroffen. Die Zahl der Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 100 Mio. Euro kletterte um über die Hälfte von neun auf 14 Insolvenzen. Rückläufig sind dagegen die beiden Umsatzklassen 20-50 Mio. Euro und 50-100 Mio. Euro. Mit 22 bzw. neun Fällen sind die Quartalswerte die niedrigsten des ganzen Jahres.

Die Branchenauswertung der Großverfahren führen weiterhin die Automobilzulieferer mit zehn Insolvenzen an. Schon im Vorquartal waren die Zulieferer-Insolvenzen von vier auf sechs Anträge gestiegen. Über das bisherige Jahr entfällt bereits jede sechste Großinsolvenz auf diesen Sektor. Danach folgen die Metallwarenhersteller und die Immobilienunternehmen mit jeweils sechs Insolvenzen. Die Immobilienfirmen kamen im zweiten Quartal etwas zur Ruhe, jedoch sieht sich die Branche weiterhin mit Liquiditätsengpässen konfrontiert.

45 Großinsolvenzen im 3. Quartal

Leichter Rückgang um einen Fall



Umsatzstarke Firmen betroffen

Anstieg um 50 Prozent gegenüber Vorquartal



Spitzenreiter Automotive

Metallwarenhersteller und Immobilienbranche dahinter

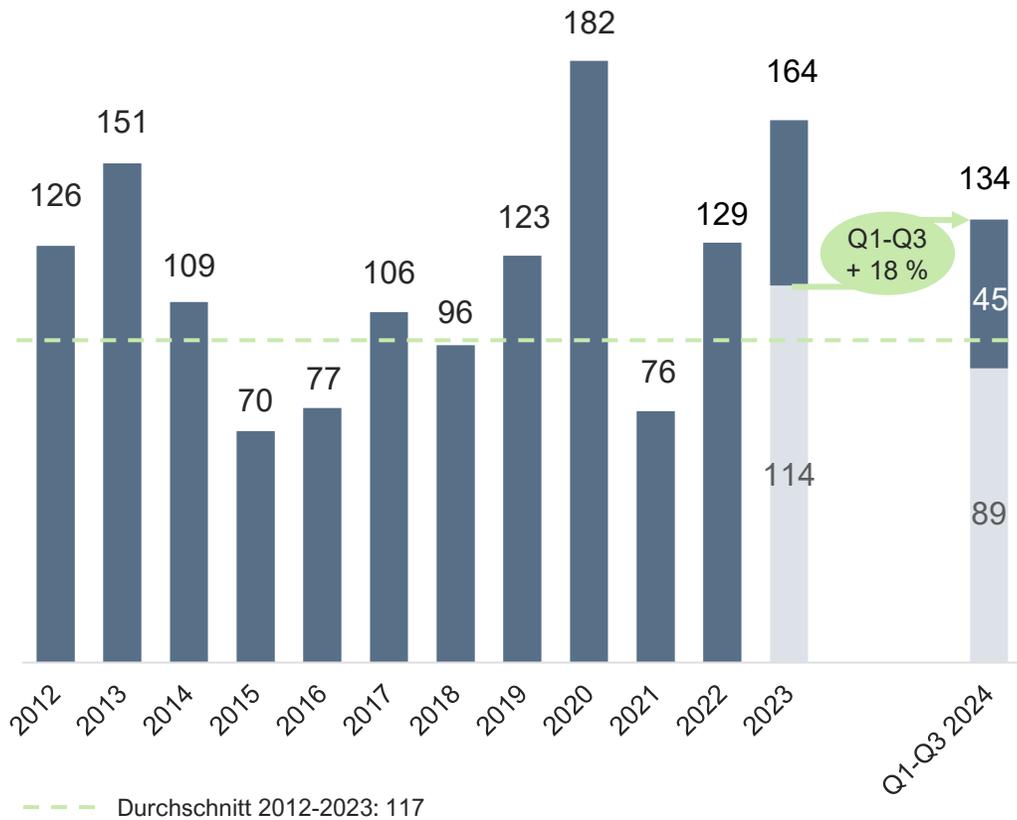


Insolvenzanträge nach Umsatz



INSOLVENZMARKT AKTUELL

Insolvenzanträge



Top-Verfahren (Q3 / 2024)

Unternehmen	Umsatz (Mio. €)	Mit-arbeiter	Verfahren ¹⁾	Verwalter	CRO / Berater
Inapa Deutschland	722	1.019	RI	Dr. Tjark Thies (Reimer RA)	
Landwärme	635	1.257	vEV	Dr. Gordon Geiser (GT Restructuring)	Dr. Anna Katharina Wilke, Prof. Dr. Lucas F. Flöther (Flöther & Wissing)
WKW Gruppe	591	3.800	RI	Joachim Exner (Dr. Beck)	
Gries Deco Company (Depot)	390	4.400	SV	Dr. Martin Kaltwasser (Lieser RA)	Dr. Sven Tischendorf, Dr. Alexander Höpfner (ACT Insolvenz)
Sinn	208	1.500	RI	Michael Mönig (Mönig)	Jan Ockelmann (SGP Schneider Geiwitz)

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

INSOLVENZMARKT AKTUELL

Rettungsquoten steigen: Mehr Unternehmen überleben Insolvenz

Die Restrukturierungslandschaft zeigt im dritten Quartal 2024 positive Signale. So erhöhte sich die Zahl der Unternehmen, die erfolgreich aus der Insolvenz geführt werden konnten, auf 28 - ein Plus von drei Fällen im Vergleich zum Vorquartal. Die Verkäufe aus der Insolvenz verzeichneten einen leichten Zuwachs von 20 auf 21 Fälle. Die Insolvenzplanlösungen stiegen von fünf auf sieben.

Deutlich rückläufig ist die Zahl der Verfahren, in denen das endgültige Aus droht. Lediglich sechs Unternehmen stellten den Geschäftsbetrieb vorzeitig ein. Im Vorquartal waren es noch neun Einstellungen. Ebenso fiel die Zahl der Anzeigen über die Masseunzulänglichkeit um die Hälfte von sechs auf drei. Damit liegt die Zahl der Unternehmen, die nur noch geringe Überlebenschancen haben, im dritten Quartal 2024 bei neun Verfahren. Das entspricht dem Fünfjahresdurchschnitt.

Die dritte Insolvenz der Galeria Karstadt Kaufhof führt die Liste der Top-5-Verfahrensausgänge im dritten Quartal 2024 an. Neuer Eigentümer der Warenhauskette ist ein Konsortium um dem Unternehmer Bernd Beetz und US-Investor Richard Baker. Von den ehemals 92 Häusern bleiben immerhin 83 erhalten. Dahinter rangiert die KaDeWe, die von der thailändischen Central Group übernommen wurde. Dagegen musste Esprit Europe alle Filialen und die Zentrale in Ratingen schließen. Es wurde nur die Marke „Esprit“ an einen britischen Investor verkauft.

Verfahrensbedingt ist die Rettungsquote der Unternehmen, die im vergangenen Jahr Insolvenz anmelden mussten (siehe Grafik rechts) zum Stichtag 30. September weiter gestiegen. Sie liegen nun bei 46 Prozent (2023). Dies entspricht nahezu der Rettungsquote aus dem Vorjahr. Verbessert haben sich die Überlebenschancen für die diesjährigen Insolvenzfälle. Vor einem Jahr lag die Rettungsquote nur bei 13 Prozent. Für die 2024-Insolvenzen beträgt sie bereits 18 Prozent.

28 Firmen erhalten zweite Chance

21 Asset Deals und sieben Planlösungen



Betriebseinstellungen nehmen ab

Anzeigen der Masseunzulänglichkeit rückläufig

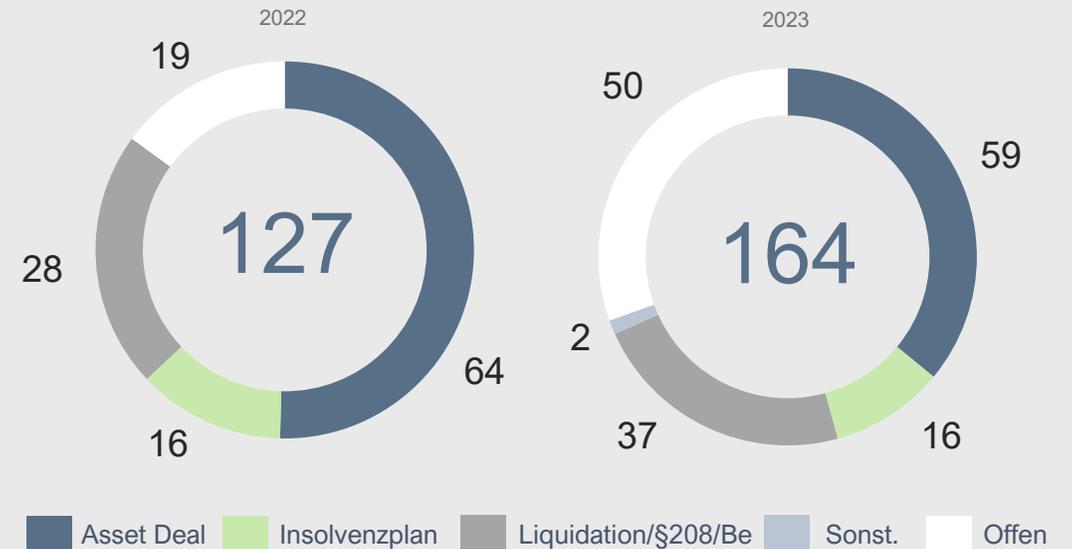


Höhere Überlebenschancen

2024: Fünf Prozentpunkte über Vorjahr

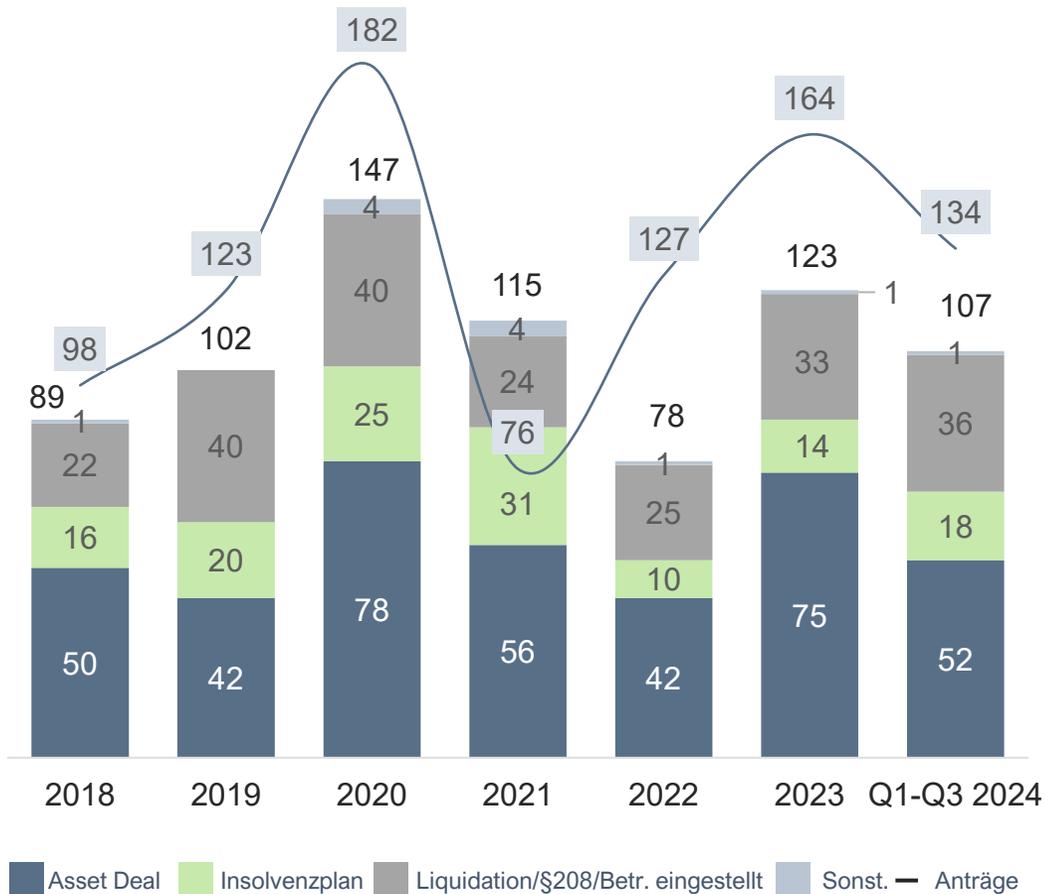


Verfahrensausgänge (nach Antragsjahr)



INSOLVENZMARKT AKTUELL

Verfahrensausgänge (nach Lösungsdatum)



Top-Ausgänge (Q3 / 2024)

Unternehmen	Umsatz (Mio. €)	Mit-arbeiter	Verfahren ¹⁾	Ausgang	Verwalter	CRO / Berater
GALERIA Karstadt Kaufhof	2.859	16.855	RI	Insolvenzplan / Asset Deal	Stefan Denkhau (BRL)	
KaDeWe	728	1.229	vEV	Asset Deal	Christian Graf Brockdorff (BBL Brockdorff)	
Esprit Europe	425	2.300	vEV	Betrieb eingestellt	Prof. Dr. Lucas F. Flöther (Flöther & Wissing)	Dr. Christian Gerloff (Gerloff, Liebler)
Peter Hahn	350	1.084	SV	Insolvenzplan / Asset Deal	Dr. Holger Leichtle (Görg)	Dr. Andreas Kleinschmid; Nicolai Fischer (White & Case)
Gienanth Group	324	500	vEV	Asset Deal	Dr. Jan Markus Plathner (Brinkmann)	Jürgen Erbe, Detlef Specovius, Dr. Dirk Pehl (Schultze & Braun)

INTERVIEW DES QUARTALS

Optimismus trotz Unsicherheiten: Wie der Einzelhandel reagiert



Das Weihnachtsgeschäft 2024 steht vor der Tür, doch die Hoffnung auf ein Fest für den Handel ist verhalten. Dr. Christian Wulff, Leiter Consumer Markets bei PwC Deutschland und EMEA, zeigt die Chancen für den Handel: Die Auswirkungen globaler Unsicherheiten auf das Konsumverhalten, die Rolle neuer Technologien und die Bedeutung des Datenmanagements werden den Geschäftserfolg stark beeinflussen. Ferner verlangen die vielfältigeren Kundenbedürfnisse eine passgenaue Nachfrageplanung.

Herr Wulff, Sie beurteilen das bevorstehende Weihnachtsgeschäft als "verhalten optimistisch". Können Sie das näher erläutern?

Dr. Christian Wulff: Die Verbraucher erwarten am Black Friday deutlich mehr Rabatte als im

Vorjahr, bei leicht sinkenden Budgets. Außerdem treibt die Inflation die Preise. Und es gibt eine allgemeine politische Verunsicherung. Ob der Krieg in der Ukraine, die Präsidentschaft von Donald Trump oder das Ampelaustritt - all diese Faktoren führen dazu, dass die Menschen weniger konsumieren und ihr Geld zusammenhalten. Dennoch bin ich verhalten optimistisch, dass sich die Kaufzurückhaltung zu Weihnachten etwas auflösen wird.

Welche Herausforderungen sehen Sie im nächsten Jahr auf den Einzelhandel zukommen?

Das allgemeine Konsumklima wird von bestimmten Sonderfaktoren überlagert, etwa technologischen Trends, spezifischen Vorlieben der Verbraucher und externen Einflüsse. Ein Beispiel ist der Modehandel: Ein milder Winter verringert die Umsätze von warmer Bekleidung, was weniger mit den Krisen als mit dem Wetter zu tun hat.

Bei politischer Unsicherheit halten die
Bürger ihr Geld zusammen

Mit welchen Sonderfaktoren rechnen Sie noch?

Wir müssen mit einer höheren Preisvolatilität rechnen, da die Inputfaktoren stark schwanken. Das reicht von steigenden Kakaopreisen bis hin zur Verfügbarkeit bestimmter Produkte. So hat die Flutkatastrophe rund um Valencia erhebliche Anbauflächen vernichtet. Dies führt zu Preissteigerungen für die dort angebauten Produkte. Die Verbraucher werden aber auf Alternativen ausweichen, die ihrem Budget entsprechen, oder Produkte substituieren – also teures Olivenöl durch günstigeres Sonnenblumenöl ersetzen.

Was bedeutet dieses Verhalten für den Einzelhandel?

Eine geschicktere Nachfrageplanung wird zunehmend wichtiger. Hier unterscheiden sich die Einzelhändler, die die neuesten Technologien nutzen, von denen, die dies nicht tun. Die Welt wird in ihren Geschmäckern vielfältiger, was mit geringeren Losgrößen einhergeht. Diese

INTERVIEW DES QUARTALS – DR. CHRISTIAN WULFF

müssen kostenmäßig entsprechend gemanagt werden, was eine bessere Nachfrageplanung erfordert.

Welche Technologien spielen hier eine Rolle?

Generative KI und Data Analytics sind entscheidend. Viele große Handelsunternehmen beschäftigen inzwischen Hunderte von Experten in diesen Bereichen. Am Beispiel des Buchhandels lässt sich illustrieren, wie das funktionieren kann. Dort ist ein interessanter Trend die steigende Nachfrage nach englischsprachiger Literatur. Dadurch werden weniger Übersetzungen produziert, manche Bücher erscheinen gar nicht mehr auf Deutsch und die englischen Bücher sind preiswerter geworden. Eine gezielte, standortspezifische Anpassung des Sortiments hilft den Buchhändlern, Lagerengpässe zu vermeiden und effizienter auf die Kundenbedürfnisse einzugehen.



Wie sieht Data Analytics bei kleineren Unternehmen aus?

Für kleinere Unternehmen ist die Umsetzung aufgrund der Kosten schwieriger. Allerdings haben inhabergeführte Geschäfte oft den Vorteil, ihre Kunden sehr gut zu kennen. Dieses Wissen ersetzt in gewissem Maße die Notwendigkeit einer umfassenden Datenanalyse.

Wo muss der Handel nun investieren?

Neue Technologien sind das Rückgrat des Handels. Sie sind entscheidend für intelligente Ladengeschäfte, kanalübergreifende Einkaufserlebnisse und automatisierte Prozesse in der Lieferkette. Besonders wichtig sind Technologien zur Prognose des Kundenverhaltens.

Grundvoraussetzung für den erfolgreichen Einsatz dieser Technologien ist jedoch ein sauberes Stammdatenmanagement.

Können Sie das näher erklären?

Data- und Predictive Analytics oder auch personalisierte Werbung funktionieren nur, wenn das Unternehmen seine Stammdaten im Griff hat. Das beginnt mit einer einheitlichen Struktur für Produktdaten und einer klaren Zuständigkeit für deren Pflege. Auch wenn es anfangs aufwendig erscheint, lohnt sich die Investition in die Harmonisierung der Daten sowie ein gutes Produktinformationsmanagementsystem (PIM). Es hilft, Daten zentral zu verwalten und konsistent über alle Kanäle auszuspielen. Zudem sollten regelmäßige Datenqualitätschecks durchgeführt werden, um Fehler frühzeitig zu erkennen.

Was sind die konkreten Vorteile eines guten Stammdatenmanagements?

Es verbessert die Kundenexperience durch präzise und einheitliche Produktinformationen, optimiert interne Prozesse und führt zu Kosteneinsparungen. Zudem ermöglicht es eine bessere Analyse des Sortiments und der Verkaufszahlen, was fundierte Geschäftsentscheidungen unterstützt. Nicht zuletzt erleichtert es die Zusammenarbeit mit Lieferanten und die Integration neuer Verkaufskanäle – was sich auch positiv auf das Kundenerlebnis auswirkt.

Mit Blick auf die neuen Medien, welche Rolle spielen Influencer im Handel?

Der Einfluss von Influencern wird oft unterschätzt. Sie können Trends setzen und Kaufentscheidungen subtil beeinflussen. Dabei geht es nicht nur um direkte Verkaufs-Reels, sondern vielfach um „Wie mache ich was?“-Videos. Gerade im Heimwerkermarkt oder im Segment Kochen und Grillen werden Markenprodukte eingesetzt oder der Content Creator hat schon eine eigene Produktlinie. Auch das ist eine Form des Influencertums, die selbst lokale und kleine Händler nutzen können.

Herr Dr. Wulff, vielen Dank für das Interview.

MERGER & ACQUISITIONS Verkäufe im Sinkflug

Die Transaktionen deutscher Unternehmen nehmen seit 2021 kontinuierlich ab. Laut S&P Global sanken die Deals von 2.288 auf 1.468 Transaktionen im Vorjahr. In diesem Jahr wurden bis September 916 Verkäufe verzeichnet. Das sind rund zwölf Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Deutlich rückläufig ist auch der Transaktionswert. 2023 lag er bei 70 Milliarden Euro. Drei Jahre zuvor waren es noch 120 Milliarden Euro.

Im zweiten Halbjahr 2024 könnte der deutsche M&A-Markt die Talsohle durchschreiten, so Branchenexperten. So blieb die Zahl der Megadeals im ersten Halbjahr konstant. Die größten Verkäufe mit deutscher Beteiligung waren der Logistiker DB Schenker, der Chemieriese Covestro, der Wind- und Solarparkbetreiber Encavis, Immobiliensoftware-Entwickler Aareon und die Siemens-Antriebsparte Innomatics.



Neuwagenanmeldungen mit E-Antrieb [%]

	2024	2035	2040
Europa	10	97	99
China	25	72	85
USA	10	56	60

AUTO-NEUZULASSUNGEN

2040: Europa meldet nur elektrisch an

Bis 2040 werden 70 Prozent der Neuwagen weltweit elektrisch angetrieben sein, prognostiziert Roland Berger in seinem Automotive Outlook. Europa geht dabei mit einem Anteil von 99 Prozent voran, dahinter folgen China (85 Prozent) und die USA (60 Prozent). Zentraler Faktor des Umbruchs in dieser Branche wird eine regionale Verschiebung der Märkte sein: Während westliche Märkte stagnieren, wachsen China und der globale Süden stark. Zusammen werden sie in 25 Jahren rund 60 Prozent des Weltmarkts ausmachen. Jedes dritte Auto könnte bis dahin von chinesischen Herstellern geliefert werden.

Automatisierung sowie eine immer stärkere Vernetzung der Fahrzeuge werden die Branche dann prägen – Software wird wichtiger als Hardware. Damit verändern sich auch die Wertschöpfungsketten und Ertragsquellen der Hersteller und Zulieferer. Chinesischer Akteure werden dabei die etablierten Unternehmen, vor allem im Westen, weiter unter Druck setzen.

KAUFLAUNE STEIGT WIEDER

Zuschlagen am Black Friday

Die Kauflaune kehrt zurück. 83 Prozent der Konsumenten wollen laut einer Umfrage von PwC wieder bei Black Friday-Angeboten zuschlagen. Das sind 13 Prozent mehr als vor einem Jahr. Allerdings greifen sie nicht ganz so tief in die Tasche. Nur 277 Euro und damit vier Euro weniger wollen die Verbraucher im Schnitt ausgeben. Dabei planen Männer mit 310 Euro (2023: 331 Euro) ein höheres Budget ein als Frauen mit 241 Euro (2023: 234 Euro). Schnäppchen-Favorit bleiben Elektronik- und Technikartikel. 47 Prozent wollen die Preisjagd dafür nutzen. 33 Prozent geben ihr Geld für Bekleidung und Schuhe aus. Weihnachtsgeschenke und Süßigkeiten stehen bei 26 Prozent auf dem Online-Einkaufszettel. Im vergangenen Jahr gaben die Online-Shopper laut HDE an den Aktionstagen Black Friday und Cyber Monday mehr als 5,8 Milliarden Euro aus.

RECHENZENTREN UND KI

Digitales Rückgrat der Wirtschaft

Die Nutzung von Rechenzentren generiert für die deutsche Wirtschaft eine zusätzliche Bruttowertschöpfung von rund 250 Milliarden Euro, so eine Studie des IW Köln im Auftrag der Allianz. Aktuell nutzen 51 Prozent der deutschen Unternehmen Datacenter, was einem Anstieg von 25 Prozent innerhalb von zwei Jahren entspricht. Großkonzerne (69 Prozent) sind häufiger Kunde von Cloud-Diensten als mittelständische Unternehmen (47 Prozent). 34 Prozent der Nutzer, setzen auch KI ein, bei den Nichtnutzern sind es nur zehn Prozent.

Die digitale Dienstleistung hat auch Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt: Rund 5,9 Millionen Beschäftigte arbeiten in Unternehmen, deren Geschäftsmodelle ohne Cloud Computing nicht möglich wären – ein deutlicher Anstieg gegenüber 2,8 Millionen vor zwei Jahren.

5.800.000.000

Nutzung von Rechenzentren [%]



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 September 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: PwC, S&P Global, Roland Berger, HDE (Handelsverband Deutschland) und Institut der deutschen Wirtschaft (IW) Köln .

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