

San**Insights**

Sanierungen und Insolvenzen
Analysen | News | Fakten





Dr. Andreas Fröhlich
Baker Tilly
Corporate Finance

Inhalt

Der Sanierungs- und Insolvenzmarkt befindet sich in einem dramatischen Wandel: SanInsFoG, der Ukraine-Krieg und die daraus resultierenden vielfältigen Krisenherde, Covid-19 sowie die umfassenden, staatlichen Rettungsmaßnahmen prägen das aktuelle Marktgeschehen.

Als marktführender Distressed M&A-Advisor beleuchten wir für Sie in unseren SanInsights die laufenden Marktumbrüche aus der Corporate-Finance-Perspektive.

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

Viel Spaß beim Lesen!

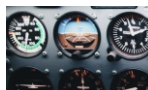
3



Distressed M&A

Wer sind die besten Investoren für insolvente Unternehmen in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld?

8



SanInsights Cockpit Q3/2022

Sanierungs- und Insolvenzgeschehen

9



Insolvenzmonitor Q3/2022

Top-Antragsverfahren des Quartals

10



Sanierungsmonitor Q3/2022

Top-Insolvenzsanierungen des Quartals

Distressed M&A

Wer sind die besten Investoren für insolvente Unternehmen in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld?¹

Siechendes Geschäftsmodell und jahrelange staatliche Subventionierung, ohne dass eine wirkliche Zukunftsperspektive besteht. Das sind die heutigen, durch die Politik geschaffenen Zombie-Unternehmen. Jetzt allerdings mehren sich die Anzeichen, dass sich solche Unternehmen doch nicht mehr am Markt halten können und Insolvenzantrag stellen müssen. Wir werfen einen Blick darauf, wie und vor allem mit welchem Investorentyp die besten Chancen bestehen, auch unter solchen Rahmenbedingungen doch noch Fortführungslösungen zu gestalten. Sind Unternehmen mit einer solchen Krisenhistorie, die dann doch Insolvenz beantragen müssen, noch zu retten?

I. Herausforderndes Umfeld

Nach jahrelangem Zुकleistern der Problemfälle mit staatlichen Mitteln und der Verweigerung der Politik Insolvenzverfahren als ein geeignetes Sanierungsinstrument anzusehen, zeigt die Entwicklung der Antragsverfahren, dass nunmehr eine Normalisierung des Antragsgeschehens zu erwarten ist. Von einer echten Insolvenzwelle ist dabei wohl eher nicht auszugehen.

Allerdings sind die Rahmenbedingungen nachhaltige Fortführungslösungen gestalten zu können, denkbar ungünstig – auch weil der Zustand der Schuldnerunternehmen, die in ein Antragsverfahren kommen, oftmals mangelhaft ist. Überbordende staatliche Hilfsmaßnahmen und auch die Aussage des Wirtschaftsministers der Bundesrepublik Deutschland, dass Insolvenzantragstellungen bei einer Betriebseinstellung regelmäßig nicht notwendig seien, signalisierten die staatliche Akzeptanz sehr später Antragstellungen. Die langjährigen Bemühungen, Schuldnerunternehmen möglichst frühzeitig zur Antragstellung zu bewegen, wurden von der politischen Führung konterkariert.

Deutlich erschwerend kommt hinzu, dass das Investoren Umfeld zu Corona-Zeiten noch intakt war, d. h. nach einer kurzzeitigen Eintrübung, war das Interesse der Investoren

an Transaktionen im Jahre 2021 wieder gestiegen. Nunmehr sind allerdings Lösungen für Unternehmen zu finden, die oftmals schon vor Jahren Antrag hätten stellen müssen und jetzt zu einem Zeitpunkt auf den Markt kommen, in dem die Aussichten leistungsstarke Investoren zu finden, deutlich eingetrübt sind.



Dr. Andreas Fröhlich
Baker Tilly
Corporate Finance

Oftmals sind Geschäftsmodelle nicht mehr zukunftsfähig und bedürfen einer grundlegenden Neuausrichtung. Besonders schwer fällt ins Gewicht, dass die Geschäftstätigkeit der Schuldnerunternehmen nur unzureichend planbar geworden ist. D. h. schon die Planung über einen Zeitraum von mehr als 6 Monaten stellt eine große Herausforderung dar, sind doch Parameter, wie Energiepreise, Verfügbarkeit von Vormaterialien sowie qualifizierten Mitarbeitern und eine hohe Inflation ohne die Möglichkeit einer Preisweitergabe an Kunden, derzeit kaum vorhersehbar.

Investorensicht in turbulenten Zeiten

Die Angebotsseite schwächelt also, d. h. die Qualität der Targets nimmt ab, während gleichzeitig auch die Nachfrage von Investorensicht deutlich eingetrübt ist:

- Deutschland hat als Investitionsstandort aus der Perspektive ausländischer Investoren deutlich an Attraktivität verloren, da maßgebliche Faktorkosten, so vor allem Energie, nicht in ausreichender Menge und zu wettbewerbsfähigen Konditionen zur Verfügung stehen. Auch deutsche strategische Investoren suchen eher nach Auslandsstandorten, um der o. g. Negativspirale zu entkommen. Grundsätzlich scheint die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie nachhaltig negativ beeinflusst.
- Die Möglichkeiten zur Finanzierung von Akquisitionen sind deutlich eingeschränkt, während gleichzeitig die Finanzierungskosten stark steigen.
- Finanzinvestoren fallen als Distressed-Investoren derzeit weitestgehend aus. Hintergrund ist einerseits die hohe Planungsunsicherheit und andererseits die oftmals angestrebte weitgehende Finanzierung der Transaktionen über Fremdkapital.

Insgesamt also kein gutes Umfeld für Distressed-Transaktionen. Neben den im letzten SanInsights-Beitrag aufge-

1) Vgl. zu diesem Themenfeld auch: Fröhlich, A. (2022). Mergers & Acquisitions bei Krisenunternehmen (Distressed M&A). In Buth, Hermanns (Hrsg.), Restrukturierung, Sanierung, Insolvenz (5. Aufl., S. 953–996). C.H. Beck.

zeigten Veränderungen in der Gestaltung von Investorenprozessen, ist auch die Wahl der Investoren von zentraler Bedeutung, um nachhaltige Fortführungslösungen mit Investoren gestaltet zu bekommen.

II. Optimale Investorenwahl

Strategische Investoren sind in allen vorherrschenden Marktsituationen die bei weitem führende Investorengruppe. Im laufenden Jahr 2022 liegt der Anteil der Strategen als Investor bei 2/3 aller umgesetzten Transaktionen insolventer Unternehmen mit mind. 20 Mio. EUR Umsatz und 100 Mitarbeitern. Finanzinvestoren spielen in den letzten beiden Jahren mit einem 6 % bzw. 12 % Anteil eine untergeordnete Rolle. In Q3/2022 war sogar kein Finanzinvestor an Fortführungslösungen insolventer Unternehmen in der betrachteten Größenordnung involviert. In den Vorjahren lag der Anteil der Finanzinvestoren-Beteiligung an Fortführungslösungen bei rd. 20 %. (Vgl. Abb. 1)

Bemerkenswert ist der sehr hohe Anteil der Altgesellschafter-Beteiligung i. H. v. 27 % bzw. 30 % an den realisierten Fortführungslösungen in den Corona-Jahren 2020 und 2021. Dieser hohe Wert scheint der Situation geschuldet, dass Planverfahren mit Altgesellschaftern genutzt wurden, um die mangelnde Verfügbarkeit von Investoren abzufedern. Im laufenden Jahr 2022 hat sich dieser Wert wieder bei 15 % normalisiert. (Vgl. Abb. 1)

Komplementäre Aufstellung des Investors

Der maßgebliche Hebel zur Optimierung von Investorenlösungen ist die Umsetzung von Transaktionen mit Investoren, die über einen optimalen „Strategischen Fit“ verfügen. Über einen optimalen Strategischen Fit verfügen vor allem Investoren,

- die mit komplementären Produkten/Leistungen/Technologien für vergleichbare Anwendungsfelder/Zielkundengruppen auf den gleichen Absatzmärkten tätig sind oder aber Unternehmen,
- die mit vergleichbaren Produkten/Leistungen/Technologien auf unterschiedlichen Absatzmärkten, so bspw. auf noch nicht bearbeiteten Auslandsmärkten, tätig sind.

Komplementär zum Schuldnerunternehmen aufgestellte Strategen können auch auf Wertschöpfungsstufen vor- oder nachgelagerte Investoren sein. Je nach der Funktionsweise des Marktes sind hierbei jedoch etwaige Spezifika besonders zu beachten, da sich in einigen Märkten Ausdehnungen auf der Wertschöpfungskette aus strategischen Gründen ausschließen.

Die sich regelmäßig in Investorenprozessen pro-aktiv meldenden direkten Wettbewerber mit vergleichbaren Produkten bei identischen Absatzmärkten sind zumeist suboptimale Kandidaten. Die somit oftmals ausschließlich auf Kostensynergien ausgerichteten Investitionsmotive sind zumeist weniger nachhaltig und die Potenziale sind deutlich schwieriger zu heben als zunächst angestrebt.

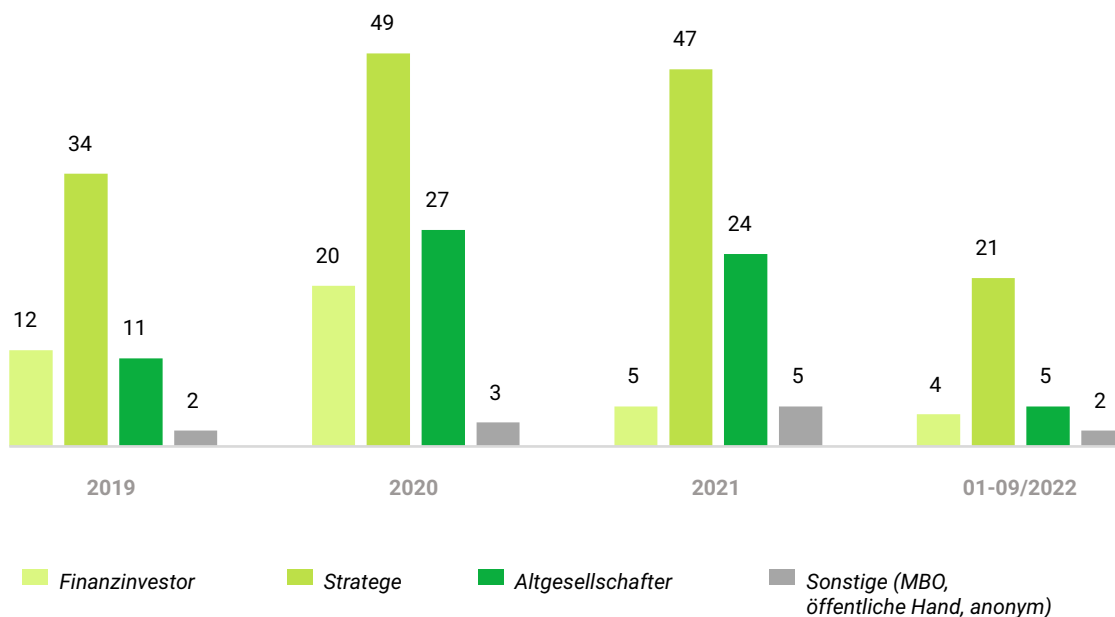


Abb. 1: Anzahl Insolvenzsanierungen nach Art des Investors²

Quelle: Baker Tilly InsoResult®

2) Antragsverfahren von Unternehmen > 20 Mio. EUR Umsatz und 100 Mitarbeiter



Buy-and-Build-Strategien von Finanzinvestoren

Finanzinvestoren sind grundsätzlich dann vielversprechende Investoren, wenn der Zukauf im Rahmen einer Buy-and-Build-Strategie erfolgt – dann ist die Sichtweise auf das Target mit dem Blickwinkel eines Strategischen Investors vergleichbar. Strategische Prämien sind in einer solchen Ausgangssituation oftmals auch in Transaktionen mit Finanzinvestoren realisierbar.

Können Finanzinvestoren nicht auf entsprechende Beteiligungen aufbauen, um Synergien zu realisieren, ist die Ausgangssituation ähnlich ungünstig wie bei einem Erwerb/ Fortführung der Gesellschafterrolle durch den Altgesellschafter. Die vertretbaren Kaufpreise müssen konsequenterweise deutlich unterhalb des Niveaus von Strategischen Investoren mit einer komplementären Aufstellung liegen. Insbesondere ist auch die Nachhaltigkeit solcher „Stand-alone“-Lösungen geringer als bei einem Erwerb durch Strategen mit entsprechenden Synergiepotenzialen. Finanzinvestoren ohne Buy-and-Build-Geschäftsmodell in dem konkreten Fall sind daher eher weniger als Investor von Krisenunternehmen geeignet.

Die Quote der Anschlussinsolvenzen ist bei der Realisierung von Fortführungslösungen mittels eines Plans und ohne Einbezug eines Fremd-Investors höher als bei einem Erwerb des Schuldnerunternehmens durch einen Strategen. Ähnlich verhält es sich mit Stand-alone-Fortführungen durch Finanzinvestoren. Opportunistische Zielsysteme zum Erwerb insolventer Gesellschaften sind ungünstige Konstellationen zur Realisierung nachhaltiger Fortführungslösungen. Es entfallen regelmäßig die Stellhebel zur Neuausrichtung des Geschäftsmodells und zur Nutzung von Synergiepotenzialen. Und „ein weiter wie bisher“ dürfte in der aktuellen

Marktlage in den seltensten Fällen zu einer entsprechenden Zukunftsperspektive für das Schuldnerunternehmen führen.

Differenzierte Eignung von Finanzinvestoren

Als Plattform-Investment, d. h. ein Erstinvestment in einen langfristig mittels Buy-and-Build-Strategie zu erschließenden Markt, ist der Erwerb eines Krisenunternehmens üblicherweise nicht geeignet, da das „Basisinvestment“ idealerweise ein starkes profitables Unternehmen mit einem hochprofessionellen Management erforderlich macht, da diesem Zukauf im Rahmen der weiteren Expansion die Rolle eines Lead-Investments zukommt.

In folgenden Konstellationen sind aber auch die auf Kriseninvestments spezialisierten Distressed Fonds oftmals als Investor geeignet:

- Marktführende Schuldnerunternehmen insbesondere in entsprechenden Nischen, d. h. Strategische Investoren können nur bedingt Synergie-Potenziale heben
- Schuldnerunternehmen, die vor allem aufgrund von Finanzierungsproblemen und weniger aufgrund operativer Probleme in die Insolvenz gerutscht sind

In solchen Konstellationen können Strategische Investoren nicht immer Wettbewerbsvorteile gegenüber Finanzinvestoren reklamieren, da Stand-alone-Fortführungen – unabhängig von welchem Investorentyp das Unternehmen erworben wurde – notwendig sind, sodass entsprechend spezialisierte Fonds auch durch ihr üblicherweise professionelles Transaktionsmanagement oftmals geeignete Investoren sein können.

Finanzinvestoren aktuell ohne Bedeutung

Derzeit haben sich Finanzinvestoren aus dem Distressed Marktumfeld allerdings vollständig verabschiedet. Im III. Quartal dieses Jahres wurde keine einzige Insolvenztransaktion von Unternehmen in der betrachteten Größenordnung (vgl. entsprechendes SanInsights-Cockpit in diesem Heft) unter Beteiligung eines Finanzinvestor abgeschlossen. Die Schwierigkeiten entsprechende Business-Planungen mit einem Zeithorizont über 6 Monate zu erstellen sowie die deutlich reduzierte Verfügbarkeit entsprechender Fremdkapitalmittel zu attraktiven Konditionen lassen Finanzinvestoren aktuell deutlich zurückhaltender agieren.

Herkunft der Investoren

Ausländische Investoren sind sehr geeignete Investoren, um nachhaltige und kaufpreismaximale Lösungen realisiert zu bekommen. Dies liegt zumeist an den Investitionsmotiven bzw. der zum Schuldnerunternehmen komplementären Aufstellung der meisten ausländischen Investoren. Ein vorherrschendes Ziel eines ausländischen Strategen ist oftmals die Nutzung des Marktzugangs des Schuldnerunternehmens zu deutschen Kunden. Diese komplementäre Ausrichtung des potenziellen Investors führt regelmäßig zu der Möglichkeit Synergien im hohen Umfange nutzen zu können. Der Grundstein für eine Win-Win-Situation eines Erwerbs der Insolvenzsuldnerin ist gelegt.

In den Corona-Jahren 2020 und 2021 lag der Anteil ausländischer Investoren bei ca. 18 %, während der Norm-Zustand wohl eher bei 28 %, wie in den Jahren 2022 und 2019, liegt. Der geringe Anteil an Transaktionen mit ausländischen Investoren in der Corona-dominierten Zeit lag auch an den damals vorhandenen Reise-Schwierigkeiten, die auch zu einem überproportionalen hohen Anteil an Insider-Lösungen mit dem Altgesellschafter geführt haben. (vgl. Abb. 3)

Wenn die Nutzung der Synergien allerdings nicht professionell in Angriff genommen wird, kann dieser Ansatz auch scheitern, wie die Aufkäufe indischer Unternehmen in der deutschen Automobilzulieferindustrie gezeigt haben. Die entsprechenden Akquisitionen aus der Insolvenz in den 2010-Jahren erfolgten zumeist ohne eine konzeptionelle Verankerung des Hebens etwaiger Synergiepotenziale. Vielmehr wurden die akquirierten Unternehmen wie reine Finanzbeteiligungen geführt. Die Folge war eine sehr hohe Quote von Anschlussinsolvenzen von durch indische Unternehmen erworbenen Automobilzulieferern. Grundsätzlich anders gestaltet sich der Erwerb von Schuldnerunternehmen durch chinesische Unternehmen – diese Konstellation führte zu einer sehr geringen Quote von Anschlussinsolvenzen.

Die oftmals bei Transaktionen mit ausländischen Investoren befürchtete Verlängerung des Prozesses kann klar widerlegt werden. Tendenziell benötigen ausländische Investoren

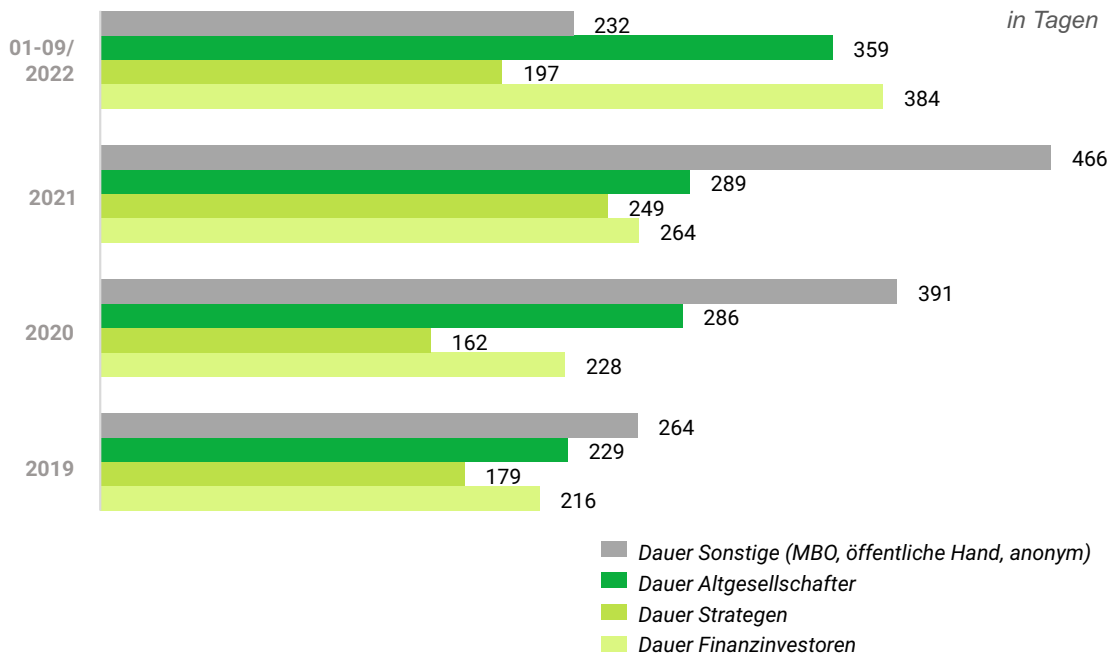


Abb. 2: Durchschnittliche Dauer von Insolvenzsanierungen nach Art des Investors²

Quelle: Baker Tilly InsoResult®

2) Antragsverfahren von Unternehmen > 20 Mio. EUR Umsatz und 100 Mitarbeiter



sogar eine kürzere Zeitdauer als inländische Investoren zur Umsetzung einer Investorenlösung. Die bei weitem schnellsten Lösungen wird regelmäßig mit Strategischen Investoren umgesetzt. Lösungen mit Finanzinvestoren, besonders aber Lösungen mit dem Altgesellschafter benötigen besonders lang. Dies ist dem Umstand geschuldet, dass diese bei den Gruppen auch häufiger Insolvenzplanlösungen umsetzen, die eine deutlich längere Umsetzungszeit benötigen als Übertragungslösungen mit Strategischen Investoren, was den Vorteil von Lösungen mit Strategen auch unter diesem Aspekt nochmals deutlich werden lässt (vgl. Abb. 3, 4).

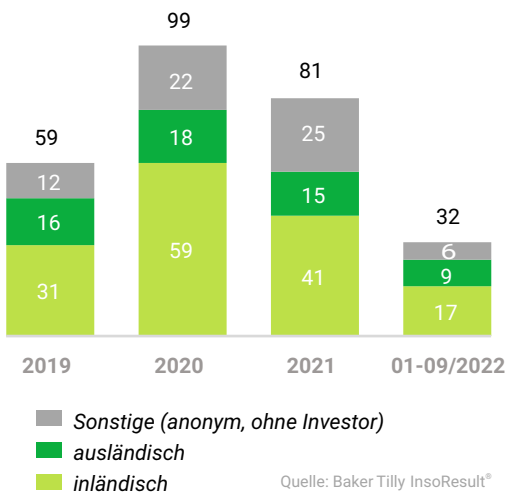


Abb. 3: Anzahl Insolvenzsanierungen nach Herkunft des Investors²

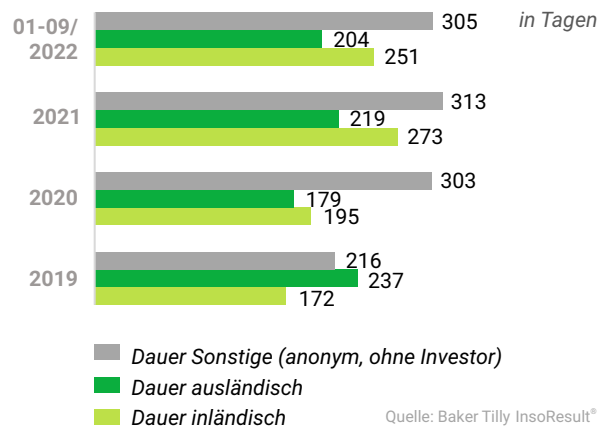


Abb. 4: Durchschnittliche Dauer von Insolvenzsanierungen nach Herkunft des Investors²

III. Fazit

Optimale Investoren für insolvente Unternehmen sind insbesondere ausländische Strategen. Die regelmäßig komplementäre Aufstellung dieses Investorentyps führt oftmals zu einem optimalen Strategischen Fit. Finanzinvestoren sind insbesondere dann als Investoren für insolvente Unternehmen interessant, wenn der geplante Erwerb eine „Add-On-Akquisition“ zu bereits in dem relevanten Markt bestehenden Beteiligungen darstellt („Buy-and-Build-Strategie“).

Die notwendige Ausrichtung von Distressed-Investorenprozessen auf diese Erwerbertypen, besonders in diesem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld, erfordert die Fähigkeit und internen Strukturen des M&A-Advisors internationale Prozesse mit internen Ressourcen professionell zu gestalten.

Top-Insolvenzanträge Q3

(Umsatz > 20 Mio. EUR und Mitarbeiter > 100, Q3/2022)

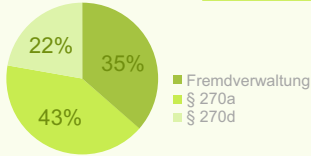
Anträge



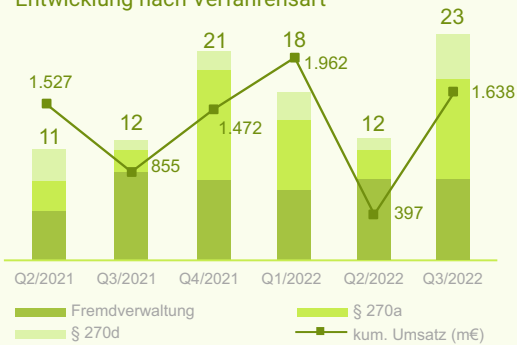
Top3 – Insolvenzen¹

1.	DR. SCHNEIDER KUNSTSTOFF-INDUSTRIE	€ 431m
2.	GÖRTZ	€ 278m
3.	DÜCKER GROUP	€ 90m

Verfahrensart



Entwicklung nach Verfahrensart



Zeitraum 01.07. bis 30.09.2022

Top-Insolvenzsanierungen Q3

(Umsatz > 20 Mio. EUR und Mitarbeiter > 100, Q3/2022)

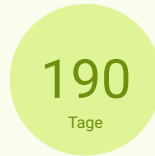
Sanierungen²



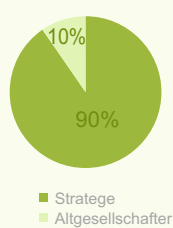
Top3 – Sanierungen¹

1.	BOLTA	Übertragende Sanierung	€ 230m
2.	CORDENKA	Plan	€ 174m
3.	HENNIGES SOLUTIONS	Übertragende Sanierung	€ 123m

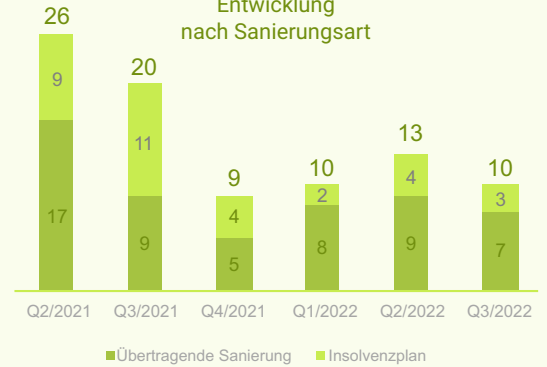
Ø Lösungsdauer³



Investoren



Entwicklung nach Sanierungsart



Quelle: Baker Tilly InsoResult®

SanInsights Cockpit Q3/2022

Sanierungs- und Insolvenzgeschehen

Antragsverfahren – Trendumkehr in Sicht:

Mit 23 Antragsverfahren im III. Quartal des Jahres hinsichtlich Unternehmen mit über 20 Mio. € Umsatz und über 100 Mitarbeitern und weiterhin steigenden Zahlen zu Beginn des IV. Quartals deutet sich eine Trendwende an. Die Anzahl liegt zwar noch immer deutlich unter dem Normalniveau der Vor-Corona-Zeit – eine Annäherung an das alte Durchschnittsniveau scheint aber in Sichtweite.

Mit den Antragsverfahren der Dr. Schneider Gruppe und der Görtz-Gruppe sind auch zwei öffentlichkeitsträchtige Verfahren mit einem Umsatz oberhalb 100 Mio. € Umsatz zu verzeichnen. Die durchschnittliche Umsatzgröße der Unternehmen im Antragsverfahren nähert sich damit ebenfalls einem Normalniveau an.

Branchenschwerpunkt/Verfahrensart:

Nahezu 2/3 der Unternehmen starten über eine Eigenverwaltung in das Verfahren – auch dieser Wert nimmt wieder Vor-Corona-Niveau an. Mit 32 % ist die Automobilzulieferindustrie der traurige einsame Spitzenreiter mit Blick auf die Branchenverteilung der Antragsverfahren. Die seit langem prognostizierte Welle an Verfahren in dieser Branche bricht sich hier nun Bahn.

Aber weiterhin geringe Lösungsanzahl:

Die Anzahl der realisierten Insolvenztransaktionen in dem betrachteten Größensegment im III. Quartal dieses Jahres verbleibt mit 10 realisierten Lösungen auf einem sehr niedrigen Niveau. Die in dem vergangenen III. Quartal erstmals wieder ansteigende Anzahl an Antragsverfahren kommt erst mit einem Zeitverzug von regelmäßig zwei Quartalen bei den realisierten Lösungen an. Der Weg zu einem Vor-Corona-Durchschnittsniveau, das regelmäßig deutlich über 20 umgesetzten Lösungen pro Quartal lag, ist noch weit entfernt. Von einer Normalisierung des Insolvenzgeschehens ist daher noch lange nicht zu sprechen.

Finanzinvestoren ohne Bedeutung:

Finanzinvestoren scheiden aktuell aufgrund der volkswirtschaftlichen Eckpunkte, so erschwerte Kreditaufnahme und mangelnde Planbarkeit der zukünftigen Unternehmensentwicklung, weiterhin als Investoren für insolvente Unternehmen aus.

Insolvenzmonitor Q3/2022

Top-Antragsverfahren des Quartals












Quelle: Baker Tilly InsoResult®

Unternehmen	Branche	Umsatz Mio. €	Anzahl Mitarbeiter	Amtsgericht	Verwaltung ¹	Verfahrensart
 Dr. Schneider Gruppe	Automobilzulieferindustrie	431	4.459	Coburg	Joachim Exner	Fremdverwaltung
 GÖRTZ Gruppe	Schuheinzelhandel	278	2.470	Hamburg-Mitte	Sven Holger Undritz (Lorenzo Matthaei, Sebastian Knapp)	§ 270d
 Dücker Group GmbH	Anlagenbau	90	370	Düsseldorf	Christian Holzmann (Jasper Stahlschmidt)	§ 270d
 SuperBioMarket AG	Lebensmitteleinzelhandel	81	700	Münster (Westf.)	Holger Rhode (Michael Mönig)	§ 270d
 Hakle GmbH	Papierindustrie	79	227	Düsseldorf	Jan-Philipp Hoos (Matthias Kampshoff)	§ 270a
 Heger Gruppe	Gießerei	70	270	Kaiserslautern	Tobias Wahl	§ 270a
 Firmengruppe Wolf Regensburger Druckgusswerk Wolf GmbH	Automobilzulieferindustrie	54	180	Regensburg	Hubert Ampferl	Fremdverwaltung
 Polar Gruppe	Maschinenbau	53	380	Frankfurt	Jan M. Plathner (Robert Schiebe)	§ 270d
 Harfid GmbH	Bauindustrie	51	270	Essen	Biner Bähr	Fremdverwaltung
 Carl Leibold GmbH	Metallverarbeitung	51	340	Offenburg	Thorsten Schleich (Martin Mucha)	§ 270a
 Reformhaus Bacher GmbH & Co. KG	Einzelhandel	48	583	Düsseldorf	Dirk Andres (Peter Neu)	§ 270d
 Ritter Leichtmetallguss GmbH	Automobilzulieferindustrie	47	221	Stuttgart	Tibor Braun (Martin Mucha)	§ 270d

Berücksichtigt werden Unternehmen und Unternehmensgruppen mit einem (konsolidierten) Umsatz von über 20 Mio. EUR und einer Mitarbeiteranzahl von über 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

Insolvenzmonitor Fortsetzung

Unternehmen	Branche	Umsatz Mio. €	Anzahl Mitarbeiter	Amtsgericht	Verwaltung ¹	Verfahrensart
 Beissbarth GmbH	Automobilzulieferindustrie	43	152	München	Matthias Hofmann (Jean-Oliver Boghossian)	§ 270a
 Borscheid + Wenig GmbH	Automobilzulieferindustrie	37	312	Augsburg	Joachim Exner	Fremdverwaltung
 Calvias Gebäudetechnik GmbH	Gebäudetechnik	37	214	Trier	Ingo Grünewald	Fremdverwaltung
 Völker GmbH	Medizinmöbelindustrie	28	177	Bochum	Markus Wischemeyer	§ 270a
 Bodeta Süßwaren GmbH	Lebensmittelindustrie	25	110	Magdeburg	Lucas F. Flöther (Robert Tobias)	§ 270a
 Spremlinger Krankenhausgesellschaft mbH	Krankenhaus	24	300	Cottbus	Torsten Martini (Mark Boddenberg)	§ 270d
 Pflegezentrum Cakir GmbH & Co. KG	Pflegedienstleistungen	24	600	Dortmund	Christoph Schulte-Kaubrügger	Fremdverwaltung
 Formzeug GmbH & Co. KG	Automobilzulieferindustrie	23	170	Mönchengladbach	Jens Schmidt (Matthias Kühne)	§ 270a
 Paracelsus-Klinik Reichenbach GmbH	Krankenhaus	22	212	Osnabrück	Christopher Seagon	Fremdverwaltung
 Rosinke Personalservice GmbH	Personaldienstleistungen	22	972	Berlin-Charlottenburg	Christoph Schulte-Kaubrügger	Fremdverwaltung
 Schwarz Heinz Schwarz GmbH & Co. KG	Automobilzulieferindustrie	20 ²	270	Bielefeld	Stefan Meyer (Thomas Ellrich, Christian Krönert)	§ 270a











Berücksichtigt werden Unternehmen und Unternehmensgruppen mit einem (konsolidierten) Umsatz von über 20 Mio. EUR und einer Mitarbeiteranzahl von über 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 Q3/2022

Top-Insolvenzsanierungen des Quartals

Quelle: Baker Tilly InsoResult®

Unternehmen	Branche	Umsatz Mio. €	Anzahl Mitarbeiter	Antragsdatum	Verfahren ¹	Verwaltung ²	Lösung ³	Investor
 BOLTA Gruppe	Automobilzulieferindustrie	230	850	28.09.21	FV	Volker Böhm	ÜbSa	Winning Group a.s.
 Cordenka GmbH & Co. KG	Technische Textilindustrie	174	600	31.01.22	EV	Markus Winkler (Jürgen Erbe)	Plan	-
 Henniges Automotive GmbH & Co. KG	Automobilzulieferindustrie	123	315	22.10.21	FV	Rainer Eckert	ÜbSa	Rüster Gruppe
 PWK Gruppe	Automobilzulieferindustrie	112	500	13.10.21	EV	Jan-Philipp Hoos (Jan Hendrik Groß)	ÜbSa	Winning Group a.s.
 Burnus Gruppe	Konsumgüterindustrie	100	300	21.02.22	EV	Andreas Kleinschmidt (Maximilian Pluta)	ÜbSa	Dr. Schnell GmbH & Co. KGaA
 Gebrüder Götz GmbH & Co. KG	Schuhhandel	77	431	21.03.22	EV	Matthias Reinel (Gordon Geiser)	Plan	Steffen Liebich
 Rohrwerk Maxhütte GmbH	Stahlindustrie	75	450	06.12.21	EV	Harald Schwartz (Jochen Sedlitz)	ÜbSa	Mertex Group
 Success Hotel Management GmbH	Hotel	53	660	10.01.22	EV	Philipp Grub (Sebastian Mielke)	Plan	HR Group
 Calvias Gebäudetechnik GmbH	Gebäudetechnik	37	214	01.07.22	FV	Ingo Grünewald	ÜbSa	Rud. Otto Meyer GmbH & Co. KG
 Hofmann Druck Gruppe	Druckdienstleistungen	22	140	29.04.22	FV	Torsten Gutmann	ÜbSa	Zeitfracht GmbH

Berücksichtigt werden Unternehmen und Unternehmensgruppen mit einem (konsolidierten) Umsatz von über EUR 20m und einer Mitarbeiteranzahl von über 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

Baker Tilly Corporate Finance



> 100

Erfolgreich
umgesetzte
Distressed
Transaktionen



> 20

Jahre
Erfahrung
im Distressed
M&A



#2

Mergermarket
Anzahl Distressed
Transaktionen
2012-2021

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

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 39.000 Mitarbeitern in 148 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 Mandanten ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.220 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

© Baker Tilly | 2022



Baker Tilly
T: +49 800 8481111
kontakt@bakertilly.de

bakertilly.de