

10 FALKEN STEG

FINANCE

Q1/2026

5-NACH-12 Insolvenzreport

Großinsolvenzen mit Verschnaudpause

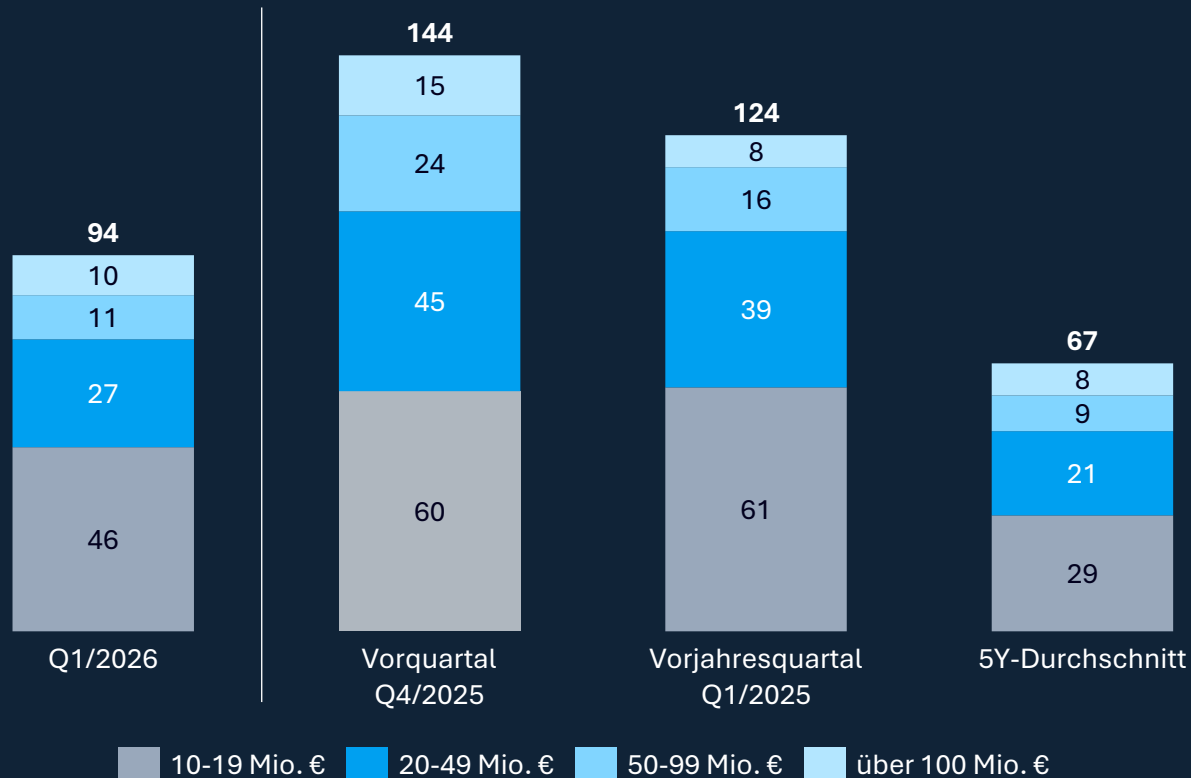


Stagnationskette seit 2019

Prof. Dr. Michael Grömling
Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Insolvenzanträge

Q1/2026



Entwicklung der Insolvenzanträge

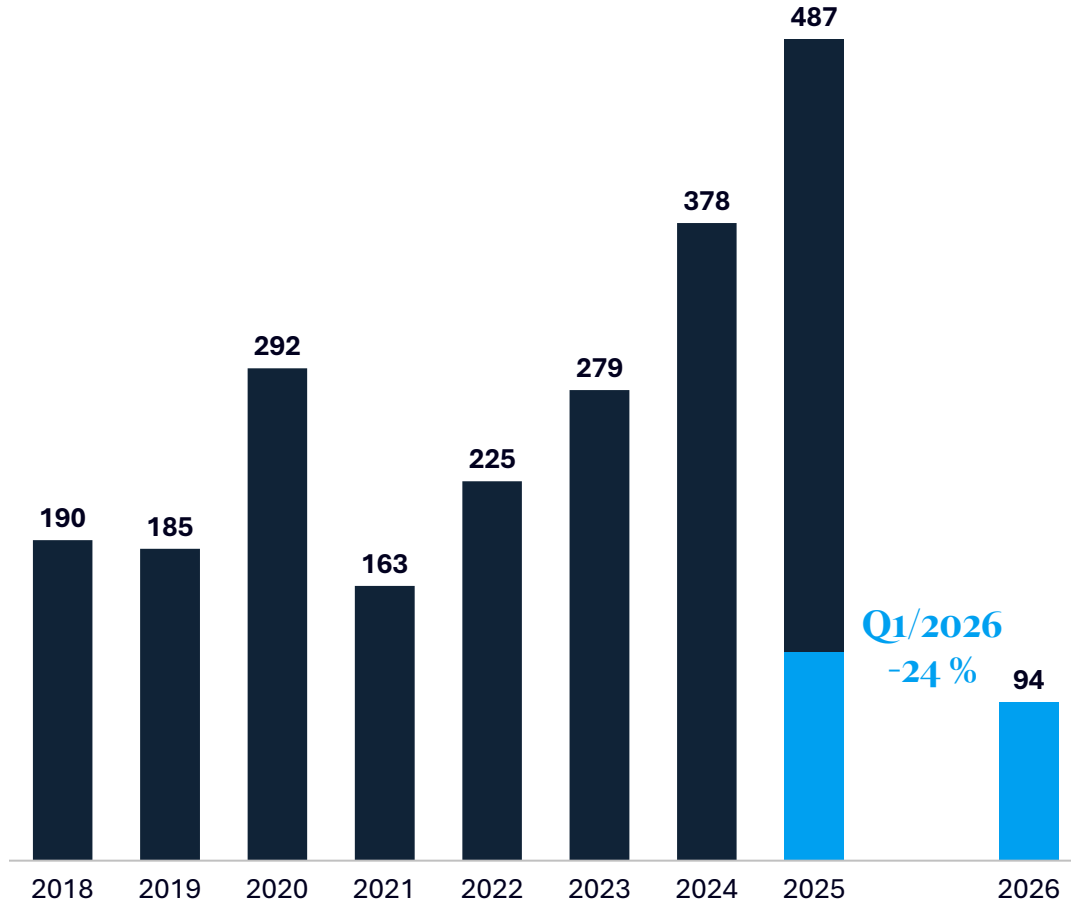
Zum Jahresauftakt fallen die Insolvenzen um ein Drittel

-35%

Quartalszahl liegt weiter über Fünf-Jahres-Durchschnitt

Insolvenzanträge Q1/2026

Jahresauftakt mit Verschnaufpause: Insolvenzen brechen um 35 Prozent ein



Das Insolvenzgeschehen startet mit einer Delle ins neue Jahr. Mit 94 Insolvenzanträgen von Unternehmen ab zehn Millionen Euro Umsatz im ersten Quartal 2026 liegt die Fallzahl um 35 Prozent unter dem Vorquartal (144 Fälle) und um 27 Prozent unter dem Vorjahreszeitraum (124 Fälle). Gegenüber dem langfristigen Fünf-Jahres-Durchschnitt von 67 Fällen bleibt das Niveau allerdings weiterhin deutlich erhöht – der strukturelle Druck auf deutsche Unternehmen ist ungebrochen.

Der Rückgang zieht sich durch alle Umsatzklassen. Im Segment von 10 bis 19 Millionen Euro wurden 46 Fälle gezählt, gefolgt von 27 Fällen im mittleren Segment zwischen 20 und 49 Millionen Euro. Die oberen Klassen verzeichneten elf Fälle (50–99 Mio. €) und zehn Fälle über 100 Millionen Euro. Dass gerade die großen Segmente weiterhin auf vergleichsweise hohem Niveau verharren, zeigt: Die Krise hat sich längst in den Kern des deutschen Mittelstands gefressen.

Der Branchenvergleich zeichnet ein differenziertes Bild. Die Metallwarenhersteller führen die Rangliste weiterhin an – mit zehn Fällen zwar deutlich unter dem Vorquartal (20) und dem Vorjahr (15), aber nach wie vor strukturell belastet. Bemerkenswert ist der Rückgang im Automotive-Bereich: Nur noch acht Fälle stehen 16 im Vorjahresquartal gegenüber. Ähnlich der Verlauf in der Elektrotechnik (sechs gegenüber 16) und im Kunststoffsektor (drei gegenüber elf).

Gegen den Trend entwickeln sich Logistik und Maschinenbau. Die Logistikbranche hält die Fallzahl bei sieben Fällen. Der Maschinenbau liegt mit neun Fällen nur leicht unter dem Vorjahresquartal mit zehn.

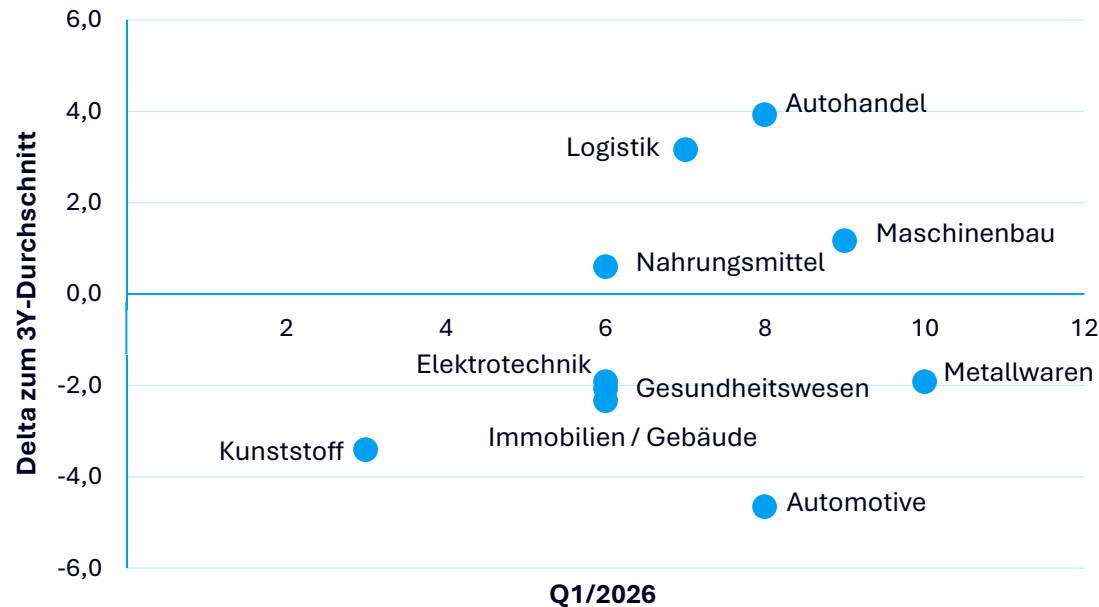
Die Breite der betroffenen Branchen illustriert, dass der Insolvenzstress kein sektorales Phänomen ist, sondern quer durch die deutsche Unternehmenslandschaft verläuft.

Insolvenzanträge Q1/2026 nach Branchen

Stress im Maschinenraum: Insolvenzen treffen den Kern des Mittelstands

Insolvenzanträge nach Branchen

Vergleich Q1/2026 zum 3-Jahres-Durchschnitt



Methodik der Grafik: Die Branche Automotive verzeichnete in Q1/2026 acht Anträge, das entspricht einer Abweichung von -4,7 Fällen gegenüber dem 3-Jahresdurchschnitt.

Top 5 Verfahren

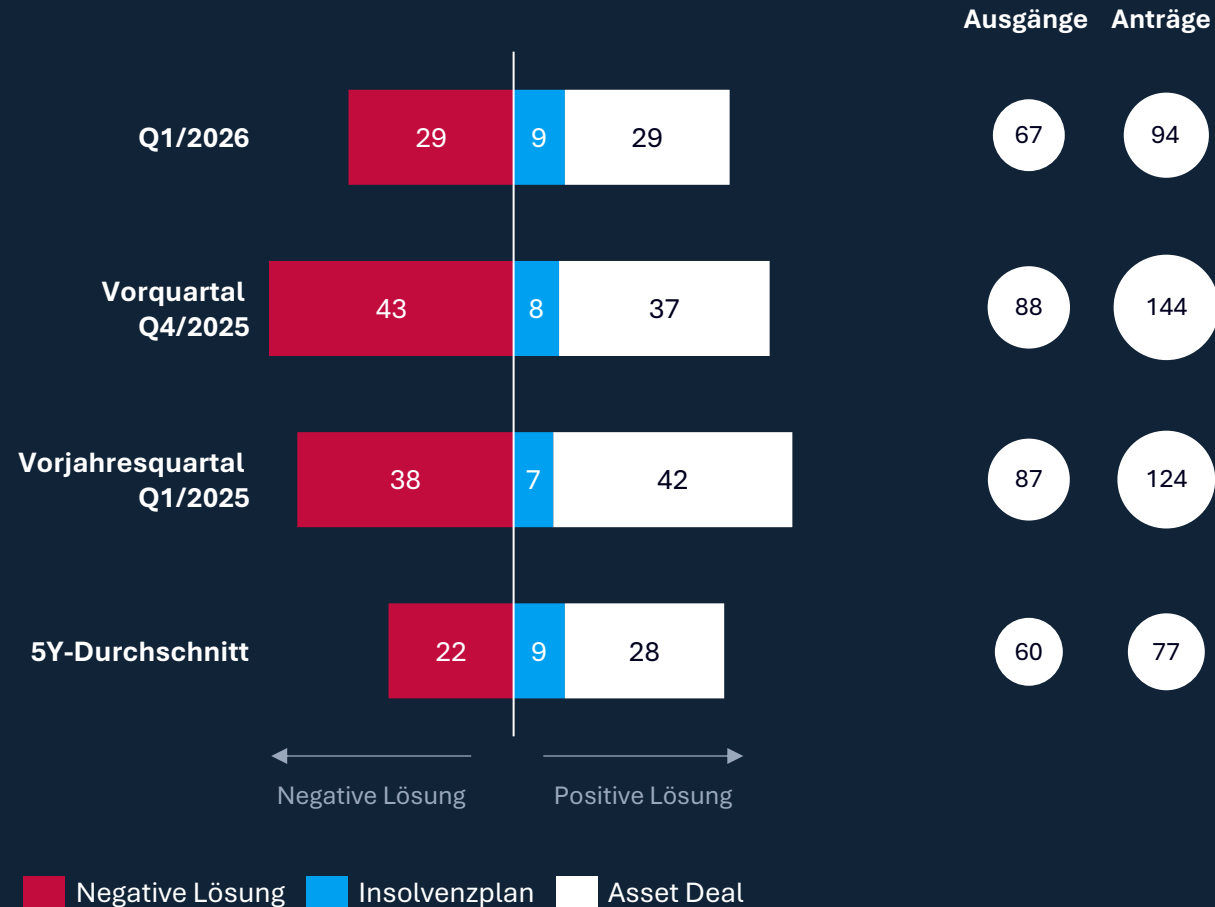
Q1/2026

Unternehmen	Umsatz (M€) ¹⁾	MA ¹⁾	Verfahren ²⁾	Verwalter	CRO / Berater
HRG Hospitality / Revo Hospitality Group	1.300	5.000	RI	Prof. Dr. Lucas F. Flöther (Flöther & Wissing) Prof. Dr. Torsten Martini (Görg)	
Feneberg Lebensmittel	547	3.700	SV	Prof. Dr. Martin Hörmann (Anchor)	Jochen Sedlitz, Dr. Frank Schäffler (Grub Brugger)
Deutscher Versand Service	238	243	vEV	Dr. Markus Kier (Piepenburg RA)	Baker Tilly, McDermott, Will & Schulte
Ultinon Motion Germany	236	537	RI	Wolfgang Piroth (Husemann)	
Arsol Aromatics	203	56	RI	Nils Meißner (Görg)	

1) Umsätze/Mitarbeiter teilweise geschätzt

2) Verfahrensart bei Antrag: RI=Regelinsolvenz, vEV = vorläufige Eigenverwaltung, SV = Schutzschirmverfahren

Insolvenzlösungen Q1/2026



Entwicklung der Ausgänge

Insolvenzlösungen gehen weiter zurück

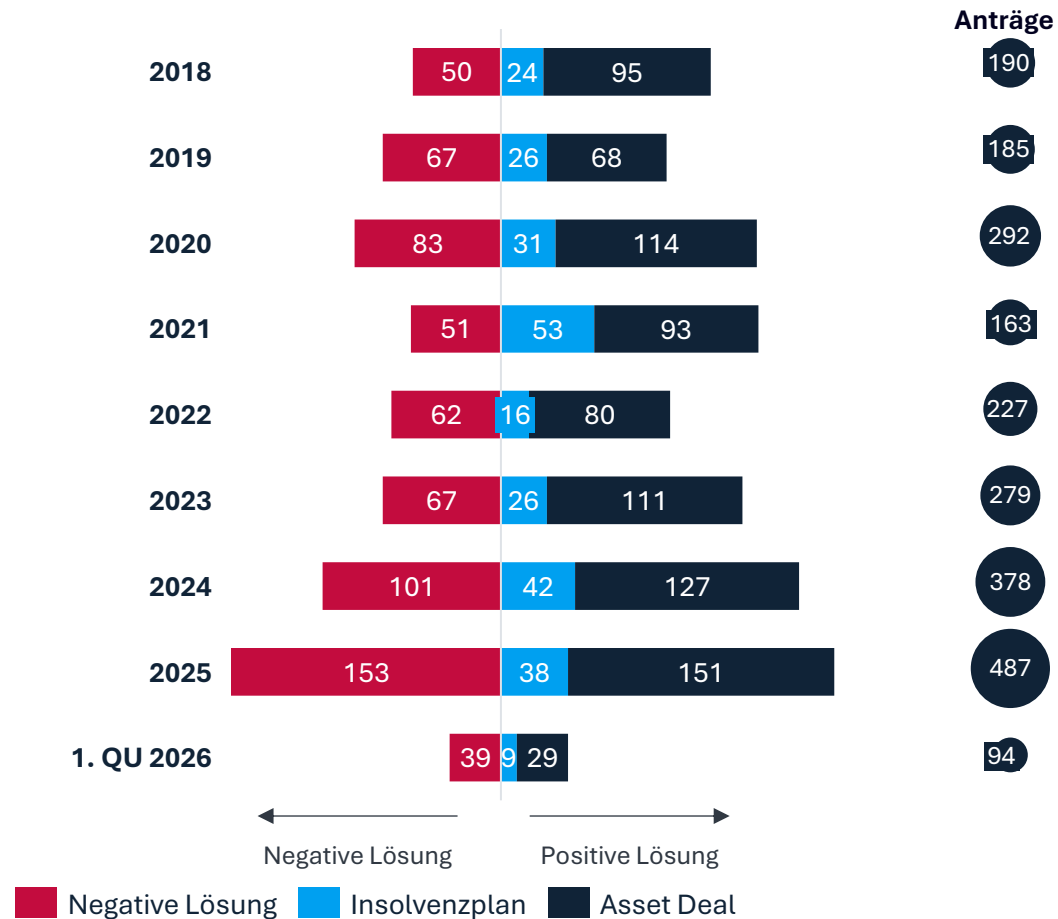
- 26%

Asset Deals: Investoren sind aufgrund der unsicheren Zukunftsaussichten zurückhaltend

Basis: Signing Date

Insolvenzlösungen Q1/2026

Weniger Lösungen, härtere Ausgänge: Der Sanierungsmarkt verliert Schwung



Basis: Signing Date

Auf der Ausgangsseite zeigt das Insolvenzgeschehen zum Jahresauftakt 2026 deutliche Brems Spuren. Mit insgesamt 67 abgeschlossenen Verfahren im ersten Quartal liegt die Zahl um 26 Prozent unter dem Vorquartal (88 Fälle) und knapp unter dem Vorjahreszeitraum (87 Fälle). Der Rückgang ist nicht nur quantitativ auffällig – er trifft vor allem die Asset Deals und signalisiert eine strukturelle Abschwächung der Verkäufe von insolventen Unternehmen.

Von den 67 Ausgängen entfielen 29 auf Asset Deals – der tragende Pfeiler der übertragenden Sanierung. Im Vergleich zum Vorquartal (37) und Vorjahresquartal (42) setzt sich der Rückgang damit beschleunigt fort. Investoren sind aufgrund der unsicheren Zukunftsaussichten in vielen Branchen zurückhaltend oder müssen eigene Probleme lösen. Die Insolvenzplanverfahren blieben mit neun Fällen zwar auf dem Niveau des Vorquartals (8) und Vorjahresquartals (7), fallen aber quantitativ kaum ins Gewicht. Auf negative Lösungen – Betriebsschließung oder Masseunzulänglichkeit – entfielen 29 Fälle. Die Schere zwischen hoher Antragsdynamik der Vorquartale und nachlassender Ausgangskraft bleibt das prägende Merkmal des Marktes.

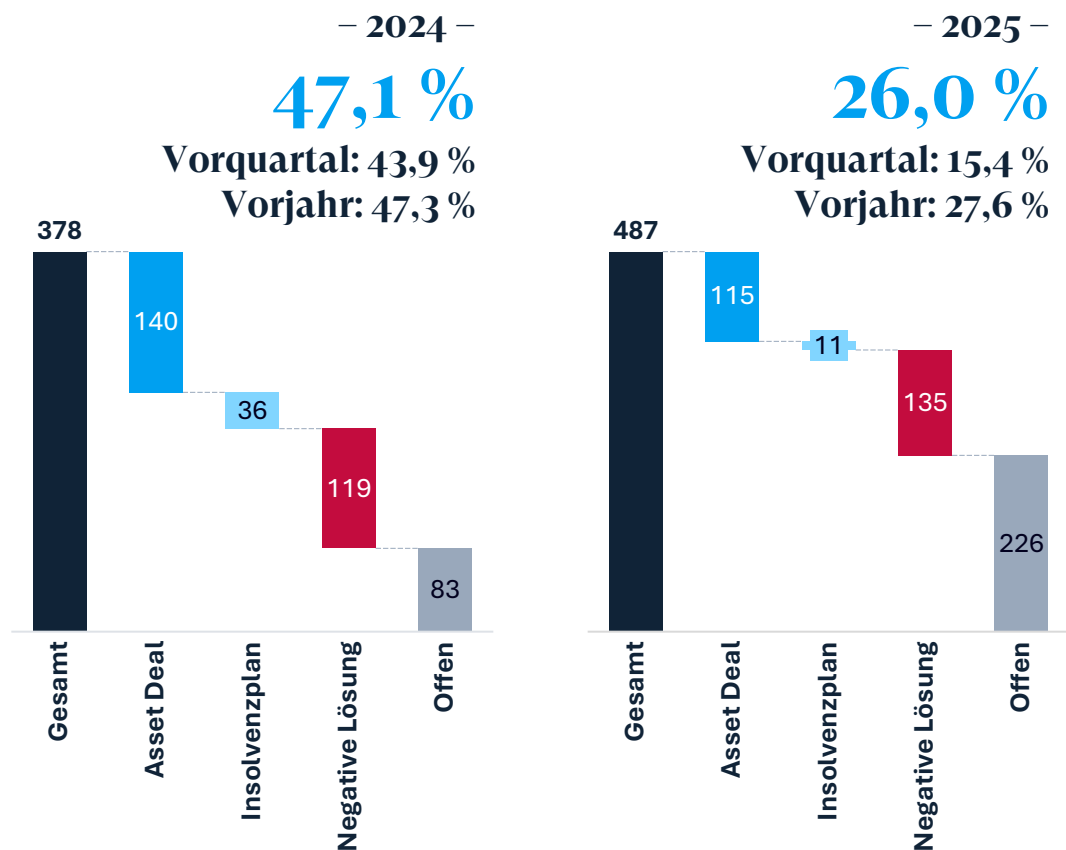
Unter den prominentesten Ausgängen des Quartals sticht Venator Germany hervor: Das Chemieunternehmen wurde im Rahmen eines Asset Deals übernommen. Pepco Germany konnte über einen Insolvenzplan saniert werden – allerdings wurden von ehemals über 60 Filialen 28 Standorte geschlossen. Joseph Dresselhaus fand ebenfalls über Asset Deals eine vorläufige Lösung. Allerdings musste der Großhändler im April direkt erneut einen Insolvenzantrag stellen.

Die Rettungsquote für Verfahren aus dem Jahr 2024 beträgt aktuell 47,1 Prozent und damit spürbar über dem Vorquartalswert von 43,9 Prozent. Für das Antragsjahr 2025 liegt die Quote bei 26,0 Prozent, nach 15,4 Prozent im Vorquartal – ein Anstieg, der allein auf den fortschreitenden Verfahrensabschluss zurückzuführen ist und noch keine belastbare Aussage über die endgültige Sanierungsquote erlaubt.

Rettungsquoten:

Rettungsquoten leicht rückläufig – nur jede zweite Sanierung gelingt

Rettungsquoten und Lösungen nach Antragsjahr



Top 5 Ausgänge

Unternehmen	Umsatz (M€) ¹⁾	MA ¹⁾	Verfahren ²⁾	Ausgang	Verwalter	CRO / Berater
Venator Germany	419	340	RI	Asset Deal	Sarah Wolf (Anchor)	Steffen Schneider (BBL) Maximilian Dressler (EY Parthenon)
Pepco Germany	220	500	SV	Insolvenzplan	Dr. Gordon Geiser (GT Restructuring)	Christian Stoffler (Gerloff Liebler)
Joseph Dresselhaus	210	840	vEV	Asset Deal	Silvio Höfer (Anchor)	Marc-Philippe Hornung (SZA), Dr. Thomas Rieger (Görg)
Venator Uerdingen	138	363	RI	Asset Deal (Duisburg), Schließung (Uerdingen)	Dr. Jan-Philipp Hoos (White & Case)	
Zolar	86	357	vEV	Asset Deal	Dr. Philipp Grauer (Münzel & Böhm)	Dr. Hans Joachim Berner (KösterBerner)

1) Umsätze/Mitarbeiter teilweise geschätzt

2) Verfahrensart bei Antrag: RI=Regelinsolvenz, vEV = vorläufige Eigenverwaltung, SV = Schutzschirmverfahren

Stagnationskette seit 2019: Deutschlands Wirtschaft kämpft an mehreren Fronten zugleich



Prof. Dr. Michael Grömling

Institut der deutschen Wirtschaft Köln
Leiter Forschungsgruppe Makroökonomie und
Konjunktur

Die direkten Folgen des Krieges im Nahen Osten treffen die deutsche Wirtschaft längst: steigende Energie- und Rohstoffpreise und schwindende Kaufkraft. Doch das eigentliche Problem – Produktionsausfälle durch gestörte Lieferketten – steht noch bevor. Die aktuelle IW-Konjunkturumfrage ermittelt düstere Geschäftsaussichten. Prof. Dr. Michael Grömling, Leiter der Forschungsgruppe Makroökonomie am IW Köln, erklärt, warum Deutschland in der längsten Phase negativer Unternehmenserwartungen seit zwanzig Jahren steckt – und welche Weichenstellungen jetzt nötig sind.

Herr Prof. Grömling, zeigt die IW-Umfrage im Frühjahr 2026 eine Konjunkturdelle oder steckt Deutschland tiefer in einer Strukturkrise?

Das Bild der Industrie war erschreckend: Nur gut 14 Prozent der Unternehmen berichten von einer besseren Geschäftslage als vor einem Jahr, knapp 43 Prozent hingegen von einer Verschlechterung. Was wir sehen, ist die längste Phase negativer Unternehmenserwartungen seit zwanzig Jahren – nie gab es eine so anhaltend negative Sequenz bei Produktions-, Beschäftigungs- und Investitionserwartungen zugleich. Hinzu kommt: 42 Prozent der Industriebetriebe planen für 2026 mit niedrigeren Investitionen – nur 19 Prozent mit höheren Investitionen. Investitionsrückgang über mehrere Jahre ist das klassische Merkmal einer Strukturkrise, nicht einer vorübergehenden Nachfrageschwäche. Das Jahr 2026 wird ein weiteres Glied in einer seit nunmehr 2019 anhaltenden Stagnationskette.

Das klingt hart. Was sind die drei zentralen Gründe für den Pessimismus der Unternehmen?

Zunächst die direkten Kosten aus dem Krieg im Nahen Osten: Der Anstieg der Öl- und Gaspreise entzieht den Haushalten Kaufkraft, die dann im Konsum fehlt. Zweitens steht die Lieferkettenproblematik erneut im Raum. Die Straße von Hormus ist nicht nur für den Energietransport entscheidend, sondern auch für weiterverarbeitete energiebasierte Güter – Vorleistungen für die chemische Industrie, die Pharmaindustrie, den Ernährungsbereich. Drittens bleibt die konfrontative Handelspolitik der USA ein dauerhafter Belastungsfaktor, der auf ein ohnehin geschwächtes industriebasiertes Geschäftsmodell trifft.

„ Ohne geopolitische Lösungen bleibt für Irrationalitäten jeder Raum geöffnet

Sie sagen, der eigentliche Test stehe noch aus. Was erwarten Sie konkret für das zweite Halbjahr 2026?

Wir leben momentan in einer Art Parallelwelt. Ökonomisch ist die Krise bislang vorwiegend über hohe Energiepreise spürbar. Aber das eigentliche Problem – Produktionsausfälle durch gestörte globale Lieferketten – steht noch bevor. Wir wissen nicht, wie stark Produktionsprozesse in Asien durch ausbleibende Energie gestört werden, bei Halbleitern ebenso wie bei Konsumgütern. Die Weltbank warnt, dass die Nahrungsmittelproduktion in einer Reihe von Schwellenländern auf dem Prüfstand steht. Das könnte weitere Handelsstörungen auslösen. Und solange keine geopolitischen Lösungen im Nahen Osten wie auch im Ukraine-Konflikt in Sicht sind, bleibt für Irrationalitäten jeder Raum geöffnet.

Stagnationskette seit 2019: Deutschlands Wirtschaft kämpft an mehreren Fronten zugleich

Die Unternehmen investieren weniger, gleichzeitig kämpft Deutschland mit dem demografischen Wandel. Wie gefährlich wird das Investitionsdefizit?

Das ist das eigentlich große Problem, das weit über die Konjunktur hinausreicht. Die Investitionen der letzten fünf bis sieben Jahre, die nicht getätigt wurden, fehlen uns über die nächsten zehn Jahre. Man könnte sagen: Wenn Arbeitskräfte weniger werden, gleichen wir das über Kapitaleinsatz aus. Aber genau das findet nicht statt. Über alle Branchen hinweg rechnen 39 Prozent mit niedrigeren und nur 21 Prozent mit höheren Investitionsbudgets. Wir verlängern ein Potenzialproblem in die Zukunft – besonders gefährlich für eine alternde Volkswirtschaft.

„**Wir müssen zusehen, wie die offene Welt einkassiert wird. Die Konsequenzen sind nicht absehbar**“

Automobilindustrie, Chemieindustrie, energieintensive Branchen stehen unter Druck. Wie gelingt der Strukturwandel, ohne diese Kerne aufzugeben?

Der einzige Weg, der wirkt, ist, sich über technologischen Fortschritt permanent Vorsprungsgewinne zu erarbeiten. Deutsche Unternehmen haben das seit Jahren getan. Das Problem ist, dass andere Länder aktiv Industriepolitik betreiben – über staatliche Forschungsförderung, Niedrigsteuern und direkte Subventionen. Für eine marktwirtschaftlich aufgestellte Volkswirtschaft ist das ein inneres Dilemma: die eigenen Prinzipien nicht aufzugeben, während ringsum Kosten der Unternehmen staatlich übernommen werden.

Und was raten Sie den Unternehmen – was können sie in dieser Situation konkret tun?

Unternehmen sollten in dieser Phase vor allem eines nicht tun: abwarten. Die Versuchung ist groß, Investitionsentscheidungen in der Warteschleife zu parken, bis sich die geopolitische Lage klärt. Aber wer heute nicht in Technologie, in die Weiterbildung seiner Belegschaft und in

neue Geschäftsmodelle investiert, verliert morgen den Anschluss. Das gilt gerade für den Mittelstand, der das eigentliche Rückgrat der deutschen Wertschöpfung bildet. Hinzu kommt das Thema Fachkräfte: Das ist in Teilen auch eine Unternehmensaufgabe – Mitarbeiter mit neuem Wissen vertraut zu machen, selbst auszubilden, selbst zu binden. Wer das an den Staat delegiert, wartet zu lange. Der technologische Vorsprung war immer die einzige nachhaltige Antwort auf hohe Standortkosten – das gilt heute mehr denn je.

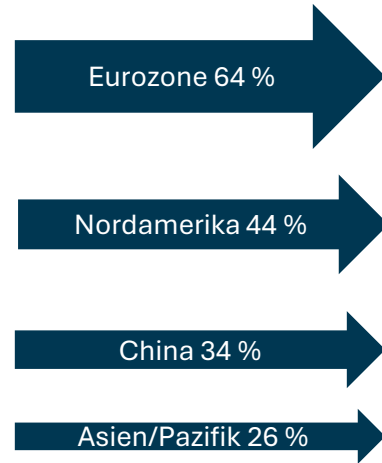
Deutschland ist ein Hochsteuerland mit hohen Energie- und Bürokratiekosten. Scheitert die Bundesregierung an externen Schocks oder fehlt der politische Wille zur Reform?

Es gibt kein Erkenntnisproblem. Die Gemeinschaftsdiagnose, der Sachverständigenrat, das IW – es gibt verdammt gute Vorschläge. Was fehlt, ist die Umsetzung. Steuern sind ein rein staatliches Thema. Bürokratiekosten entstehen, weil Unternehmen Personal für Verwaltung bereitstellen müssen, statt es produktiv einzusetzen. Energiekosten sind in Teilen national gestaltbar. Und bei den Lohnnebenkosten spielt der Staat ebenfalls eine maßgebliche Rolle. Ich möchte dabei nicht nur nach Berlin schauen: Wir haben sechzehn Bundesländer und die kommunalen Ebenen, die Kosten in die Höhe treiben – es braucht auf allen föderalen Ebenen Entscheidungsträger, die mutiger sein sollten, wenn Standortentscheidungen anstehen. Das föderale System trägt eine Mitverantwortung, die zu selten adressiert wird.

Deutschland in fünf Jahren – wie sieht das Land wirtschaftlich aus?

Wir werden weiterhin eher eine industriebasierte Volkswirtschaft als eine Dienstleistungsgesellschaft sein und brauchen in zentralen Bereichen technologische Souveränität. Es geht darum, rund 84 Millionen Menschen mit dem Wesentlichen zu versorgen: Energie, Lebensmittel, Medizin, Industrieprodukte. Ich bin aufgewachsen in einer Welt, die immer offener wurde – Binnenmarkt, Wiedervereinigung, Fall des Eisernen Vorhangs, EU-Osterweiterung. Das waren Programme, die Wohlstand und Miteinander befördert haben. Und jetzt müssen wir zusehen, wie das einkassiert wird – mit Konsequenzen, die wir noch nicht vollständig absehen können.

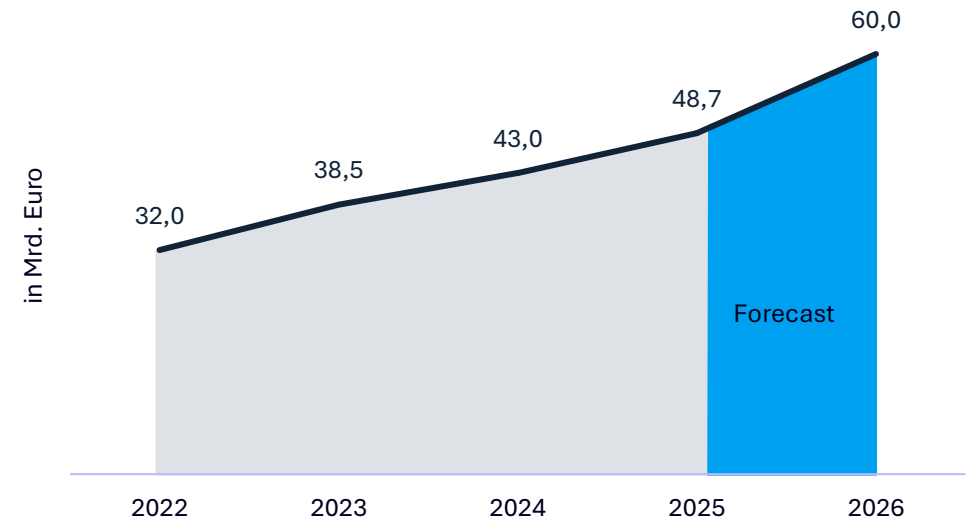
Investitionen: Made in Germany verliert an Attraktivität



Fast jeder zweite Industriebetrieb plant 2026 Investitionen im Ausland – ein historischer Höchststand. Laut der DIHK-Sonderauswertung „Auslandsinvestitionen der Industrie 2026“ stieg der Anteil auf 43 Prozent, während die Unternehmensinvestitionen im Inland 2025 preisbereinigt um 0,9 Prozent schrumpften. Haupttreiber für die Flucht aus Deutschland ist der Kostendruck, der mit 41 Prozent als Motiv den höchsten Wert seit 2003 erreicht – ein Paradigmenwechsel gegenüber früheren Jahren, als die Markterschließung als Grund dominierte. Besonders der Kraftfahrzeugbau fällt auf: 67 Prozent der Branchenunternehmen investieren bereits im Ausland. Die Eurozone bleibt mit 64 Prozent wichtigstes Ziel, Nordamerika verliert an Investitionsattraktivität, Asien gewinnt. Ein Lichtblick: Ausländische Firmen investierten 2025 rund 96 Milliarden Euro in Deutschland – mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr.

Quelle: DIHK, KfW

Deutsche NPL-Quote steigt gegen den Europa-Trend

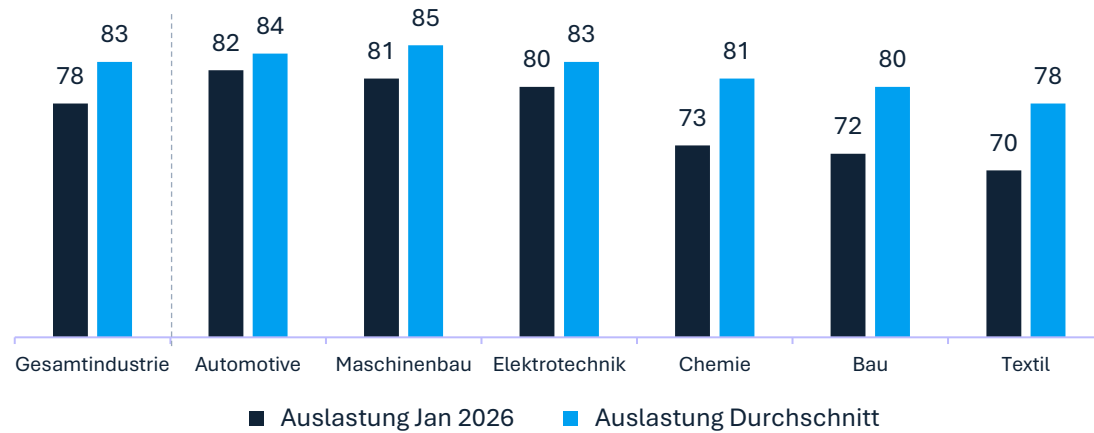


Europaweit sinken die NPL-Quoten (Non-Performing Loans) – doch Deutschland stemmt sich gegen den Trend. Laut Europäischen Bankenaufsicht (EBA) fiel die NPL-Quote bedeutender europäischer Institute im vierten Quartal 2025 auf 1,8 Prozent. In Deutschland hingegen stiegen die NPL-Volumina seit 2022 um mehr als 50 Prozent auf 48,7 Milliarden Euro; die NPL-Quote kletterte von 1,0 auf 1,6 Prozent. Besonders betroffen sind Gewerbeimmobilien (NPL-Quote 6,9 %).

Das BKS-NPL-Barometer prognostiziert für 2026 ein Gesamtvolumen von bis zu 60 Milliarden Euro. In Verbindung mit der anhaltenden Rezession und einer tiefgreifenden Industriekrise habe sich die Kreditqualität in Deutschland strukturell verschlechtert – konzentriert auf CRE (Gewerbeimmobilien) und KMU-Kredite.

Quelle: Bundesvereinigung Kreditkauf und Servicing e.V. (BKS), EBA Risk Dashboard

Deutsche Industrie: Auslastung bleibt tief gespalten



Die deutsche Industrie erholt sich – aber ungleich. Das ifo Institut maß zum Jahresbeginn 2026 eine gesamtindustrielle Kapazitätsauslastung von nur 78 Prozent, gut fünf Punkte unter dem langjährigen Mittel von 83 Prozent. Automotive führt das Feld mit 82 Prozent an, die Elektrotechnik folgt mit 80 Prozent und positiver Tendenz. Der Maschinenbau stagniert bei rund 81 Prozent. Deutlich schlechter stehen Chemieindustrie (73 %), Baugewerbe (72 %) und Textilindustrie (70 %) da – alle drei weit unter ihren historischen Normalwerten. In der Chemie wurden seit 2022 Kapazitäten von 8,8 Millionen Tonnen stillgelegt, die Textilbranche verzeichnet das dritte Verlustjahr in Folge.

Für den weiteren Verlauf des Jahres 2026 bleiben die Aussichten verhalten. Entscheidend für eine Erholung dürften fiskalpolitische Impulse aus dem Bundeshaushalt sowie die Entwicklung der globalen Handelspolitik sein – zwei unsichere Variablen.

Quelle: ifo Institut, BBSR, ZVEI, VDMA, VCI, PwC

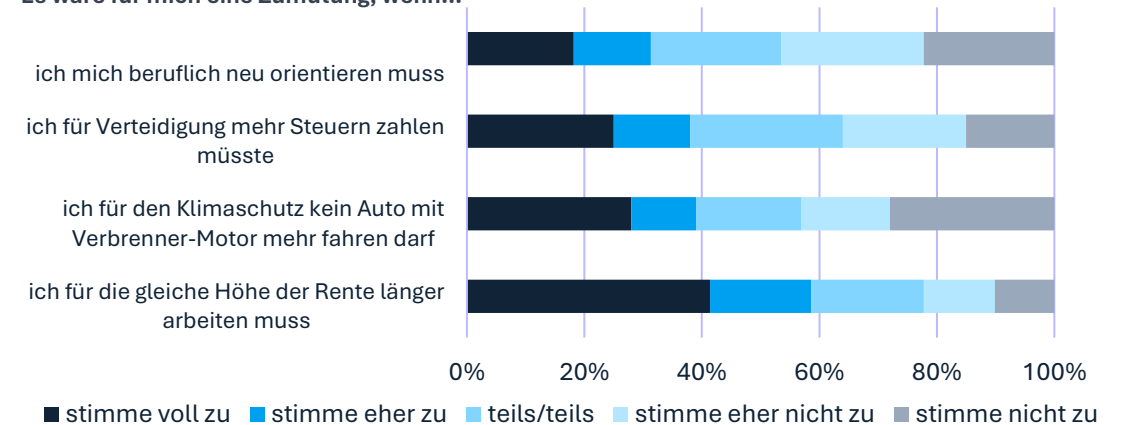
Deutschland Monitor: Reformbereitschaft unter Vorbehalt



Der Deutschland-Monitor 2025 liefert eine nüchterne Botschaft: Der Reformwille der deutschen Gesellschaft ist real, aber nicht bedingungslos. Rund ein Viertel von rund 8.000 befragten Bundesbürgern lehnt Veränderungen ab, ein weiteres Viertel steht dem Wandel offen gegenüber. Dabei würden die Befragten auch höhere Steuern für die Verteidigung, berufliche Neuorientierung oder ein Verbrenner-Aus in Kauf nehmen. Dagegen würden 58 Prozent ein späteres Rentenalter für dieselbe Rentenhöhe nicht mittragen.

Entscheidend für die Akzeptanz wirtschaftlichen Wandels sind laut Studie zwei Faktoren: persönliche Ressourcen und Zukunftserwartungen. Wer finanziell abgesichert ist und optimistisch in die Zukunft blickt, trägt Reformen eher mit. Wer hingegen Erfahrungen mit wirtschaftlichem Abstieg gemacht hat, verweigert Veränderungen häufiger. Regional zeigen sich erhebliche Unterschiede. In strukturschwachen ostdeutschen Kreisen fällt die Veränderungsbereitschaft am geringsten aus.

Es wäre für mich eine Zumutung, wenn...



Quelle: ZSH, Friedrich-Schiller-Universität Jena, GESIS Leibniz- Institut für Sozialwissenschaften

Das Team hinter dem Insolvenzreport



StB Jonas Eckhardt

Partner | Board Member

+49 177 829 04 06

jonas.eckhardt@falkensteg.com



Georg von Verschuer

Partner

+49 69 87 40 31 619

georg.verschuer@falkensteg.com



Florian Weingärtner

Partner

+49 89 61 42 42 613

florian.weingaertner@falkensteg.com

Insolvenzreport

Ein Datenreport von

FINANCE



Falkensteg Corporate Finance GmbH
Peter-Müller-Straße 10 | 40468 Düsseldorf

Tel.: + 49 211 5476630
E-Mail: falkensteg@falkensteg.com
www.falkensteg.com

Autor: Jonas Eckhardt
E-Mail: jonas.eckhardt@falkensteg.com

Redaktion: Markus Haase, Falkensteg.ai
Research: Falkensteg Corporate Finance

Der Insolvenzreport wurde mit größter Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl wird keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen (Stand März 2026). Die Studie ersetzt nicht eine Beratung im Einzelfall. Hierfür stehen Ihnen auf Wunsch die Autoren von Falkensteg gern zur Verfügung.

Datenquellen: DIHK, KfW, BKS, EBA Risk Dashboard, ifo Institut, BBSR, ZVEI, VDMA, VCI, PwC, ZSH, Friedrich-Schiller-Universität Jena, GESIS, Research Falkensteg, unter Einbezug von www.insolvenz-portal.de, Creditreform und Statistisches Bundesamt.