

San**Insights**

Sanierungen und Insolvenzen
Analysen | News | Fakten

Ausgabe 01 | November 2020










Dr. Andreas Fröhlich
Baker Tilly
Corporate Finance

Der Sanierungs- und Insolvenzmarkt befindet sich in einem dramatischen Wandel – COVID-19 und SanInsFoG sind hierzu die aktuellen Schlagworte. Als ein marktführender Distressed M&A-Advisor beleuchten wir die laufenden Marktumbrüche aus der Corporate Finance Perspektive für Sie in unseren SanInsights.

Unsere auf eigenen Recherchen basierenden Auswertungen, Analysen, Befragungen etc. haben dabei immer einen besonderen Blick auf die, in den Sanierungs- und Insolvenzverfahren realisierten Fortführungslösungen.

Viel Spaß beim Lesen!

Inhalt

- 3**  **SanInsFoG / Änderungen Eigenverwaltungsverfahren**
Einschätzung von Marktexperten zum Praxisbezug
- 8**  **SanInsights Cockpit**
Aktuelles Insolvenzgeschehen in Q3/2020
- 9**  **Insolvenzmonitor**
Top-Antragsverfahren in Q3/2020
- 11**  **Sanierungsmonitor**
Top-Insolvenzsanierungen in Q3/2020
- 13**  **Distressed Transaktionen in der strategischen Analyse**
Die doppelte Front der Automobilzulieferindustrie

SanInsFoG / Änderungen Eigenverwaltungsverfahren

Einschätzung von Marktexperten zum Praxisbezug

Der Referenten- bzw. zwischenzeitlich der Regierungsentwurf zum SanInsFoG sowie zum StaRUG ist in der Sanierungs- und Insolvenzszene in aller Munde. Doch während in den meisten Bestandsaufnahmen das neue Regime im Rahmen des StaRUG im Blick ist, stellt sich die Frage, ob der Modifizierung der Regelungen zum Eigenverwaltungsverfahren in der Insolvenz eine deutlich höhere Relevanz zukommen wird. Dr. Andreas Fröhlich hat dazu Experten¹ des Sanierungs- und Insolvenzrechts befragt. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf den Praxisauswirkungen dieser Änderungen mit Blick auf die üblichen Fortführungslösungen in Insolvenzverfahren, so Plan- und Übertragungslösungen.



Dr. Andreas Fröhlich
Baker Tilly
Corporate Finance

Sie finden im Folgenden ausgewählte Antworten der Experten zu den jeweiligen Fragen präsentiert. Sollten die Expertenmeinungen zu einer Frage weitestgehend deckungsgleich sein, so wird jeweils nur die Stellungnahme eines Experten dargestellt, die dann stellvertretend für die Position der anderen Experten steht. Ziel ist stets zu jeder Frage die gesamte Breite des Meinungsspektrums abzubilden.

Nutzung StaRUG

Welche Bedeutung wird künftig eine StaRUG-Sanierung im Markt haben? Für welche Fallkonstellation in einem Krisenfall halten Sie diese Sanierungsform für besonders geeignet?

Dr. Dirk Andres: Das StaRUG wird zukünftig bei reinen Finanzrestrukturierungen der Passivseite eine erhebliche Bedeutung spielen. Hier bietet es den Vorteil, dass unter Zuhilfenahme eines Moratoriums die Zeit für Verhandlungen über einen Sanierungsplan geschaffen werden kann, der dann mit einer Dreiviertelmehrheit angenommen werden kann. Es wird durch diese Mehrheitsregelung eine Restrukturierung beschleunigt und Stören das Druckmittel genommen.



Dr. Dirk Andres
AndresPartner

Volker Böhm: Ich denke, dass wir den Restrukturierungsplan bei rein finanzwirtschaftlichen Sanierungen insbesondere bei Finanzierungen mit vielen Beteiligten, z. B. Anleihefinanzierungen, häufig sehen werden. Bei Fällen in denen nicht nur in die Finanzierung sondern in andere bestehende Verträge eingegriffen wird, bin ich skeptisch, ob das vorgeschlagene Instrument der Vertragsbeendigung durch Richterbeschluss in der Praxis funktioniert.



Volker Böhm
Schultze & Braun

Lothar Boll: Ich halte das neue StaRUG-Sanierungsverfahren für solche Unternehmen für geeignet, deren Probleme finanzwirtschaftlicher Natur sind. Unternehmen also, bei denen es, salopp formuliert, im Wesentlichen darum geht, die Bilanz zu reparieren. Zur Bewältigung sonstiger Krisenursachen bietet das Verfahren kein geeignetes Instrumentarium.



Lothar Boll
SchindlerRAe,
GA-Vertreter in
Automotive-Verfahren

Matthias Braun: Für besonders geeignet halte ich diesen Baustein vor allem in den Fällen, in denen ein wesentlicher Stakeholder nicht bereit ist konstruktiv an einer außergerichtlichen Sanierung mitzuwirken.²

Prof. Dr. Lucas Flöther: Der Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen nach dem StaRUG-Entwurf wird ein weiteres Instrument in der Toolbox des deutschen Sanierungs- und Insolvenzrechts sein und stellt eine sinnvolle Ergänzung dieses Werkzeugkastens dar. Der neue Rechtsrahmen wird jedoch allein für solche Unternehmen in Frage kommen, die ein Geschäftsmodell vorweisen, das im Kern auch gesund ist und die noch mindestens zwölf Monate durchfinanziert sind. Darüber hinaus erlaubt der Rechtsrahmen gerade keine Eingriffe in Arbeitnehmerrechte und Pensionsverpflichtungen. Der Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen stellt demzufolge kein Instrument für die Masse der Unternehmen dar.

Frank Frind: Die Bedeutung der Nutzungsreichweite des StaRUG ist derzeit noch nicht absehbar, da diese maßgeblich davon abhängen wird, ob das operative Tool der „Vertragsbeendigung“ welches das Abstandsgebot zur InsO auflöst, eingebunden bleibt und ob der sehr komplizierte Verfahrensverlauf so Gesetz wird.

Dr. Christian Gerloff: Das StaRUG wird wahrscheinlich die Sanierungspraxis mehr und tiefgreifender ändern wie das ESUG. Insgesamt gehe ich aber davon aus, dass der Hauptanwendungsfall eher die Restrukturierung größerer Unternehmen ist als Kleinunternehmen. Da das StaRUG neben Instrumenten der Finanzrestrukturierung auch solche für eine operative Sanierung bereithält, was nicht unbedingt zu erwarten war, dürfte zukünftig vielfach eher dieser Weg gegangen werden als die klassische Insolvenz.



Dr. Christian Gerloff
Gerloff · Liebler RAe

Stefan Meyer: Die Bedeutung wird in der Beratungspraxis hoch sein. Das StaRUG schließt eine lange bestehende Lücke zwischen der vollständig konsensualen, außergerichtlichen Restrukturierung und der gerichtlichen Restrukturierung (Schutzschirm- und Eigenverwaltungsverfahren). Den Hauptanwendungsfall sehe ich in der finanzwirtschaftlichen Restrukturierung (Innen- und Außenfinanzierung kriselnder Unternehmen).

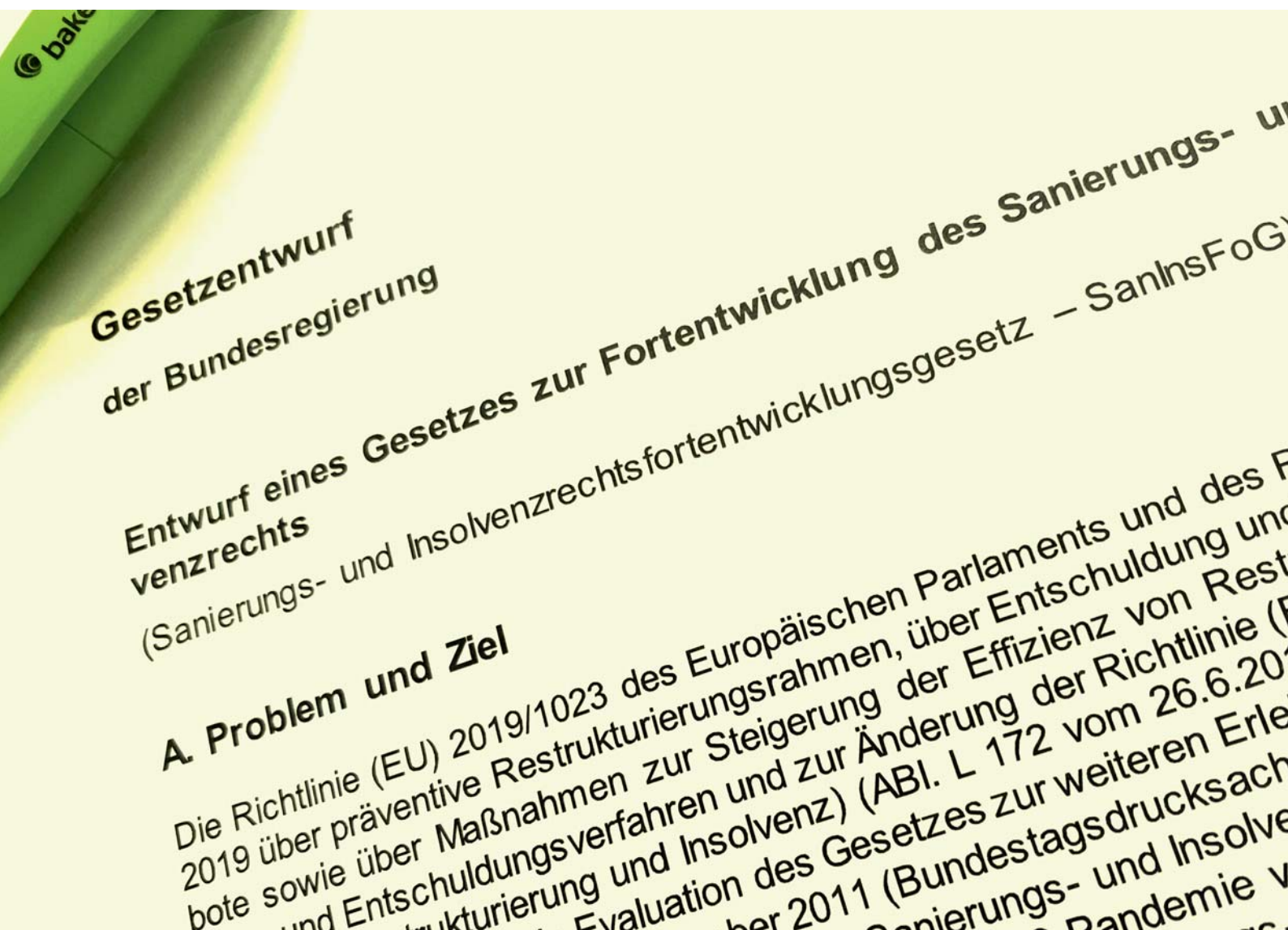
Dr. Christoph Niering: Es eröffnet deutlich bessere Möglichkeiten für die Sanierung außerhalb eines Insolvenzverfahrens. Dies gilt nicht nur für die Anwendung des Restrukturierungsverfahrens selbst, sondern auch schon im Vorfeld eines solchen Verfahrens. Erstmals erhält das zu sanierende Unternehmen bei einem drohenden Scheitern der Verhandlungen ein gesetzlich geregeltes „Druckmittel“. Dies wird die Vergleichsbereitschaft sicherlich fördern. Anwendung werden die komplexen Instrumentarien des StaRUG aber wohl nur bei Unternehmen mit komplexen Finanz- oder Vertragsstrukturen finden. Für KMU und Selbstständige ist dieser Sanierungsweg ohne umfassende Beratungshilfe kaum zu gehen.

Bernd Reich: Wir haben Zweifel, ob sich dieses Verfahren durchsetzen wird, da die Sicherungsrechte von wichtigen Gläubigergruppen (Banken, Lieferanten usw.) beschnitten und/oder übergangen werden können. Ohne eine einvernehmliche Kompromisslösung wird man diese Vertragspartner verlieren und die zukünftige Geschäftsführung gefährden.



Bernd Reich
Head of Special
Risk Management
Coface SA

Dr. Jens M. Schmidt: Was man anbietet, wird ausprobiert. Daher groß. Im eingeschwungenen Zustand KMU mit Konsortialfinanzierungen.



Auswirkungen auf Eigenverwaltung

Die Zugangsvoraussetzungen für eine insolvenzrechtlich geleitete Eigenverwaltungsanierung wurden strenger reguliert. Welche Auswirkungen werden diese neuen Regelungen auf diese Verfahrensform haben?

Matthias Braun: Ich hoffe, dass damit weniger Eigenverwaltungsverfahren als bisher von den Gerichten durchgewunken werden, die hierfür nicht geeignet sind. Allein der Glaube daran fehlt mir, da die Richter hierzu nicht ausgebildet sind, sich mit den von den Beratern und den Firmen gemachten Anlagen/Angaben konstruktiv auseinanderzusetzen. Des Weiteren frage ich mich, wie die Richter in der Kürze der Zeit, die sie haben, die Angaben auf Herz und Nieren prüfen sollen. Vor allem dann, wenn die Antragszahlen wirklich explodieren, wie von vielen Kennern für das Frühjahr 2021 prognostiziert. Dem Grunde nach halte ich die Zugangsvoraussetzungen für überfällig.¹

Stefan Denkhäus: Ich erwarte eine weitere Professionalisierung der Eigenverwaltung. Die Fälle, die von Eigenverwaltungs-Ablehnern bisher immer als Beispiele herangezogen wurden, um die Eigenverwaltung in Gänze schlecht zu machen, werden weniger werden.



Stefan Denkhäus
BRL BOEGE ROHDE
LUEBBEHUESEN

Frank Frind: Aus Sicht der Insolvenzgerichte besteht nunmehr ein eindeutiger Anforderungskanon. Dies wird helfen, die „Spreu“ unsinniger Eigenverwaltungen vom „Weizen“ der sanierungsgeeigneten Verfahren zu trennen.

Dr. Holger Leichtle: Auch hier werden erhebliche Auswirkungen zu sehen sein. Die Eigenverwaltung wird nur noch in gut vorbereiteten und durchfinanzierten Fällen möglich sein. Die Eigenverwaltung wird somit wesentlich auf ihren Ursprungsgedanken – Erhalt der Gesellschaft für den Gesellschafter über Insolvenzpläne – zurückgeführt.



Dr. Holger Leichtle
GÖRG RÄE

Dr. Christoph Niering: Es wird damit zu rechnen sein, dass es deutlich weniger Eigenverwaltungsverfahren geben wird. Dies ist durchaus bedauerlich, da gerade in den zurückliegenden Monaten diese Verfahrensform den betroffenen Unternehmern einen gesichtswahrenden Weg in die Insolvenz eröffnet hat. Es muss die Frage erlaubt sein, ob der Gesetzgeber mit dieser strengen Regelung nicht über das Ziel der Vermeidung missbräuchlicher Eigenverwaltungsverfahren hinausschießt.



Dr. Christoph Niering
NIERING STOCK
TÖMP RÄE

Bernd Reich: Es wird sicher dazu führen, dass viele Berater erstmal den einfachen Weg, das neue StaRUG-Verfahren, vorschlagen und damit ihre Erfahrungen sammeln.

Robert Reifeld: Es hat aber zur Folge, dass die frühzeitige und sorgfältige Vorbereitung von Eigenverwaltungsverfahren sowie dessen professionelle Begleitung wichtiger denn je werden.

Dr. Jens M. Schmidt: Tendenziell wird sich die Anzahl reduzieren, der Missbrauch aber auch und die Erfolgswahrscheinlichkeit steigt.

Jens Weber: Es wird mehr Verfahren mit einem Insolvenzverwalter geben, weil die Anzahl kurzfristig vorbereiteter Eigenverwaltungsverfahren abnehmen wird. Umgekehrt wird die Qualität der Eigenverwaltungsverfahren steigen. Vorteile haben hier die Berater, die diese Qualität liefern können.

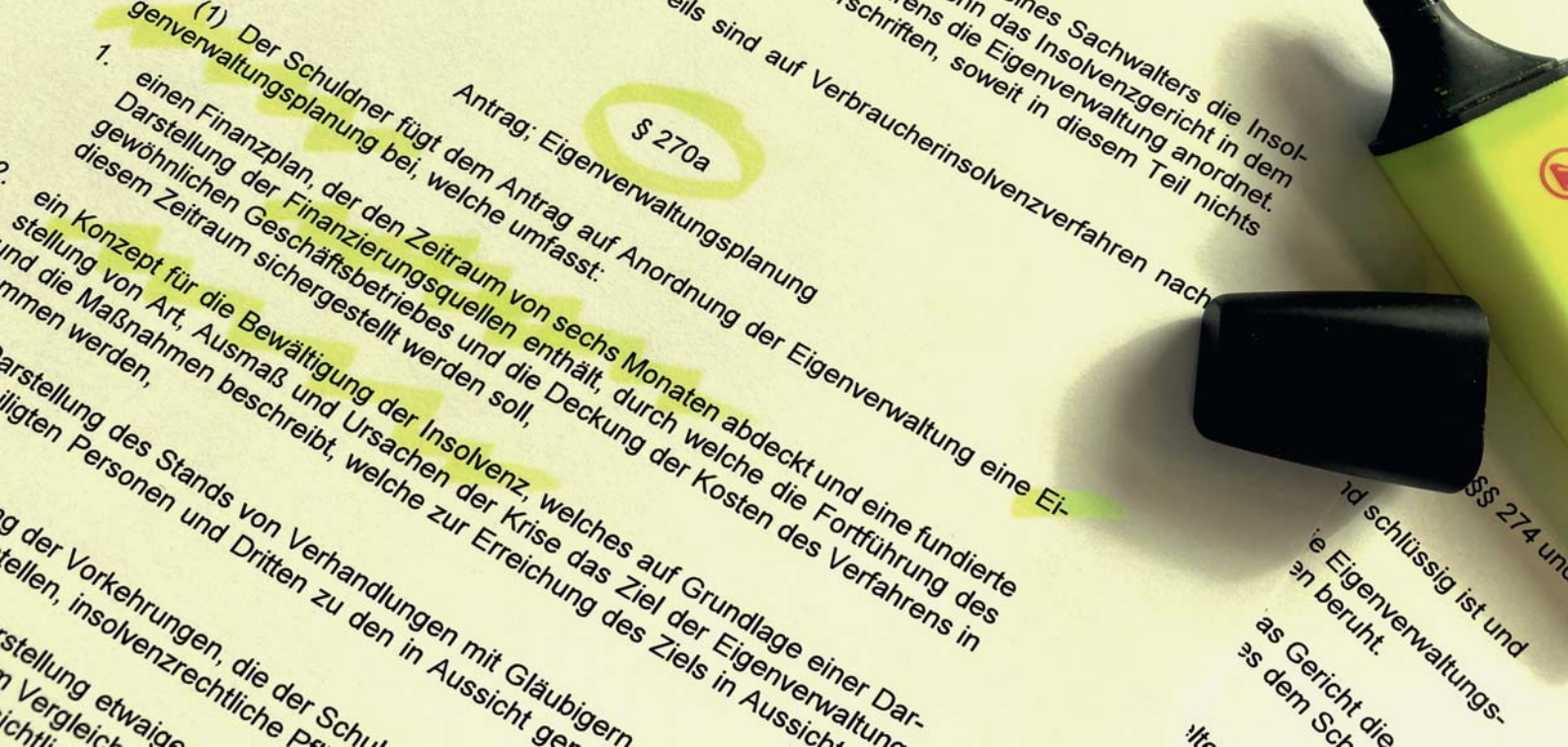


Jens Weber
Baker Tilly

Weniger Eigenverwaltungen?

Werden künftig eher mehr oder weniger Verfahren in der klassischen Fremdverwaltung landen?

Dr. Dirk Andres: Tendenziell etwas mehr, aber bei den größeren Fällen wird sich die Tendenz in Richtung Eigenverwaltung nicht abschwächen.



Volker Böhm: Ich denke, dass wir insgesamt allein aufgrund der Fallzahlen wieder deutlich mehr Regelinsolvenzverfahren sehen werden. Die Eigenverwaltungsverfahren werden aber gerade bei den relevanten Verfahren weiter mehr Marktanteile bekommen.

Matthias Braun: Die Zahl der sogenannten Regelverfahren wird bei den mittleren und größeren Verfahren eher weiter abnehmen, da die Berater weiterhin ihre Mandanten beraten werden, diese Insolvenzantragsgestaltung nicht zu nehmen.¹



Matthias Braun
Work Out
BayernLB

Stefan Denkhaus: Ich gehe davon aus, dass die Professionalisierung der Eigenverwaltung dazu führen wird, dass nur noch die Unternehmen eine Eigenverwaltung beantragen, bei denen diese Verfahrensart auch Sinn macht. Ergo wird die Anzahl zurückgehen.

Prof. Dr. Lucas Flöther: Ich rechne damit, dass eher mehr Verfahren in der klassischen Fremdverwaltung landen werden: Zum einen werden vom Gesetzgeber die Zugangsvoraussetzungen zum Eintritt in die Eigenverwaltung erhöht und zum anderen erscheinen Liquidationen vor dem Hintergrund der – auch Corona-bedingten – Veränderungen ganzer Branchen als unvermeidbar.



Prof. Dr. Lucas Flöther
FLÖTHER & WISSING

Dr. Christian Gerloff: Ich gehe davon aus, dass die klassischen Regelverfahren stärker zurückgehen werden. Sie sind nach wie vor als Sanierungsinstrument am Markt nicht präferiert. Wahrscheinlich kehrt die Insolvenz wieder zu ihrer ursprünglichen Funktion zurück, nicht funktionierende Wirtschaftseinheiten geordnet aus dem Markt zu nehmen.

Bernd Reich: M. E. werden dort kurzfristig weniger Verfahren landen, aber mittel- und langfristig wird die Zahl sicher stark ansteigen, da nicht alle StaRUG- und Eigenverwaltungsverfahren erfolgreich sein werden. Zudem muss der aktuelle Insolvenztou (Zombie-Firmen) abgearbeitet werden.

Auswirkungen Planverfahren

Welche Auswirkungen haben die Veränderungen der Zugangsvoraussetzungen für die Eigenverwaltung auf die Sanierung mittels eines Insolvenzplanverfahrens?

Dr. Christian Gerloff: Solche Verfahren werden einfach besser vorbereitet werden müssen. Das setzt auch eine Auseinandersetzung und Einbeziehung der Gläubiger im Vorfeld des Verfahrens voraus. Für die Akzeptanz und den Erfolg dieses Instruments muss dies nicht nachteilig sein.

Dr. Holger Leichtle: Vermutlich keine enormen. Es wird sicherlich Fälle geben, bei denen im Regelverfahren keine neue Finanzierung für einen Insolvenzplan aufgestellt wird, weil die Geschäftsführung und die Gesellschafter im Regelverfahren früher aufgeben und das Heft dem Verwalter überlassen. Rechtlich ergibt sich jedoch im Eigenverwaltungs- oder Regelverfahren kein Unterschied, so dass ein Insolvenzplan jederzeit auch im Regelverfahren möglich ist. Ein Eigenverwaltungsverfahren hat also diesbezüglich rechtlich keinen Vorteil. Der Vorteil ist eher psychologischer Natur. Und ein guter Verwalter sollte immer für alle Lösungsoptionen offen sein.

Dr. Christoph Niering: Unternehmen, die zukünftig die Einstiegsvoraussetzungen für eine Eigenverwaltung erfüllen, sind sicherlich deutlich eher in der Lage den Verfahrensabschluss über einen Insolvenzplan zu regeln, da sie ja ihr Zahlenwerk im Griff haben müssen.

1) Persönliche Meinung des Herrn Braun, die nicht in seiner Funktion bei der BayernLB getroffen wurde.

Dr. Jens M. Schmidt: Die Auswirkungen werden überschaubar sein. Sollten sich Eigenverwaltungen reduzieren, wird sich dies auf Pläne auswirken. Die strengere (Eingangs-) Prüfung kann zu schnelleren Verfahren und höheren Quoten führen.

Auswirkungen Übertragungslösungen

Sehen Sie durch die Veränderungen der Zugangsvoraussetzungen für Eigenverwaltungen auch Auswirkungen auf die anderen Lösungsformen, die es neben dem Planverfahren gibt, wie die Übertragende Sanierung und die Liquidation.

Volker Böhm: Es wird sich zeigen, ob die Pflicht zur Konzepterstellung zur intensiveren Befassung mit dem Insolvenzplan führt und die Übertragende Sanierung damit mehr Wettbewerb bekommt. Die Vorzüge der einfacheren und schnelleren Abwicklung sprechen aber weiter für die Übertragende Sanierung. Vielleicht kommen Insolvenzpläne aber künftig eher zum Einsatz, weil sich keine Investoren finden oder nur zu sehr ungünstigen Konditionen. Dann könnte der Insolvenzplan mit dem Ziel der Eigensanierung für die Gläubiger einen echten Mehrwert leisten.

Stefan Denkhaus: Nein, ich sehe keine Auswirkungen! Die Übertragende Sanierung ist weiterhin ein probates Mittel. Pandemie-bedingt werden wir allerdings mehr Liquidationen erleben.

Prof. Dr. Lucas Flöther: Nein, Auswirkungen auf diese Lösungsformen sehe ich nicht.

Frank Frind: Ich verstehe die Frage so, dass nachgefragt wird bzgl. der praktischen Folgen der Änderungen der Zugangsvoraussetzungen für die Eigenverwaltung hinsichtlich der genannten „Lösungsformen“. Ich bin der Auffassung, dass dann, wenn eine Planlösung sinnvoll ist, diese z. B. die Verfahrensbeendigung beschleunigt, die Quote erhöht, die Sicherheitenlage bereinigt etc., diese auch ohne vorweggehende Eigenverwaltung unproblematisch bei Gericht eingebracht werden kann, so dass die „Wahl der Mittel“ nicht von der Wahl der Verfahrensform abhängt und daher folgerichtig die Erhöhung der gesetzlichen Anforderungen an eine Verfah-



Frank Frind
Richter am Insolvenzgericht Hamburg

rensform nicht die Lösungsmittelnutzungshäufigkeit determiniert.

Stefan Meyer: Nein, auch hier sehe ich keine bedeutsamen Auswirkungen. Mit dem StaRUG und den verschärften Zugangsvoraussetzungen werden die verschiedenen Instrumente des Werkzeugkoffers gleichfalls ergänzt wie auch trennschärfer abgegrenzt.



Stefan Meyer
PLUTA RAe

Wenn der Werkzeugkoffer ergänzt wird, sollte auch das Werk insgesamt besser werden, wenn denn die die Werkzeuge nutzenden Handwerker ihr Business beherrschen. Die grundsätzlichen Lösungsformen der rechtsträgerhaltenden Planrestrukturierung (Restrukturierungs- oder Insolvenzplan), der übertragenden Sanierung und der Liquidation für nicht mehr rentable und nicht markt- und wettbewerbsfähige Unternehmen werden bleiben, nur eben durch eine weitere Möglichkeit ergänzt.

Dr. Christoph Niering: Die Auswirkungen auf die Übertragende Sanierung und die Liquidation dürften eher gering ausfallen. Allerdings steht zu befürchten, dass die Zahl der Insolvenzverfahren steigen wird, bei denen der Geschäftsbetrieb nur noch liquidiert werden kann. Ähnlich wie bei den abgestuften Sanierungs- und Insolvenzverfahren in Frankreich könnten erfolglose Sanierungsversuche im Vorfeld der Insolvenz die erforderlichen finanziellen Reserven für eine Sanierung über einen Insolvenzplan oder eine übertragende Sanierung aufgezehrt haben.

Dr. Jens M. Schmidt: Je schneller Planverfahren werden, desto weniger attraktiv werden übertragende Sanierungen. Liquidationen werden einen neuen Anwendungsfall bei gescheiterten StaRUG-Fällen finden.



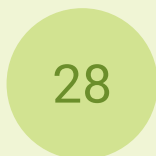
Dr. Jens M. Schmidt
RUNKEL RAe

Jens Weber: Auch hier gilt: Das Unternehmen sollte saniert werden. Dies kann auf dem alten Rechtsträger (Insolvenzplan) oder auf einem neuen Rechtsträger (übertragende Sanierung) geschehen. Auch wenn z. B. § 270b InsO a.F. die Einreichung eines Insolvenzplans vorsieht, kann auch übertragend saniert werden. Das angestrebte Ergebnis bestimmt den Lösungsweg, nicht die Verfahrensart.

Top-Insolvenzanträge

(Umsatz > EUR 20m und Mitarbeiter > 100, Q3/2020)

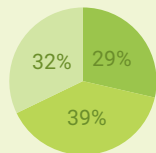
Anträge



Top3 – Insolvenzen¹

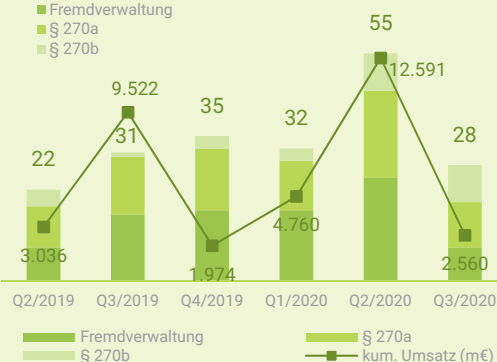
1.		€ 360m
2.		€ 311m
3.		€ 260m

Verfahrensart



■ Fremdverwaltung
■ § 270a
■ § 270b

Entwicklung nach Verfahrensart

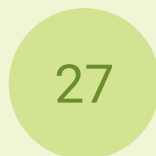


Zeitraum 01.07. bis 30.09.2020

Top-Insolvenzsanierungen

(Umsatz > EUR 20m und Mitarbeiter > 100, Q3/2020)

Sanierungen²



Top3 – Sanierungen¹

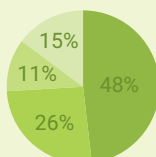
1.		Plan ohne Investor	€ 5.000m
2.		Übertragende Sanierung	€ 620m
3.		Übertragende Sanierung	€ 290m

Ø Lösungsdauer³

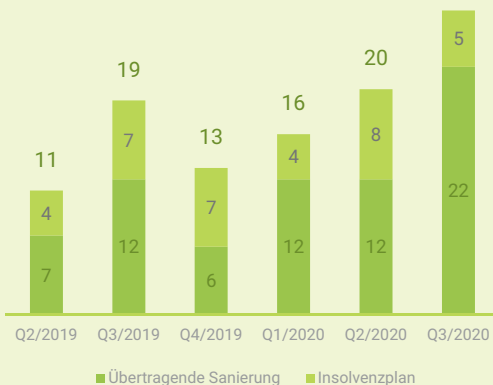


Entwicklung nach Sanierungsart

Investoren



■ Strategie
■ Finanzinvestor
■ Sonstige
■ Ohne Investor



Quelle: Baker Tilly InsoResult®

SanInsights Cockpit Q3/2020

Sanierungs- und Insolvenzgeschehen

Zombies unter uns: Nach einem Peak der Verfahrenszahl in Q2 zeigt sich in Q3 auch bei den betrachteten „Großverfahren“ eine eher unterdurchschnittliche Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr und zu den Vorquartalen – und zwar hinsichtlich Anzahl Verfahren und kumulierter Umsätze aller betrachteten Verfahren. D. h. die diversen Instrumente zur Stützung notleidender Unternehmen zur Vermeidung von Insolvenzanmeldungen greifen offenbar. Im Gegensatz zum Q2 sind im Q3 auch keine öffentlichkeitsträchtigen Großverfahren zu verzeichnen. Die relativ niedrige Verfahrenszahl insbesondere auch bei Großverfahren lässt eine Vorahnung in Bezug auf eine hohe Anzahl sogenannter „Zombie-Unternehmen“ aufkommen.

Belebung des Schutzschirms: 71 % der Verfahren in Q3 wurden im Rahmen einer Eigenverwaltung begonnen – dies stellt eine neue Höchstmarke seit Einführung des ESUG dar. Und während in den Jahren seit 2012 das Schutzschirmverfahren eher ein Schattendasein fristete, wurden in Q3 dieses Jahres 32 % aller Antragsverfahren unter einem Schutzschirm gestartet.

Keine Schwerpunktbranchen: Mit drei Antragsverfahren in der Automobilzulieferindustrie und fünf Antragsverfahren in der Modebranche/Bekleidungs Einzelhandel sind zwar auch dieses Quartal wieder die gleichen „Branchen-Spitzenreiter“ wie in den Vorquartalen auszumachen – diesmal allerdings mit eher geringen Fallzahlen, so dass eine gleichmäßige Branchenverteilung festzustellen ist. Unmittelbar von den

Covid-19-Auswirkungen betroffene Unternehmen aus Branchen wie Flughafenbetrieb, Touristik, Freizeitbäder und Friseure können den entsprechenden Negativwirkungen nicht immer entgehen und haben sich für entsprechende Sanierungen mittels Insolvenz entschieden.

Sanierungshype wegen Covid-19? Entgegen der allgemeinen Erwartungshaltung ist die Anzahl der umgesetzten Sanierungen in Q3 gegenüber den Vorquartalen deutlich gestiegen. Und dabei hat sich der Anteil an Planlösungen keinesfalls außergewöhnlich erhöht, vielmehr ist die klassische Übertragungslösung mit über 80 % Anteil an den umgesetzten Lösungen noch immer mit Abstand die am häufigsten genutzte Sanierungsform in der Insolvenz. Und in 85 % der Verfahren wurde zur Umsetzung einer Fortführungs- oder Übertragungslösung auch ein externer Investor gefunden. Sicherlich ist die hohe Anzahl an umgesetzten Lösungen in Q3 auch der höheren Anzahl an Antragstellungen in den Vorquartalen und dabei insbesondere in Q2 geschuldet. Vor dem Hintergrund des Zusammenbruches des „klassischen“ Marktes für Unternehmenstransaktionen ist es aber doch einigermaßen bemerkenswert, dass eine derart hohe Anzahl an Lösungen trotz der ungünstigen Covid-19-Rahmenbedingungen zu verzeichnen ist. Es liegt die Vermutung nahe, dass in Q3 vielschicksalhaft doch eine hohe Zuversicht in die baldige Genesung der Marktentwicklung vorlag – bleibt zu hoffen, dass dieser Optimismus weiter anhält.

















Pierre Schmiel
Baker Tilly
Corporate Finance

Insolvenzmonitor

Top-Antragsverfahren in Q3/2020

Unternehmen	Branche	Umsatz	Mit- arbeiter	Amtsgericht	Verwaltung ¹	Verfahrens- art
 KSM Castings Group GmbH	Automobilzuliefer- industrie	360	1.800	Hildesheim	Dr. Rainer Eckert (Dr. Gerrit Hölzle, Dr. Thorsten Bieg)	§ 270b
 Klier Hair Group GmbH	Friseurkette	311	9.200	Braunschweig	Silvio Höfer (Detlef Specovius)	§ 270b
 Dralon GmbH	Textilindustrie	260	520	Düsseldorf	Dr. Dirk Andres (Tillmann Peeters)	§ 270b
 Aluminium Rheinfelden Gruppe	Automobilzuliefer- industrie	159	256	Lörrach	Holger Leichtle (Sven Tischendorf, Alexander Höpfner)	§ 270b
 Leesys - Leipzig Electronic Systems GmbH	Elektronikindustrie	150	370	Leipzig	Rüdiger Wienberg (Frank Jaeger)	§ 270a
 Rehms Gruppe	Bauindustrie	150	840	Münster (Westf.)	Stephan Michels (Dr. Michael Schaumann)	§ 270a
 DRADURA Holding GmbH & Co. KG	Metallverarbeitende Industrie	130	1.100	Ludwigshafen am Rhein	Rüdiger Weiß	§ 270b
 Gehring Gruppe	Maschinenbau	118	624	Stuttgart	Dr. Tibor Braun	Fremd- verwaltung
 Schwarz Craz GmbH & Co. KG	Fleischwaren	117	550	Tostedt	Friedrich von Kaltenborn- Stachau (Jan Oeckelmann)	§ 270a
 Escada SE	Modeindustrie	100 ²	180	München	Christian Gerloff	Fremd- verwaltung
 BBS GmbH	Automobilzuliefer- industrie	91	525	Rottweil	Thomas Oberle	Fremd- verwaltung
 Aktiv-Schuh Handels- gesellschaft mbH	Bekleidungs- einzelhandel	56	364	Berlin- Charlottenburg	Prof. Dr. Torsten Martini (Dr. Gerrit Heublein)	§ 270a
 Monedo Holding GmbH (Kreditech)	Finanzindustrie	56	300	Hamburg	Dr. Christoph Morgen	Fremd- verwaltung
 Eisengießerei Torgelow GmbH	Gießerei	55	320	Neubrandenburg	Sebastian Laboga	§ 270a

Insolvenzmonitor Fortsetzung















Unternehmen	Branche	Umsatz	Mit- arbeiter	Amtsgericht	Verwaltung ¹	Verfahrens- art
 Framode GmbH (PIMKIE)	Modeeinzelhandel	50	350	Offenburg	Dr. Felix Höpker (Kilian Haus, Katrin Schröder)	§ 270b
 Peter Kaiser Schuhfabrik GmbH	Bekleidungsindustrie	48	200	Pirmasens	Günter Staab (Martin Mucha, Dr. Hans Konrad Schenk)	§ 270b
 Josef Dewender Le- bensmittelgroßhandlung GmbH & Co. KG	Lebensmittel- großhandel	45	120	Bochum	Dorothee Madsen	Fremd- verwaltung
 ZIM Flugsitz GmbH	Flugzeugzuliefer- industrie	42	200	Konstanz	Martin Mucha (Jochen Glück, Dr. Maximilian Pluta)	§ 270a
 Kiesow Dr. Brinkmann GmbH & Co. KG	Oberflächen- technologie	36	167	Detmold	Martin Schmidt	Fremd- verwaltung
 Elbenwald GmbH	Facheinzelhandel	35	293	Cottbus	n.a. (Stefan Ettelt)	§ 270b
 InterSpa Gruppe	Freizeitindustrie	35	600	Stuttgart	Jochen Sedlitz (Holger Leichtle, Robert Tobias)	§ 270a
 WRW Westfälische Rohrwerke GmbH	Bauzulieferindustrie	26	107	Münster (Westf.)	Michael Mönig	§ 270a
 Wisag Ground Service Tegel (WGST) GmbH & Co. KG	Flughafendienst- leistungen	25 ²	350	Frankfurt am Main	Dr. Jan Markus Plathner	§ 270b
 STA Travel GmbH	Touristik	24	324	Frankfurt am Main	Dr. Romy Metzger	§ 270a
 Metz Mecatech GmbH	Elektronikindustrie	22	140	Fürth	Dr. Harald Schwartz	Fremd- verwaltung
 CCC Germany GmbH	Bekleidungs- einzelhandel	20	470	Osnabrück	Stefan Meyer (Markus Kütke)	§ 270a
 Flughafen Paderborn/ Lippstadt GmbH	Flughafenbetreiber	20	167	Paderborn	Stefan Meyer (Dr. Yorck Streitböger)	§ 270a
 Eisele Pneumatics GmbH & Co. KG	Metallbearbeitung	20 ²	140	Stuttgart	Dr. Holger Leichtle	Fremd- verwaltung

Berücksichtigt werden Unternehmen und Unternehmensgruppen mit einem (konsolidierten) Umsatz von >EUR 20m und einer Mitarbeiteranzahl von >100 inklusive (auch ausländischer) Tochtergesellschaften soweit recherchierbar zum Zeitpunkt der Antragstellung. Die Nennung erfolgt absteigend sortiert nach Umsatz. Eine Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit wird nicht übernommen.

- 1) Angabe in Klammern: Sanierungsberater, der die Eigenverwaltung begleitet hat, sofern recherchierbar
- 2) Schätzung

Sanierungsmonitor

Top-Insolvenzsanierungen in Q3/2020

Unternehmen	Branche	Umsatz	Mit- arbeiter	Antrag	Ver- fahren ¹	Verwaltung ²	Lösung ³	Investor
 GALERIA Karstadt Kaufhof Gruppe	Einzelhandel	5.000	28.000	02.04.20	EV	Dr. Frank Kebekus (Arndt Geiwitz, Patrick Wahren, Dr. Stefan Seitz)	Plan	-
 Tom Tailor Holding SE - Tom Tailor GmbH	Modeindustrie	620	3.450	09.06.20	FV	Nils Krause	ÜbSa	Fosun International Limited
 Schlemmer Gruppe	Automobilzulieferindustrie	290	3.800	19.12.19	FV	Dr. Hubert Ampferl	ÜbSa	Delfingen Industry SA, Ningbo Fengmei Gruppe
 Flensburger Schiffbau GmbH & Co. KG	Schiffsbau	224	650	24.04.20	EV	Dr. Christoph Morgen (Stefan Denkhäus, Friedrich von Kaltenborn)	ÜbSa	Tennor Holding B.V. (Lars Windhorst)
 SiNN GmbH	Mode-einzelhandel	208	1.400	28.04.20	EV	Rolf Weidmann (Dr. Thomas Kluth)	Plan	-
 First WISE Media GmbH	Elektronik-Großhandel	101	200	05.05.20	FV	Dr. Tjark Thies	ÜbSa	Zeitfracht-Unternehmensgruppe
 Fashion FC Club GmbH	Bekleidungseinzelhandel	87	878	30.03.20	FV	Axel Schwentker	ÜbSa	Schulz Fashion GmbH
 Tria Teilgruppe	Personaldienstleister	80 ⁴	2.000	25.05.20	EV	Dr. Hubert Ampferl (Alexander Reus, Dr. Florian Harig)	ÜbSa	TEMPTO Unternehmensgruppe
 Poggenpohl Gruppe	Möbelindustrie	76	485	27.04.20	FV	Manuel Sack	ÜbSa	Jomoo Group
 Bader Gruppe	Maschinen- u. Anlagenbau	75	1.040	06.12.19	FV	Dr. Martin Hörmann	ÜbSa	G. F. E. P. GmbH
 Clemens Kleine Gruppe	Gebäudedienstleistungen	72	4.700	06.12.19	EV	Horst Piepenburg (Dr. Dirk Andres)	Plan	-
 Leysser GmbH	Fachgroßhandel	70	224	20.03.20	FV	Dr. Tobias Laub	ÜbSa	SCHÜNKE Gruppe
 Otto Nußbaum GmbH & Co. KG	Maschinenbau	66	220	14.04.20	FV	Dr. Dirk Pehl	ÜbSa	Nussbau Custom Lifts GmbH (Familie Nußbaum)
 Westifom GmbH & Co. KG	Leuchtwerbung	64	220	24.10.19	FV	Dr. Dirk Pehl	ÜbSa	Pentapart Beteiligungskapital GmbH

Sanierungsmonitor Fortsetzung

Unternehmen	Branche	Umsatz	Mit- arbeiter	Antrag	Ver- fahren ¹	Verwaltung ²	Lösung ³	Investor
 Jöllenbeck GmbH	Elektronik- industrie	62	233	05.05.20	FV	Dr. Tjark Thies	ÜbSa	Zeitracht- Unterneh- mensgruppe
 HDM Grupp	Bauzuliefer- industrie	57	182	01.10.18	FV	Horst Piepenburg, Dr. Peter Minuth	ÜbSa	anonyme Investoren- gruppe
 Kübler & Niethammer Papierfabrik Kriebstein	Papierwaren	50 ⁴	150	17.01.20	FV	Dr. Hubert Ampferl	Plan	Schönfelder Gruppe
 Oschmann Comfortbetten GmbH	Möbelindustrie	50 ⁴	135	25.05.20	FV	Dr. Hubert Ampferl	ÜbSa	Polipo-Un- ternehmens- gruppe
 YEAH! AG	Facheinzel- handel	50	420	01.04.20	FV	Thomas Rittmeister	ÜbSa	GA Europe GmbH, CM Solutions GmbH
 Auto-Wagenblast GmbH & Co. KG	Autohandel	40	220	20.04.20	FV	Prof. Dr. Martin Hörmann	ÜbSa	Bierschneider Gruppe
 PPS. Imaging GmbH	Druckindustrie	30	212	02.06.20	FV	Dr. Dietmar Penzlin	ÜbSa	Investoren- gruppe
 tausendkind GmbH	Bekleidungs- einzelhandel	29	109	27.03.20	FV	Jesko Stark	ÜbSa	Weltbild (Droege Group)
 Cordier Spezial-papier GmbH - Technische Papiere	Papierindustrie	25	113	28.10.19	EV	Thomas Rittmeister (Justus von Buchwald, Rouven Quick)	ÜbSa	Dynos-Gruppe
 Piel & Adey GmbH & Co. KG	Gießerei	21	185	20.09.19	FV	Dr. Biner Bähr	ÜbSa	Breuckmann- Gruppe, MGF Gruppe
 RSA cutting systems GmbH	Maschinenbau	21	110	20.12.19	FV	Stephan Michels	ÜbSa	FMC KG
 Drahtwerk Friedr. LöttersGmbH & Co. KG	Metallverarbei- tende Industrie	20	110	06.09.19	EV	Dr. Jan Janßen (Dirk Andres)	Plan	-
 HZD Havelländische Zink-Druckguss GmbH & Co. KG	Gießerei	20	120	18.12.19	FV	Sebastian Laboga	ÜbSa	Dana Minor

Berücksichtigt werden Unternehmen und Unternehmensgruppen mit einem (konsolidierten) Umsatz von >EUR 20m und einer Mitarbeiteranzahl von >100 inklusive (auch ausländischer) Tochtergesellschaften soweit recherchierbar zum Zeitpunkt der Antragstellung. Die Nennung erfolgt absteigend sortiert nach Umsatz. Eine Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit wird nicht übernommen.

- 1) Zum Zeitpunkt der Umsetzung der Sanierung, EV = Eigenverwaltung, FV = Fremdverwaltung
- 2) Angabe in Klammern: Sanierungsberater, der die Eigenverwaltung begleitet hat, sofern recherchierbar
- 3) Plan = Insolvenzplanverfahren, ÜbSa = Übertragende Sanierung
- 4) Schätzung



Distressed Transaktionen in der strategischen Analyse

Die doppelte Front der Automobilzulieferindustrie

Wie gehen weitsichtig handelnde Marktteilnehmer mit der aktuellen Krisensituation um?

Die Automobilzulieferindustrie hat derzeit mit zwei unterschiedlichen, sich gegenseitig verstärkenden Herausforderungen zu kämpfen. Die Transformation in Richtung Elektromobilität beschleunigt sich zunehmend und gleichzeitig schlägt die Corona-bedingte Krise erbarmungslos zu. Anhand der nachfolgenden Beispiele werden zwei Wege aufgezeigt, wie Unternehmen über anorganisches Wachstum sich diesen Herausforderungen stellen, um sogar gestärkt aus dieser Umbruchphase hervorgehen zu können.

MANN + HUMMEL: Diversifikation in andere Anwendungsfelder

Um dem Transformationsprozess in der Automobilindustrie entgegenzuwirken, können sich Unternehmen, die stark von dieser Branche abhängig sind, frühzeitig neu oder erweitert positionieren. Als Paradebeispiel kann man hier die gerade erfolgte Übernahme von helisa Functional Coating, einem Hersteller von Elastomer- und molekularer Aktivkohletechnologie für industrielle Spezialanwendungen, durch MANN + HUMMEL heranziehen.

MANN + HUMMEL als Hersteller von Flüssigkeits- und Luftfiltersystemen, Ansaugsystemen und Innenraumfiltern mit über EUR 4 Mrd. Jahresumsatz ist zu 90 % für die Auto-

bilbranche tätig. Durch den Zukauf von helisa Functional Coating schlägt MANN + HUMMEL gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: Zum einen erweitert das Unternehmen sein Kundenportfolio und -zugang in Richtung Industrie; zum anderen bekommt es dadurch Zugang zu einzigartigem Spezial-Know-how und hochqualifiziertem Personal. Dies ermöglicht MANN + HUMMEL, sich im Wachstumsmarkt der molekularen Luftfiltration als Technologieführer zu positionieren und damit das Unternehmen mit artverwandten Technologien auf Branchen jenseits der Automobilindustrie auszurichten.

bakertilly.de/helisa »



Quelle: MANN + HUMMEL

THUN Automotive: Aufbau von Wettbewerbsvorteilen durch Größendegressionseffekte

Die THUN-Gruppe, Metallverarbeitungszulieferer für die Automobilindustrie, geht einen anderen Weg und vergrößert ihre Kunden- und Umsatzbasis innerhalb der Branche durch den Zukauf des Tier-1-Zulieferers Ferd. von Hagen Söhne & Koch GmbH & Co. KG („HAKO“), der auf modernste Stanz- und Schweißarbeiten spezialisiert ist. Kunden des erworbenen Unternehmens sind unter anderen Ford, MAN, Daimler, Adient und Porsche.

Die COVID-19-bedingten Einbrüche in der Automobilindustrie führten bei dem im Kern gesunden Unternehmen Anfang des Jahres zur Insolvenz. Jedoch konnte Rechtsanwalt Dr. Jens M. Schmidt von der Kanzlei Runkel Rechtsanwälte, Insolvenzverwalter, trotz der widrigen Rahmenbedingungen den Geschäftsbetrieb stabilisieren und über die Eröffnung des Insolvenzverfahrens hinaus fortführen.

Im Rahmen des Investorenprozesses wurden mehrere Interessenten für einen Erwerb gewonnen, da eine Konsolidierungsmöglichkeit von im Kern gesunden Insolvenzfällen in Corona-Zeiten als Chance gesehen wird, um sich für die Zukunft zu wappnen. Bei der Übernahme fokussierte sich der schlussendliche Käufer THUN klar auf das Kerngeschäft von HAKO mit ca. 90 % des Umsatzes im Automotive-Bereich.

bakertilly.de/hako »

Gegenüberstellung der beiden Strategien

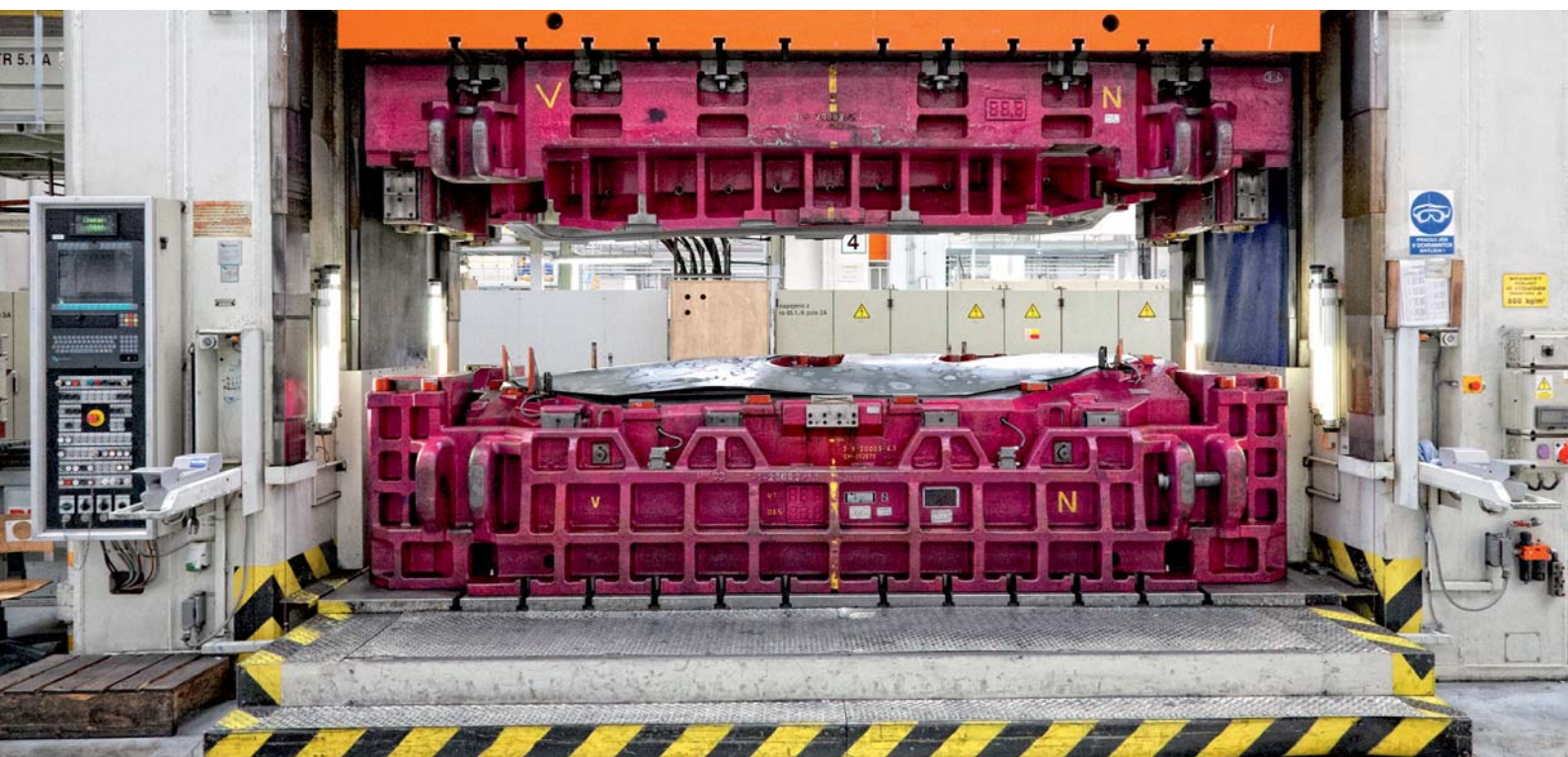
Im Gegensatz zu MANN + HUMMEL, das eine Diversifikationsstrategie betreibt, um die Abhängigkeit von der Automotive-Branche zu verringern und neue Wachstumsfelder zu schaffen, war das primäre Ziel von THUN Automotive seine Wettbewerbspositionierung im bestehenden Markt zu verbessern – und zwar durch die Nutzung von Größendegressionseffekten.



Silvan Drasch
Baker Tilly
Corporate Finance

Beide Wege sind interessante Optionen, die sich strategisch denkenden Investoren mit entsprechender finanzieller Ausstattung aktuell auf dem Markt bieten. Das aktuelle Marktgeschehen sowie die unterschiedlichen Herangehensweisen verdeutlichen, dass die Schockstarre in der Branche, zumindest bei den strategisch handelnden Marktteilnehmern, überwunden ist und aktiv an Lösungen, auch mit Hilfe von Unternehmenstransaktionen, gearbeitet wird.

Für die Verkäuferseite ist das Verständnis der strategischen Treiber von Transaktionen dabei elementare Voraussetzung, zur professionellen Gestaltung von Investorenprozessen – insbesondere in Krisensituationen. Ziel ist dabei immer das Target aus der Brille des potenziellen Investors zu betrachten, um den Prozess auf die jeweilige strategische Ausgangslage ausrichten zu können.



Baker Tilly Corporate Finance



> 100

Erfolgreich
umgesetzte
Distressed
Transaktionen



> 20

Jahre
Erfahrung
im Distressed
M&A



#1

Mergermarket
Anzahl Distressed
Transaktionen
2012-YTD1

(inkl. der Distressed-M&A-
Boutique „perspektiv“, die 2018
in Baker Tilly integriert wurde)

Baker Tilly Corporate Finance | Ansprechpartner: Dr. Andreas Fröhlich | +49 89 55066-590 | corporatefinance@bakertilly.de

bakertilly.de

Impressum:

Baker Tilly Unternehmensberatung GmbH, Nymphenburger Straße 3b, 80335 München | T: +49 89 55066-590
Redaktionsleitung: Dr. Andreas Fröhlich | Koordination: Silvan Drasch | Kontakt: corporatefinance@bakertilly.de

Hinweis:

Die in dieser Publikation enthaltenen Beiträge sind nach bestem Wissen und Kenntnisstand verfasst. Eine Haftung kann trotz sorgfältiger Bearbeitung nicht übernommen werden. Die Ausführungen dienen ausschließlich der allgemeinen Information und können daher eine qualifizierte, fachliche Beratung im Einzelfall weder ganz noch teilweise ersetzen. Baker Tilly steht Ihnen dazu gerne zur Verfügung.

Now, for tomorrow

Follow us:      

AUDIT & ADVISORY • TAX • LEGAL • CONSULTING

Baker Tilly bietet mit mehr als 36.000 Mitarbeitern in 146 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf jeden einzelnen Kunden ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.115 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

© bakertilly | 2020

