

Insolvenz und Restrukturierung:

Entwicklung des Rechtsmarkts in den ersten Monaten der Covid-19-Pandemie

Methode, Überblick

Untersuchungsgegenstand: Die Covid-19-Pandemie bringt Restrukturierungen und Insolvenzen täglich auf die Titelseiten. Wir haben untersucht, wie sich der Markt in den ersten Monaten des Ausbruchs entwickelt hat. Uns hat interessiert, wie stark die wirtschaftlichen Folgen der Epidemie den Markt geprägt haben und welche Mandate und welche Verwalter und Berater im Mittelpunkt standen (s. hierzu das *Inhaltsverzeichnis* rechts).

Methode: Wir haben Pressemitteilungen und Berichte aus den einschlägigen Quellen analysiert, die wir bereits seit 2011 routinemäßig für unsere Transaktions- und Mandatsdatenbank sammeln. Dabei haben wir Meldungen berücksichtigt, die sich auf Unternehmenskrisen beziehen, insbesondere Insolvenzverfahren und Restrukturierungen (s. hierzu auch die Erläuterungen auf *Seite 9 u.10*).

Untersuchter Zeitraum: Wir haben den Zeitraum vom 1. Februar bis 30. April 2020 mit demselben Zeitraum im Jahr 2019 verglichen. Umfasst ist also die Phase, in der das Geschehen in China im Vordergrund stand, und die ersten sechs Wochen

der harten Einschränkungen in Deutschland.

Deutlich gestiegene Bedeutung der Krisenberatung ... Im beobachteten Zeitraum beziehen sich in 2020 rund 28% der von uns erfassten Mandate auf Unternehmenskrisen. In 2019 waren es mit gut 21% deutlich weniger. Eine deutliche Verschiebung der Beratungsschwerpunkte ist also erkennbar, obwohl der akute Beginn der Krise mit dem Wochenende von 15./16.3. erst in die Mitte des von uns genauer betrachteten Zeitraums fällt und die von uns gemessenen Indikatoren leicht verzögert reagieren.

... aber keine Umwälzung Unsere Auswertungen zeigen allerdings auch, dass das Insolvenz- und Restrukturierungsgeschehen von der Corona-Krise nicht aus einem Dornröschenschlaf geweckt wurde. Zwar war der Shutdown bei den meisten ab April gemeldeten Fällen ein entscheidender Faktor, aber unsere Indikatoren unterscheiden sich nicht spektakulär vom Vergleichszeitraum im Vorjahr (s. hierzu die *Abbildungen* auf *S.2*). Das damalige Geschehen wurde möglicherweise in der Wahrnehmung noch vom starken M&A-Geschäft überlagert.

Inhaltsverzeichnis

<i>Seite 1</i>	Methode, Überblick
<i>Seite 2</i>	Indikatoren zur Entwicklung des Marktumfangs
<i>Seite 3</i>	Betroffene Branchen
<i>Seite 4</i>	Top 10 der arbeitsintensiven Mandate
<i>Seite 5</i>	Ranking (Top 5) der Insolvenzverwalter
<i>Seite 6</i>	Ranking (Top 5) der Restrukturierungsspezialisten
<i>Seite 7</i>	Informationen zu mandatsführenden Berufsträgern
<i>Seite 8</i>	Kanzleiwechsel
<i>Seite 9 & 10</i>	Erläuterungen
<i>Seite 10</i>	Autoren / Ansprechpartner

Insolvenz & Restrukturierung in den ersten Corona-Monaten

Indikatoren zum Marktumfang und zu den Auswirkungen der Epidemie

Methode: Um die Entwicklung des Marktumfanges einzuschätzen, haben wir aus den von uns erfassten Pressemitteilungen und Berichten im untersuchten Zeitraum solche identifiziert, die sich auf Insolvenzverwaltungen und Rechtsberatung zu Restrukturierungen beziehen.

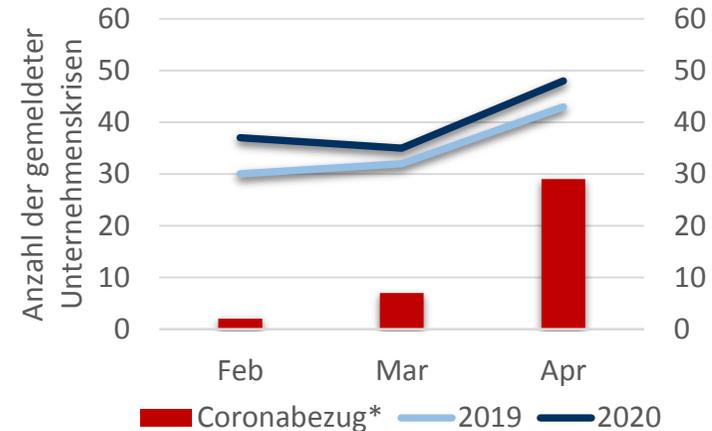
Nur geringe Zunahme der Unternehmenskrisen... Die von uns gemessenen Indikatoren legen erst einmal nicht nahe, dass die Zahl der Unternehmenskrisen bis Ende April sprunghaft angestiegen ist - *Abb. 1* zeigt für 2020 Werte, die sich spürbar, aber nicht spektakulär über dem Vorjahresniveau bewegen.

Abb. 1: Anzahl der Insolvenzen und Restrukturierungen nach Monat

Monat und Jahr	Insolvenzen	Restrukturierung von Unternehmen in der Krise
Feb 2019	16	14
März 2019	16	16
April 2019	33	10
Feb 2020	25	12
März 2020	25	9
April 2020	35	13

...aber gleichzeitig häufig Covid 19 als Ursache? *Abb. 2* verdeutlicht, dass ab April die Krisen, die einen eindeutigen Covid-Bezug aufweisen, rasant zugenommen haben und im April mehr als die Hälfte der berichteten Fälle ausmachten.

Abb. 2: Anzahl Unternehmenskrisen nach Monat



* Coronabezug: Covid-19-Pandemie wird auch (nicht notwendig ausschließlich) als Ursache für die Krise angegeben; Teilmenge der für Werte für 2020.

Interpretation: Die Anzahl der berichteten Krisen wäre ohne Epidemiefolgen im April wohl kaum drastisch gesunken. Es liegt näher, dass gegenläufige Kräfte wirkten - einerseits die staatlichen Hilfen und das Aussetzen der Insolvenzantragspflicht, andererseits der Shutdown und seine Folgen für Absatz- und damit Finanzierungsaussichten. Daneben tauchen weiterhin andere Auslöser in den Meldungen auf - etwa die Automobil-/Dieselkrise, fehlendes Venture-Capital, der plötzliche Ausfall eines Investors oder auch eine Corona-Krise schwache Auftragslage - alles Faktoren, die natürlich durch den Shutdown potentiell verstärkt wurden.

Insolvenz & Restrukturierung in den ersten Corona-Monaten

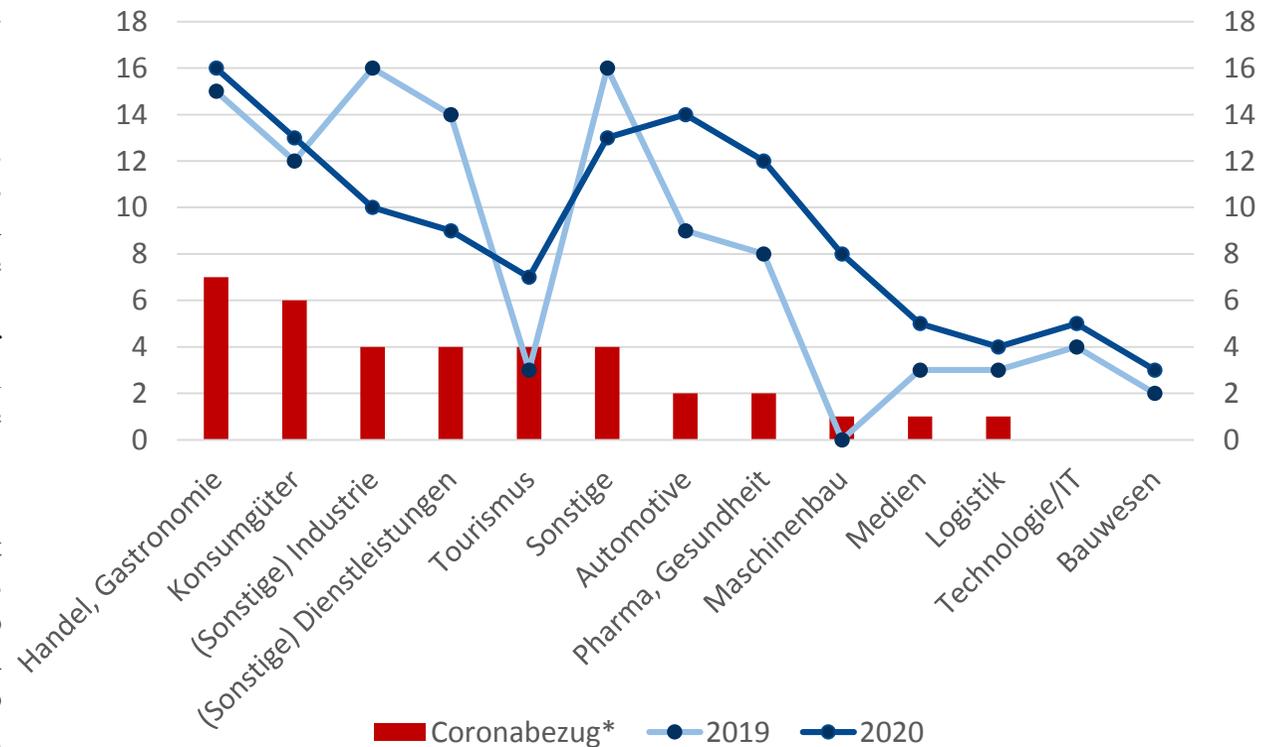
Betroffene Branchen

Methode: Die wie auf S. 2 beschrieben ausgewählten Meldungen haben wir - mit den üblichen Abgrenzungsproblemen - Branchen zugeordnet.

Covid trifft konsumnahe Branchen: Einzelhandel, Gastronomie, Konsumgüterproduktion und Tourismus sind erwartungsgemäß auch nach unseren Auswertungen die Krisenverlierer (s. Abb. 3, rote Balken). Auch in anderen Branchen wurde über zahlreiche Unternehmenskrisen berichtet, aber kein Bezug zur Pandemie hergestellt (insbesondere Automotive).

Krise eher Beschleuniger als Ursache? Der Vergleich der Werte von 2020 mit denen des Vorjahres zeigt allerdings überraschende Übereinstimmungen – so erschienen Handel, Gastronomie und Konsumgüter in 2019 etwa ebenso häufig in den Meldungen. Das legt nahe, dass die Krise insbesondere Sektoren getroffen hat, die bereits im Umbruch waren.

Abb. 3: Branchen der Unternehmen in einer Krise (Anzahl pro Branche)



* Coronabezug: Covid-19-Pandemie wird auch (nicht notwendig ausschließlich) als Ursache für die Krise angegeben. Werte sind jeweils Teilmenge der Werte für 2020.

Insolvenz & Restrukturierung in den ersten Corona-Monaten

Arbeitsintensive Mandate von Februar 2020 bis April 2020 (Top 10 nach Zahl der gemeldeten Berufsträger)

Rang	Mandant	Anzahl der BT*	Hintergründe
1	Karstadt Kaufhof	47	<ul style="list-style-type: none"> Antrag auf Schutzschirmverfahren in Eigenverwaltung McDermott, Seitz, SGB Schneider Geiwitz
2	Condor	43	<ul style="list-style-type: none"> Staatliches Rettungsdarlehen über EUR 550 Mio. durch die KfW Noerr, Schultze & Braun, Linklaters und weitere
3	Esprit	35	<ul style="list-style-type: none"> Antrag auf Schutzschirmverfahren in Eigenverwaltung Heuking Kühn, Schultze & Braun und weitere
4	Klinikum Burgenland	28	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf im Rahmen der Insolvenz Luther, Gleiss Lutz, Eckert und weitere
5	TUI	22	<ul style="list-style-type: none"> Staatliches Rettungsdarlehen über 1,8 Mrd. Euro durch die KfW Freshfields, Latham & Watkins und weitere
6	Heidelberger Druckmaschinen	21	<ul style="list-style-type: none"> Stellenabbau, Produkteinstellungen, neue Finanzierung DLA Piper; SZA
7	Closurelogic	16	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf im Rahmen der Insolvenz DLA Piper und weitere
8	Kuper	14	<ul style="list-style-type: none"> Insolvenz Sommer 2019, jetzt neuer Investor: Stefan Kuper (Sohn des Unternehmensgründers) Brinkmann & Partner und weitere
9	Transatlantic Reinsurance	13	<ul style="list-style-type: none"> Umstrukturierung der Konzerngesellschaft (parallel auch in Frankreich) CMS Hasche Sigle
10	bielomatik Leuze plastics technology	12	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf im Rahmen der Insolvenz Orrick

■ Krise (auch) durch Covid-19 bedingt

* BT: gemeldete Berufsträger, die in Kanzleien tätig sind, also insbesondere zugelassene Rechtsanwälte und Steuerberater

Insolvenz & Restrukturierung in den ersten Corona-Monaten

Insolvenzverfahren, Top-5-Kanzleien (nach Anzahl der Mandate, 2019 / 2020, jeweils Februar bis April)

2019 (Februar bis April)

Rang	Kanzlei	Kanzleityp	Anzahl der Mandate	Vertretene Standorte
1	PLUTA	Insolvenzspezialist	12	deutschlandweit, insbesondere Stuttgart (>40% der Berufsträger) und Münster
2	Schultze & Braun	Insolvenzspezialist	10	deutschlandweit
3	Bernsau Brockdorf	Insolvenzspezialist	9	deutschlandweit
4	Ebner Stolz	MDP	4	Köln
5	BRL Boege Rohde ...	MDP	4	Berlin, Bochum, Hamburg

2020 (Februar bis April)

Rang	Kanzlei	Kanzleityp	Anzahl der Mandate	Vertretene Standorte
1	PLUTA	Insolvenzspezialist	15	deutschlandweit
2	White & Case	US-Transaktionskanzlei	10	Düsseldorf (60% der Berufsträger), Hamburg, Frankfurt
3	Schultze & Braun	Insolvenzspezialist	7	deutschlandweit
4	Bernsau Brockdorf	Insolvenzspezialist	6	deutschlandweit
5	Brinkmann & Partner	Insolvenzspezialist	6	deutschlandweit

Methode: Da in den Pressemeldungen zu den Unternehmensinsolvenzen häufig nur der Insolvenzverwalter genannt wird (und nicht weitere Beteiligte des Teams), bestimmt sich diese Rangliste nach der Anzahl der Bestellungen von Anwälten der Kanzleien, über die in den von uns ausgewerteten Quellen berichtet wurde.

Befund: Die spezialisierten Kanzleien dominieren eindeutig das Bild, aber große Wirtschaftskanzleien und MDP, die sich für das Verwaltergeschäft (und faktisch gegen das Restrukturierungsgeschäft) entschieden haben, spielen teilweise ganz vorne mit.

Anmerkung: Wir sind uns bewusst, dass der untersuchte Zeitraum zu kurz ist, um Aussagen zur Marktstellung der beteiligten Kanzleien zu treffen. Es handelt sich nur um eine Momentaufnahme, die eher Marktstrukturen aufzeigt als die Stärke einzelner Spieler beleuchtet.

Insolvenz & Restrukturierung in den ersten Corona-Monaten

Restrukturierungsmandate, Top-5-Kanzleien (nach Anzahl der gemeldeten Berufsträger)

2019 (Februar bis April)

Rang	Kanzlei	Kanzleityp	Anzahl der BT*	Vertretene Standorte
1	Dentons	Inter. Full-Service- Kanzlei	37	insbesondere Berlin (>85% der gemeldeten BT)
2	Menold Bezler	MDP/Big4	20	Stuttgart
3	CMS Hasche Sigle	Deut. Full-Service- Kanzlei	20	deutschlandweit, insbesondere Hamburg (60 % der gem. BT)
4	Esche Schümann Commichau	MDP/Big4	14	Hamburg
5	Noerr	Deut. Full-Service-Kanzlei	13	deutschlandweit, insbesondere Berlin u. Frankfurt

2020 (Februar bis April)

Rang	Kanzlei	Kanzleityp	Anzahl der BT*	Vertretene Standorte
1	Noerr	Deut. Full-Service-Kanzlei	23	deutschlandweit, insbesondere München (40% der gem. BT)
2	Orrick	US-Trans-aktionsspezialist	20	Düsseldorf (95 % der gem. BT)
3	Latham &Watkins	Amerik. Transaktions-spezialisten	19	deutschlandweit, insbesondere Hamburg (>50 % der gem. BT)
4	Mayer Brown	Internationale Full-Service-Kanzlei	16	Frankfurt (> 85% der gem. BT)
5	Hengeler Mueller	Deutsche Elite-Kanzlei	14	Frankfurt (> 70% der gem. BT)

Methode: Die in den Pressemeldungen genannten Berufsträger wurden gezählt und Kanzleien zugeordnet. Unabhängig von der Anzahl oder der wirtschaftlichen Bedeutung der Mandate haben wir dann eine Rangfolge nach der Zahl der so ermittelten Berufsträger gebildet.

* Als „BT“ bezeichnen wir Berufsträger in Kanzleien, also insbesondere zugelassene Rechtsanwälte und Steuerberater.

Befund: Internationale und international orientierte deutsche Kanzleien mit Full-Service-Angebot prägen das Bild. Transaktionsspezialisten sind ebenfalls vertreten.

Anmerkung: Wir sind uns bewusst, dass der untersuchte Zeitraum zu kurz und die Anzahl der analysierten Mandate zu klein ist, um Aussagen zur Marktstellung der beteiligten Kanzleien zu treffen. Es handelt sich nur um eine Momentaufnahme, die eher Marktstrukturen aufzeigt als die Stärke einzelner Spieler beleuchtet.

Insolvenz & Restrukturierung in den ersten Corona-Monaten

Informationen zu Insolvenzverwaltern und mandatsführenden Berufsträgern in Restrukturierungen

2019

Position in der Kanzlei i.d.R. Partner (nur in 3,7 % Associate)

Berufserfahrung i.d.R. 9 – 19 Jahre (in 75,2 % der Fälle)

Fachbereich Restrukturierung (79,5 %), Corporate/M&A (13,5 %)

Gender Frauenanteil bei 6,4 %

2020

Position in der Kanzlei i.d.R. Partner (nur in 1,9 % Associate)

Berufserfahrung i.d.R. 10 – 20 Jahre (in 73,8 % der Fälle)

Fachbereich Restrukturierung (81,6 %), Corporate/M&A (8,6 %)
Finanzierungsrecht (7,2 %)

Gender Frauenanteil bei 7,8 %

Methode: Wir haben die von uns erfassten Daten zu den Personen ausgewertet, die in den fraglichen Mandaten die leitende Rolle ausgeübt haben (Insolvenzverwalter / federführende Berufsträger in einem Restrukturierungsmandat).

Befunde: Insolvenzverwaltung und Restrukturierung sind Männerdomänen - der Anteil von Frauen in

exponierten Rollen ist noch geringer als bei Unternehmenskäufen.

Finanzierungsspezialisten waren in 2020 in Restrukturierungsmandaten fast genauso häufig vertreten wie Mitglieder des Fachbereichs Corporate/M&A



Insolvenz & Restrukturierung in den ersten Corona-Monaten

Kanzleiwechsel von Berufsträgern im Fachbereich Restrukturierung und Insolvenz

Methode: In unserer Datenbank werden neben Mandaten auch Meldungen über Kanzleiwechsel eingepflegt. Wir haben die von 1. Januar bis 30. April gemeldeten (nicht immer schon vollzogenen) Wechsel ausgewertet,

Befunde: Die Zahl der Wechsel ist deutlich gestiegen:

- Seit Jahresbeginn 2020 wurden 56 Wechsel von Berufsträgern gemeldet, im entsprechenden Zeitraum 2019 nur insgesamt 14 Wechsel.
- Davon waren etwa die Hälfte Partnerwechsel. Am häufigsten wechselten Berufsträger innerhalb von Frankfurt und Berlin.

Zugänge u.a. bei:

PLUTA	9 Berufsträger
Görg	6 Berufsträger
Breitenbücher RAe	5 Berufsträger
K&L Gates	5 Berufsträger
Winkler Gossak	5 Berufsträger

Abgänge u.a. bei:

BBL Bernsau Brockdorff & Partner	10 Berufsträger
KÜBLER	9 Berufsträger
Schultze & Braun	5 Berufsträger

Details:

- Wechsel Bartelheimer (Partner, Buchalik Brömmekamp) mit zwei Anwälten zu PLUTA.
- Wechsel von mehreren Anwälten von Schultze & Braun zu Görg: Leichtle (Partner) mit Team und Bayer (Partner) mit Helmke und Liese.
- Wechsel Höpfner (Partner, BBL) zu AC Tischendorf.
- Neugründung Kanzlei Winkler Gossak durch Winkler (Partner, BBL) mit Kollegen (Bechtle, Schmidt, Dalic, jeweils BBL) und Andree Gossak (bislang eigene Kanzlei).
- Wechsel Bernsau (BBL) mit Team zu K&L Gates.
- Neugründung Kanzlei Elsässer durch Elsässer, Chardon und Metzner (jeweils Schultze & Braun).

Erläuterungen

Was erfassen wir unserer Datenbank?

Insbesondere Transaktionen, also z.B. Unternehmens- und Anteilskäufe, Finanzierungen durch Kreditgeber oder größere Immobilienkäufe. Als Transaktion erfassen wir auch Restrukturierungen mit mehreren Beteiligten und divergierenden Interessen (also keine rein internen Reorganisationen).

Außerdem erfassen wir die Meldungen zu Insolvenzverwaltungen, streitige Verfahren und sonstige Mandate, bei denen Kanzlei, Mandant und Berufsträger gemeldet werden.

Wie werden die Daten gesammelt?

Wir sammeln alle in einem bestimmten Zeitraum veröffentlichten Pressemitteilungen von Kanzleien und Berichte in der Fachpresse, die an Transaktionen beteiligte Anwälte (und andere Berufsträger) nennen. Wir speichern die wesentlichen Informationen aus diesen Pressemitteilungen in einer Datenbank und ergänzen weitere öffentlich zugängliche Daten, insbesondere aus den amtlichen Anwaltsverzeichnissen.

Warum Pressemitteilungen?

Pressemitteilungen (und Berichte in der Fachpresse) enthalten einen zeitnahen, kontinuierlichen und umfangreichen Strom von relevanten Daten für einen abgrenzbaren Teil des Rechtsberatungsmarkts – 50 bis 150 Pressemitteilungen monatlich nennen in der Regel 500 bis 1500 Anwälte. Sie sind außerdem in ihrem Format relativ homogen und genügen nach unseren Beobachtungen ganz überwiegend den gleichen ungeschriebenen Regeln. Zweifellos wird nur ein Teil der Mandate, insbesondere außerhalb des Transaktionsbereichs, durch eine Pressemitteilung abgebildet. Trotzdem sind die Meldungen eine umfangreiche Stichprobe.

Sind die Informationen aus den Pressemitteilungen repräsentativ?

In vielen Punkten: Ja. Einige Einschränkungen sind jedoch zu beachten (insbesondere bei der Betrachtung von Indikatoren zur Marktgröße und zu Marktanteilen):

- Pressemitteilungen werden möglicherweise in manchen Kanzleien konsequenter und professioneller als Mittel der Außendarstellung und internen Motivation eingesetzt als in anderen. Nach unserer Beobachtung ist es zwar eher der verantwortliche Partner, der letztlich für eine Veröffentlichung sorgt, aber die Arbeit einer straff geführten Kanzlei wird trotzdem tendenziell sichtbarer sein als die eines dezentralen Verbunds.
- Die zuarbeitende Beteiligung an internationalen Mandaten wird nach unserer Beobachtung nicht repräsentativ abgebildet.
- Theoretisch könnten sich vertraulich zu behandelnde Mandate strukturell und in ihrer Mengenentwicklung von denen unterscheiden, die gemeldet werden. Hierfür haben wir keinen Anhaltspunkt, können aber naturgemäß auch nicht das Gegenteil beweisen.

Keine Bedenken haben wir in Bezug auf die folgenden Punkte:

- Wahl des Kreises der genannten Personen
- örtliche Verteilung des Geschäfts
- Altersstruktur und Geschlecht der Beteiligten
- inhaltliche Fehler

Wir haben hierzu bei den großen, auf nationaler und internationaler Ebene tätigen Kanzleien keine kanzleispezifische Praxis entdeckt, die von den allgemeinen Konventionen abweicht. Einzelne Partner sind bei der Nennung von Kollegen aus der eigenen und anderen Kanzleien zurückhaltender als andere. Da keine systematischen Abweichungen erkennbar sind, halten wir die Daten aber allein schon wegen ihrer großen Menge für repräsentativ. Gleiches gilt für sachliche Fehler, die nach unserer Beobachtung durchaus vorkommen, aber sehr selten sind.

Erläuterungen

Wie aussagekräftig sind die einzelnen Daten und Indikatoren?

In jedem Fall gilt: Wir halten die Daten zur örtlichen Verteilung der Mandatsarbeit, der Altersstruktur der Beteiligten und zur Beteiligung von Männern und Frauen in den jeweiligen Fachgebieten für aussagefähig – hier wird eine Gesamtheit von Daten durch eine ungewöhnlich große Stichprobe repräsentativ erfasst und abgebildet, und wir sehen keine Verzerrung des Gesamtbildes.

Die Indikatoren für Marktanteile und Marktgröße sind nichts anderes als das: Indikatoren, die zeitnah rückblickend Schlüsse auf das Marktvolumen, die tatsächliche Geschäftslage der Kanzleien und ihre Marktposition zulassen. In der vorliegenden Untersuchung haben wir an einigen Stellen darauf hingewiesen, dass schon die Kürze des betrachteten Zeitraums einen vorsichtigen Umgang mit den Daten nahelegt. Hinzu tritt, dass der eigentliche Marktanteil (etwa als Anteil an den generierten Honoraren oder am wertmäßigen Transaktionsvolumen) von vielen weiteren Faktoren beeinflusst wird, die durch die gesammelten und ausgewerteten Aussagen nicht abgebildet werden und auch ohne Rückgriff auf interne Daten von Kanzleien nicht abgeleitet werden können. Der besondere Wert der hier gezeigten Indikatoren liegt in ihrer frühen Verfügbarkeit und dem Bezug auf einen bestimmten Teil des Rechtsberatungsmarkts.

Welchen Kriterien folgt die Gliederung in Kanzleigruppen (Magic Circle etc.)?

In der Regel haben wir uns bei der Zuordnung an der Selbstdarstellung der Kanzlei orientiert, in Einzelfällen an den von außen sichtbaren strukturellen Merkmalen.

Welche weiteren Verwendungsmöglichkeiten gibt es für die gesammelten Daten?

Eine vertiefte Analyse kann z. B. die strukturellen Unterschiede zwischen den verschiedenen Kanzleigruppen belegen. Sie kann auch die Position einer Kanzlei in einem Markt oder Teilmarkt und ihre spezifische Personalstruktur im Vergleich zur Peer Group und dem Gesamtmarkt aufzeigen. In der Zusammenschau mit internen Daten ergibt sich aus unserer Sicht eine gute Grundlage für eine Standortbestimmung und Strategiediskussion.

[Link zurück zur ersten Seite](#)

Verfasser: Anne Görg, Christine Hofherr
Ansprechpartner: Stefan Grub

Cogens Executive Search
Savignystrasse 43
D-60325 Frankfurt / Main
Tel.: +49 69 2724 2515
E-Mail: info@cogens.net
www.cogens.net