

Q4/2025

5-NACH-12 Insolvenzreport

Rekordquartal seit 2018



Sanierungssubstanz ist oft aufgezehrt

Thomas Oberle

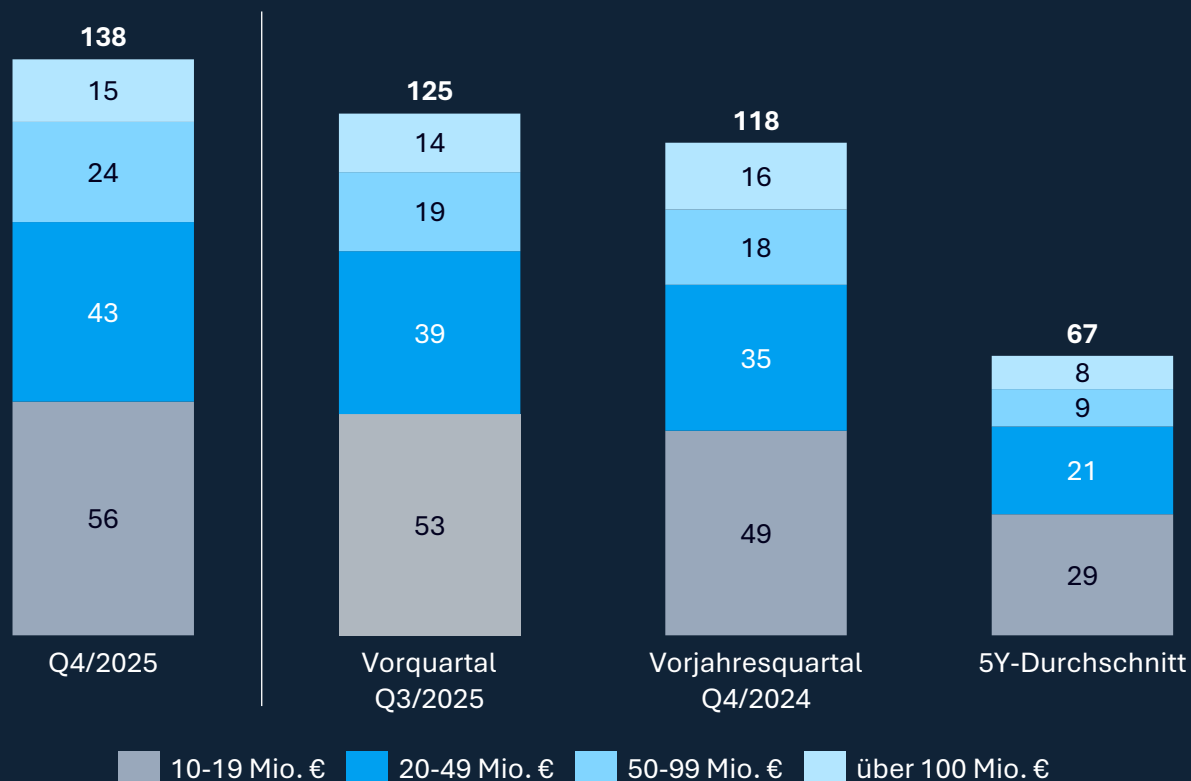
SZA Schilling, Zutt & Anschütz

Insolvenzanträge

Q4/2025

Entwicklung der Insolvenzanträge

Zum Jahresende klettern wieder die Antragszahlen

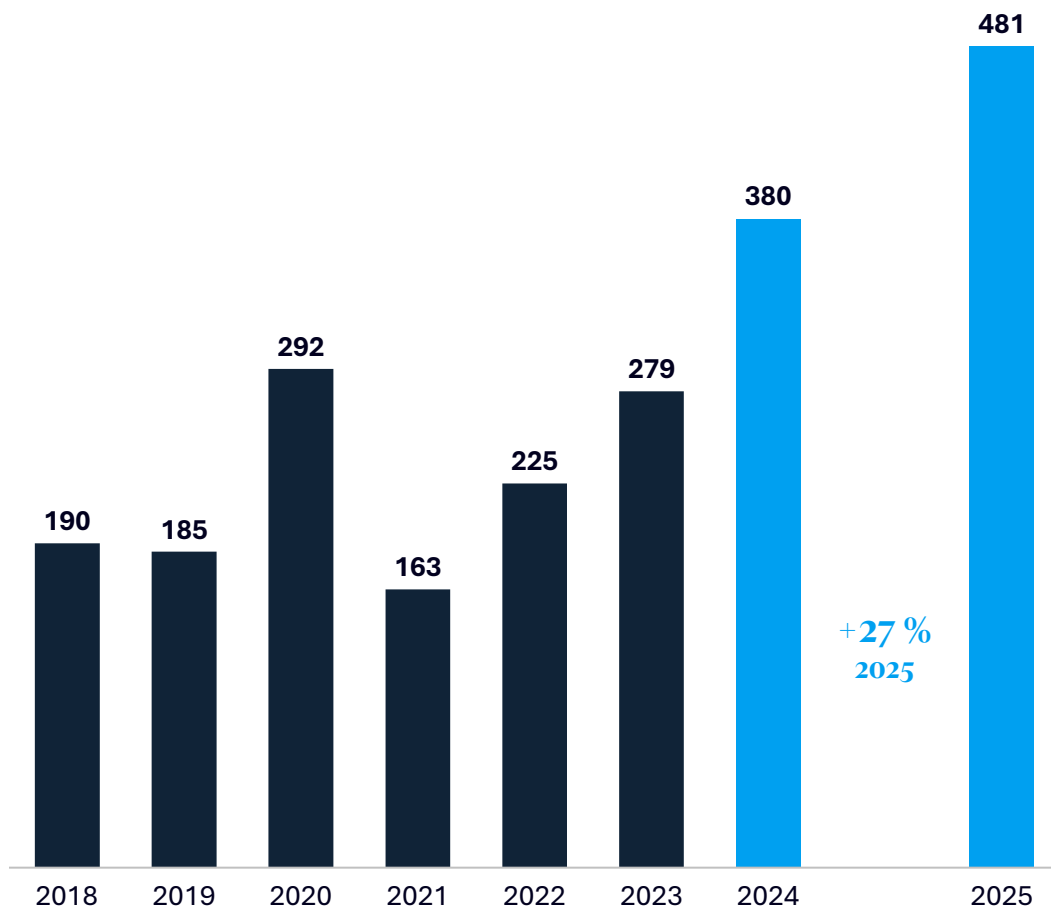


+10 %

Größte Steigerung in der Umsatzklasse 20-49 Mio. Euro

Insolvenzanträge Q4/2025

Strukturelle Zerrüttung: Insolvenzanträge auf Rekordhoch gestiegen



Die wirtschaftliche Lage deutscher Großunternehmen verschärft sich weiter. Mit 138 Insolvenzanträgen im vierten Quartal 2025 wurde ein Rekordhoch seit sieben Jahren erreicht. Gegenüber dem dritten Quartal 2025 bedeutet dies einen Anstieg von über zehn Prozent – bereits der dritte Anstieg in Folge. Besonders bemerkenswert: Mit einem Plus von rund 106 Prozent liegt die Fallzahl deutlich über dem langfristigen Durchschnitt von 67 Fällen pro Quartal. Damit zeichnet sich ein besorgniserregendes Muster ab, das nicht mehr als konjunkturelle Schwankung abgetan werden kann. Im Gesamtjahr stiegen die Insolvenzen um 27 Prozent auf 481 Fälle.

Die Verschärfung der Lage konzentriert sich auf die hohen Umsatzklassen. Gerade das Segment zwischen 50 und 99 Millionen Euro zeigt außergewöhnliche Dynamik mit einem Anstieg von 26 Prozent (24 Fälle). Dies deutet darauf hin, dass nicht nur größere Konzerne, sondern insbesondere die Hidden Champions Deutschlands unter erheblichem Druck stehen. Unternehmen dieser Größenordnung verfügen zwar über etablierte Märkte und spezialisierte Kompetenzen, es fehlt ihnen aber oft die Finanzierungskraft und Diversifikation multinationaler Konzerne. Parallel bleibt das Segment über 100 Millionen Euro mit 15 Fällen auf einem beachtlich hohen Niveau, was die Durchdringung der Krise über alle Unternehmensgrößen hinweg belegt.

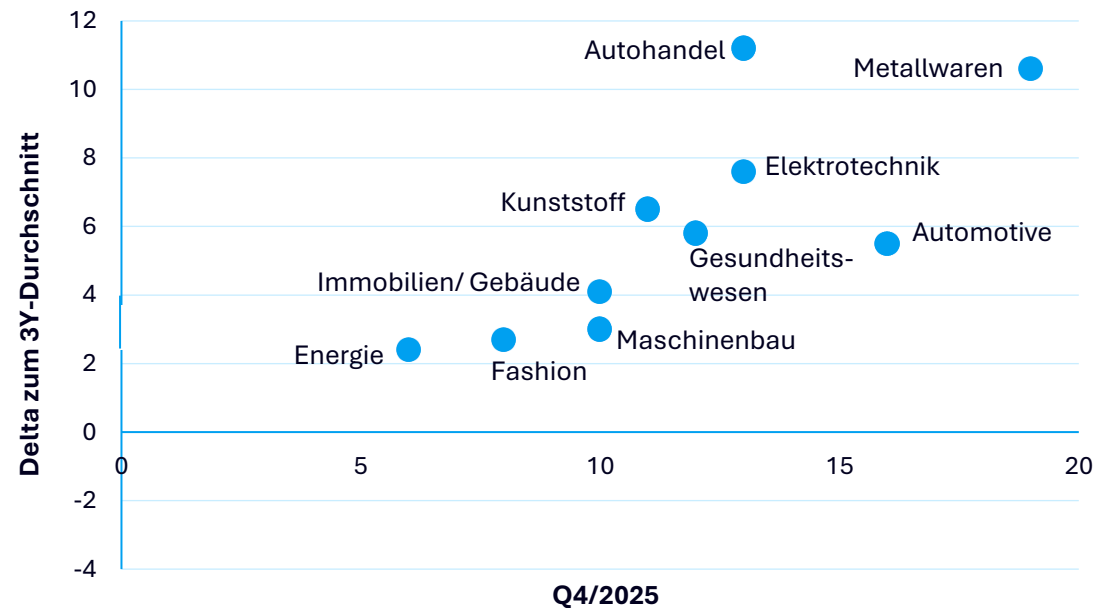
Der Branchenvergleich zeigt die Folgen der strukturellen Defizite. Die Metallwarenhersteller dominieren trotz eines Rückganges von 22 auf 19 Insolvenzen weiterhin die Statistik. Ebenso halten sich die Automobilzulieferer mit einem Anstieg von 13 auf 16 Fällen auf den vorderen Plätzen. Noch dramatischer ist die Entwicklung im Autohandel. Ein Sprung von fünf auf 13 Insolvenzen verdeutlicht die Umbruchkrise des klassischen Handelsmodells. Darüber hinaus wird auch im Gesundheitswesen der Krisenmodus mit einer Verdopplung der Insolvenzen von fünf auf zwölf Fälle wieder sichtbar. Die Elektrotechnik verzeichnete einen Rückgang von 16 auf 13 Fälle.

Insolvenzanträge Q4/2025 nach Branchen

Metallwaren dominieren – Autohandel und Zulieferer weiter unter Druck

Insolvenzanträge nach Branchen

Vergleich Q4/2025 zum 3J-Durchschnitt



Methodik der Grafik: Die Branche Automotive verzeichnete in Q4/2025 16 Anträge, das entspricht einer Abweichung von +5,5 Fällen gegenüber dem 3-Jahresdurchschnitt.

Top 5 Verfahren

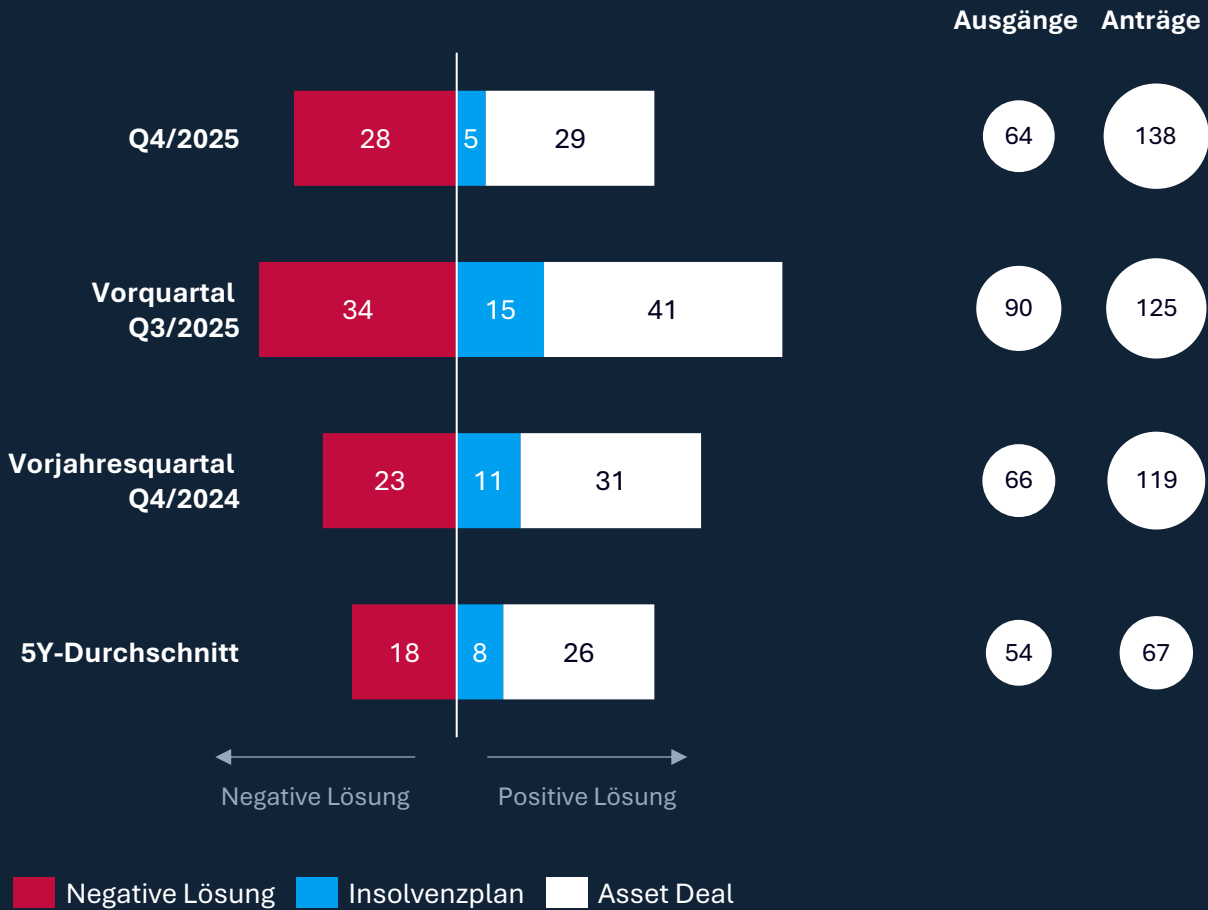
Q4/2025

Unternehmen	Umsatz (M€) ¹⁾	MA ¹⁾	Verfahren ²⁾	Verwalter	CRO / Berater
DOMO Gruppe	549	585	RI	Prof. Dr. Lucas F. Flöther (Flöther & Wissing)	
STAR CAR Gruppe	510	1.100	RI	Dr. Christoph Morgen (Brinkmann & Partner)	
Winning BLW	239	500	vEV	Jens Schmidt (Runkel Rechtsanwälte)	Jan Hendrik Groß (Ebner Stolz)
Preckel Automobile	163	181	vEV	Dr. Frank Kebekus (KebekusPartner)	Dr. Claus- Peter Kruth (AndresPartner)
Klinikum Friedrichshafen	162	1.700	vEV	Dr. Rainer Eckert (Eckert Rechtsanwälte)	Burkhard Jung (Deloitte) Dr. Gerrit Heublein (Heublein Müller)

1) Umsätze/Mitarbeiter teilweise geschätzt
2) Verfahrensart bei Antrag: RI=Regelinsolvenz, vEV = vorläufige Eigenverwaltung, SV = Schutzschirmverfahren

Insolvenzlösungen

Q4/2025



Entwicklung der Ausgänge

Zum Jahresende brechen die Ausgänge ein

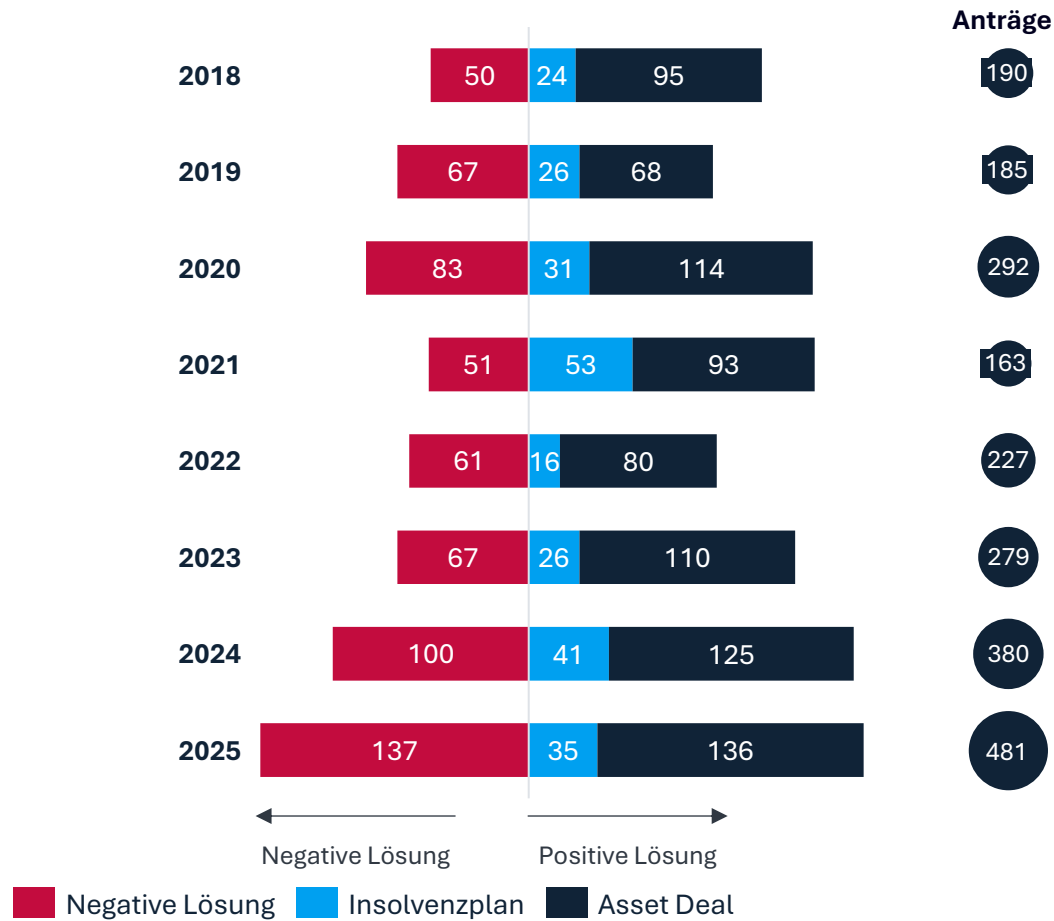
- 29%

Die Anzahl der vorzeitigen Betriebsschließungen bleibt auf hohem Niveau

Basis: Signing Date

Insolvenzlösungen Q4/2025

Einbruch bei den positiven Verfahrensausgängen – Minus 39 Prozent



Basis: Signing Date

Im vierten Quartal 2025 hat sich die Dynamik bei den Ausgängen spürbar abgekühlt. Mit nur noch 64 Lösungen sank die Zahl um 29 Prozent gegenüber dem dritten Quartal 2025 mit 90 Verfahren, liegt aber noch rund 19 Prozent über dem Fünf-Jahresdurchschnitt von 54 Verfahren. Auffällig ist der Einbruch bei den erfolgreichen Sanierungen. Die Zahl der positiven Lösungen fiel von 56 auf 34 Fälle und damit um 39 Prozent. Gleichzeitig gingen auch die negativen Ausgänge von 34 auf 28 zurück, verharren aber deutlich über dem langjährigen Mittel von 18 Verfahren.

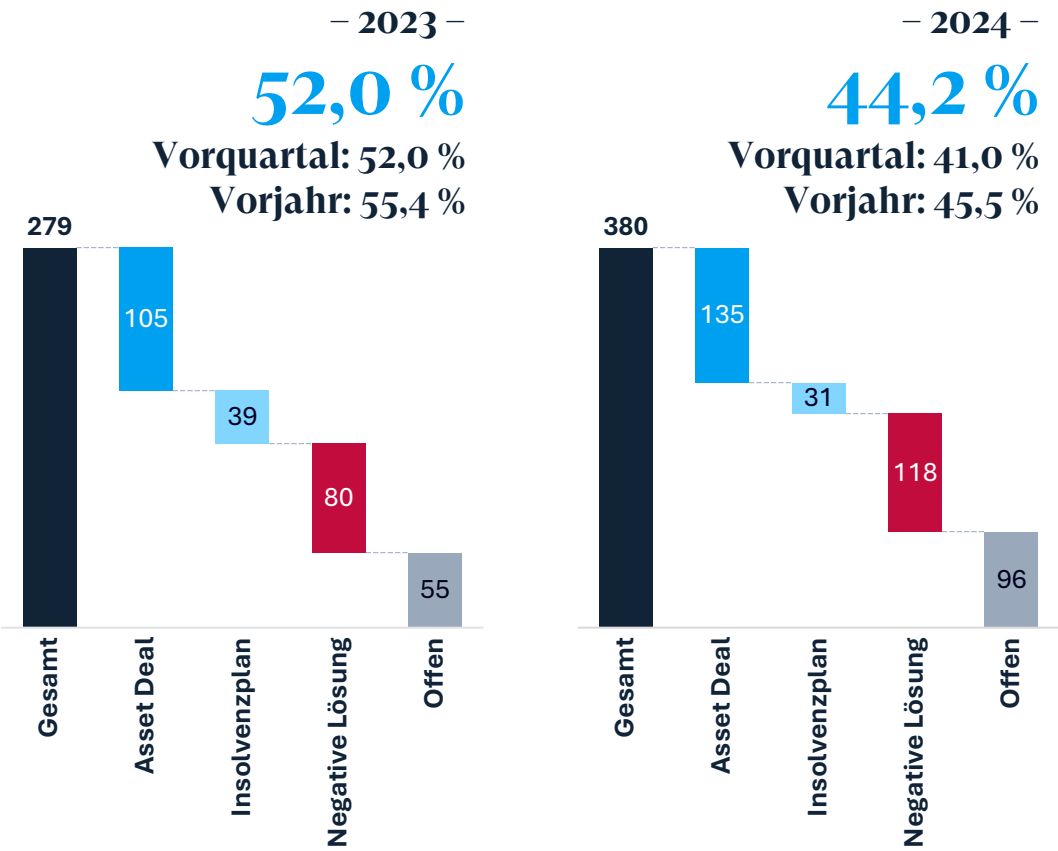
Die Statistik zeichnet ein Bild anhaltend hoher Belastung, bei gleichzeitig nachlassender Wirksamkeit bewährter Sanierungsinstrumente. Die Detailauswertung nach Lösungsarten unterstreicht diese Verschiebung. Asset Deals, lange Zeit tragende Säule als übertragende Sanierung, gingen von 41 auf 29 Fälle zurück – ein Minus von 29 Prozent, wenn auch noch über dem Fünf-Jahresdurchschnitt von 26. Besonders markant ist der Einbruch bei Insolvenzplanlösungen: Nur fünf Unternehmen konnten über einen Plan saniert werden, nach 15 Fällen im Vorquartal. Das entspricht einem Rückgang um 67 Prozent und liegt deutlich unter dem Langzeitwert von acht Plänen.

Prominente Verfahren verdeutlichen die Spannbreite der Entwicklungen. Die Autovermietergruppe Star Car musste mangels Investoren den Betrieb vollständig einstellen; mehr als 600 Arbeitsplätze gingen verloren. Demgegenüber steht die Eissmann Automotive Gruppe, deren Innenraumsparte von Axent Capital Partners übernommen wurde und rund 3.200 Stellen sicherte. Auch bei Accuride Wheels Europe & Asia fand sich mit einem Investor aus Hongkong eine Lösung: Unter dem Traditionsnamen Kronprinz erhält zumindest das Werk in Solingen eine Zukunftsperspektive.

Die Rettungsquoten zeichnen ein differenziertes Bild. Für Firmen mit Insolvenzanmeldung 2023 blieb die Quote zum 31. Dezember 2025 konstant bei 52 Prozent und damit drei Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Bei den 2024 angemeldeten Verfahren stieg sie auf 44,2 Prozent, liegt damit jedoch 1,3 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert.

Rettungsquoten: Kaum Änderungen zum Vorquartal

Rettungsquoten und Lösungen nach Antragsjahr



Top 5 Ausgänge

Unternehmen	Umsatz (M€) ¹⁾	MA ¹⁾	Verfahren ²⁾	Ausgang	Verwalter	CRO / Berater
STAR CAR Gruppe	510	1.100	RI	Betrieb eingestellt	Dr. Christoph Morgen (Brinkmann & Partner)	
Eissmann Automotive	456	4.566	RI	Asset Deal	Dr. Holger Leichtle (GÖRG)	Dr. Sylwia Bea-Pulverich (Norton Rose Fulbright)
Accuride Wheels Europe & Asia	253	600	RI	Asset Deal	Dr. Jan Markus Plathner (Brinkmann & Partner)	
VBH Deutschland	213	450	vEV	Betrieb eingestellt	Dr. Holger Leichtle (GÖRG)	Martin Mucha (Grub Brugger)
REIFF Technische Produkte	164	583	vEV	Asset Deal	Martin Mucha (Grub Brugger)	Dr. Holger Leichtle (GÖRG)

1) Umsätze/Mitarbeiter teilweise geschätzt
2) Verfahrensart bei Antrag: RI=Regelinsolvenz, vEV = vorläufige Eigenverwaltung, SV = Schutzschirmverfahren

Insolvenzverwalter Thomas Oberle: „Unternehmen kommen zu spät – die Sanierungssubstanz ist oft schon aufgezehrt



Thomas Oberle

SZA Schilling, Zutt & Anschütz

Die Zahl der Insolvenzen steigt und die Chancen einer Sanierung sinken. Thomas Oberle, Insolvenzverwalter bei SZA Schilling, Zutt & Anschütz, sieht fundamentale Ursachen dafür: Unternehmen kommen zu spät, ausländische Investoren ziehen sich zurück und das Controlling ist katastrophal. Im Interview analysiert der Restrukturierungsexperte die Ursachen der Krise, erklärt, warum Deutschland an Attraktivität verliert, und warnt Geschäftsführer vor den unterschätzten Haftungsrisiken bei drohender Zahlungsunfähigkeit.

Herr Oberle, die Insolvenzzahlen liegen auf Rekordhöhe und die Rettungsquoten fallen. Wie wirkt sich das konkret auf Ihre Arbeit als Insolvenzverwalter aus?

Viele Unternehmen kommen zu spät in die Insolvenz. Früher konnte man bei ausreichendem Interesse oft auf umfassende Sanierungsmaßnahmen verzichten und das beste Übernahmekonzept auswählen. Der Erwerber kümmerte sich dann um die eigentliche Sanierung. Heute ist das anders. Wenn überhaupt noch Substanz vorhanden ist, müssen wir entscheidende Sanierungsschritte wie Personalabbau, Standortschließungen oder Produktbereinigungen bereits im Insolvenzverfahren durchführen. Fehlen externe Interessenten, bleibt noch der Insolvenzplan.

Warum finden sich derzeit nur schwer Käufer für insolvente Unternehmen?

Es gibt zwei Hauptgründe. Erstens die bereits erwähnte ausgehöhlte Substanz durch verspätete Insolvenzen. Zweitens die allgemeine wirtschaftliche Lage. Potenzielle Investoren haben selbst zu

viele Probleme, als dass sie sich um Übernahmen kümmern könnten. Besonders auffällig ist die Zurückhaltung aus dem Ausland. Das höre ich auch von M&A-Beratern: Internationale Anfragen zu deutschen Krisenunternehmen bleiben weitgehend aus. Deutschland war jahrelang in der Spitzengruppe beim Wirtschaftswachstum, heute stehen wir in vielen Rankings ganz unten. Das Vertrauen in den Wirtschaftsstandort Deutschland ist auf internationaler Ebene erschüttert.

Woran liegt diese internationale Zurückhaltung genau?

Nach den vorgezogenen Bundestagswahlen gab es zunächst Hoffnung auf einen Regierungswechsel und schnelle Reformen. Diese Erwartungen haben sich nicht erfüllt – zumindest nicht so schnell wie erhofft. Offensichtlich schauen sich internationale Investoren andere europäische Länder mit besseren Wachstumserwartungen an. Diese Abwartehaltung betrifft uns bei Distressed Deals in der Insolvenzpraxis unmittelbar.

„Das Controlling ist oft mangelhaft, dass wir nur mit größter Mühe Ansatzpunkte finden.“

Welche konkreten Sanierungshebel bleiben Ihnen dann noch?

Das ist sehr fallspezifisch. Derzeit begleite ich eine Brauerei. Hier stellt sich die Frage: Kann man sich vom reinen Brauer zum Getränkeproduzenten entwickeln, der auch alkoholfreie Produkte abfüllt? Der Bierkonsum geht massiv zurück – hier braucht es echte Geschäftsmodellanpassungen. Grundsätzlich muss man schnell analysieren: Was sind die eigentlichen Insolvenzursachen? Gibt es einen Personalüberhang? Ist ein Großkunde ausgefallen? Kann das Unternehmen auf eine kleinere, tragfähige Basis zurückgeschnitten werden?

Insolvenzverwalter Thomas Oberle: „Unternehmen kommen zu spät – die Sanierungssubstanz ist oft schon aufgezehrt

Gehört es nicht zu den Aufgaben der Unternehmer, diese Analysen im Rahmen des normalen Geschäftsbetriebs durchzuführen?

Dazu müssen Manager die Risiken rechtzeitig erkennen. Doch oft ist das Controlling in einem katastrophalen Zustand. Wenn wir analysieren wollen, mit welchen Produkten das Unternehmen Geld verdient, wo es Geld verbrennt, welche Kunden profitabel sind oder wo Preisverhandlungen erforderlich sind, dann stellt sich häufig heraus: Das Unternehmen weiß es nicht. Das Controlling ist in diesen Fällen so mangelhaft, dass wir nur mit größter Mühe überhaupt Ansatzpunkte für eine Sanierung finden. Es fehlt die Faktengrundlage.

” Ohne echte Reformen bleiben die Insolvenzzahlen dauerhaft hoch.

Aber das StaRUG verpflichtet Geschäftsführer zur Krisenfrüherkennung?

Argumentativ ist das ein Fortschritt. Ob sich dadurch die Krisenvorsorge real verbessert hat, kann ich noch nicht feststellen. Das ist zu früh. Was ich sehe: Manche Geschäftsführer kommen sehr vorausschauend zu uns und suchen frühzeitig Rat. Das hat aber meist mit deren Persönlichkeitsstruktur zu tun – sie erfüllen ihren Job professioneller. Einen direkten Zusammenhang zum StaRUG kann ich noch nicht erkennen.

Experten gehen von weiter steigenden Insolvenzzahlen aus. Teilen Sie diese Einschätzung?

Das ist kein kurzfristiger Trend. Es wird durchaus noch eine Steigerung geben – abhängig davon, wie schnell die Politik Vertrauen zurückgewinnt. Unmittelbar um die Bundestagswahl herum spürte ich eine gewisse Zurückhaltung bei Insolvenzanträgen. Unternehmen haben die Luft

angehalten. Das führte vorübergehend zu niedrigeren Zahlen. Danach ist das Zutrauen stark gesunken. Wenn es jetzt gelingt, ernsthafte Reformen durchzusetzen und nicht nur Symbolpolitik zu betreiben, könnte die Situation stabilisiert werden. Gelingt das nicht, bleiben die Zahlen hoch.

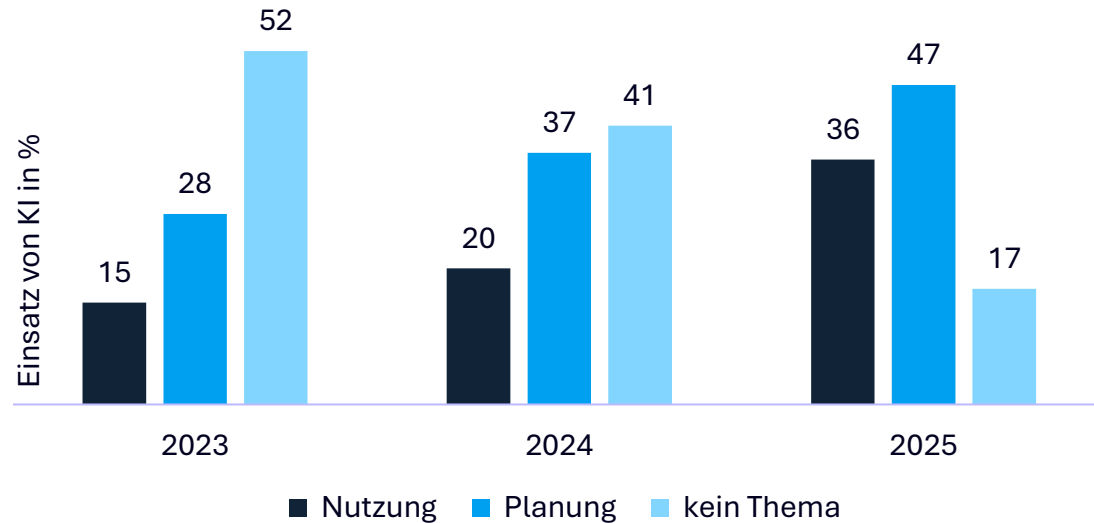
Welche Branchen sehen Sie besonders gefährdet – wo gibt es eine Entspannung?

Kritisch bleiben die Automobilzuliefererindustrie, der Maschinenbau, die Elektrotechnik, die Kunststoffhersteller, der Einzelhandel, die Chemie und Teile des Immobiliensektors. Hier ist keine schnelle Besserung in Sicht. Die Rüstungs- und Verteidigungsindustrie sowie die Baubranche (Infrastruktur und, öffentliche Bauten) profitieren hingegen vom Infrastrukturprogramm. In der Pharmaindustrie und der Luft- und Raumfahrt ist mit einer steigenden Nachfrage zu rechnen.

Zum Abschluss: Was raten Sie einem Geschäftsführer, der erste Krisensignale wahrnimmt?

Mein erster Blick gilt immer den Haftungsrisiken. Viele Geschäftsführer unterschätzen die Insolvenzgefahr massiv. Sie kommen zu uns und sagen: „In neun Monaten könnte es eng werden, aber insolvent bin ich heute nicht.“ Hier liegt ein fundamentales Missverständnis vor. Kaum jemandem ist bewusst, dass eine in neun Monaten drohende Zahlungsunfähigkeit bereits heute zur Überschuldung und damit zur Insolvenzantragspflicht führen kann. Das muss man zunächst klarmachen. Dann braucht es einen konkreten Maßnahmenplan. Welche Schritte kann ich unternehmen, um die drohende Situation zu vermeiden? Wenn ich belegen kann, dass mit überwiegender Wahrscheinlichkeit – also über 50 Prozent – die Maßnahmen greifen werden, habe ich gute Chancen, eine spätere Haftung abzuwehren. Diese Aufklärung führt regelmäßig zu großen Aha-Effekten. Die Geschäftsführer sind dankbar, wenn man ihnen einen Weg aufzeigt, wie sie Sanierungsmaßnahmen auf gesicherter rechtlicher Grundlage umsetzen können.

KI erobert deutsche Unternehmen

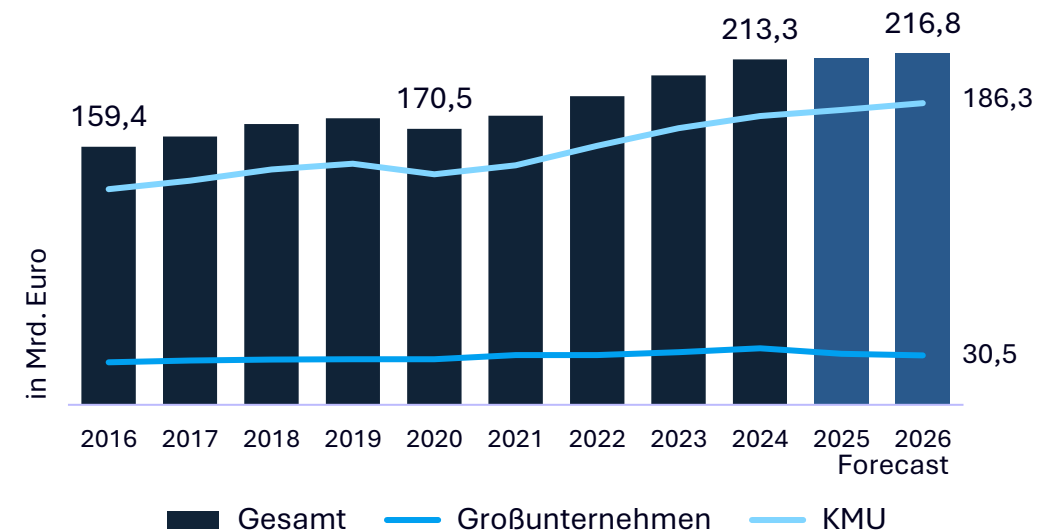


Künstliche Intelligenz hat sich in Unternehmen vom Experimentierfeld zum messbaren Wettbewerbsfaktor entwickelt. Laut einer aktuellen Erhebung von Bitkom setzen mittlerweile 36 Prozent der Unternehmen KI aktiv ein, weitere 47 Prozent planen die Implementierung. Nur noch 17 Prozent halten das Thema für irrelevant.

Die Anwendungsfelder haben sich deutlich diversifiziert. An der Spitze steht die Qualitätssicherung: 43 Prozent der Unternehmen nutzen KI zur Prozessüberwachung und Fehlererkennung. 38 Prozent setzen generative KI für die automatisierte Erstellung von Texten, Bildern und Programmcodes ein. Im Kundenkontakt arbeiten 34 Prozent mit KI-gestützten Chatbots und personalisierten Marketingkampagnen. Für 2026 planen 29 Prozent der deutschen Unternehmen, ihre KI-Investitionen weiter zu erhöhen.

Quelle: Bitkom

Konstante Investitionen nach Rekordwert

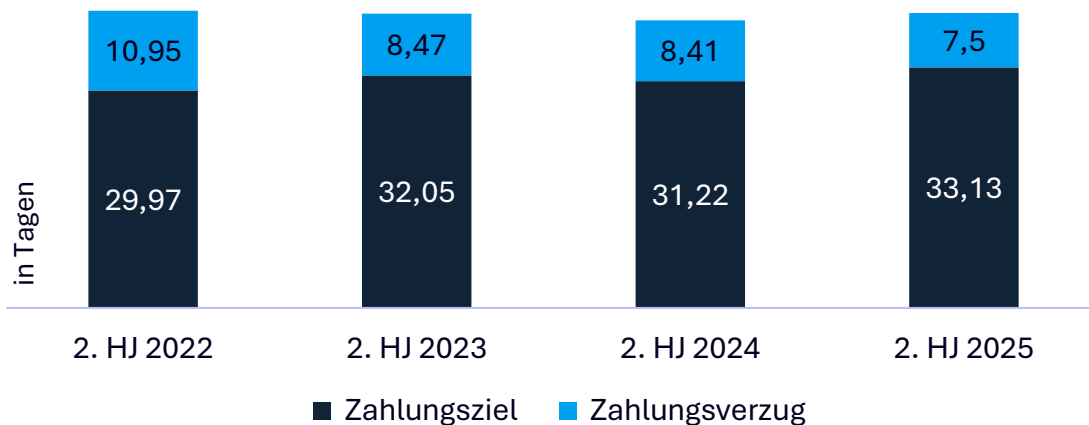


Nach einem Rekordwert in 2024 von rund 213 Mrd. Euro sollen die Innovationsausgaben in diesem Jahr konstant bleiben. Laut der ZEW-Innovationserhebung konzentrierten sich die Ausgaben bisher stark auf den Fahrzeugbau, die Elektroindustrie, Chemie/Pharma, Maschinenbau und IT. Zusammen kommen sie auf über 150 Mrd. Euro – mehr als 70 Prozent der Gesamtausgaben. Am anderen Ende des Spektrums stehen der Großhandel, Transport, Energieversorgung und Dienstleistungen mit Innovationsintensitäten von unter 1 Prozent am Umsatz.

Für 2025 und 2026 planen vor allem KMU, ihre Ausgaben zurückzufahren (-10 %), während Großunternehmen leicht expandieren (+2%). Die verhaltene Planung spiegelt die anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheiten wider, so die ZEW-Forscher.

Quelle: ZEW

Zahlungsmoral steigt wieder



Die deutschen Unternehmen zahlen ihre Rechnungen wieder etwas pünktlicher. Der Zahlungsverzug im B2B-Geschäft sank im zweiten Halbjahr 2025 auf durchschnittlich 7,5 Tage – der niedrigste Stand seit Jahren. Doch die scheinbar positive Entwicklung täuscht: Lieferanten optimieren vor allem ihr Forderungsmanagement, um angesichts steigender Insolvenzen Zahlungsausfälle zu vermeiden, so der Creditreform Zahlungsindikator Deutschland.

Besorgniserregender ist die Investitionszurückhaltung: Der durchschnittliche Wert verspätet bezahlter Rechnungen erreichte mit 1.838 Euro den niedrigsten Stand seit zehn Jahren. Besonders die Industrie zeigt deutliche Zurückhaltung bei größeren Bestellungen. Bei Großunternehmen schrumpften die durchschnittlichen Transaktionswerte von 3.206 auf 2.843 Euro.

Quelle: Creditreform

Mittelstandindex: Umsatz fällt, Löhne steigen



Die wirtschaftliche Lage des deutschen Mittelstands bleibt angespannt. Nach Daten des DATEV-Mittelstandsindex für Dezember 2025 gingen die Umsätze saison- und kalenderbereinigt um 1,6 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat zurück. Der Indexwert fiel zum Jahresende um 2,2 auf 89,9 Punkte. Gegenüber dem Vorjahr fiel der Index um 1,5 Indexpunkte. Besonders betroffen sind Kleinst- und kleine Unternehmen mit einem Minus von 4,8 Prozent. Auch das Weihnachtsgeschäft blieb zum vierten Mal in Folge aus – im Handel sanken die Umsätze um 1,3 Prozent.

Die Lohnentwicklung verläuft hingegen gegenläufig: Der Lohnindex stieg im Dezember um 0,4 auf 116,8 Punkte. Im Jahresvergleich legten Löhne und Gehälter um 3,8 Prozent zu und liegen damit weiterhin über der Inflationsrate. Der DATEV-Index basiert auf anonymisierten Daten von über einer Million Unternehmen.

Umsatz-Index (Dez 2024/Dez 2025)



Quelle: DATEV

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



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

Tel.: + 49 211 547663 0
E-Mail: falkensteg@falkensteg.com
www.falkensteg.com

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

Redaktion: Markus Haase
Research: Frederik Luckenbach, Simon Giersch

Der Insolvenzreport wurde mit größter Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl wird keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen (Stand Dezember 2025). Die Studie ersetzt nicht eine Beratung im Einzelfall. Hierfür stehen Ihnen auf Wunsch die Autoren von Falkensteg gern zur Verfügung.

Datenquellen: Bitkom, ZEW, DATEV, Research Falkensteg, unter Einbezug von www.insolvenzportal.de, Creditreform und Statistisches Bundesamt.