

5-nach-12 | FINANCE-INSOLVENZ-REPORT Q4 / 2019

Datenerhebung und Bearbeitung: Falkensteg GmbH, Frankfurt



Bildquelle: Pixabay

DER INSOLVENZMARKT AKTUELL

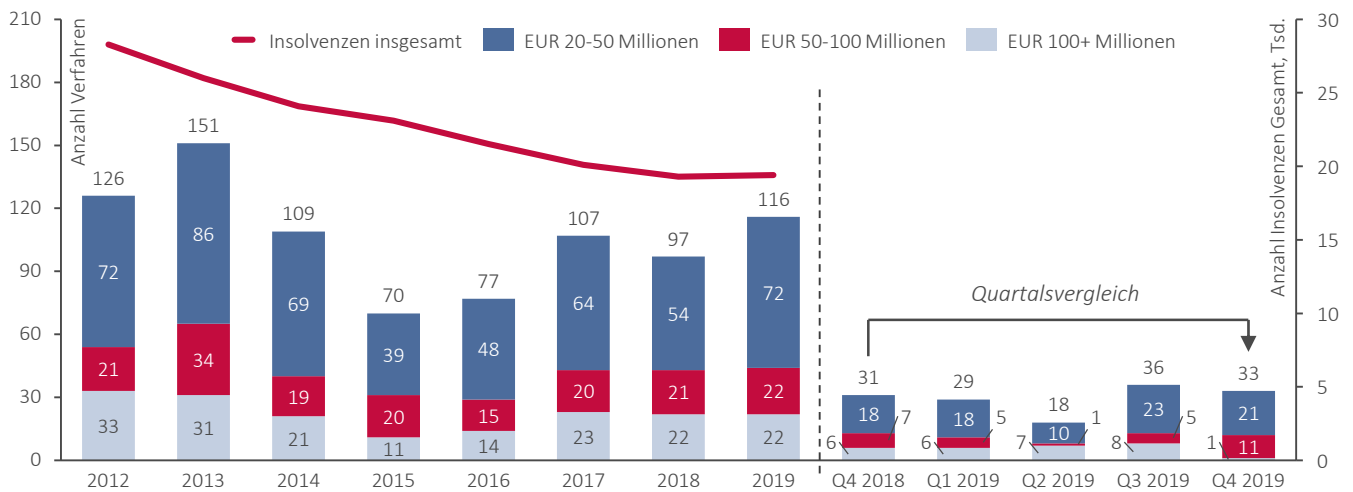
Zum Jahresende: Rückgang von Großinsolvenzen, Metallindustrie unter Druck

Im vierten Quartal des vergangenen Jahres stellten 33 Unternehmen mit einem Jahresumsatz größer EUR 20 Mio. einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens. Die Anzahl der Anträge im vierten Quartal war leicht rückläufig im Vergleich zum vorherigen Quartal 2019. Bezüglich der Großinsolvenzen stellte lediglich ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz größer EUR 100 Mio. einen Insolvenzantrag. Das vierte Quartal liegt somit unter dem Durchschnitt der vorherigen drei Quartale (durchschnittlich sieben Großinsolvenzen pro Quartal). Gegenläufig zu diesem Trend, hat sich die Anzahl der Insolvenzanträge von Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 50 und 100 Mio. EUR entwickelt. Diese hat sich mit elf mehr als verdoppelt und liegt über dem Niveau der vorherigen Quartale.

Mit drei der fünf größten Insolvenzanträge von Unternehmen scheint der Sektor der Metallindustrie besonders auffällig. So hat beispielsweise die Hoesch Schwerter Profile GmbH, mit rund 400 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. EUR 102 Mio., am 19.12.2019 Antrag auf Eröffnung eines vorläufigen Insolvenzverfahrens gestellt. Der Geschäftsbetrieb des Herstellers von Spezialprofilen aus Stahl solle jedoch vollumfänglich fortgeführt werden.

Die Schlemmer GmbH, mit ca. 430 Mitarbeitern und rund EUR 79 Mio. Umsatz, hat im Dezember Antrag auf Eröffnung eines vorläufigen Eigenverwaltungsverfahrens gestellt. Somit folgte die Unternehmensgruppe dem bereits im Oktober eingeleiteten Eigenverwaltungsverfahren der Tochterinheit Hoppe Kunststoffspritzerei und Formenbau. Als Zulieferer von Kunststofflösungen für die Automobilbranche wirkte wie bei den Großinsolvenzen der pressmetall-Gruppe, Bielomatik Leuze oder JD Norman die aktuell schwache Konjunktur der Automobilbranche krisenverschärfend.

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



Top 5 Insolvenzanträge im vierten Quartal 2019 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mitarbeiter	Verfahrensart ¹⁾	Verwalter	CRO
Hoesch Schwerter Profile GmbH	102	412	RI	Achim Thomas Thiele Husemann Eickhoff Salmen & Partner	
Schlemmer GmbH	79	431	RI	Dr. Hubert Ampferl Dr. Beck & Partner	
Viehvermarktung Uelzen eG	78	40	RI	Johannes Zimmermann Zimmermann & Manke Rechtsanwälte	
Bader Holding GmbH	75	1.040	vEV	Dr. Martin Hörmann Anchor Rechtsanwälte	Mathias Krämer Wellensiek Rechtsanwälte
Clemens Kleine Holding GmbH	72	4.597	vEV	Horst Piepenburg Piepenburg Rechtsanwälte	Dirk Andres Andres Partner

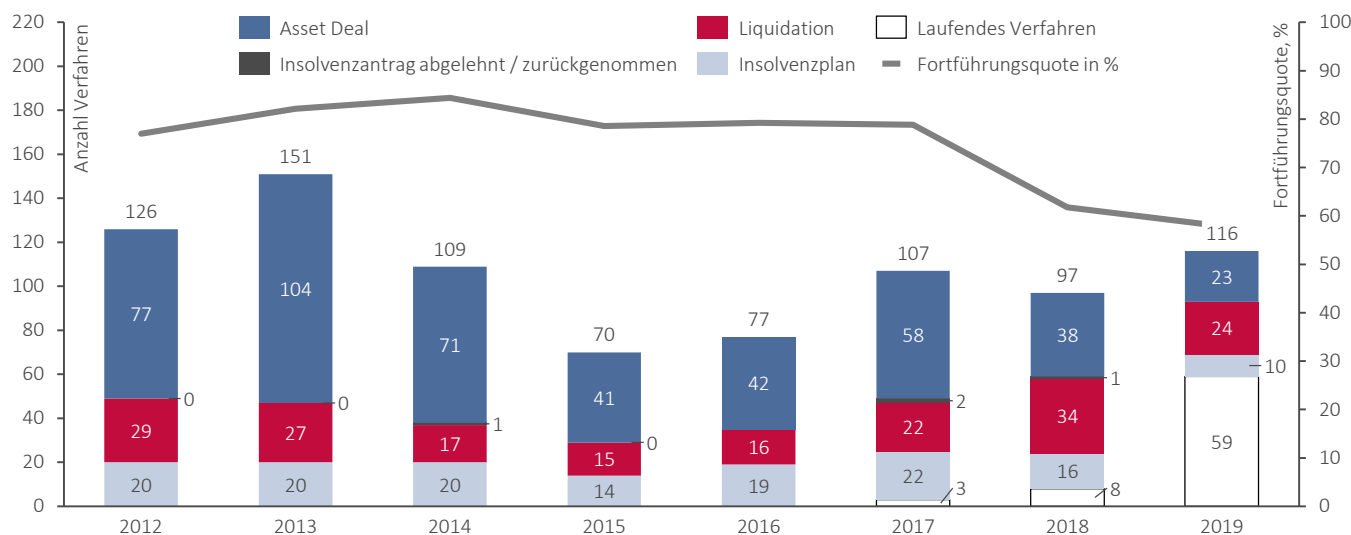
VERFAHRENSAUSGÄNGE IM ÜBERBLICK

Aus den Jahren 2017 und 2018 waren zum Ende des Jahres 2019 lediglich elf Verfahren noch ohne Lösung. Von den insgesamt 116 Verfahren aus dem Jahr 2019 der Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als EUR 20 Mio. wurden zum Ende des Q4 2019 bereits 57 Verfahren abgeschlossen, davon wurde für 33 Unternehmen eine Fortführung gesichert. Vor dem Hintergrund einer schwachen ersten Jahreshälfte mit nur 47 Verfahren und einer starken zweiten Jahreshälfte mit 69 Verfahren ist dies ein gutes Ergebnis.

Nach dem Insolvenzantrag im April 2019 konnten im vierten Quartal des Jahres 2019 Teile der Senvion GmbH, nach rund sechs Monaten, erfolgreich veräußert werden. Das europäische Dienstleistungsgeschäft für Windanlagen an Land und die Rotorblattfertigung in Portugal wurde an die deutsch-spanische Siemens Gamesa veräußert, wodurch ca. 2.000 Arbeitsplätze gesichert werden konnten. In Deutschland wurden knapp 500 der 1.400 inländischen Stellen gerettet.

Anfang April 2019 wurde das Insolvenzverfahren über das Vermögen der Gerry Weber International AG (GWI) im Rahmen einer Eigenverwaltung eröffnet. Im September 2019 hat die Gläubigerversammlung nahezu einstimmig den Insolvenzplan zum Erhalt des Geschäftsbetriebes angenommen und mit Wirkung zum 31.12.2019 wurde das Verfahren geschlossen. Durch neue Mittel in Höhe von EUR 49 Mio. konnte eine überdurchschnittlich hohe Befriedigungsquote der Gläubiger zwischen 32-50 Prozent erreicht werden. Im Gegenzug erhalten die neuen Eigentümer Robus Capital Management, Whitebox Advisors und J.P. Morgan Securities 100 Prozent des Aktienkapitals der GWI.

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



Top 5 Verfahrensausgänge im vierten Quartal 2019 nach Umsatz

Unternehmensname	Umsatz (EUR Mio.)	Mitarbeiter	Verfahrensart ¹⁾	Ausgang	Verwalter	CRO
natGAS AG	2.800	100	RI	Liquidation	Dr. Christoph Schulte-Kaubrügger White & Case	
Senvion GmbH	1.243	3.330	vEV	Asset Deal	Dr. Christoph Morgen Brinkmann & Partner	Prof. Dr. Gerrit Hölzle, Dr. Thorsten Bieg GÖRG
Thomas Cook Touristik GmbH	1.650	473	RI	Liquidation	Ottmar Hermann hww hermann wienberg wilhelm	
GERRY WEBER International AG	880	6.487	vEV	Insolvenzplan	Stefan Meyer PLUTA Rechtsanwalts	Dr. Christian Gerloff Gerloff Liebler Rechtsanwälte
MITEC Automotive AG	177	871	vEV	Asset Deal	Axel W. Bierbach Müller-Heydenreich Bierbach	Arndt Geiwitz SGP Schneider Geiwitz

INSOLVENZVERFAHREN DES JAHRES - INTERVIEW MIT STEFAN MEYER UND DR. CHRISTIAN GERLOFF

Erfolgreiche Veräußerung der Gerry Weber International AG an Plansponsoren



Stefan Meyer
(Sachwalter)

PLUTA Rechtsanwalts GmbH

Rechtsanwalt | Managing
Partner | Fachanwalt für
Insolvenzrecht



Dr. Christian Gerloff
(Generalbevollmächtigter)

Gerloff Liebler Rechtsanwälte

Rechtsanwalt | Fachanwalt für
Insolvenzrecht



GERRY WEBER

Gerry Weber International AG

Modehersteller

Personal	6.500 MA
-----------------	----------

Insolvenz- antrag	25.01.2019
------------------------------	------------

Erwerber im Insolvenzplan:
Robus Capital Management,
Whitebox Advisors, J.P. Morgan
Securities

Tätigkeit der Gerry Weber International AG?

Die Gerry Weber International AG war der einstige Primus der deutschen Mode-Industrie und fuhr eine vier Markenstrategie (Gerry Weber, Taifun, Samoon und Hallhuber), mit der knapp 880 Mio. EUR Umsatz im Jahr 2019 erwirtschaftet wurde. Am 25.01.2019 musste das Unternehmen mit seinen rund 6.500 Mitarbeitern einen Insolvenzantrag stellen.

Was waren die Hauptursachen für die Insolvenz?

Unserer Einschätzung nach ist der deutsche Modemarkt mit nur 1% Wachstum grundsätzlich stark angeschlagen. Zudem führte eine außer Acht gelassene Kundenorientierung zu massiven Umsatzeinbrüchen, da sich ehemalige, treue Kunden nicht von der Marketingstrategie angesprochen fühlten. Fehlplatzierte Modelle zusammen mit einer Umverteilung vom mittleren Preissegment zu Billig- und Premiumanbietern verstärkten die fehlende Kundenorientierung. Einen weiteren Grund für die Insolvenz sehen wir in der völlig unzureichenden Ausrichtung auf das Online-Geschäft, fehlende IT-Infrastrukturen und zu hohe Investitionen in den stationären Handel, wie z.B. durch die Akquisition von Hallhuber.

Wie konnten Sie dann vor dem Hintergrund dieser schwierigen Situation die Fortführung des Geschäftsbetriebs sichern?

Die Veräußerung von Halle 29 in Düsseldorf Ende 2018 und die damit geschaffene Liquiditätsbasis war für uns und für das Insolvenzverfahren von größter Wichtigkeit. Dadurch konnten wir auf eine Durchfinanzierung bis ins Jahr 2020 verweisen, weshalb die Finanzierung der neuen Kollektion gesichert war und auf weitere Massedarlehen verzichtet werden konnte. Zudem konnten wir einen Sanierungstarifvertrag mit der IG Metall aushandeln.

Um an dieser Stelle einmal einzuhaken, wie sehen Sie die Zukunftschancen für das Unternehmen und den Käufer?

Durch die Sanierung in Eigenverwaltung konnten wir eine gute Ausgangssituation für Gerry Weber schaffen. Die Kundenfokussierung, das zielgruppenorientierte Marketing und der Ausbau der IT-Infrastruktur sind essentiell für die Zukunft des Unternehmens. Wir sind uns sicher, dass mit einer klaren Fokussierung auf die Zielgruppe der Rückstand im eCommerce aufgeholt und eine gute Position in der Modeindustrie erreicht werden kann.

Wenn Sie das gemeinsame Verfahren einmal Revue passieren lassen, was waren die absoluten Besonderheiten in diesem Fall?

Aus der Vielzahl an Besonderheiten, möchten wir zwei Faktoren besonders hervorheben: zum einen kam der Insolvenzantrag am 25.01.2019 – der Beginn der Modemesse CPD, welche parallel zu der Orderphase einer wichtigen Kollektion lief. Durch die gute Liquiditätsbasis konnte die Orderphase für den Wholesale, welche im Großhandel zwischen sechs und zehn Monaten liegt, aufrechterhalten werden. Die Sanierung hätte voraussichtlich nicht funktioniert, wenn Gerry Weber einen Ordereinbruch im Wholesale-Geschäft verbucht hätte. Zudem gestaltete sich der Investorenprozess sehr schwierig, da die Modebranche nicht die akquisitionsfreudigste Branche ist und ein klarer Business-Plan Voraussetzung zur Investorenfindung war.

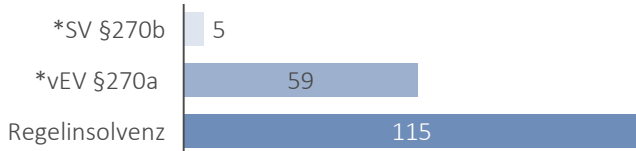
Hatten Sie diesbezüglich nennenswerte Unterstützung?

Durch die Größe des Verfahrens war selbstverständlich eine hohe Anzahl an Beratern notwendig. Trotz der Vielzahl an verschiedenen Persönlichkeiten, harmonisierte das Team von Beginn an und alle Beteiligten waren extrem zielgerichtet. Diese Harmonie im Zusammenspiel mit der hohen fachlichen Kompetenz war unser Schlüssel zum Erfolg. Besonders hervorheben möchten wir zudem das Gericht und den Gläubigerausschuss, welche sich aktiv und konstruktiv im Verfahren eingebracht haben.

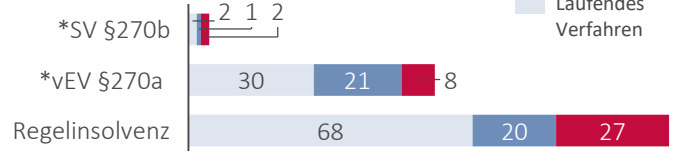
Lieber Herr Meyer, lieber Herr Dr. Gerloff, herzlichen Dank für das Gespräch!

Die 179 Insolvenzen (ab EUR 10 Mio. Umsatz) des Jahres 2019 im Überblick

Insolvenzantragsstellung nach Verfahrensart¹
für den Zeitraum 2019/Q1 - 2019/Q4



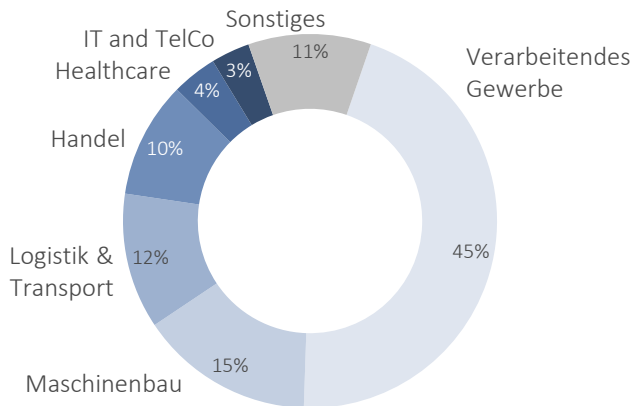
Verfahrensausgang nach Verfahrensart¹
für den Zeitraum 2019/Q1 - 2019/Q4



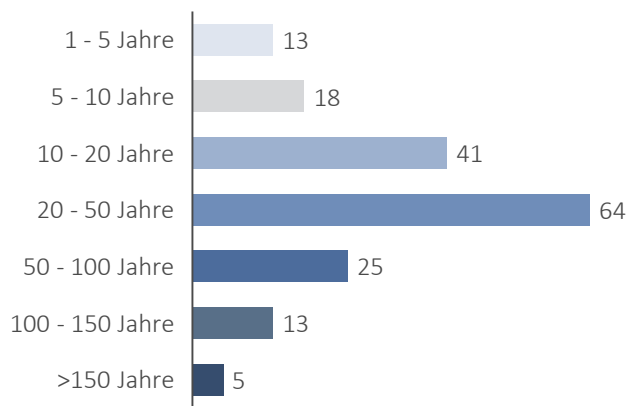
* SV = Schutzschirmverfahren §270b InsO, vEV = vorläufige Eigenverwaltung §270a InsO

Deutlich bessere Fortführungschancen in Eigenverwaltungsverfahren im Vergleich zu Regelinsolvenzen

Insolvenzantragsstellung nach Branchen¹
für den Zeitraum 2019/Q1 - 2019/Q4



Insolvenzantragsstellung nach Unternehmensalter¹
für den Zeitraum 2019/Q1 - 2019/Q4



Internationale Faktoren belasten das exportabhängige, verarbeitende Gewerbe

Das durchschnittliche Unternehmensalter bei Großinsolvenzen in 2019 lag bei 40,8 Jahren

Top 10 Insolvenzverfahren des Jahres 2019 nach Umsatz¹

Unternehmensname	Umsatz, EUR Mio.	Mitarbeiter	Verfahrensart ²⁾	Verwalter	Status, Stand 31.12.2019
natGAS AG	2.800	100	RI	Dr. Christoph Schulte-Kaubrügger	Liquidation
Thomas Cook Touristik GmbH	1.650	473	RI	Ottmar Hermann	Liquidation
Senvion GmbH	1.243	3.330	vEV	Dr. Christoph Morgen	Asset Deal
GERRY WEBER International AG	880	6.487	vEV	Stefan Meyer	Insolvenzplan
Condor Flugdienst GmbH	549	3.659	SV	Prof. Dr. Lucas F. Flöther	Offen
KNV Gruppe	533	1.800	RI	Tobias Wahl	Asset Deal
Germania Fluggesellschaft mbH	450	1.108	RI	Rüdiger Wienberg	Liquidation
Gußwerke Saarbrücken GmbH	300	1.000	vEV	Franz Abel	Offen
Katharina Kasper ViaSalus GmbH	237	3.200	vEV	Rainer Eckert	Insolvenzplan
Weber Automotive GmbH	201	704	vEV	Dr. Christian Gerloff	Offen

Gute Sanierungschancen bei Eigenverwaltung: Die wenigsten Fälle enden in einer Liquidation

DAS TEAM HINTER DEM FALKENSTEG 5-NACH-12 QUARTALBERICHT

Johannes 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 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 sowie Lehman Brothers in den Bereichen Private Equity und Investment Banking tätig.

Johannes Neumann-Cosel hält als studierter Betriebswirt einen Doppelabschluss der ESCP Europe (M.Sc. 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 Neumann-Cosel und Georg Verschuer:



Closurelogic



Wegener + Stapel



airberlin technik



Zuse Hüller Hille



Lemnatec



Guala Closures Group



Certina Holding



Nayak Aircraft Services

Visionmax Germany



Nynomic