

5-NACH-12 INSOLVENZREPORT Q1/2023

Top-Zahlen des Quartals

Lediglich 24 Großinsolvenzen

Gegenläufiger Trend zur Gesamtwirtschaft



Aufwind bei den Lösungen

Plus von 53 Prozent gegenüber Vorquartal



M&A: Zurückhaltende Investoren

Q1 2023: Deals brechen um 36 Prozent ein



Im Interview

Prof. Dr. Stefan Bratzel (Center of Automotive Management (CAM))



2030 rollt der letzte
Verbrenner in
Deutschland vom Band

INSOLVENZMARKT AKTUELL

Erneuter Einbruch bei den Großinsolvenzen

Die Insolvenzen von Großunternehmen haben sich zu Jahresbeginn fast halbiert (- 45 Prozent). Lediglich 24 Anträge registrierten die Amtsgerichte in den ersten drei Monaten 2023. 20 weniger als noch Ende letzten Jahres. Auch im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres 2022 zeichnet sich eine Trendwende ab. Damals mussten mit 32 Unternehmen ein Viertel mehr den Gang zum Insolvenzgericht antreten. Weniger Firmenpleiten gab es zuletzt im zweiten Quartal 2022 und im dritten Quartal 2021 mit jeweils 19 Insolvenzanträgen. Als Großinsolvenzen zählt der Insolvenzreport Verfahren von Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 20 Mio. Euro.

Damit entwickeln sich die Großinsolvenzen im ersten Quartal 2023 gegenläufig zu den Insolvenzzahlen insgesamt. In der Gesamtwirtschaft wurden 3.471 Unternehmensinsolvenzen gezählt – ein Plus von 10,4 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Im Vergleich zum Vorjahresquartal beträgt der Anstieg sogar 20,1 Prozent. Spitzenreiter in der Gesamtschau ist das Baugewerbe vor dem Einzelhandel und der Lebensmittelindustrie.

In der Branchenauswertung der Großverfahren lösen die Hersteller und Zulieferer des Maschinenbaus mit sechs Verfahren die Autozulieferer ab. Der Fahrzeugbau verbucht fünf Insolvenzen. Dahinter folgen mit jeweils drei Verfahren Pflegeheimbetreiber, Einzelhändler und Kunststoff-Hersteller. Die Baubranche hat bei den Großinsolvenzen dagegen keinen großen Einfluss.

Der Trend zu mehr Eigenverwaltungen als Sanierungsinstrument scheint im ersten Quartal 2023 unterbrochen. Lediglich vier Unternehmen streben eine Sanierung über ein Schutzschirmverfahren an, darunter Peek & Cloppenburg und der Pflegeheimbetreiber Curata. Fünf Firmen haben einen Antrag auf eine vorläufige Eigenverwaltung gestellt. Damit steigt die Quote der Regelinsolvenzverfahren in diesem Quartal von 44 auf 63 Prozent.

Lediglich 24 Großinsolvenzen

Wieder Trendwende: Zahlen fast halbiert



Gegenläufige Gesamtwirtschaft

Unternehmensinsolvenzen steigen um zehn Prozent

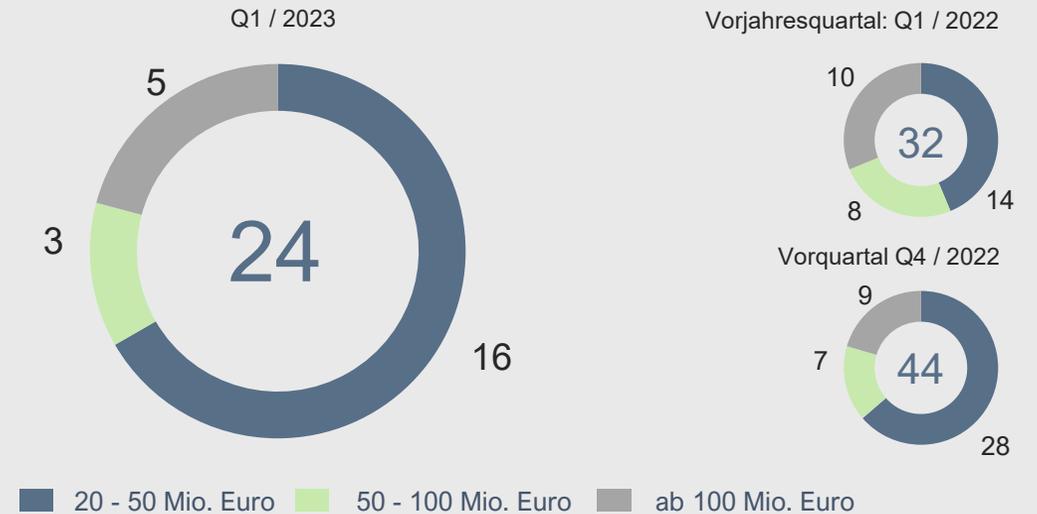


Maschinenbau ist Spitzenreiter

Dahinter Autozulieferer, Handel, Pflege und Kunststoff

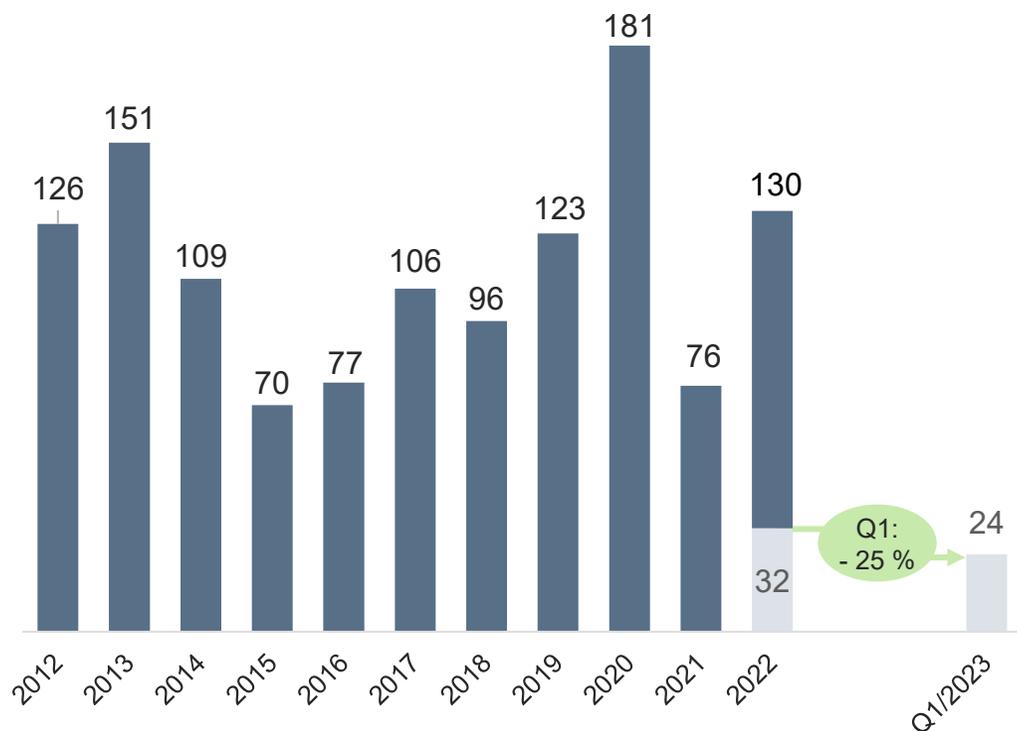


Insolvenzanträge nach Umsatz



INSOLVENZMARKT AKTUELL

Insolvenzanträge



Top-Verfahren (Q1 / 2023)

Unternehmen	Umsatz (Mio. €)	Mit- arbeiter	Verfahren ¹⁾	Verwalter	CRO
Peek & Cloppenburg Düsseldorf	1.055	6.400	SV	Horst Piepenburg (Piepenburg)	Dr. Dirk Andres (AndresPartner)
Curata Gruppe	200	3.000	SV	Dr. Christoph Schulte-Kaubrügger (White & Case)	Dr. Oliver Damerius (BBL Brockdorff)
Convivo	187	4.120	RI	Dr. Malte Köster (Willmerköster) Dr. Christoph Morgen (Brinkmann & Partner)	
FRIMO Group	160	1.160	RI	Stefan Meyer (Pluta)	
Reno Schuh	120	1.100	RI	Immo Hamer v. Valtier (Insotreu)	

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

INSOLVENZMARKT AKTUELL

Wieder mehr Neustarts für insolvente Großunternehmen

Bei den Verfahrensausgängen konnte im ersten Quartal 2023 eine deutliche Belebung festgestellt werden. Für 26 insolvente Unternehmen wurde eine Lösung gefunden. Dies entspricht einem Plus von 53 Prozent gegenüber den drei Monaten zuvor. Mit damals nur 17 Lösungen wurde allerdings ein Tiefpunkt erreicht. Dennoch sind die Verfahrensausgänge im ersten Quartal noch weit von den Spitzenwerten der vergangenen drei Jahre entfernt. Die höchsten Werte wurden im dritten Quartal 2020 mit 54 und im ersten Quartal 2021 mit 47 Lösungen erreicht.

Das bevorzugte Sanierungsmittel zwischen Januar und März 2023 blieb weiterhin der Asset Deal. Mehr als drei Viertel der Unternehmen (20) haben so einen neuen Investor gefunden. Von den neuen Eigentümern kamen fünf aus dem Ausland. Bei zwei Firmen konnte das Verfahren nach rechtskräftiger Bestätigung des Insolvenzplans aufgehoben werden. Bei vier Unternehmen musste der Geschäftsbetrieb eingestellt werden.

Der Sprint zu Jahresbeginn führte auch bei den im Jahr 2022 angemeldeten Insolvenzen zu einem Anstieg der Rettungsquote. Lag sie zum Jahresende noch bei 22 Prozent, so stieg sie drei Monate später auf über 37 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist allerdings nur ein geringer Anstieg zu verzeichnen. Damals betrug die Rettungsquote 36 Prozent – eines der schwächsten Ergebnisse seit 2017.

Zu den umsatzstärksten Verfahrensausgängen im ersten Quartal 2023 zählten die Verkäufe des Fahrradherstellers Prophete (Cycle-Union), des Hygienepapierherstellers Hakle und des Hydraulik-Systemlieferanten Knapheide.

Hinweis: Die linke Grafik auf Seite 5 wurde geändert und ist mit früheren Ausgaben nicht mehr vergleichbar. In dieser Grafik werden nun alle Ausgänge innerhalb eines Quartals/Jahres dargestellt, unabhängig vom Antragsdatum.

Aufwind bei den Lösungen

Plus von 53 Prozent gegenüber Vorquartal



21 Asset Deals im 1. Quartal 2023

Lediglich zwei Insolvenzpläne

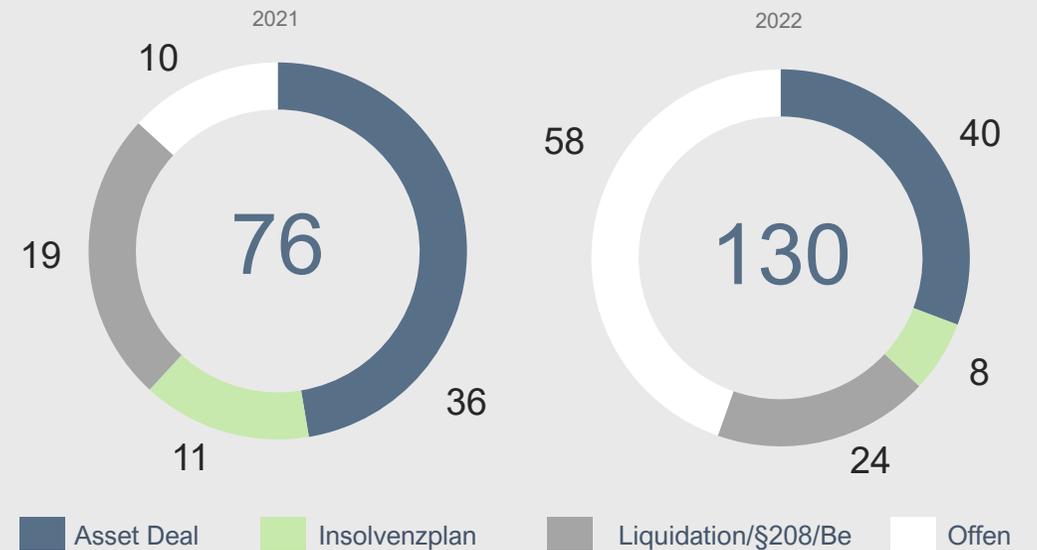


Rettungsquote angestiegen

Trotzdem schwaches Ergebnis seit 2017

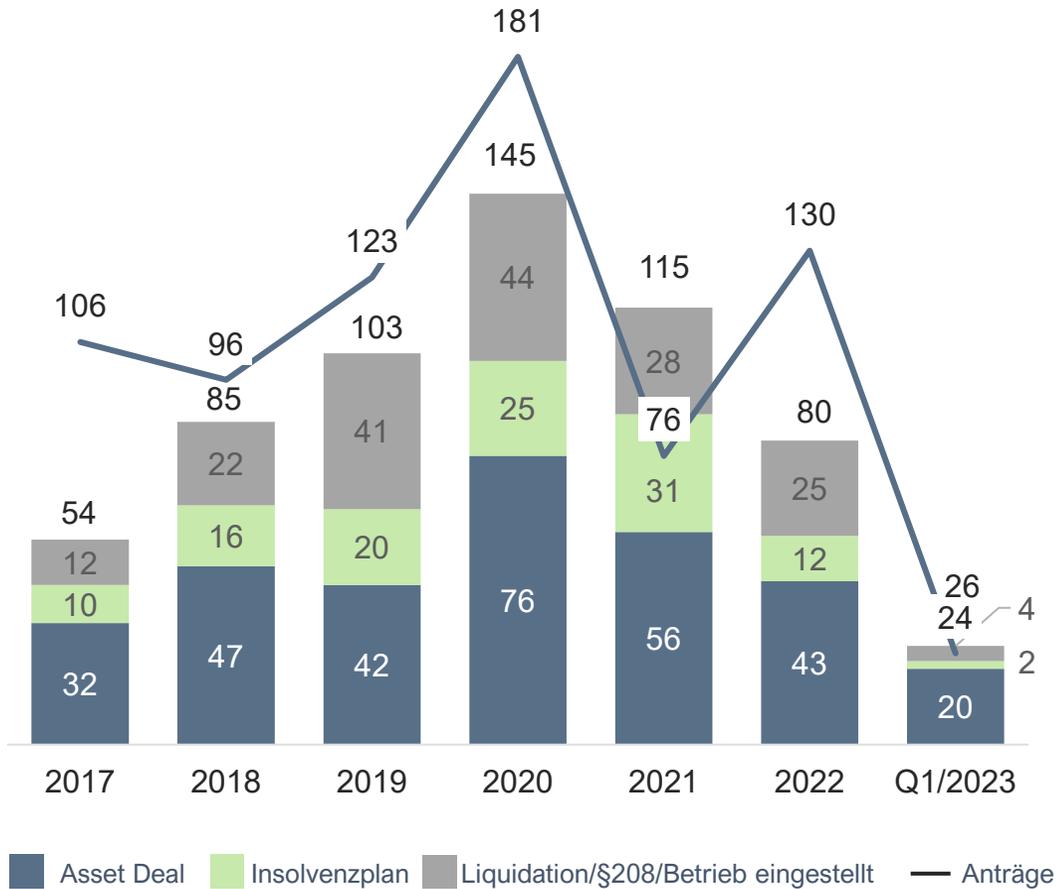


Verfahrensausgänge (nach Antragsjahr)



INSOLVENZMARKT AKTUELL

Verfahrensausgänge [nach Lösungsdatum]



Top-Ausgänge (Q1 / 2023)

Unternehmen	Umsatz (Mio. €)	Mit-arbeiter	Verfahren ¹⁾	Ausgang	Verwalter	CRO
Prophete / Cycle-Union	140	292	RI	Asset Deal	Manuel Sack (Brinkmann & Partner)	
Hakle	79	227	vEV	Asset Deal	Dr. Jan-Philipp Hoos (White & Case)	Dr. Matthias Kampshoff (McDermott Will & Emery)
Knapheide Hydraulik-Systeme	72	400	vEV	Asset Deal	Stephan Michels (Michels Vorast)	Prof. Dr. Gerrit Hölzle (Görg)
Polar-Mohr Group	70	380	SV	Asset Deal	Dr. Jan Markus Plathner (Brinkmann & Partner)	Dr. Robert Schiebe (Schiebe und Kollegen)
Speidel GmbH	60	300	SV	Asset Deal	Martin Hörmann (Anchor)	Dr. Sebastian Mielke (Menold Bezler)

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

INTERVIEW DES QUARTALS

2030 rollt der letzte Verbrenner in Deutschland vom Band



Professor Dr. Stefan Bratzel

Gründer und Direktor des Center of Automotive Management (CAM)

Fachhochschule der Wirtschaft in Bergisch Gladbach

Die Autoindustrie muss sich anschnallen. Die Absatzzahlen sinken, und auf dem wichtigsten Automarkt China treffen die deutschen OEMs nicht den Geschmack der Kunden. Denn in Sachen E-Mobilität und Konnektivität haben die hiesigen Anbieter und Zulieferer noch Nachholbedarf, so Professor Dr. Stefan Bratzel, Gründer und Direktor des Center of Automotive Management (CAM). Zudem werde der Abschied vom Verbrennungsmotor, die Standortwahl und geopolitische Veränderungen die nächsten Jahre prägen. Viele Zulieferer müssen sich neu orientieren oder aufgeben.

Wohin steuert die deutsche Automobilindustrie?

Die grundsätzliche Frage nach der Zukunftsfähigkeit stellt sich schon. Die traditionell starke deutsche Automobilindustrie befindet sich seit Jahren im Umbruch. Sie kommt bei der Umsetzung aber nur langsam voran. Weiterer Druck kommt von neuen Wettbewerbern. Das

sind auf der Herstellerseite die Teslas und die chinesischen Autobauer. Der chinesische Markt gilt inzwischen als der größte Automobilmarkt der Welt und als Vorreiter für E-Mobilität und Konnektivität. Die Zulieferer stehen dagegen vermehrt den großen Digitalplayern gegenüber. Unternehmen, die keine große Affinität zur E-Mobilität haben, müssen jetzt hohe Transformationsanstrengungen erbringen.

Welche Kompetenzen müssen die Zulieferer noch erlernen?

Software und Daten sind die Kompetenzen der Zukunft, um etwa Produkte für Fahrerassistenz-, Bedien- und Anzeigesysteme oder autonomes Fahren voranzutreiben. Ferner betreffen diese Kompetenzen den gesamten Wertschöpfungsprozess im Unternehmen. Alles, was in Einkauf, F&E, Produktion, Vertrieb und Logistik digitalisiert werden kann, wird früher oder später digitalisiert werden. Damit muss sich jeder etablierte Zulieferer beschäftigen. Klar ist auch, dass die Elektromobilität die Hauptantriebsform in den globalen Märkten sein wird. Daher muss Know-how in der Batterietechnologie – Chemie, Metallurgie, Leistungssteigerung, Sicherheit etc. – aufgebaut werden. Die Verbrennertechnologie spielt dagegen nur noch eine untergeordnete Rolle.

Software und Daten sind die Kompetenzen der Zukunft

Wann wird in Deutschland das letzte Verbrenner-Auto gebaut?

Mit der Ausnahme von E-Fuels werden ab 2035 keine Diesel und Benziner mehr zugelassen. Ich glaube, dass das letzte Verbrenner-Auto in Deutschland bereits Anfang der 30er-Jahre vom Band laufen wird. Kaum ein Hersteller wird künftig noch neue Generationen von Verbrennungsmotoren auf den Markt bringen oder alte Modelle weiterentwickeln – auch angesichts der immer strengeren Emissionsvorgaben, die Verbrennerfahrzeuge stark verteuern. Aber es kann durchaus Nischen geben, in denen diese Technologie weiterleben kann.

Was können Unternehmen tun, die noch die „alte“ Technik produzieren?

Im Grunde gibt es nur drei Strategien. Die Umorientierung auf Teile, die für E-Mobilität oder andere Antriebstechniken wie Brennstoffzelle, Wasserstoff, E-Fuels verwendbar sind.

INTERVIEW DES QUARTALS – PROF. DR. STEFAN BRATZEL

Zweitens die Verdrängungsstrategie. In vielen Regionen wird die E-Mobilität nicht zu 100 % möglich sein und der konventionelle Motor weiter benötigt. Das Volumen für Verbrenner und Nebenaggregate wird jedoch deutlich abnehmen und ein harter Verdrängungswettbewerb herrschen. Einen weiteren Hemmschuh sehe ich in der Finanzierung, denn welcher Investor gibt die noch notwendigen Kredite, wenn der Zulieferer nicht in einem Zukunftsfeld aktiv ist. Der dritte Punkt ist die Überlegung, ob die Kompetenz aus dem verbrennungsmotorischen Bereich in anderen Feldern, möglicherweise in der Schiff- oder Luftfahrt, eine Rolle spielen kann. Der Zulieferer könnte also eine branchenfremde Wertschöpfung übernehmen.

„Die Ladeinfrastruktur in Deutschland ist nochentwicklungsfähig

Die Branche dreht sich. Wo sehen Sie derzeit das größte Risiko der Zulieferer?

Die Standortfrage wird sehr relevant. Gehe ich beispielsweise, um die US-Förderung zu erhalten, mit den Herstellern in die USA und generiere dort mehr Wertschöpfung? Damit verbunden ist die Frage der Produktionskosten. Wie entwickeln sich die eh schon hohen Energiepreise oder Arbeitskosten in Deutschland mittelfristig weiter? Und letztendlich sind Lieferketten und geopolitische Entwicklungen in die Standortfrage einzubeziehen.

Wie schätzen Sie die Abhängigkeit von China ein?

Mit über 23,5 Mio. Pkw-Neuzulassungen im Jahr 2022 entfällt fast ein Drittel des weltweiten Pkw-Absatzes auf China. Das zeigt die Chancen. Aber das Verwundbarkeitsrisiko für die deutschen Hersteller war noch nie so hoch wie heute. Sollte sich der China-Taiwan-Konflikt weiter verschärfen, können sich große Verwerfungen auch aufgrund der vernetzten Lieferketten ergeben. Kann ich dann als Zulieferer noch in China und den USA tätig sein? Unser

Petition ist, China nicht zu vergessen, denn es geht nicht ohne diesen Markt. Die Zulieferer müssen also ihre Marktpositionierung ausbalancieren und den USA-Anteil unbedingt erhöhen. Risikomanagement wird in den nächsten Jahren entscheidend sein.

Einerseits betont die Politik die Bedeutung der Branche, andererseits macht sie immer engere Vorgaben. Droht der Industrie das Aus?

Jein. Grundsätzlich hemmen Überregulierung und starke Gängelung die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Branche. Aber die Politik muss Leitplanken setzen, um gesellschaftliche Ziele zu erreichen. Der Klimaschutz ist sicher eines der wichtigsten. Wesentlich wäre, vor der Welle zu sein. Wir untersuchen z.B. für das Wirtschaftsministerium, welche Rahmenbedingungen, Standards und Förderungen notwendig sind, damit Deutschland ein Innovationsstandort für autonomes Fahren in Level 4 wird. Gegenwärtig fehlt noch einiges.

Welche Maßnahmen fordern Sie von der Politik?

Norwegen zum Beispiel ging bei der Förderung der E-Mobilität geradezu generalstabsmäßig vor. Dort musste man aber nicht auf eine eigene Herstellerindustrie Rücksicht nehmen. Weiterhin bleibt die Grundlagenforschung enorm wichtig. Vor allem dem Mittelstand fehlen Kreditprogramme, um in Zukunftsfeldern zu forschen. Gerade hier ist die Entwicklung kostenintensiv. Und die Energie- und Arbeitskosten in Deutschland dürfen nicht weiter aus dem Ruder laufen, sonst droht die Abwanderung vieler Unternehmen. Und mit Blick auf die E-Mobilität ist die Ladeinfrastruktur in Deutschland noch entwicklungs-fähig. Mit dem im Herbst vorgestellten "Masterplan" hat der Ausbau des Ladenetzes für Elektroautos Fahrt aufgenommen. Bei den Ladepunkten im Detail, beispielsweise an Gebäuden, an Mehrfamilienhäusern, in Parkhäusern etc. hapert es jedoch noch. Ich habe den Eindruck, dass die Politik viele ambitionierte Ziele setzt, aber letztlich der Kümmerer mit der Gesamtverantwortung häufig fehlt, um diese Ziele auch nachhaltig zu erreichen.

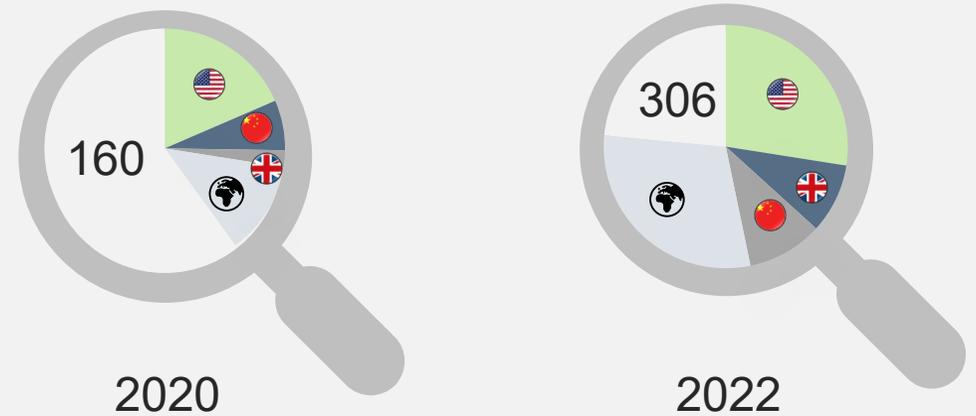
Herr Prof. Bratzel, vielen Dank für das Interview.

UNTERNEHMENSINSOLVENZEN

Länger warten auf die Lösung

Während die Zahl der Insolvenzlösungen seit 2020 kontinuierlich sinkt (siehe Seite 5 des Insolvenzreportes), steigt die Dauer der Insolvenzverfahren deutlich an. Im Durchschnitt dauerte eine übertragene Sanierung im Jahr 2019 noch 155 Tage. Vier Jahre später mussten die Verfahrensbeteiligten 29 Tage mehr einplanen. Verfahrensbedingt vergehen vom Antrag bis zur Aufhebung des Insolvenzplans deutlich mehr Wochen als beim Asset Deal. Die Verfahrensdauer stieg von 247 Tagen im Jahr 2019 auf 545 Tage im Jahr 2022. Der starke Peak ist auf zwei Eigenverwaltungen aus dem Jahr 2017 zurückzuführen.

Hohe Kostensteigerungen (Energie und Rohstoffe) sowie steigende Zinsen bei der Finanzierung des Deals oder der Sanierung erschweren den Ausgang der Verfahren.



INVESTITIONSKONTROLLVERFAHREN

Prüfverfahren fast verdoppelt

Rund 1.100 deutsche Unternehmen wurden 2022 von ausländischen Investoren übernommen. Doch immer häufiger untersagt das Bundeswirtschaftsministerium (BMWK) solche Deals. Damit will das Ministerium Übernahmen verhindern, die für die Sicherheit Deutschlands schädlich sind. Im vergangenen Jahr wurden 306 Prüfverfahren nach dem Außenwirtschaftsgesetz eingeleitet. Das sind fast doppelt so viele wie zwei Jahre zuvor. Dabei beschränken sich die Verfahren nicht nur auf militärisch sensible Bereiche. Unternehmen aus der IT (87 Verfahren), Gesundheit/Biotechnologie (34), Maschinenbau (29) und Energie (18) lösten die meisten der zum Teil langwierigen Prüfverfahren aus. 2022 waren ein Drittel der eingeleiteten Verfahren bereits nach 30 Tagen abgeschlossen, bei rund 21 Prozent dauerte die Prüfung länger als 50 Tage und bei 13 Prozent liegt noch keine Entscheidung vor. Gerade für distressed Verkäufe sind solche Hängepartien ein Dealbreaker. Die meisten Verfahren wurden gegen US-Investoren geführt, gefolgt von Geldgebern aus UK und China.

M&A

Zurückhaltung bei Investoren

2021 gehörte zu den Rekordjahren für den deutschen Markt der Fusionen und Übernahmen (M&A). Seitdem geht es wieder talwärts. Ein Minus von zehn Prozent verzeichnete der Finanzinformationsdienst S&P Global für das vergangene Jahr. Auch der Jahresauftakt 2023 zeigt einen mäßigen Start der M&A-Aktivitäten. Im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres brachen die Deals um 36 Prozent ein. Eine Wende scheint nicht in Sicht zu sein, denn selbst bei guter Bonität steigen die Kosten für Akquisitionsfinanzierungen so stark, dass Investoren schnell das Interesse verlieren. Ebenso halten sich die Private-Equity-Gesellschaft bei der Erweiterung ihres Portfolios zurück. Nachfrage besteht vor allem in den Branchen Gesundheit, Industrie, Werkstoffe und Hochtechnologie.

- 36 %

INSOLVENZENVERFAHREN

Eigenverwaltung vs. Regelverfahren

Der Anteil der fortführungsorientierten Eigenverwaltungsverfahren ist bei den Großinsolvenzen (Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 10 Mio. Euro) in den vergangenen drei Jahren nahezu konstant geblieben. Während der Anteil des Schutzschirmverfahrens von 13 auf 18 Prozent stieg, sank die vorläufige Eigenverwaltung von 31 auf 22 Prozent. Das Regelinsolvenzverfahren konnte seinen Prozentsatz von 55 wieder auf 60 ausbauen. Noch in 2017 und 2018 wurden zwei von drei Verfahren als Regelinsolvenzverfahren angemeldet.

Bei den umsatzstärksten Insolvenzen nimmt die Dominanz des Schutzschirmverfahrens dagegen deutlich zu. Jedes dritte Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro stellte sich in den vergangenen drei Jahren unter den Rettungsschirm.



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: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, S&P Global.

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