

5-NACH-12 INSOLVENZREPORT Q2/2023

Top-Zahlen des Quartals

37 Großinsolvenzen im 2. Quartal

Vermehrte Anträge bei Umsatzklasse +100 Mio. Euro



21 positive Lösungen

Rettungsquote zum Vorjahr um 10 Prozent rückläufig



Direktinvestitionen schwinden

Nettoabfluss von 132 Milliarden USD in Deutschland



Im Interview

Kurt Zech (Vorstandsvorsitzender der Zech Group SE)



Die Talsohle im Bau ist
noch lange nicht erreicht

INSOLVENZMARKT AKTUELL

Großinsolvenzen folgen gesamtwirtschaftlichem Aufwärtstrend

Nach einem deutlichen Rückgang zu Jahresbeginn sind die Insolvenzen von Großunternehmen im zweiten Quartal 2023 gegenüber dem Vorquartal um 37 Prozent gestiegen. Insgesamt registrierten die Insolvenzgerichte 37 Anträge. Damit werden zwar die Höchstwerte von 46 bzw. 64 Fällen im ersten Halbjahr 2020 nicht erreicht, die Zahl der Anträge liegt aber um mehr als ein Drittel höher als in den Dreimonatszeiträumen vor der Pandemie. Im Vergleich zum Vorjahresquartal haben sich die Insolvenzen fast verdoppelt. Im zweiten Quartal 2022 mussten lediglich 19 Unternehmen den Gang zum Amtsgericht antreten. Als Großinsolvenzen zählt der Insolvenzreport Verfahren von Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 20 Millionen Euro.

Ungewöhnlich hoch liegt die Zahl bei Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro. Zwölf Unternehmensinsolvenzen bedeuten ein Plus von 140 Prozent gegenüber den Monaten Januar bis März. Nur im zweiten Quartal 2020 gab es in den vergangenen fünf Jahren mit 22 Fällen mehr Insolvenzen in dieser Umsatzklasse.

Mit dem Anstieg folgen nun auch die Großinsolvenzen der Entwicklung in der Gesamtwirtschaft. Mit 3.506 Unternehmensinsolvenzen zeigt der Trend mit einem Plus von einem Prozent zum fünften Mal in Folge weiter nach oben. Im Vergleich zum Vorjahresquartal beträgt der Anstieg sogar 27,3 Prozent.

In der Branchenauswertung der Großverfahren liegen Modeunternehmen und Einzelhändler mit jeweils acht Verfahren an der Spitze. In beiden Branchen haben sich die Insolvenzen im Vergleich zum Vorquartal verdoppelt. Es folgen die Möbelindustrie und das Gesundheitswesen mit jeweils sechs Insolvenzen. Bei den bisherigen Spitzenreitern Fahrzeugbau sowie Maschinen- und Anlagenbau hat sich die Lage etwas entspannt. In den beiden Branchen mussten nur noch vier bzw. zwei Unternehmen einen Insolvenzantrag stellen.

37 Großinsolvenzen im 2. Quartal

Zahlen steigen wieder stark an



Ein Plus von 140 Prozent

Vermehrte Anträge bei Umsatzklasse +100 Mio. Euro

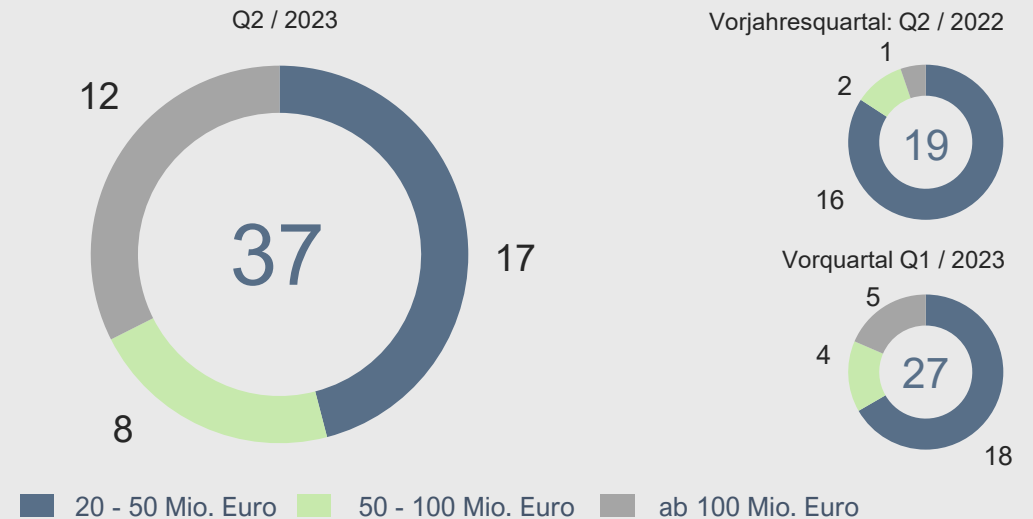


Mode und Einzelhändler legen zu

Entspannung bei Autozulieferern und Maschinenbauern

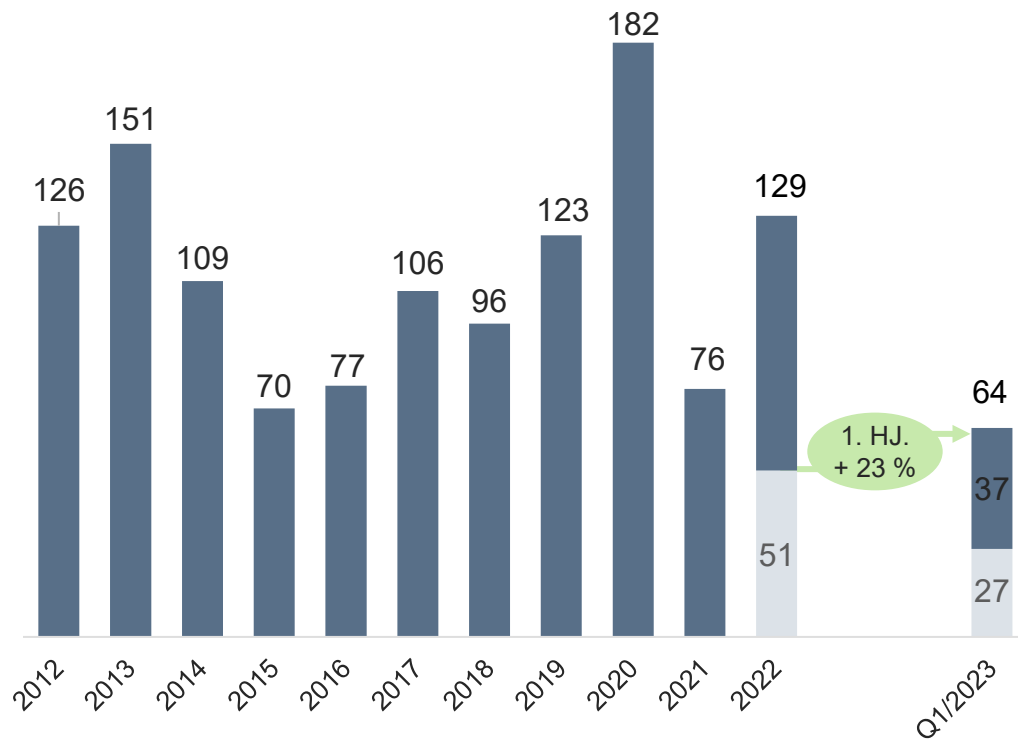


Insolvenzanträge nach Umsatz



INSOLVENZMARKT AKTUELL

Insolvenzanträge



Top-Verfahren (Q2 / 2023)

Unternehmen	Umsatz (Mio. €)	Mit-arbeiter	Verfahren ¹⁾	Verwalter	CRO / Berater
Klingel Gruppe	980	1.800	vEV	Martin Mucha (Grub Brugger)	Marcus Katholing (Pluta)
Wirtz Energie + Mineralöl	488	17	RI	Dr. Marc d'Avoine (D'Avoine Teubler Neu)	
Allgaier Werke	473	1.600	RI	Fritz Zanker (Pluta)	Dr. Thilo Schultze (Grub Brugger)
bmp greengas	336	52	SV	Dr. Dietmar Haffa (Schultze & Braun)	Jochen Sedlitz (Grub Brugger)
HR Group	336	3.234	vEV	Dr. Christian Gerloff (Gerloff Liebler)	

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

INSOLVENZMARKT AKTUELL

Wieder mehr Neustarts für insolvente Großunternehmen

Weiter aufwärts ging im zweiten Quartal 2023 die Zahl der Verfahrensausgänge. In 28 Insolvenzverfahren gab es eine Entscheidung für eine nachhaltige Fortführung oder Betriebseinstellung. Ein Plus von sieben Prozent gegenüber dem ersten Quartal, in dem bereits 26 Verfahrenslösungen gefunden wurden. 74 Prozent der Entscheidungen zwischen April und Juni waren erfolgreich und die Unternehmen können nach der Insolvenz fortgeführt werden. Davon wurden 17 im Rahmen eines Asset Deals von einem Investor übernommen. Bei vier Unternehmen gaben die Gläubiger grünes Licht für die Sanierung über einen Insolvenzplan. Für rund ein Viertel besteht nur noch geringe Hoffnung. Fünf Unternehmen mussten den Geschäftsbetrieb einstellen und bei zwei Firmen wurde Masseunzulänglichkeit angezeigt.

Im ersten Halbjahr 2023 wurden somit 38 Unternehmen verkauft (siehe S.5), 72 Prozent mehr als noch vor einem Jahr. Von den neuen Eigentümern kamen neun aus dem europäischen Ausland und zwei Firmen wurden von asiatischen Investoren übernommen. Die Zahl der Planverfahren nahm im Vorjahresvergleich dagegen um zwei auf insgesamt sechs Fälle ab.

Mit dem Aufwärtstrend ist auch die Rettungsquote bei den im Jahr 2022 gemeldeten Insolvenzen weiter gestiegen (siehe Grafik rechts). Sie liegt nun bei 46,9 Prozent und ist damit gegenüber dem Vorquartal um fast zehn Prozentpunkte geklettert. Vor einem Jahr konnten allerdings zum gleichen Zeitpunkt bereits 53 Prozent der Vorjahresinsolvenzen erfolgreich saniert werden. Die Rettungsquote für Insolvenzen des Jahres 2021 hat sich mittlerweile bei 64,4 Prozent eingependelt.

Zu den umsatzstärksten Verfahrensausgängen im zweiten Quartal 2023 zählt das Planverfahren von Galeria Kaufhof Karstadt. Die Gläubiger sollen auf Forderungen in Milliardenhöhe verzichten, 41 der 129 Filialen werden geschlossen. Der Automobilzulieferer Borgers wurde durch eine übertragende Sanierung gerettet. Der Schweizer Konkurrent Autoneum kaufte das Bocholter Unternehmen für 117 Millionen Euro.

Rückenwind bei den Lösungen

Fortführung für 74 Prozent der Unternehmen



17 Asset Deals im 2. Quartal 2023

Geschäftseinstellungen gestiegen

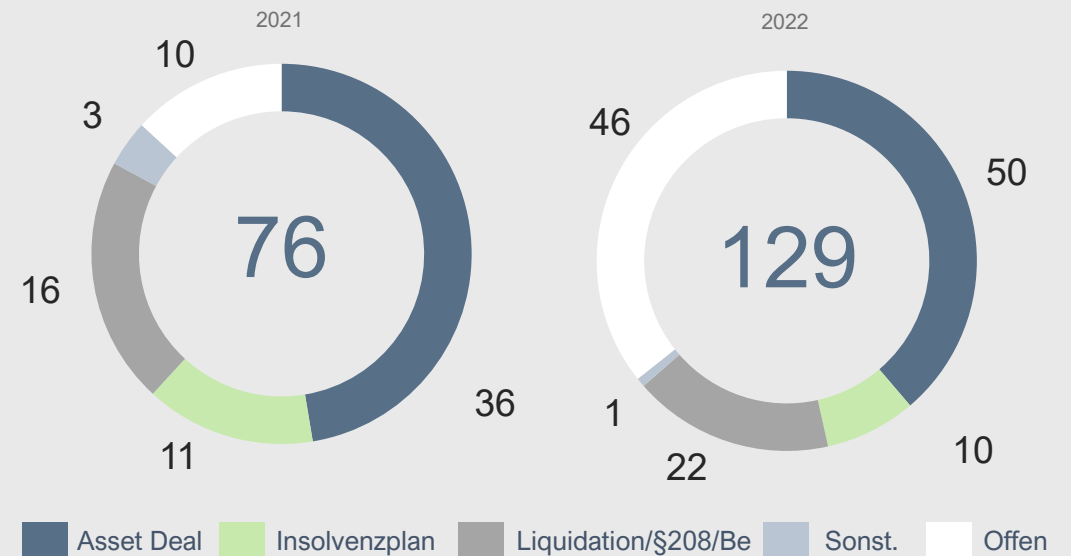


Sanierungen nehmen ab

Rettungsquote zum Vorjahr rückläufig

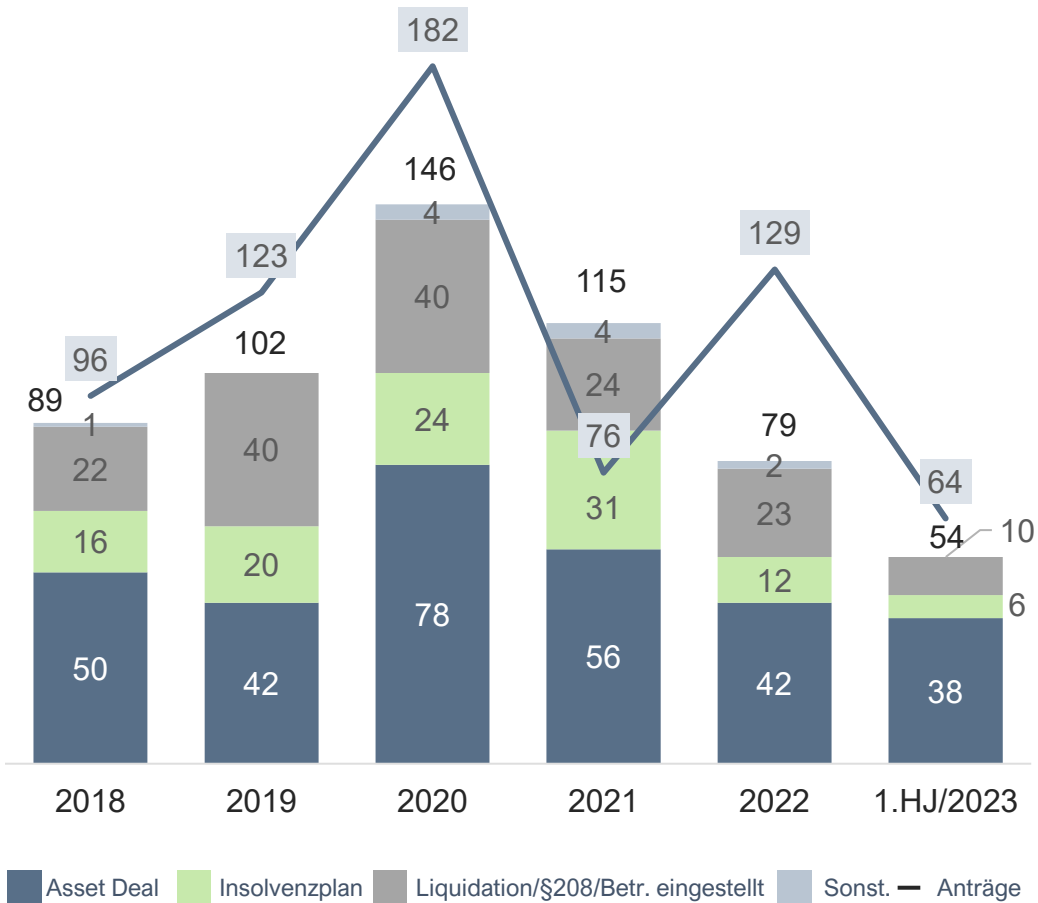


Verfahrensausgänge (nach Antragsjahr)



INSOLVENZMARKT AKTUELL

Verfahrensausgänge [nach Lösungsdatum]



Top-Ausgänge (Q2 / 2023)

Unternehmen	Umsatz (Mio. €)	Mit- arbeiter	Verfahren ¹⁾	Ausgang	Verwalter	CRO / Berater
GALERIA Karstadt Kaufhof	2.112	18.000	SV	Insolvenzplan	Dr. Frank Kebekus (Kebekus et Zimmermann)	Arndt Geiwitz; Patrick Wahren (SGP Schneider Geiwitz)
Borgers Gruppe	650	3.600	RI	Asset Deal	Dr. Frank Kebekus (Kebekus et Zimmermann)	
Convivo Gruppe	187	4.120	RI	Asset Deal	Dr. Malte Köster (Willmerköster)	
Basic Lebensmittelhandel	149	520	SV	Asset Deal	Dr. Christian Gerloff (Gerloff Liebler)	Alfred Hagebusch (Wellensiek)
Rüster	120	630	vEV	Asset Deal	Martin Mucha (Grub Brugger)	Christian Stoffler (Gerloff Liebler)

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

INTERVIEW DES QUARTALS

Die Talsohle im Bau ist noch lange nicht erreicht



Kurt Zech

Geschäftsführender Gesellschafter und
Vorstandsvorsitzender der Zech Group

Während sich der Wohnungsbau auf Talfahrt befindet, laufen die Bauvorhaben im Infrastrukturbereich und bei Industriekunden ungebremst weiter. Davon profitiert die Zech Group – die Nummer fünf der deutschen Bauindustrie. Im Interview erklärt Vorstandsvorsitzender Kurt Zech, wie er den Konzern für die Zukunft aufstellt, welche Kaufgelegenheiten er nicht verpassen will und warum das Warten auf den Lucky Shot in der Krise keine Option ist.

Wie entwickelt sich aktuell die Immobilienbranche?

Kurt Zech: Derzeit gibt es einfach keinen Markt. Die Käufer halten sich zurück, weil sie fürchten, in ein fallendes Messer zu greifen. Und die Verkäufer, die den Druck noch nicht

spüren, verkaufen nicht, weil der Preis zu niedrig ist. Wir alle haben uns noch nicht an die neue Situation gewöhnt und träumen noch von den Preisen von vor zwei Jahren.

Was bedeutet das für ein Unternehmen wie die Zech Group?

Das Unternehmen hat in den vergangenen Jahren eine ausreichende Kapitalbasis geschaffen und sich als Vielfüßler aufgestellt. Außerdem konnten wir mit unseren Biogasanlagen von der Gaskrise profitieren und die Hotels erholen sich wieder. Massiv eingebrochen ist der Wohnungsbau, in dem wir aber kaum tätig sind. In unserem Kerngeschäft herrscht dagegen Vollbeschäftigung – auch im nächsten Jahr. Die Infrastrukturprojekte in der Energieversorgung, im Schienennetz oder im Brückenbau nehmen weiter zu. Und die Industriekunden investieren ungebremst in ihre Transformation (E-Mobilität, Batterieherstellung, Pharma, Forschung usw.). Dafür benötigen sie neue Fabriken.

Allerdings stellen wir auch Randbeteiligungen wie die Agrar-Aktivitäten ins Schaufenster, um uns Spielraum für kommende schwierige Zeiten zu schaffen oder den nächsten Wachstumsschub im Kerngeschäft zu finanzieren. In den nächsten zwei Jahren werden sich interessante Möglichkeiten ergeben.

Derzeit gibt es einfach keinen Immobilienmarkt.

Wie lange wird der Krisenmodus in der Baubranche noch anhalten?

Wir haben die Talsohle noch lange nicht erreicht. Die erwarte ich erst in zwölf Monaten. Dann werden wir eine andere Projektentwicklerlandschaft haben als heute. Viele Immobilienunternehmen machen derzeit kaum Umsatz. Wenn die Kapitaldecke nicht ausreicht, weil sie überwiegend fremdfinanziert sind, werden sie sich still und leise vom Markt verabschieden oder in andere Hände übergehen.

Die Frage ist aber: Was passiert mit den Projekten, die auf den Markt kommen? Gibt es überhaupt eine generelle Kaufbereitschaft? Und wenn ja, zu welchen Konditionen? Die Banken

INTERVIEW DES QUARTALS – KURT ZECH

halten sich bei Neugeschäften sehr zurück. Und auf der anderen Seite rechnen sich viele Objekte nicht mehr.

Droht deshalb noch eine Insolvenzwelle in der Bauwirtschaft?

Die kommende Welle wird größer sein. Wir erhalten ständig Angebote für Firmenübernahmen. Das wird von Tag zu Tag deutlich mehr. Zech hat einen Wettbewerbsvorteil, der nicht zu unterschätzen ist. Wir sind deutschlandweit das einzige Unternehmen, das neben dem großen Baubereich auch die passende Haustechnik über alle Gewerke wie Brandschutz, Sicherheitstechnik, HLK etc. abbilden kann. Wir werden weiterhin Firmen aus Insolvenzen kaufen, die dieses Kerngeschäft unterstützen.

Derzeit bereiten wir zudem ein Vertragsmodell für Mezzaninegeber vor, indem wir Pakete mit einem gewissen Risiko übernehmen. Zech entwickelt das Grundstück und führt es einer Nutzung zu. Das Ergebnis wird dann zwischen dem Mezzaninegeber und uns geteilt.

» Es ist nicht der Zeitpunkt, auf den weißen Ritter zu warten.

Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Kauf von Krisen-Unternehmen gemacht?

Wenn wir ein Unternehmen übernehmen, ist es unsere bevorzugte Lösung, dass der kaufmännische Bereich in die Zentrale nach Bremen umzieht. Dem Management vor Ort geben wir so viel Freiraum, dass es sich ganz auf das operative und strategische Geschäft konzentrieren kann. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht.

Aufgrund unserer vielen Transaktionen konnten wir vor allem Kompetenz im IT-Bereich aufbauen. Dieser Bereich bewältigt auch eine IT-Umstellung bei Wayss & Freitag für 1.100 Arbeitsplätze über das Pfingstwochenende. Mehr als 50 Mitarbeiter kümmern sich darüber

hinaus in einer Taskforce um die administrativen Belange. Daneben gibt es Teams, die hinzugezogen werden, darunter eine gut aufgestellte Rechtsabteilung.

Wir sind mit vielen Insolvenzverwaltern gut vernetzt und dafür bekannt, dass wir schnell entscheiden können. Das ist wichtig, denn wenn es um Bau oder Immobilien geht, ist Geschwindigkeit entscheidend. Durch Zeitverlust kann viel kaputtgehen, da können wir an vielen Stellen eine gute Ergänzung sein.

Geht die Übernahme immer reibungslos über die Bühne?

In vielen Fällen, ja. Aber es gibt auch Übernahmen, die uns an unsere Grenzen bringen. Wie bei der damals insolventen Imtech, von der wir im November 2015 die operativen Mitarbeiter in die ROM Technik übernommen haben. Ohne funktionierende IT mussten wir über Nacht 2.300 Mitarbeiter abrechnen und schnellstmöglich integrieren. Die Übernahme hat uns in den ersten zwei Jahren viel Geld gekostet, aber inzwischen verdient ROM Technik sehr ordentlich. Wir sind sehr zufrieden.

Was können Sie Unternehmern raten, wenn ihr Unternehmen in eine Krise geraten ist?

Ich habe viel Geld mit einem Schiffengagement verloren. Das war mein größter Flop. Ich hatte dann das Glück, das Investment in den darauffolgenden zwei Jahren wieder zu verdienen. Das hat mir positiv in die Karten gespielt. Aber darauf sollte man sich nicht verlassen.

Das Wichtigste ist, sich rechtzeitig beraten zu lassen und nicht zu lange zu warten. Manche Geschäftspartner sehen ihr Geschäft durch eine rosarote Brille und riskieren eine persönliche Haftung. Das kann einem schwer auf die Füße fallen und die Existenz vernichten. Deshalb ist eine Beratung essenziell, um den richtigen Zeitpunkt nicht zu verpassen. Denn den Lucky Shot oder den weißen Ritter wird es nicht geben.

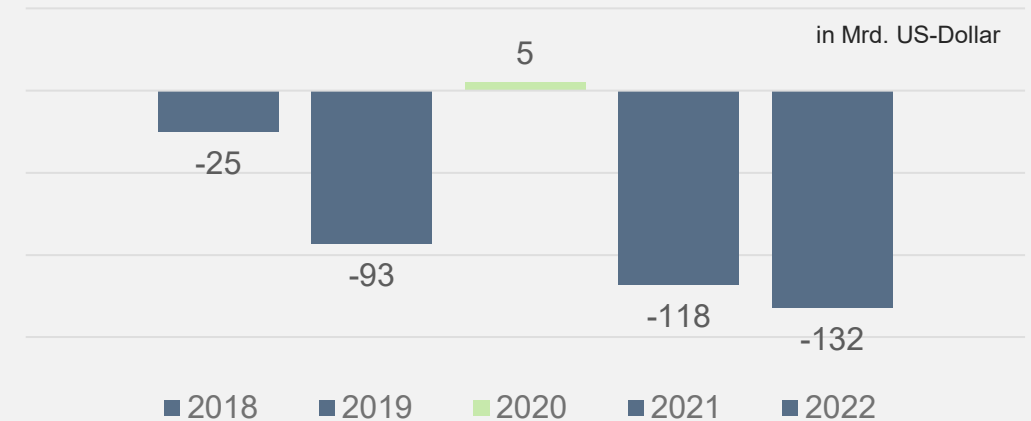
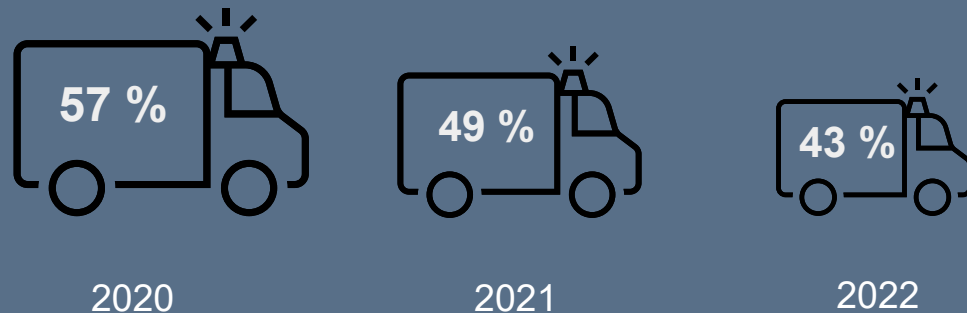
Herr Zech, vielen Dank für das Interview.

VERFAHRENSAUSGÄNGE UNTERNEHMENSINSOLVENZEN

Rettungsquote fällt deutlich

Die Fortführung insolventer Unternehmen wird immer schwieriger. So ist die Rettungsquote in den letzten zwei Jahren von 57 Prozent auf 43 Prozent gesunken. Die besten Chancen nach einer Insolvenz haben Maschinen- und Anlagenbauer. In dieser Branche wurden bereits rund 73 Prozent der Unternehmen gerettet, die in 2022 Insolvenz anmelden mussten. Bei Metallwarenherstellern und Modeunternehmen sind es dagegen nur 33 bzw. 36 Prozent.

Die Rettungsquote wird in den kommenden Monaten weiter steigen. Denn: Einige Verfahren laufen noch. Schon jetzt zeichnet sich aber ab, dass die Rettungsquote im Jahr 2022 niedriger ausfallen wird als in den Vorjahren. Ausgewertet wurden die Verfahrensbeendigungen zur Mitte des Folgejahres bei Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 10 Millionen Euro.



DIREKTINVESTITIONEN

Kapital verschwindet aus Deutschland

Der Wirtschaftsstandort Deutschland verliert zunehmend an Attraktivität. Rund -132 Milliarden US-Dollar beträgt die Differenz zwischen Zu- und Abflüssen von Direktinvestitionen in Deutschland. Das ist der höchste jemals verzeichnete Nettoabfluss und der höchste Abfluss im Vergleich der 46 OECD-Länder im Jahr 2022. Die Analyse der Direktinvestitionsströme des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) zeigt zudem, dass die Entwicklung schon lange vor der Corona-Pandemie begann.

Die meisten Investitionen kamen 2022 mit 400 Milliarden Euro aus den USA. Die Investitionen aus Europa gingen dagegen dramatisch zurück, von 79 auf 13 Milliarden Euro. Unterbrochene Lieferketten, hohe Arbeitskosten, Fachkräftemangel und gestiegene Energiepreise sind laut IW die Gründe für den Rückgang. Aufgrund der günstigeren Energiekosten und der Subventionspolitik in den USA drohe die Abwanderung energieintensiver Unternehmen.

CYBER SECURITY

Bedrohungslage steigt weiter an

Das Risiko, Opfer eines Cyber-Angriffs zu werden, nimmt laut einer Lünendonk-Studie weiter zu. 84 Prozent der befragten Unternehmen schätzen die Gefahrenlage höher ein als im Vorjahr. Die größte Bedrohung gehe dabei von Ransomware aus, die in das IT-System eindringt, die Daten verschlüsselt und erst nach Zahlung eines Lösegelds diese wieder freigibt. Weitere Gefahren sind DDoS-Angriffe, bei denen Server mit so vielen Anfragen überlastet werden, dass sie zusammenbrechen, sowie Hackerkollektive, die gezielt in IT-Netzwerke eindringen und diese langfristig ausspionieren. Nach Angaben des Digitalverbands Bitkom entsteht der deutschen Wirtschaft jährlich ein Schaden von mehr als 220 Milliarden Euro. Ein Hackerangriff soll sogar zur Insolvenz des Fahrradherstellers Prophete beigetragen haben.

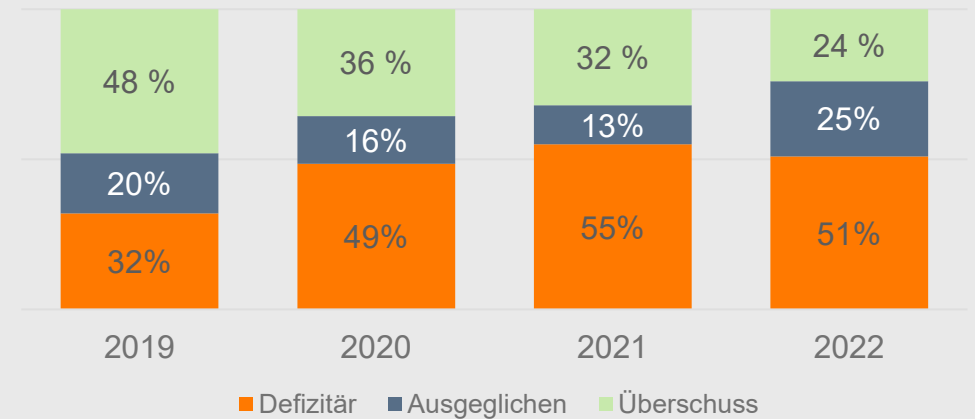
KRANKE KRANKENHÄUSER

Jede zweite Klinik schreibt rote Zahlen

Die Hälfte der deutschen Krankenhäuser schrieb im Vorjahr Verluste. Zu diesem Ergebnis kommt die Roland Berger Krankenhausstudie 2023, für die 600 Klinikmanager befragt wurden. Hauptursachen für die angespannte finanzielle Lage sind der Fachkräftemangel, insbesondere im Pflegebereich, sowie Finanzierungskosten, inflationsbedingte Preissteigerungen und ein zunehmender Investitionsstau in vielen Häusern. In diesem Jahr mussten deshalb bereits 14 Krankenhäuser Insolvenz anmelden.

Als Folge dieser negativen Entwicklung sehen die Befragten das Aus für viele Kliniken. Von den heute noch 1.900 Krankenhäusern werden bis 2033 nur zwei Drittel überleben.

220 Mrd. €



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: Marie-Christine Rath, Christopher Pfaffinger, Alexey Semenov

Der Insolvenzreport wurde mit größter Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl wird keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen (Stand März 2023). 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: Roland Berger, Deutsche Bundesbank, PwC, Institut der Deutschen Wirtschaft (IW), Bitkom, Lünendonk

5-NACH-12-INSOLVENZREPORT

Das Team hinter dem Insolvenzreport



StB Jonas Eckhardt ist seit 2017 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 seit 2023 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 als Director im Bereich Corporate Finance tätig.

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.

Saurer Technologies GmbH



RIETER

Rieter AG

Beratung Eigenverwaltung



Elsflether Werft AG



LÜRSEN

Lürssen-Gruppe

Financial Advisor Sell-Side



Copaltec GmbH



Kisling

Kisling Gruppe

Financial Advisor Sell-Side