

Q1/2025

5-NACH-12 Insolvenzreport

Verschlaufpause zu Jahresbeginn nach Rekord-Quartal



Im Fokus: Paradigmenwechsel bei ZF

Dieter Schorr

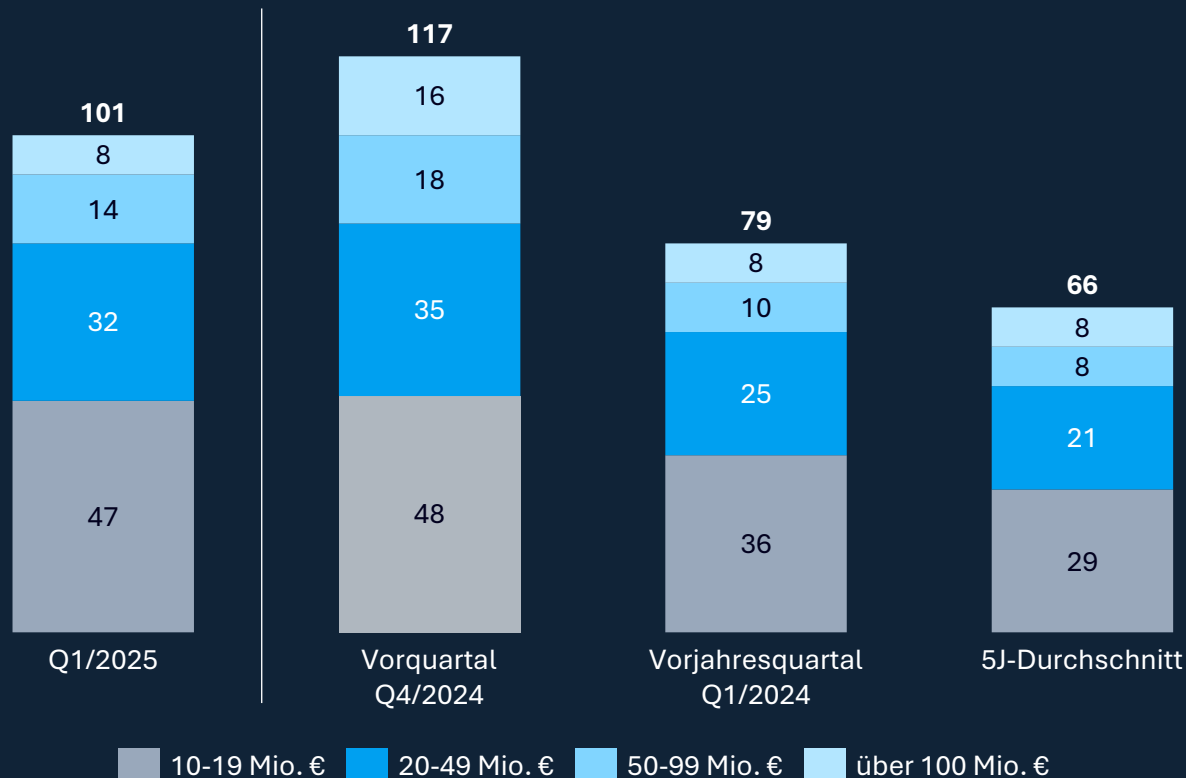
ZF Friedrichshafen AG

Insolvenzanträge

Q1/2025

Entwicklung der Insolvenzanträge

Zahl bleibt historisch hoch

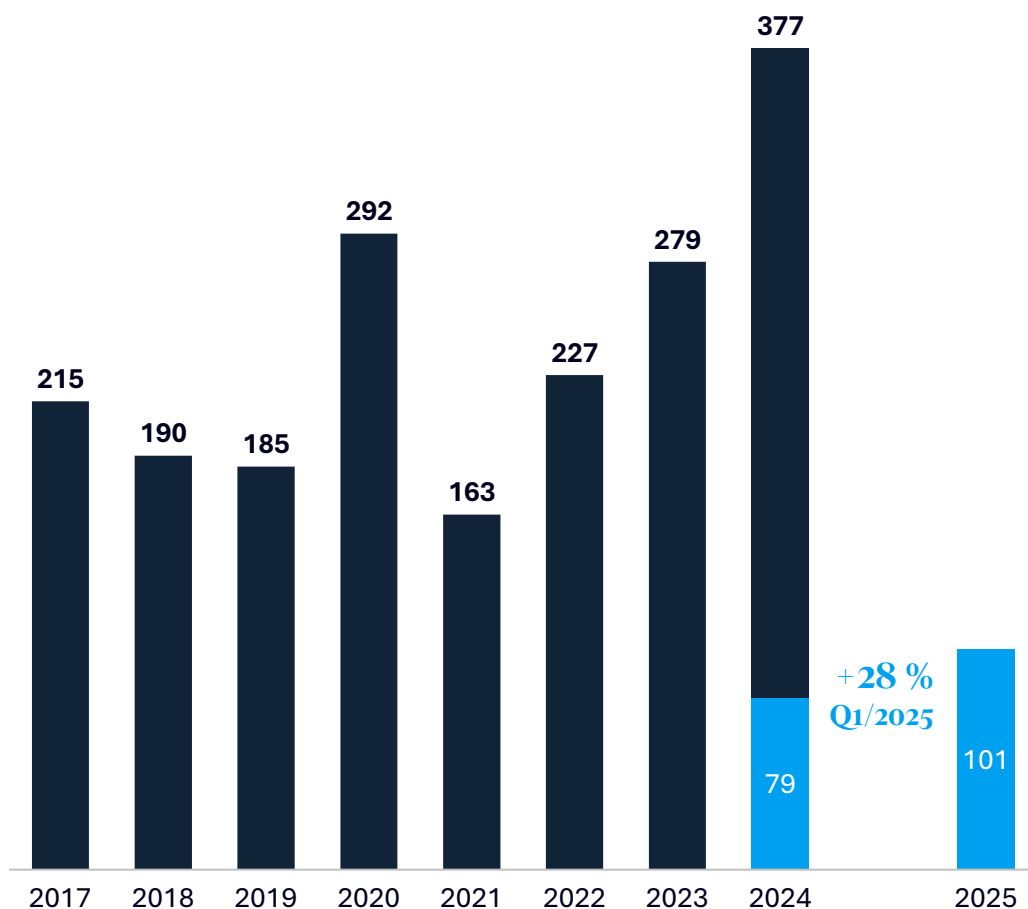


-14%

Die Insolvenzen bei den Großunternehmen gehen in allen Umsatzklassen langsam zurück. Jedoch bleiben die Anträge über dem Fünf-Jahresdurchschnitt.

Insolvenzanträge Q1/2025

Verschnaufpause zu Jahresbeginn nach Rekord-Quartal



Die Zahl der Insolvenzanträge ist zum Start des Jahres 2025 wieder rückläufig. Gegenüber dem Vorquartal Q4/2024 gingen die Antragszahlen zwischen Januar und März von 117 auf 101 zurück – ein Minus von 14 Prozent. Allerdings bedeuten sie den zweithöchsten Quartalswert innerhalb der vergangenen fünf Jahre. Selbst während der Corona-Pandemie lagen die Insolvenzen um rund zehn Prozent niedriger. Gegenüber dem Vorjahrsquartal Q1/2024 sind die Anträge um 28 Prozent gestiegen. Vor gut einem Jahr mussten lediglich 79 Unternehmen einen Antrag stellen. Der Fünf-Jahresdurchschnitt liegt bei 67 Insolvenzen. Somit beginnt das Jahr 2025 mit einem Plus von 57 Prozent gegenüber den vergangenen fünf Jahren.

Deutlich entschleunigt haben sich die Insolvenzen in der Umsatzklasse ab 100 Mio. Euro. Im Vorquartal traf es 16 Unternehmen. Zum Jahresanfang fiel die Zahl auf acht und entspricht damit dem Fünf-Jahresdurchschnitt. Ebenso sanken die Antragszahlen in der Umsatzklasse 50-99 Mio. Euro von 18 auf 14, in der Umsatzklasse 20-49 Mio. Euro von 35 auf 32 und in der Umsatzklasse von 10-19 Mio. Euro von 48 auf 47.

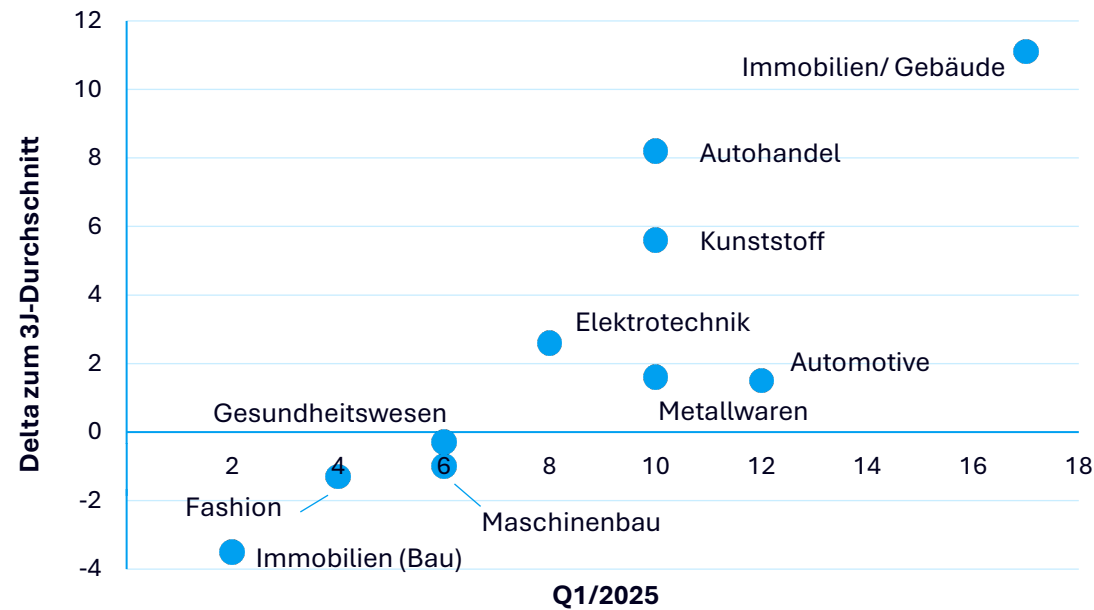
In der Branchenauswertung haben die Bauunternehmen für den Ausbau von Gebäuden mit 17 Insolvenzen die Spitzenposition übernommen. Gegen den allgemeinen Trend stieg die Zahl um einen Antrag. Von 25 auf zwölf Anträge sanken die Automotive-Insolvenzen, die damit auf den zweiten Platz zurückfielen. Dahinter liegen mit jeweils zehn Anträgen die Metallwarenhersteller, Kunststoff-Produzenten und der Autohandel. Bei den Metallwarenherstellern scheint sich mit einem Rückgang von 58 Prozent die Lage zu entspannen. Dagegen blieb die Zahl im Kunststoffsektor konstant und im Autohandel stieg die Antragszahl um das Doppelte.

Insolvenzanträge Q1/2025

Immobiliensektor übernimmt Führung, starker Rückgang bei Automotive

Insolvenzanträge nach Branchen

Vergleich Q1/2025 zum 3J-Durchschnitt



Methodik der Grafik: Die Branche Automotive verzeichnete in Q1/2025 zwölf Anträge, das entspricht einer Abweichung von +1,4 Fällen gegenüber dem 3-Jahresdurchschnitt.

Top 5 Verfahren

Q1/2025

Unternehmen	Umsatz (M€) ¹⁾	MA ¹⁾	Verfahren ²⁾	Verwalter	CRO / Berater
GERRY WEBER International	315	1.000	vEV	Prof. Dr. Lucas F. Flöther (Flöther & Wissing)	Dr. Christian Gerloff (Gerloff, Liebler RA)
Mindfactory	307	112	RI	Rüdiger Weiß (Wallner Weiß)	
Kabel Premium Pulp & Paper	371	420	RI	Prof. Dr. Peter Neu (ATN - d'Avoine Teubler Neu)	
Accuride Wheels Europe & Asia	253	600	RI	Dr. Jan Markus Plathner (Brinkmann & Partner)	
Schlote Gruppe	244	1.411	vEV	Manuel Sack (Brinkmann & Partner)	

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

Insolvenzlösungen

Q1/2025



Entwicklung der Ausgänge

Lösungen ziehen wieder an

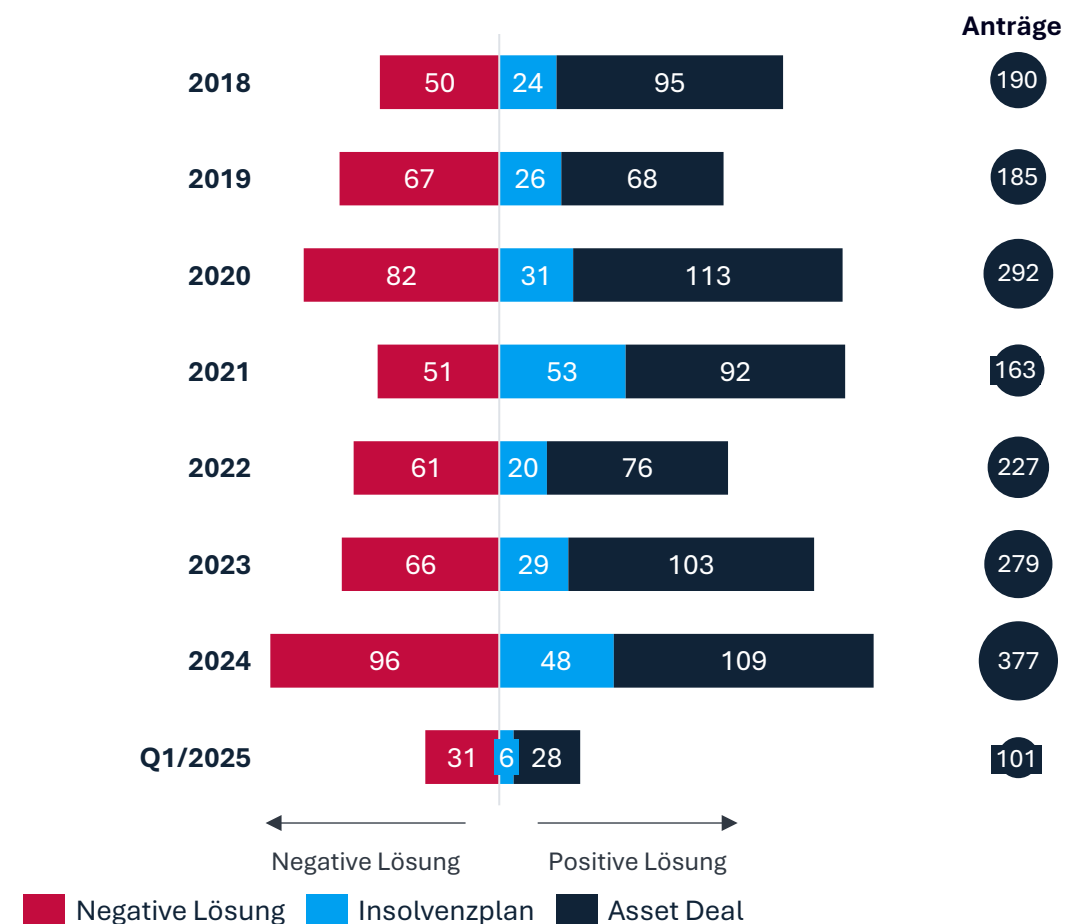
+8%

Die Verfahrenslösungen sind in Summe auf 65 angestiegen. Das Plus ist jedoch maßgeblich auf eine Zunahme negativer Lösungen zurückzuführen.

Basis: Signing Date

Insolvenzlösungen Q1/2025

Planlösungen nehmen deutlich ab – Rekordwert bei Betriebseinstellungen



Die Verfahrenslösungen haben im ersten Quartal 2025 um fünf Fälle auf 65 zugenommen. Getrübt wird der Trend jedoch dadurch, dass die Steigerung der negativen Verfahrenslösungen zur Zunahme beigetragen haben. Zudem nahmen die Insolvenzplanlösungen deutlich ab.

Gleichbleibend zum Vorquartal konnten 28 Unternehmen an einen Investor verkauft werden. Lediglich bei sechs insolventen Unternehmen stimmten die Gläubiger einer Sanierung über einen Insolvenzplan zu. Vor drei Monaten wurde die Sanierungsoption noch bei zehn Unternehmen genutzt.

Von 21 auf 31 Fälle stieg die Anzahl der Verfahren, in denen das endgültige Aus droht – ein Plus von 47 Prozent. 14 Unternehmen stellten ihren Geschäftsbetrieb vorzeitig ein und in 17 Verfahren wurde Masseunzulänglichkeit angezeigt. Der Quartalswert ist der höchste Wert seit 2018 und übertrifft den Fünf-Jahresdurchschnitt um 72 Prozent bzw. 13 Fälle.

Zu den Top-Verfahrensausgängen gehört der Verkauf der Manz AG an die Tesla Automotion mit rund 300 Mitarbeitern. Weitere Geschäftsanteile gehen u.a. an die Greatech Technology Berhad in Malaysia. Dagegen musste der Tabakhersteller TMCC aus Achern seinen Betrieb einstellen, nachdem die Gespräche mit potenziellen Investoren bis jetzt erfolglos blieben. Beim internationalen Holzhändler Malag & Soltau stimmten die Gläubiger dem Insolvenzplan zu.

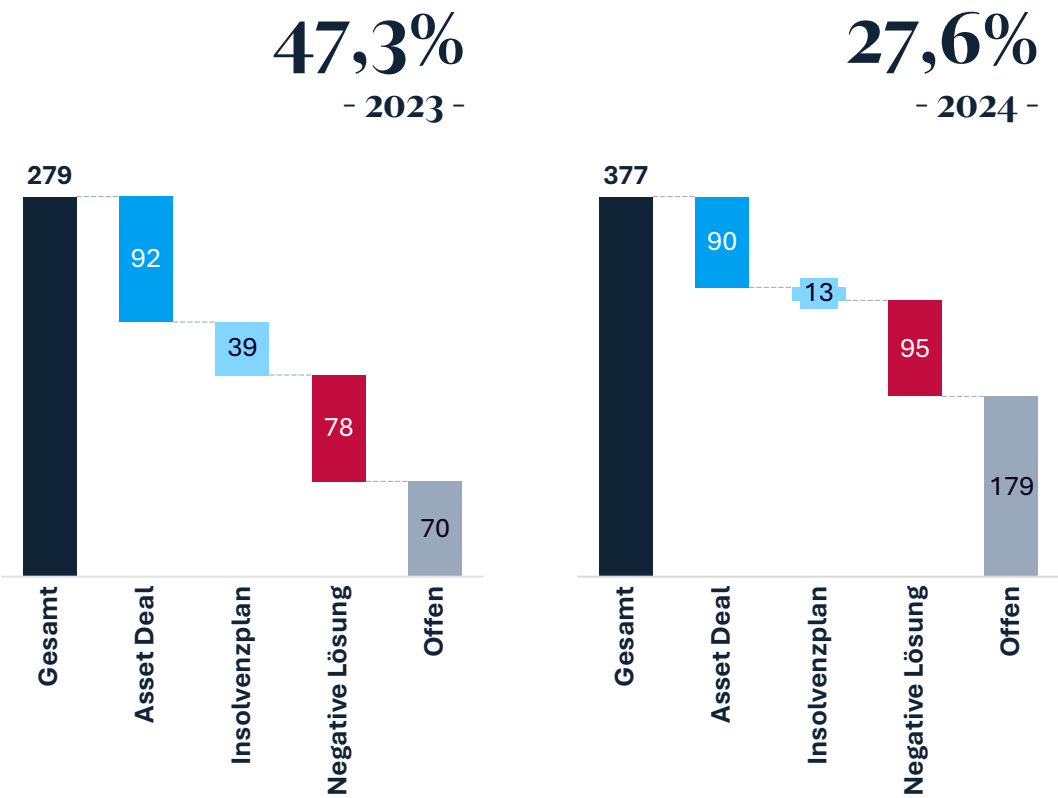
Die Rettungsquote der Unternehmen, die 2023 Insolvenz anmelden mussten, ist bis zum Stichtag 30. März 2025 verfahrensbedingt um einen Prozentpunkt gestiegen und liegt inzwischen bei 47 Prozent. Zu Anfang 2024 lag die Überlebensquote im Vergleich um sechs Prozentpunkte höher. Die Rettungsquote für Unternehmen, die in 2024 einen Insolvenzantrag stellten, liegt bei 27,6 Prozent und damit auf dem gleichen Niveau wie im Vergleichszeitraum vor einem Jahr.

Insolvenzlösungen Q1/2025

Rettungsquote zum Vorquartal nur leicht gestiegen

Rettungsquoten nach Antragsjahr

2023 / 2024



Top 5 Ausgänge

Unternehmen	Umsatz (M€) ¹⁾	MA ¹⁾	Verfahren ²⁾	Ausgang	Verwalter	CRO / Berater
Manz	249	1.200	RI	Asset Deal	Martin Mucha (Grub Brugger)	
TMCC	155	40	RI	Betrieb eingestellt	Dr. Dirk Pehl (Schultze & Braun)	
Malag & Soltau	130	50	vEV	Insolvenzplan	Prof. Dr. Torsten Martini (GÖRG)	
Tupperware Deutschland	95	80	RI	Betrieb eingestellt	Thomas Rittmeister (Reimer)	
KOLBUS	90	612	vEV	Asset Deal	Stefan Meyer (PLUTA)	Maximilian Michelsen (Aderhold)

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

Im Fokus

Paradigmenwechsel: ZF verschärft Auswahl und Monitoring von Zulieferern



Dieter Schorr

Vice President Risk and Pension Management
ZF Friedrichshafen AG

Globale Krisen, volatile Märkte und zunehmende regulatorische Anforderungen stellen die Lieferketten der Automobilindustrie vor enorme Herausforderungen. Dieter Schorr verantwortet das Risk und Pension Management der ZF Group. Im Gespräch erläutert er, wie der weltweite Automobilzulieferer die Konsolidierung der Lieferantenstruktur vorantreibt, warum das Financial Risk Management ein Vetorecht bei entscheidenden Meilensteinen im Lieferantenlebenszyklus besitzt, wie das Unternehmen auf finanzielle Schieflagen bei Zulieferern reagiert und welche Lehren ZF aus vergangenen Lieferanteninsolvenzen gezogen hat.

Welche Veränderungen beobachten Sie in der Zuliefererlandschaft angesichts der Transformation von ZF?

Dieter Schorr: Durch den tiefgreifenden Wandel konsolidieren wir das Geschäft bei den Lieferanten, die die entsprechenden Voraussetzungen hinsichtlich Qualität, Performance sowie auch Bonität erfüllen. Das hat starke Auswirkungen auf die Lieferantenstruktur. Bei der Auswahl von Lieferanten hat bei ZF ein Paradigmenwechsel stattgefunden. Wir wägen heute die Bonität und Stabilität des Partners noch stärker gegen Preisvorteile ab. Die Zeiten, in denen die Preiskomponente alle anderen Entscheidungsfaktoren dominierte, sind vorbei. Parallel dazu lokalisieren wir die Lieferketten, um flexibler auf Marktdynamik, wie z. B. verschlankte Entwicklungszyklen im asiatisch-pazifischen Raum, oder die aktuellen geopolitischen Rahmenbedingungen allgemein reagieren zu können.

Wie geht ZF konkret vor, um sich gegen Insolvenzen im Lieferantenkreis abzusichern?

Das finanzielle Risikomanagement bei ZF ist zweigleisig aufgebaut: präventiv und reaktiv. Präventiv werden die rund 7.000 Lieferanten aus finanzieller Sicht fortlaufend bewertet – das entspricht einem Einkaufsvolumen von 24 Mrd. Euro. Bei dieser ersten Bonitätsanalyse unterstützen uns einerseits externe Datenlieferanten und andererseits schauen wir uns regelmäßig die Finanzkennzahlen unserer Geschäftspartner an, analysieren diese und führen Stress-Tests durch. Bei der Zulassung neuer Lieferanten sowie bei der Vergabe von Neugeschäft verfügt unser Finanzbereich über ein Vetorecht. Das Financial Risk Management ist in den entscheidenden Gremien vertreten und kann aus Risikogesichtspunkten Empfehlungen aussprechen bzw. in letzter Konsequenz sogar von dem bereits erwähnten Vetorecht Gebrauch machen. Zu diesem kontinuierlichen Portfolio-Steering gehören auch regelmäßige, an der Kritikalität orientierte Gespräche mit unseren strategischen Lieferanten über deren finanzielle Lage.

„Heute wägen wir Bonität und Stabilität der Lieferanten deutlich stärker gegen Preisvorteile ab.“

Was passiert dann in der Krise?

Kommt es dennoch zu einer Insolvenz, greifen wir auf einen funktionsübergreifenden Standardprozess zurück, bei dem Bereiche wie Einkauf, Finanzen, Recht, Business und Logistik zusammenarbeiten, um die Fortführung der Produktion und Aufrechterhaltung der Lieferkette sicherzustellen. Zu den wesentlichen Aktivitäten im Falle einer Lieferanteninsolvenz gehören Verhandlungen über Fortführungsvereinbarungen sowie Insourcing- oder Verlagerungsentscheidungen. Und letztendlich nehmen wir im Insolvenzverfahren aktiv an Gläubigeraus-schüssen teil. Am aktuellen Rand binden wir auch immer häufiger unser M&A-Ressort mit ein.

Im Fokus

Paradigmenwechsel: ZF verschärft Auswahl und Monitoring von Zulieferern

Welche Aspekte des Risikomanagements stehen bei ZF im Fokus, wenn es um die Auswahl und das Monitoring von Zulieferern geht?

Unser Prozess ist multidimensional. Nichtfinanzielle Risiken wie Performance und geopolitische Ereignisse – Naturkatastrophen, Kriege oder Zölle – werden dabei ebenso bewertet wie finanzielle Risiken. In die jeweiligen Entscheidungen über den gesamten Lieferantenlebenszyklus, etwa bei der Vergabe von Neugeschäft wird funktionsübergreifende Expertise, z. B. von Einkauf, Finanzen, Qualität, Supply Chain bzw. Cost Engineering einbezogen. Im Finanzbereich fokussieren wir uns auf die Bonität der Lieferanten von der Lieferantenauswahl bis zur Serienproduktion. Eine kritische Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation löst interne Maßnahmen aus, einschließlich Eskalation und Entwicklung spezifischer Risikostrategien.



Entscheidend ist der Mut, im Einzelfall eine Insolvenz zuzulassen, anstatt einen Lieferanten klassisch zu stützen

Geleitet von unserem Supply Chain Ressort wird gerade die Kennzahl „Sales@Risk“ eingeführt, die uns eine noch spezifischere Bewertung des Lieferantenrisikos ermöglicht. Über diese Kennzahl sind wir schneller in der Lage zu bewerten, welcher ZF-Umsatz von einem möglichen Lieferantenausfall betroffen sein könnte, was uns weitere Einblicke in die Kritikalität einer Lieferbeziehung gibt, die über das reine Einkaufsvolumen hinausgeht.

Wie sehen nun Ihre Lehren aus früheren Restrukturierungen und Krisen für das Risikomanagement aus?

Wir haben unsere Entscheidungsprozesse verschlankt und agiler gestaltet, um auf die dynamische Marktentwicklung reagieren zu können. Die Kriterien für unser Risikomonitoring

wurden verschärft, direkte Lieferantengespräche intensiviert und der Fokus auf künftige Liquidität und Auftragslage verstärkt. Wir analysieren Lieferanten heute nicht mehr nur rückwirkend, sondern mit Fokus auf Cashflow und Zukunftsperspektiven.

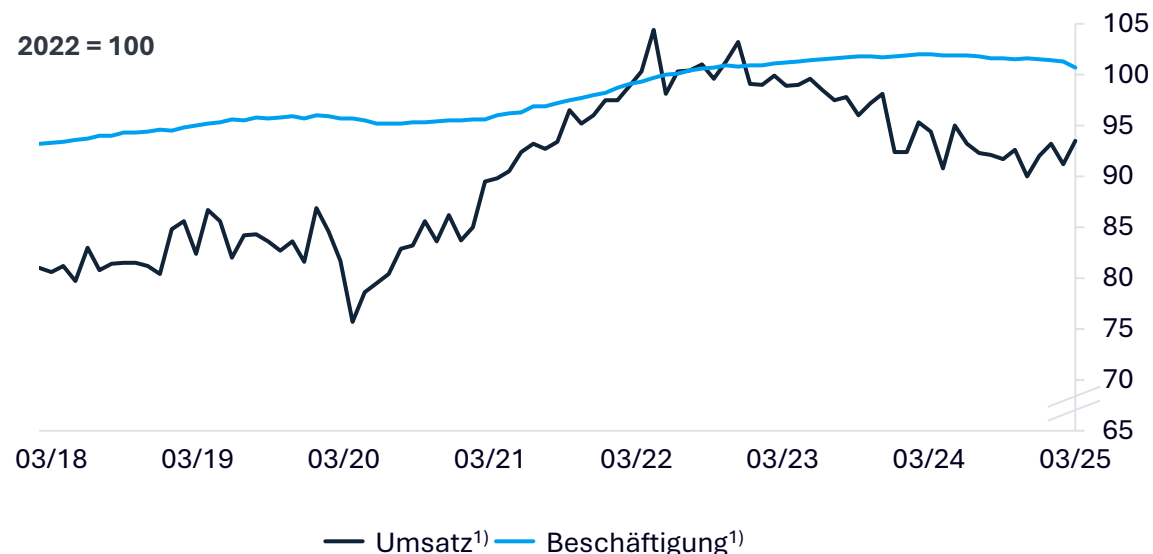
Und im Krisenfall?

Gerät ein Lieferant in die Krise, werden Maßnahmen bewertet, um die Lieferketten an die OEMs aufrechtzuerhalten, u. a. Preiserhöhungen oder anteilige Verlustausgleiche. Entscheidend ist aber der Mut, im Einzelfall eine Insolvenz zuzulassen, anstatt einen Lieferanten klassisch zu stützen – das hängt immer von der individuellen Risikoeinschätzung ab. Nach einer Insolvenz prüfen wir potenzielle Investoren sehr genau, insbesondere Private-Equity-Investoren, und entscheiden gegebenenfalls über eine Verlagerung der Geschäftsbeziehung. In den kritischsten Fällen wird auch auf externe Restrukturierungsexpertise zurückgegriffen, um langfristig nachhaltige Lösungen hinsichtlich der Lieferantenbeziehung auszuarbeiten.

Welche Rolle spielen die Warenkreditversicherer (WKV) in der aktuellen volatilen Marktumgebung?

Die Rolle der Warenkreditversicherer ist differenziert zu betrachten. Im deutschsprachigen Raum sind vor allem mittelständische Unternehmen über ein Oligopol an Versicherern abgesichert. Gerade in diesem Kontext ist die Rolle der WKV wichtig, da eine Verschlechterung der Bonität schnell zu einem Domino-Effekt führen kann. Transparenz ist dabei ein zentrales Thema, denn die Einschätzungen der Versicherer unterscheiden sich im Detail von klassischen Rating-Agenturen. International betrachtet haben Downgrades durch Warenkreditversicherer unmittelbare Auswirkungen auf das laufende Geschäft. In der aktuellen Marktphase ist es für uns deshalb entscheidend mit allen Beteiligten, z. B. auch Factoringgesellschaften, Restrukturierern, Beratern, Anwälten und eben auch Warenkreditversicherern unmittelbar, vertrauensvoll, flexibel und vorausschauend agieren zu können.

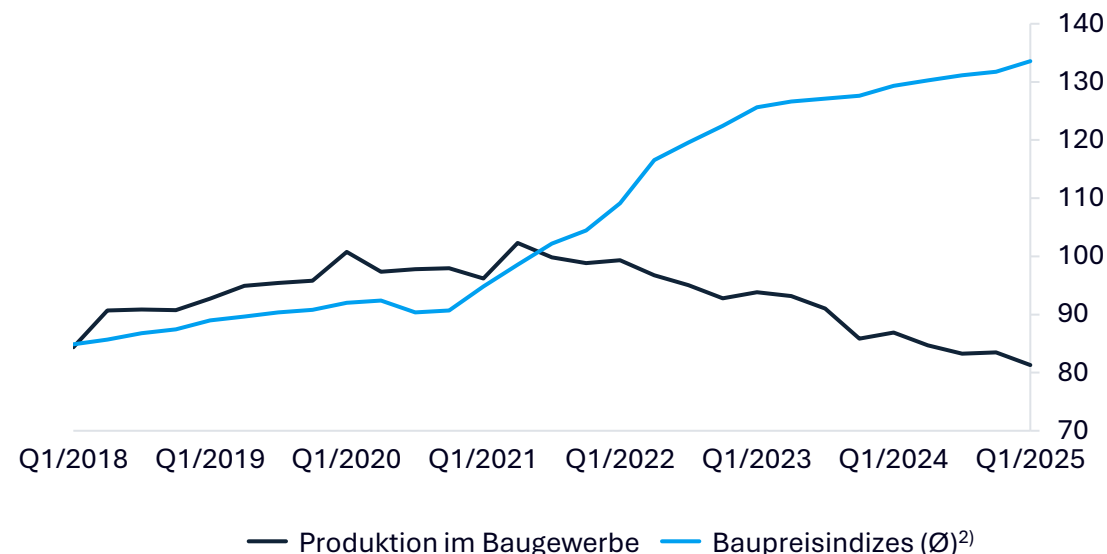
DATEV Mittelstandsindex



Der deutsche Mittelstand schrumpft weiter: Im April 2025 sank der nominale Umsatz um 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr und die Beschäftigung ging um 1,3 Prozent zurück, so der Datev-Mittelstandsindex. Besonders hart trifft es das Gastgewerbe mit einem Rückgang der Mitarbeiterzahlen um 4,6 Prozent und das Bauhauptgewerbe mit minus 2,8 Prozent. Auch das verarbeitende Gewerbe verzeichnet einen Beschäftigungsrückgang.

Der Umsatzeinbruch im April trifft alle Branchen. Am deutlichsten fällt dieser im Bauhauptgewerbe und im Gastgewerbe mit einem Rückgang von 6,3 bzw. 6 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum aus. Die steigenden Lohnkosten verschärfen die Situation zusätzlich, was den Druck auf die mittelständischen Unternehmen erhöht.

Baukonjunktur Immobilien

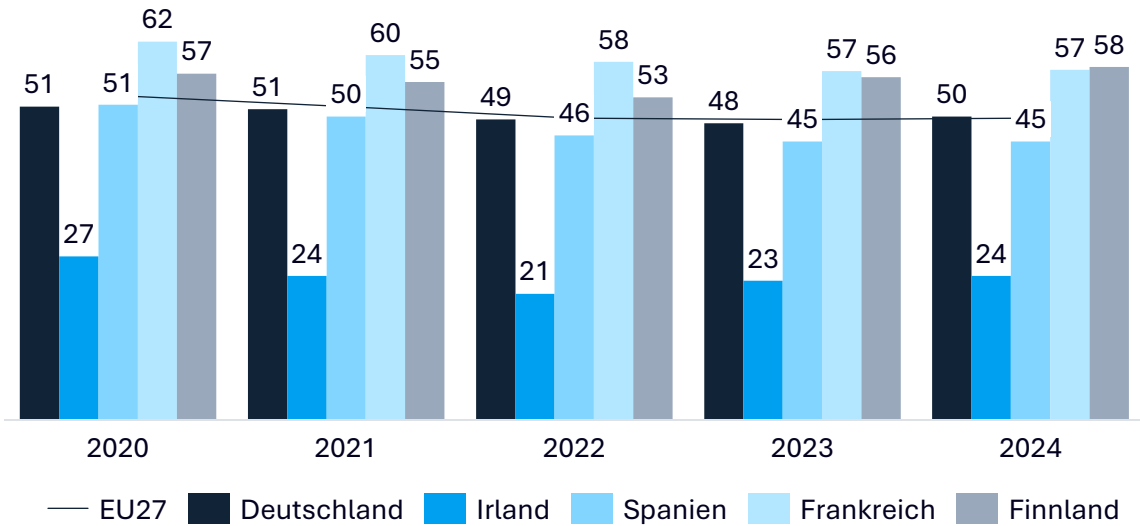


Die Konjunktur im Immobilienbau bleibt 2025 angespannt: Die Nachfrage nach Bauleistungen ist schwach und die Auftragseingänge sind seit Mitte 2021 um 13 Prozent gesunken, so Destatis. Die Produktionsauslastung fiel ebenfalls seit Anfang 2022 um 19 Prozent, was auf einen deutlichen Auftragsmangel hinweist.

Im Gewerbeimmobilienbau stagniert die Entwicklung, während der Wohnungsbau weiter rückläufig ist. Die Baukosten bleiben auf hohem Niveau: Für 2025 wird ein Anstieg der Baupreise um 1 - 2,5 % erwartet, eine deutliche Entspannung ist nicht in Sicht. Eine Rückkehr zu den Preisen vor der Pandemie gilt laut Branchenverband zdb als unwahrscheinlich.

1) Angaben saison- / kalenderbereinigt; 2) Quartalsweiser Durchschnitt der Baupreisindizes Wohnen, Bürogebäude und Gewerbegebäude

Staatsquote (in % des BIP)



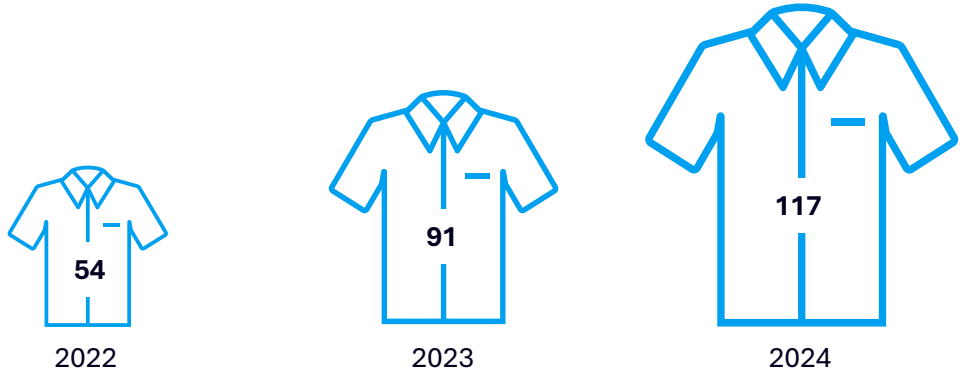
Die Staatsquote in Deutschland ist 2024 um 1,1 Prozentpunkte auf 49,5 Prozent gestiegen und liegt damit leicht über dem EU-Durchschnitt von 49,2 Prozent. Hauptgrund für den Anstieg sind laut Statistischem Bundesamt deutlich gestiegene Sozialleistungen, etwa für Renten und Pflege. Die Rentenerhöhung um 4,57 Prozent und mehr Pflegegeld spiegeln den demografischen Wandel wider: Immer mehr Senioren beziehen Leistungen. Für die Staatsquote werden die Staatsausgaben wie Gehälter im öffentlichen Dienst, Ausgaben im Renten- und Sozialbereich, Gelder für die Infrastruktur oder auch die Bundeswehr ins Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) gesetzt. Im EU-Vergleich liegt Deutschland im Mittelfeld, Spitzenreiter ist Finnland mit 57,6 Prozent, Schlusslicht Irland mit 23,5 Prozent. Den höchsten Wert in den vergangenen Jahren seit 1991 erreichte die Staatsquote in Deutschland im Jahr 1995 mit 55,2 Prozent.

Modehandel

Die Krise im deutschen Modehandel spitzt sich weiter zu. Laut einer Umfrage des Handelsverbands BTE landete 2024 jeder zweite Modehändler deutlich in den roten Zahlen. Viele Betriebe halten sich nur dank aufgelöster Rücklagen und staatlicher Corona-Überbrückungshilfen über Wasser. Die Kosten für Gehälter, Mieten und Energie sind seit 2019 um rund 20 Prozent gestiegen, während die Umsätze stagnieren.

Die Folge sind wachsende Insolvenzzahlen: So stiegen im Bekleidungseinzelhandel die Firmenpleiten von 54 (2022) über 91 (2023) auf nunmehr 117 Verfahren im Jahr 2024. Und die Aussichten bleiben düster: Nur ein Drittel der Unternehmen erwartet laut BTE-Umfrage in diesem Jahr ein Umsatzplus, drei von zehn rechnen mit Rückgängen. Der erhoffte Frühjahrsaufschwung blieb laut Branchenverband BTE schon aus.

Insolvenzanträge im Modehandel



1) Destatis 2025: Gesamtausgaben des Staates in Prozent des Bruttoinlandsproduktes (BIP)

Das Team hinter dem Insolvenzreport



StB Jonas Eckhardt

Partner | Board Member

+49 177 829 04 06

jonas.eckhardt@falkensteg.com



Georg von Verschuer

Partner

+49 69 87 40 31 619

georg.verschuer@falkensteg.com



Florian Weingärtner

Partner

+49 89 61 42 42 613

florian.weingaertner@falkensteg.com

Insolvenzreport

Ein Datenreport von



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: Felix Liebold, Frederik Luckenbach

Der Insolvenzreport wurde mit größter Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl wird keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen (Stand März 2025). 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: BTE, DATEV, zdb