

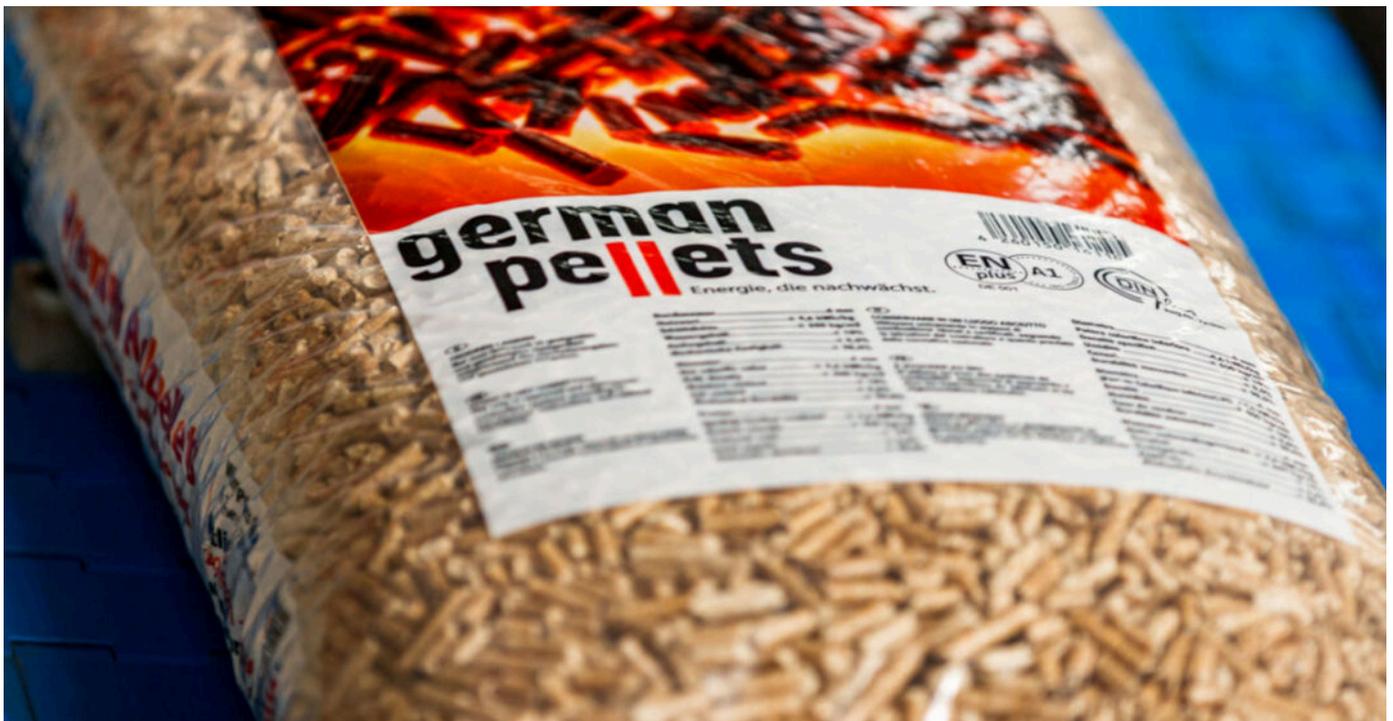
German Pellets: Vom Anlegerbetrug zum Millionendeal

Nach dem Fall von German Pellets stand das Unternehmen vor dem Aus. Dann kam CRO Michael Hessing von EIP. Mit unorthodoxen Finanzierungsstrategien schaffte er, was niemand mehr für möglich hielt.

FIN+

von **Esra Laubach**

15. Mai 2025, 08:02 Uhr



Aus German Pellets wurde 2016 Wismar Pellets. Foto: Wismar Pellets

Zwei Jahre auf Bewährung für Peter Horst L., einst gefeierter Unternehmer und Gründer von German Pellets, wegen Insolvenzverschleppung und teilweise schweren Betrugs. Nur wenige Kilometer entfernt, am Hafen von Wismar, rattern die Maschinen der Pelletproduktion im Nachfolgewerk, das aus der Asche des gefallen Imperiums entstanden ist. Während der Fall German Pellets nun juristisch abgeschlossen ist, bietet die Geschichte des Nachfolgeunternehmens Wismar Pellets ein faszinierendes Lehrstück in Sachen wirtschaftlicher Wiederauferstehung.

German Pellets: Vom Aufstieg zum Fall

Die Geschichte von German Pellets begann vielversprechend: Das Unternehmen wurde 2005 von Peter Horst L. in Wismar gegründet und entwickelte sich vom Container-Büro mit zwei Mitarbeitern zu einem der größten Holzpellethersteller weltweit. Die Vision: Holzpellets als umweltfreundliche und kostengünstige Alternative zu fossilen Brennstoffen zu etablieren. Bis 2013 verfügte das Unternehmen über 19

Produktionsstandorte in Deutschland, Österreich und den USA mit einer jährlichen Kapazität von 2,2 Millionen Tonnen Pellets.

Doch der steile Aufstieg endete abrupt. Am 10. Februar 2016 stellte German Pellets einen Insolvenzantrag. Etwa 17.000 Anleger, die insgesamt rund 260 Millionen Euro über Mittelstandsanleihen investiert hatten, mussten mit einem Totalverlust rechnen. Gescheiterte Expansionspläne, darunter der Kauf des Langerlo-Kohlekraftwerks in Belgien, beschleunigten den Zusammenbruch. Die Staatsanwaltschaft ermittelte. Neun Jahre später steht nun das Urteil.

CRO Michael Hessing übernimmt

Anfang 2016, kurz vor der offiziellen **Insolvenz**, trat Michael Hessing auf den Plan. Der erfahrene Restrukturierungsexperte von Executive Interim Partners wurde von dem Managing Partner eines US-Debt Fonds kontaktiert, der German Pellets eine **Finanzierung** für ein Sägewerk in Texas zugesagt hatte. „Das Unternehmen zahlte jedoch seinen Kapitaldienst nicht mehr, und die Insolvenz war absehbar“, erinnert sich Hessing. Im Prozess vor dem Landgericht Schwerin wurde der Zeitpunkt der Insolvenz letztlich auf den 15. November terminiert.

„Die Geschäftsführung hielt Informationen zurück, und die verfügbaren Daten zeigten ein düsteres Bild.“

Michael Hessing, CRO

Als er die Situation an der Ostsee begutachtete, fand er ein Unternehmen am Abgrund vor. „Die Geschäftsführung hielt Informationen zurück, und die verfügbaren Daten zeigten ein düsteres Bild“, berichtet er. Die Insolvenzverwalterin fand kaum liquide Mittel und musste die deutschen Werke schnellstmöglich verkaufen, um die Insolvenz überhaupt eröffnen zu können.

Mit dem klaren Auftrag „Debt recovery“ übernahm Hessing am 1. Mai 2016 im Rahmen eines Asset Purchase Agreements alle Vermögenswerte des Standorts in Wismar sowie die dänische Tochtergesellschaft und sicherte die Markenrechte. Es entstand Wismar Pellets.

Drei Herausforderungen für Wismar Pellets



*Michael Hessing ist Partner von Executive Interim Partners und war viele Jahre Partner bei einem Private-Equity-Fonds und in zahlreichen C-Level-Positionen aktiv.
Foto: EIP*

Hessing erkannte schnell die fundamentalen Schwächen des Geschäftsmodells: „Das Geschäft von German Pellets war kapitalintensiv mit wenig Wertschöpfung. Zudem ist die Pelletproduktion ein Commodity-Geschäft, in dem Differenzierung schwierig ist und die Märkte sehr volatil und schwer prognostizierbar sind.“ Hessing identifizierte drei Kernprobleme: Rohstoffversorgung, Energiekosten und Finanzierung.

Das erste Problem: „Die Lieferanten verlangten 100 Prozent Vorkasse, da sie Wismar Pellets nicht kannten und durch die Insolvenz von German Pellets vorbelastet waren“, erläutert Hessing. Seine innovative Lösung: das Konzept „Rohstoff gegen Wärme“. Das benachbarte Sägewerk lieferten Rohstoffe und erhielt im Gegenzug Wärme. „Wir konnten dadurch über 40 Prozent unseres Rohstoffbedarfs abdecken“, so Hessing.

Die zweite Herausforderung waren die Energiekosten. Durch den Bau eines Biomasseheizwerks konnte Wismar Pellets sich selbst mit Wärme versorgen. „Ein 20-jähriger Vertrag zwischen dem Biomasseheizkraftwerk und Wismar Pellets ermöglichte uns sehr geringe Wärmekosten und sicherte die Energiekosten langfristig ab“, erklärt der Partner von EIP.

Die dritte große Herausforderung war die Finanzierung. „Eigentlich waren wir nicht bankfähig. Da unsere Gesellschafter nur in Nordamerika investieren durften und nicht in Europa mussten wir alles ohne die

Gesellschafter finanzieren“, beschreibt Hessing die prekäre Situation. Der Kapitalbedarf war ein Vielfaches höher als bei der Übernahme erwartet.

Unkonventionelle Lösungen für Wismar Pellets

Da konventionelle Finanzierungswege versperrt waren, entwickelte Hessing unkonventionelle Lösungen: neben dem Biomasseheizkraftwerk, das mithilfe eines Britischen Investors entwickelt wurde, eine Finanzierung von Fertigwaren mittels US-Versicherung über eine Borrowing-Base-Finanzierung; Rohstofffinanzierung mit österreichischen Privatinvestoren; Sale-and-Lease-Back aller Maschinen mit einem katarischen Investmentfonds; den Bau des Biomasseheizkraftwerkes mit einem französischen Infrastrukturfonds und die Modernisierung des Heizkraftwerks mit Kunden. „Die wichtigsten Verträge hatten eine Laufzeit von 10 bis 20 Jahren“, betont Hessing die langfristige Ausrichtung.



Aus German Pellets wurde Wismar Pellets. Foto: Wismar Pellets

Ein entscheidender Schritt zur Stabilisierung des Geschäfts war die Vorwärtsintegration: „Wir haben uns entschieden, nicht nur Pellets herzustellen und im B2B Geschäft zu vertreiben, sondern auch im B2C-Geschäft tätig zu werden“, erklärt der CRO. Durch den Erwerb von Mehrheitsanteilen an Best Pellets verfügte das Unternehmen über eine eigene LKW-Flotte, die etwa 20.000 Haushalte belieferte. „Dadurch konnten wir die Konzernmarge stabiler gestalten und von einem Käufermarkt profitieren“, so Hessing.

Die strategische Lage am Hafen ermöglichte zudem die Belieferung von Kraftwerken in Dänemark und Holland – ein Wettbewerbsvorteil gegenüber Konkurrenten im Binnenland.

Ukrainekrieg brachte unerwartete Wende

Trotz aller Bemühungen stand Wismar Pellets über zwei Jahre am Rand der Insolvenz. Die Wende kam unerwartet: Die Restrukturierungsmaßnahmen und die Energiekrise, ausgelöst vom Angriffskrieg auf die

Ukraine, führten zu einer Steigerung des Gewinns vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) über 15 Millionen Euro, berichtet Hessing.

Dieser finanzielle Aufschwung ermöglichte den Verkaufsprozess an die Lausitz Energie Vorsorge- und Entwicklungsgesellschaft (LEAG), die Wismar Pellets 2023 übernahm. Die Übernahme war Teil der Strategie der LEAG, ihre Position im Bereich nachwachsender Brennstoffe zu stärken. Mit einer jährlichen Produktionskapazität von etwa 256.000 Tonnen Holzpellets ist das Werk in Wismar heute einer der größten Einzelstandorte für Pelletproduktion in Deutschland.

„Je aussichtsloser die Situation erschien, desto mehr unternehmerischer Mut war erforderlich, um außergewöhnliche Wege einzuschlagen.“

Michael Hessing, CRO

Rückblickend erscheint die Übernahme von German Pellets als Kraftakt. Dennoch zog Hessing wertvolle Lehren aus dem Restrukturierungsprozess: „Je aussichtsloser die Situation erschien, desto mehr unternehmerischen Mut war erforderlich, um außergewöhnliche Wege einzuschlagen.“

Dafür brauchte es allerdings auch das Engagement aller Beteiligten, sowohl das der Mitarbeitenden als auch jenes der Stakeholder. Mit vereinten Kräften haben Michael Hessing und sein Team es geschafft, ein Unternehmen zu retten, das regelmäßig am Abgrund balancierte. Sie haben nicht nur das Pelletwerk in Wismar wieder profitabel gemacht, sondern auch die Weichen für eine nachhaltige und zukunftsorientierte Entwicklung gestellt.



Esra Laubach

Esra Laubach ist Redakteurin bei FINANCE und widmet sich schwerpunktmäßig den Themen Transformation, Restrukturierung und Recht. Sie ist Sprach- und Kommunikationswissenschaftlerin. Vor FINANCE war sie rund fünf Jahre als Legal-Journalistin für den Juve Verlag in Köln tätig, wo sie auch ihr journalistisches Volontariat absolvierte. Esra Laubach arbeitete während ihres Studiums multimedial u.a. für das ARD-Morgenmagazin, mehrere Zeitungen und moderierte beim Hochschulradio Kölncampus.