FALKEN STEG FINANCE

Q3/2026

5-NACH-12 Insolvenzreport

Verfahrensanzahl mit Seitwärtsbewegung

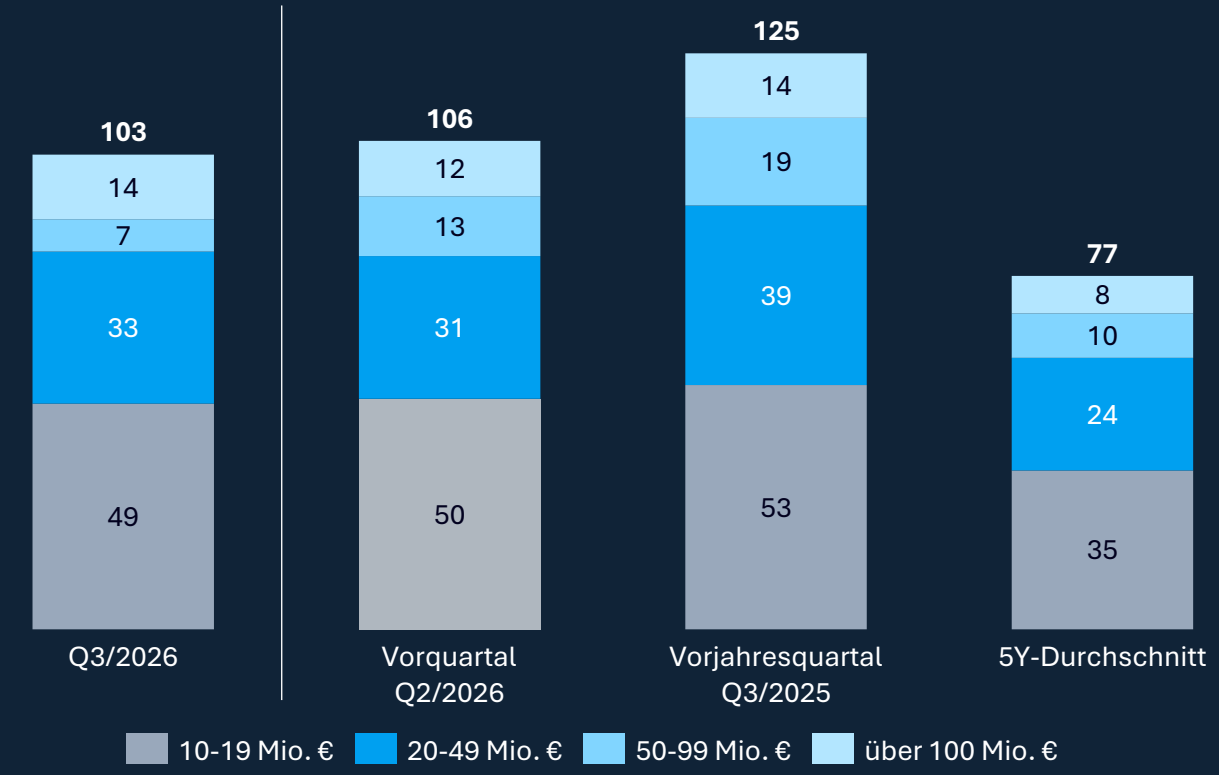


Midterms: Trump ist eingehegt, aber nicht ungefährlich

Dr. Josef Braml
Trilaterale Kommission, USA-Experte

Foto: DGAP

Insolvenzanträge Q3/2026



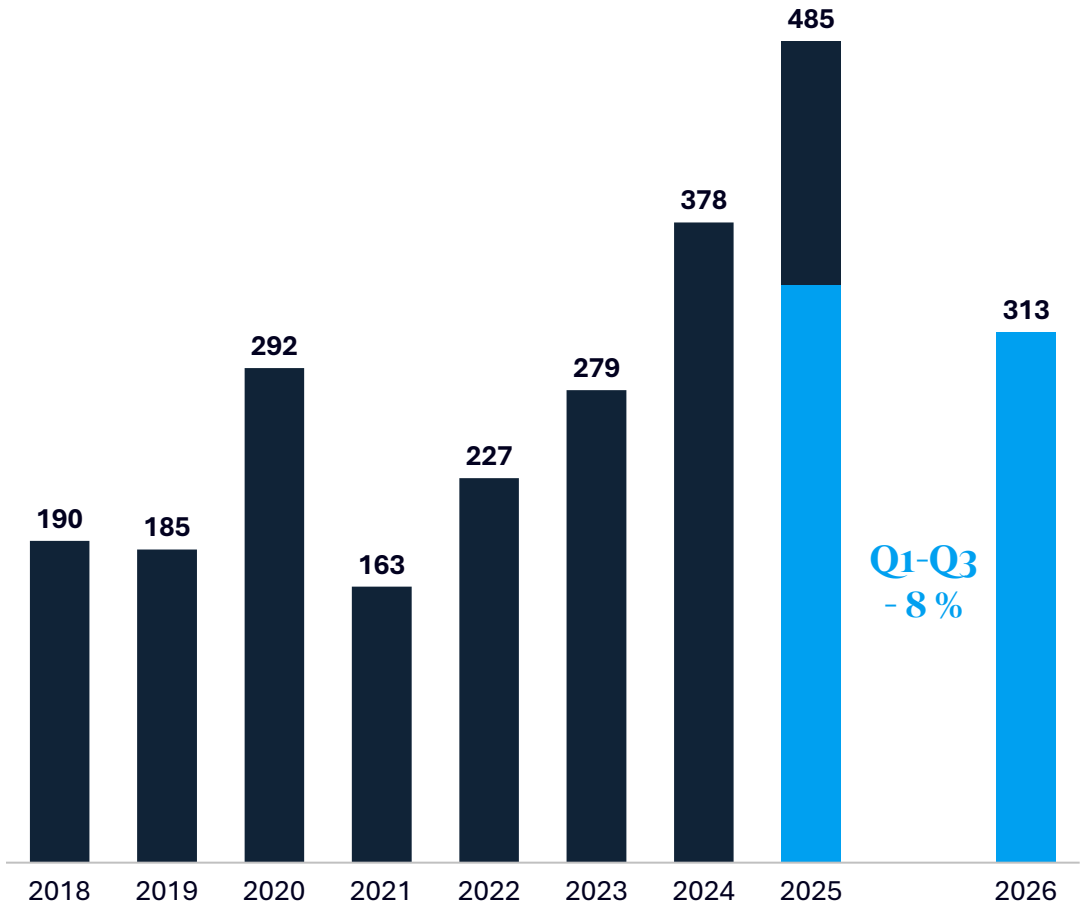
Entwicklung der Insolvenzanträge

Weiterhin Seitwärtsbewegung im dritten Quartal

– 3 %

Quartalszahlen auf hohem Niveau und ohne Entspannung

Insolvenzanträge Q3/2026
Drittes Quartal in Folge an der 100er-Marke / 18 Prozent unter Vorjahr



Die Großinsolvenzen bewegen sich weiter seitwärts, aber auf hohem Niveau. Im dritten Quartal 2026 wurden 103 Insolvenzanträge von Unternehmen ab zehn Millionen Euro Umsatz gezählt. Das sind knapp drei Prozent weniger als im Vorquartal (106). Gegenüber dem Vorjahresquartal (125) beträgt der Rückgang 18 Prozent. Der Fünfjahres-Durchschnitt von 77 Fällen wird aber auch im dritten Quartal um ein Drittel übertroffen.

In den ersten neun Monaten summieren sich die Verfahren auf 313 Anträge. Das sind gut acht Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum (341). Das Rekordjahr 2025 wird damit voraussichtlich nicht erreicht. Eine Rückkehr auf das Vorkrisenniveau ist jedoch nicht in Sicht. In diesem Jahr verharren die Quartalszahlen knapp über der 100er-Marke.

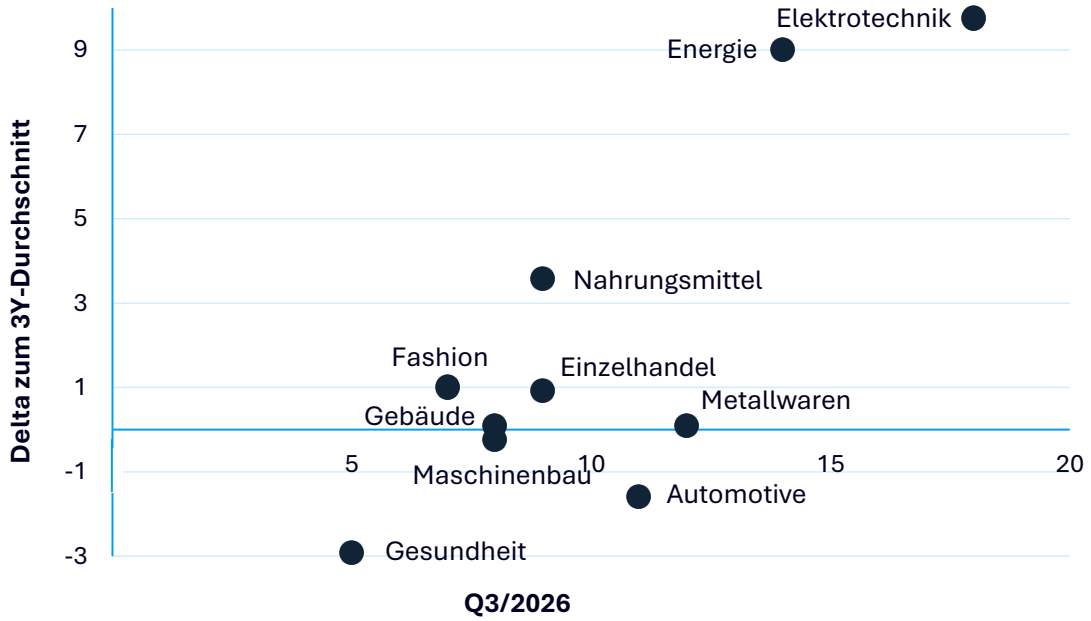
Innerhalb der Umsatzklassen verschiebt sich das Gewicht. Mit 49 Fällen entfällt knapp die Hälfte aller Anträge auf die kleinste Umsatzklasse (10 bis 19 Mio. Euro; Vorquartal: 50). Das mittlere Segment (20 bis 49 Mio. Euro) verzeichnete 33 Verfahren (+ 2 Fälle). In der Klasse ab 100 Mio. Euro stieg die Zahl auf 14 Fälle (Vorquartal: 12). Vier dieser Unternehmen setzen jeweils mehr als eine halbe Milliarde Euro um. Die Klasse zwischen 50 und 99 Mio. Euro brach dagegen auf sieben Verfahren ein (Vorquartal: 13, Vorjahr: 19). Das ist der niedrigste Wert seit drei Jahren. In Summe gerieten 21 Großunternehmen ab 50 Mio. Euro Umsatz in die Krise. Im Vorquartal waren es 25, im Vorjahresquartal 33.

Im Branchenbild löst die Elektrotechnik die Metallwaren an der Spitze ab. Mit 18 Fällen nach zehn im Vorquartal liegt die Branche nun beim 2,7-Fachen ihres Fünfjahres-Quartalsschnitts. Dahinter folgt die Energiewirtschaft mit 14 Verfahren (Vorquartal: 3). Treiber sind Insolvenzen in der Solar- und Batteriebranche. Beide Branchen überschneiden sich: Mehrere Großfälle werden sowohl der Elektrotechnik als auch der Energie zugerechnet. Dagegen verlieren die bisherigen Brennpunkte an Gewicht. Metallwaren fallen von 14 auf zwölf Fälle, Automotive von zwölf auf elf, der Maschinenbau von zwölf auf acht. Zugelegt haben Fashion (von zwei auf sieben) und Immobilien/Gebäude (ohne Bau; von vier auf acht).

Insolvenzanträge Q3/2026 nach Branchen
Elektrotechnik und Energie deutlich über Dreijahres-Durchschnitt

Insolvenzanträge nach Branchen

Vergleich Q3/2026 mit dem 3-Jahres-Durchschnitt



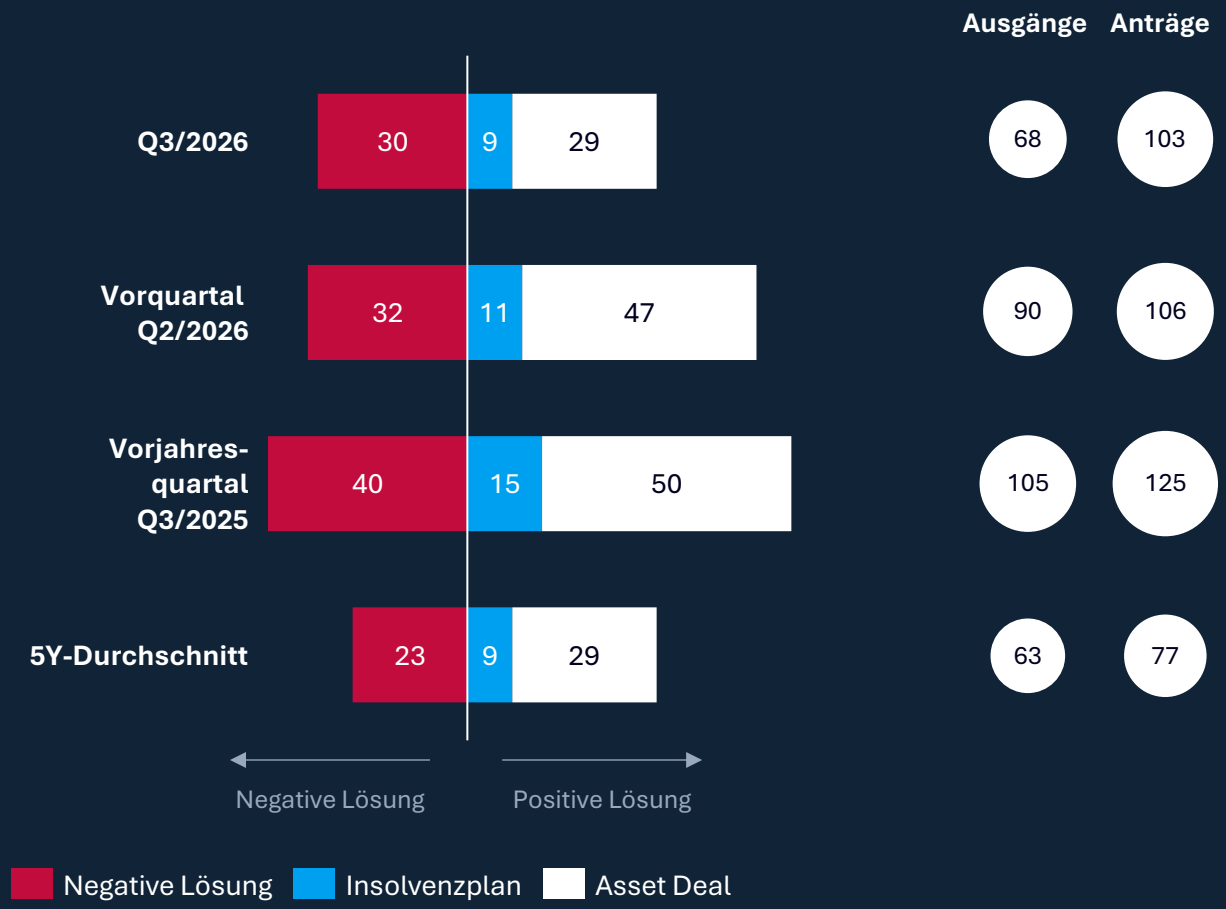
Methodik der Grafik: Die Branche Automotive verzeichnete in Q3/2026 elf Anträge; das entspricht einer Abweichung von - 1,6 Fällen gegenüber dem Dreijahres-Durchschnitt.

Top 5 Verfahren

Unternehmen	Umsatz (Mio. €) [1]	MA [1]	Verfahren [2]	Verwalter	CRO / Berater
ENERPARC	979	680	RI	Stefan Denkhaus (BRL)	
VARTA	793	4.045	RI	Tobias Wahl (Anchor)	
Autohaus Gotthard König	762	1.120	RI	Dr. Rainer Eckert (Eckert)	
Accell Germany	564	670	vEV	Dr. Stefan Debus (MHBK)	Martin Mucha (Grub Brugger)
Alfred Wahl Autohaus Gruppe	254	335	vEV	Jens Lieser (Lieser)	Dr. Jürgen Erbe (Schultze & Braun)

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

Insolvenzlösungen Q3/2026



Basis: Signing Date

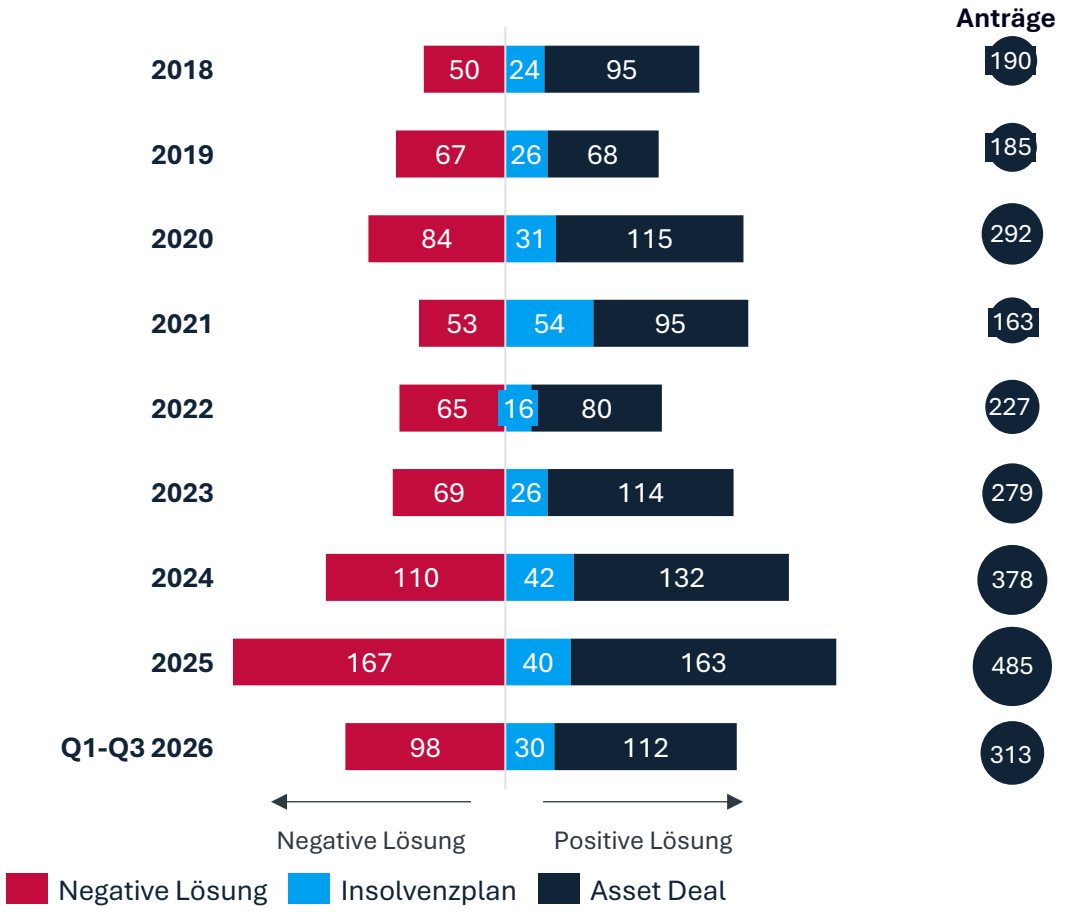
Entwicklung der Ausgänge

Deutlicher Rückgang der Verfahrenslösungen im Vergleich zu Q2/2026

– 24 %

Betriebseinstellungen nähern sich schon im dritten Quartal dem Gesamtjahreswert

Insolvenzlösungen Q3/2026
Sanierung verliert an Boden: Nur noch 68 Verfahrensausgänge



Basis: Insolvenzlösungen nach Signing Date

Auf der Ausgangsseite trübt sich das Insolvenzbild im dritten Quartal 2026 ein. Die Anzahl der Verfahrensausgänge gab gegenüber dem Vorquartal um 24 Prozent von 90 auf 68 nach. Gegenüber dem Vorjahresquartal (105) beträgt der Rückgang 35 Prozent. Das ist der niedrigste Quartalswert seit Mitte 2024. Zugleich sank die Zahl der Fortführungen: 38 der 68 Verfahren mündeten in eine positive Lösung. Die Positivquote fiel damit von 64 Prozent im Vorquartal auf 56 Prozent – nach 62 Prozent ein Jahr zuvor. Im Jahresverlauf liegt sie mit 59 Prozent noch über dem Gesamtjahr 2025 (55 Prozent).

Statistisch sticht das Quartal in mehrfacher Hinsicht hervor. Der Asset Deal, tragender Pfeiler der Sanierungsmöglichkeiten, fiel gegenüber dem Vorquartal von 47 auf 29 Fälle. Er stellte mit 43 Prozent (Vorquartal: 52 Prozent) wieder weniger als die Hälfte aller Ausgänge. Die Sanierung über einen Insolvenzplan ging von elf auf neun Fälle zurück, nach 15 im Vorjahresquartal. Die negativen Lösungen zeigen dagegen ein gemischtes Bild. Die Masseunzulänglichkeiten gingen von elf auf neun Fälle zurück. Binnen Jahresfrist hat sich die Zahl um fast 60 Prozent reduziert (Vorjahr: 22). Die Betriebseinstellungen blieben mit 21 Fällen über dem Niveau der vier Vorquartale (19). Im Jahresverlauf summieren sie sich bereits auf 61 Fälle und erreichen damit bald den Wert des gesamten Jahres 2025 (68). Weil die positiven Lösungen stärker schrumpften als die negativen, stieg der Anteil negativer Ausgänge dennoch von 36 Prozent im Vorquartal auf 44 Prozent (Vorjahr: 38 Prozent).

Zu den prominentesten Ausgängen des Quartals zählt der Automobilzulieferer iwis mechatronics. Der Hersteller von Präzisionsteilen mit rund 1.100 Beschäftigten wurde über einen Insolvenzplan saniert – fast zwei Jahre nach dem Antrag im Oktober 2024. Die Stadt-Parfümerie Pieper aus Herne ging an die französische Unternehmerfamilie Konckier, Eigentümerin der Groupe Bogart. Von den zu Jahresbeginn bestehenden 122 Filialen werden 115 weitergeführt. Die Autohandelsgruppe Preckel Automobile stellte ihren Geschäftsbetrieb ein. Die Verkaufsverhandlungen für die verbliebenen Standorte Krefeld und Mönchengladbach waren zuvor gescheitert.

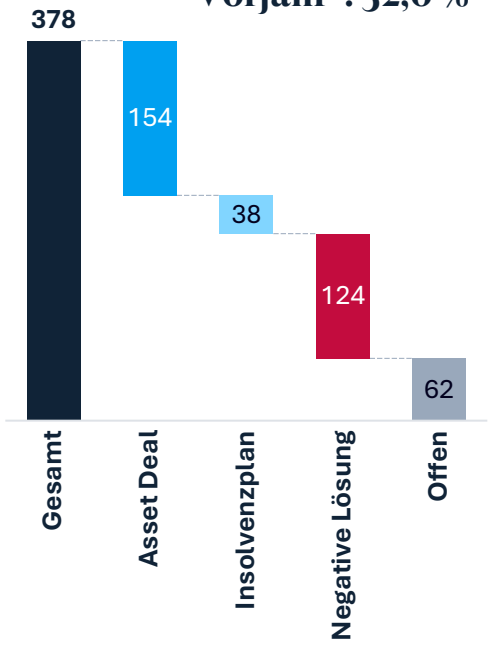
Rettungsquoten Q3/2026
Zweite Chance bleibt deutlich unter Vorjahr

Rettungsquoten und Lösungen nach Antragsjahr

– 2024 –

51,3 %

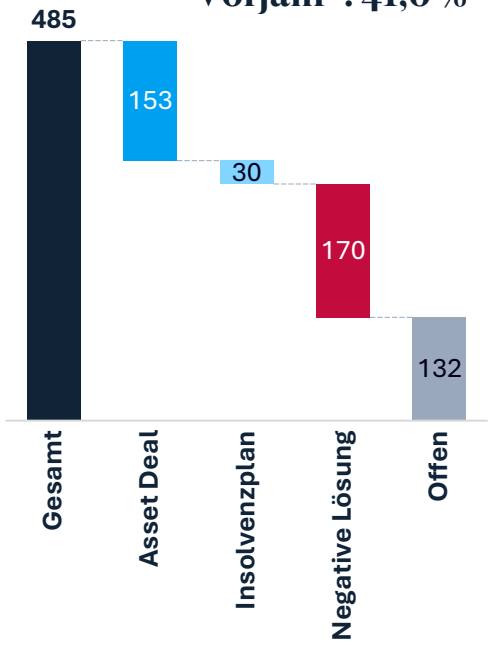
Vorquartal: 49,5 %
Vorjahr*: 52,0 %



– 2025 –

38,0 %

Vorquartal: 32,7 %
Vorjahr*: 41,0 %



* Vergleichsjahrgang auf gleicher Reifestufe

Top 5 Ausgänge

Unternehmen	Umsatz (Mio. €) [1]	MA [1]	Verfahren [2]	Ausgang	Verwalter	CRO / Berater
iwis mechatronics	190	1.100	vEV	Insolvenz-plan	Dr. Tibor Braun (Illig, Braun, Kirschnek)	
Preckel Automobile	163	181	vEV	Betrieb eingestellt	Dr. Frank Kebekus (Kebekus Partner)	Dr. Claus-Peter Kruth (AndresPartner)
Stadt-Parfümerie Pieper	123	903	vEV	Asset Deal / Insolvenz-plan	Sarah Wolf (Anchor)	Dr. Philipp Grub (Grub Brugger)
Baiersbronn Frischfaser Karton	76	220	RI	Betrieb eingestellt	Dr. Jan Markus Plathner (Brinkmann & Partner)	
R-Pharm Germany	67	370	RI	Betrieb eingestellt	Markus Fröhlich (Fröhlich)	

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

Trump ist eingehegt, aber nicht ungefährlich: Was deutsche Unternehmen jetzt wissen müssen



Dr. Josef Braml

European Director der Trilateralen Kommission und USA-Experte

Die Demokraten haben bei den Midterms beide Kammern des Kongresses erobert. Doch für deutsche Unternehmen bedeutet das nicht automatisch mehr Planungssicherheit, warnt USA-Experte Dr. Josef Braml. Innenpolitisch ist Donald Trump stärker eingehegt, in der Handels- und Außenpolitik verfügt der Präsident jedoch weiterhin über erheblichen Handlungsspielraum. Zölle, Investitionsdruck und der Konflikt mit China bleiben zentrale Risiken. Unternehmen sollten deshalb amerikanischer produzieren, ohne sich einseitig von Amerika abhängig zu machen.

Herr Dr. Braml, die Demokraten haben beide Kammern des Kongresses gewonnen. Ist Donald Trump damit für deutsche Unternehmen berechenbarer geworden?

Nur bedingt. Die Demokraten können Trump ab Januar legislativ blockieren, seine Haushaltspläne begrenzen und durch Ausschüsse und Untersuchungen politischen Druck ausüben. Der Kongress wird wieder zu einem wirklichen Gegengewicht. Das ist für die institutionelle Stabilität der USA wichtig.

Aber deutsche Unternehmen sollten daraus nicht den Schluss ziehen, dass nun zwei ruhige Jahre beginnen. Im Gegenteil: Je stärker Trump innenpolitisch blockiert wird, desto größer ist der Anreiz, sich auf Bereiche zu konzentrieren, in denen der Präsident außenpolitisch und exekutiv größeren Handlungsspielraum besitzt. Dazu gehören Außen-, Sicherheits- und eben Handelspolitik.

Gerade bei Zöllen hat der Kongress in der Vergangenheit erhebliche Befugnisse an den Präsidenten delegiert. Nach dem Urteil des Supreme Court vom Februar 2026 sind zwar die zuvor auf Grundlage des International Emergency Economic Powers Act verhängten Zölle nicht mehr zulässig. Aber mit Section 232 des Trade Expansion Act und Section 301 des Trade Act bleiben Instrumente bestehen, mit denen die Exekutive nach entsprechenden Verfahren Zölle verhängen kann.

Die paradoxe Botschaft lautet deshalb: Trump ist politisch stärker eingehegt, ökonomisch aber nicht automatisch berechenbarer.

> **Trump ist politisch stärker eingehegt, ökonomisch aber nicht automatisch berechenbarer.**

Konkret zu den Zöllen: Bleibt es beim 15-Prozent-Deal zwischen der EU und den USA oder droht nach den Midterms eine neue Eskalation?

Der 15-Prozent-Deal ist zunächst der wichtigste Anker. Für die meisten europäischen Waren, einschließlich Autos, Halbleitern und Pharmazeutika, gilt ein US-Zollsatz von maximal 15 Prozent. Die Vereinbarung ist inzwischen auf europäischer Seite umgesetzt. Sie enthält darüber hinaus Schutzmechanismen für den Fall, dass Washington seine Verpflichtungen nicht einhält.

Aber ich würde daraus keine Bestandsgarantie ableiten. Trump versteht Zölle nicht nur als wirtschaftspolitisches Instrument, sondern auch als politisches Druckmittel. Und er besitzt weiterhin handelspolitische Instrumente, insbesondere Section 232 aus Gründen der nationalen Sicherheit und Section 301 bei als unfair bewerteten Handelspraktiken.

Foto: DGAP

Trump ist eingehegt, aber nicht ungefährlich: Was deutsche Unternehmen jetzt wissen müssen

Für einen deutschen Mittelständler heißt das: Mit 15 Prozent kalkulieren, aber Szenarien für 25 oder 30 Prozent bereithalten. Besonders sensibel bleiben Stahl, Aluminium, Maschinenbau, Automobilzulieferung und strategische Technologien. Gerade bei Stahl und Aluminium beziehungsweise Derivaten lagen Belastungen zeitweise deutlich oberhalb des allgemeinen 15-Prozent-Rahmens.

Trump verknüpft Zölle offen mit der Forderung, in den USA zu produzieren. Audi hat gerade ein US-Werk angekündigt. Ist das der richtige Weg für deutsche Industrieunternehmen?

Für Unternehmen mit einem großen und dauerhaften US-Markt kann das sinnvoll sein. Audi ist ein geradezu paradigmatisches Beispiel: Das Unternehmen plant in Georgia sein erstes US-Werk, will rund vier Milliarden Dollar investieren, etwa 4.500 Arbeitsplätze schaffen und perspektivisch bis zu 200.000 Fahrzeuge jährlich produzieren. Damit reduziert Audi nicht nur sein Zollrisiko. Das Unternehmen gewinnt auch politische Rückendeckung, verkürzt Lieferketten und produziert näher am Kunden.

Aber das ist kein allgemeingültiges Rezept. Für einen Mittelständler wäre es gefährlich, aus Angst vor Zöllen vorschnell eine kapitalintensive US-Fabrik zu bauen. Entscheidend sind Marktgröße, Marge, Skaleneffekte und lokale Lieferketten.

Meine Empfehlung lautet deshalb: „Local for local“, aber möglichst modular. Erst Vertrieb und Service lokalisieren, dann Endmontage und ausgewählte Zulieferer und erst bei ausreichendem Absatz eine vollintegrierte Produktion. So kann man Zollrisiken reduzieren, ohne unter politischem Druck irreversible Milliardenentscheidungen zu treffen.

Welche Einschränkungen müssen deutsche Unternehmen einkalkulieren, die ein Werk in den USA bauen, etwa bei Technologietransfer, Lieferketten oder China-Bezügen?

Wer in den USA produziert, steht zunehmend vor einer strategischen Frage: Wie viel China steckt in meinem Produkt und in meiner Lieferkette? Das betrifft beispielsweise Maschinen, Batterietechnik, Halbleiter, Elektronik und kritische Rohstoffe. Der amerikanisch-chinesische Wirtschaftskonflikt wird längst nicht mehr nur über Zölle ausgetragen. China reagiert mit Exportkontrollen, Marktbeschränkungen und Beschränkungen strategischer Vorprodukte.

Für deutsche Unternehmen entsteht dadurch ein erheblicher Compliance-Aufwand. Sie müssen nicht nur wissen, wo ihr unmittelbarer Lieferant sitzt, sondern auch, wo Komponenten produziert werden, wem der Lieferant gehört und welche Technologie darin steckt. Ein deutsches Unternehmen kann deshalb künftig in eine unangenehme Situation kommen: Was für das China-Geschäft wirtschaftlich sinnvoll ist, kann für das US-Geschäft politisch oder regulatorisch problematisch werden. Wer heute in Amerika investiert, sollte deshalb bereits beim Fabrikdesign alternative Bezugsquellen und getrennte Lieferketten mitdenken.

> **Meine Empfehlung lautet deshalb: „Local for local“, aber möglichst modular.**

Wo liegt aus Ihrer Sicht das größte Eskalationsrisiko der kommenden zwei Jahre? Etwa in der Konfrontation der USA mit China?

Das größte systemische Risiko bleibt die amerikanisch-chinesische Konfrontation. Sie ist inzwischen parteiübergreifend in Washington verankert und wird deshalb durch den demokratischen Wahlsieg nicht verschwinden.

Besonders gefährlich wäre eine Eskalation rund um Taiwan. Sie hätte unmittelbare Folgen für Halbleiter, Schifffahrt, Versicherungen, Energiepreise und globale Lieferketten. Schon eine ernsthafte Krise könnte Unternehmen zwingen, sich zwischen amerikanischen und chinesischen Wirtschafts- und Technologiesphären zu entscheiden.

Trump ist eingehegt, aber nicht ungefährlich: Was deutsche Unternehmen jetzt wissen müssen

Die Erfahrungen mit den Zöllen zeigen, wie schnell eine Eskalation verlaufen kann: Im Frühjahr 2025 waren die durchschnittlichen gegenseitigen Zollbelastungen zeitweise auf extreme Werte gestiegen, bevor sie wieder deutlich reduziert wurden.

China ist deshalb nicht irgendein außenpolitisches Risiko. Für deutsche Unternehmen ist der amerikanisch-chinesische Konflikt das wahrscheinlich größte geopolitische Klumpenrisiko der kommenden Jahre.

> **Deutsche Unternehmen dürfen China-Abhängigkeit nicht durch Amerika-Abhängigkeit ersetzen.**

Welche deutschen Kernbranchen sind nach dem Wahlausgang besonders betroffen, positiv wie negativ, und warum?

Erstens: Automobilindustrie. Unternehmen wie Volkswagen, BMW oder Mercedes-Benz profitieren, wenn sie bereits in Nordamerika produzieren beziehungsweise ihre Produktion lokalisieren. Audi zeigt, wohin die Entwicklung geht. Gleichzeitig geraten deutsche Werke und Zulieferer unter Druck, wenn Wertschöpfung über den Atlantik verlagert wird. Audis geplantes Georgia-Werk allein soll rund vier Milliarden Dollar kosten und 4.500 Arbeitsplätze schaffen.

Zweitens: Maschinen- und Anlagenbau. Hier sehe ich Chancen. Amerika braucht moderne Produktionsanlagen, Automatisierung und industrielle Infrastruktur. Deutsche Mittelständler besitzen genau dort technologische Stärken. Gleichzeitig können Zölle auf Maschinen und Komponenten die Kalkulation empfindlich verändern. Der 15-Prozent-Rahmen erfasst auch Bereiche wie den Maschinenbau und belastet damit die preisliche Wettbewerbsfähigkeit europäischer Anbieter.

Drittens: Chemie, Pharma und Hightech. Sie profitieren von einem riesigen amerikanischen Markt und Investitionen in neue US-Produktionskapazitäten, geraten aber zunehmend zwischen die Fronten des Technologiekonflikts mit China. Besonders kritisch sind Halbleiter und andere Dual-Use-Technologien. Hier wird politische Resilienz zunehmend ebenso wichtig wie der Preis.

Was raten Sie deutschen Unternehmen jetzt?

Mein Rat lässt sich auf drei Begriffe bringen: lokalisieren, diversifizieren, Szenarien planen.

Erstens sollten Unternehmen prüfen, welche Wertschöpfung sie sinnvoll in den USA ansiedeln können. Zweitens dürfen sie dabei nicht lediglich die Abhängigkeit von China durch eine Abhängigkeit von den USA ersetzen. Drittens braucht jeder Vorstand heute einen konkreten Plan B für eine neue handelspolitische Eskalation.

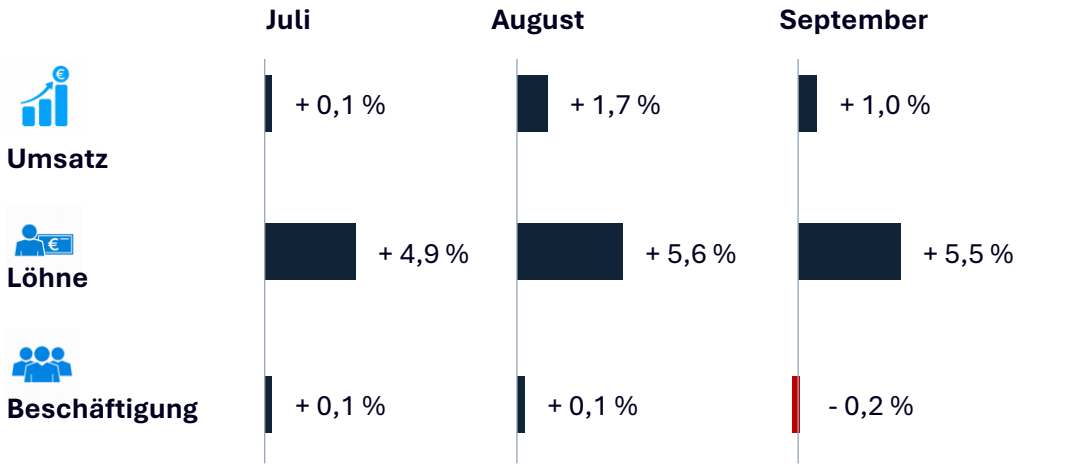
Ich würde mit mindestens drei Szenarien rechnen: dem heutigen 15-Prozent-Rahmen, einer erneuten Zollerhöhung und einer schweren amerikanisch-chinesischen Krise mit Exportkontrollen und Lieferunterbrechungen.

Und was wäre der größte Fehler deutscher Unternehmen?

Der größte Fehler wäre, die Midterms als Rückkehr zur alten Normalität zu interpretieren. Die Demokraten können Trump politisch kontrollieren, aber sie können die strukturelle Neuorientierung der amerikanischen Wirtschafts- und Sicherheitspolitik nicht einfach zurückdrehen.

Die eigentliche Herausforderung reicht weit über Trump hinaus. Amerika orientiert seine Wirtschafts-, Handels- und Technologiepolitik zunehmend an nationaler Sicherheit. Deutsche Unternehmen sollten deshalb Amerika weder abschreiben noch ihm blind folgen. Sie brauchen eine Strategie, die auch nach Trump trägt.

Mittelstandsindex: Umsätze fast gleich, Löhne laufen davon

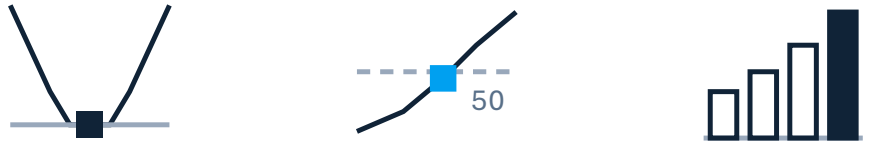


Veränderung Vorjahr, saison-/kalenderbereinigt

Die Umsätze im Mittelstand bewegen sich nominal seitwärts und der Verlauf zeigt nur ein schwaches Signal für die nächsten Monate. Der saison- und kalenderbereinigte Umsatzindex der DATEV lag im September bei 96,9 Punkten – ein Plus von 1,0 Prozent zum Vorjahr, aber ein Minus von 1,0 Prozent zum Vormonat. Über das dritte Quartal ergibt sich kein klarer Trend: Juli + 0,1 Prozent, August + 1,7 Prozent, September + 1,0 Prozent (jeweils zum Vorjahr). Die Entwicklung erreicht aber nicht alle Teile des Mittelstands – Kleinstunternehmen verloren 4,6 Prozent Umsatz zum Vorjahr. Belastend bleibt die Kostenseite: Die Löhne stiegen im September um 5,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr, im Gastgewerbe sogar um 6,5 Prozent. Die Beschäftigung sank um 0,2 Prozent, am stärksten im Bau- und im Verarbeitenden Gewerbe (je - 1,1 Prozent).

Quelle: DATEV

EMI: Neunter Monat in Folge über Wachstumsschwelle



Tief: September 2024 — Rückkehr: Februar 2026 — Oktober 2026

40,6 Punkte — **50,9** Punkte — **54,2** Punkte

Die deutsche Industrie nimmt weiter Fahrt auf. Der Einkaufsmanagerindex (EMI) von S&P Global und HCOB stieg im Oktober auf 54,2 Punkte – den neunten Monat in Folge über der Wachstumsschwelle von 50. Im September 2024 hatte er bei 40,6 Punkten gelegen, tief in der Schrumpfungszone. Erst im Februar 2026 kehrte der Index nach mehr als dreieinhalb Jahren in die Wachstumszone zurück. Treiber sind Exportaufträge aus Asien, Nordamerika und Europa sowie die Nachfrage aus staatlichen Investitionsprogrammen. Letztere erreicht vor allem die Hersteller von Investitionsgütern. Die Auftragsbestände wachsen seit dem Frühjahr wieder, erstmals seit 2022 – ein Zeichen, dass die Kapazitäten stärker ausgelastet werden. Drei Einschränkungen bleiben: Der Index misst Veränderungsraten, nicht das Niveau; ein Teil des Oktoberanstiegs geht auf längere Lieferzeiten zurück; und der Kostendruck nimmt zu.

Quelle: S&P Global, HCOB

Prewave: Lieferketten für Leiterplatten unter Druck

Phase 1

KI-Nachfrage verknappt Premium-Materialien.

Dehnungsarmes T-Glasgewebe, ultraglatte Kupferfolie und Harze.

Mitte 2025 bis Februar 2026

Phase 2

Iran-Krieg und US-Zölle treiben die Kosten.

Epoxidharz, Brom (+ 76 %), Schwefelsäure, Kupfer (+ 40 % im Jahresmittel, + US-Zoll).

März bis Juni 2026

Phase 3

Der Engpass erfasst Standard-Leiterplatten (FR-4).

Hersteller stellen Webstühle auf KI-Gewebe um. Standardlaminat wird rationiert.

Juli bis Oktober 2026

Der Markt für Leiterplatten (PCB) kippt in die Zuteilung, zeigt eine Analyse des Lieferketten-Analysehauses Prewave: So stiegen die Lieferzeiten für Standardlaminat, das Trägermaterial für PCB, von drei auf acht Wochen. Marktführer Kingboard hob die Preise seit Jahresbeginn bis Juli um 53 Prozent an. Haupttreiber ist der KI-Markt. Die vier großen amerikanischen Cloud-Konzerne wollen 2026 rund 725 Milliarden Dollar investieren; ihre Server benötigen Platinen, die drei- bis fünfmal mehr Glasgewebe, Kupferfolie und Harz verbrauchen als herkömmliche Boards. Weil Hersteller damit rund das Zehnfache je Quadratmeter erlösen, wandert Kapazität dorthin. Zudem verteuert der Iran-Krieg Harze und Chemikalien; Kupfer kostet 40 Prozent mehr als 2025. Für Europa ist die Lage prekär, weil die eigene Fertigung kaum wächst und Hersteller aufgeben, während der Zugang zu asiatischer Kapazität schwieriger wird. Die europäische Leiterplattenproduktion wuchs 2025 um 2,4 Prozent, weltweit waren es mehr als elf Prozent. Die Zahl der Hersteller sank von 179 auf 168 und könnte sich bis 2035 halbieren. In Europa treffen der Engpass und die Kostensteigerung vor allem die Automobilzulieferer.

Quelle: Prewave, Supply Chain Analysis, Oktober 2026

Die Angst vor dem Kassenbon

Die Inflation ist gesunken, doch die Sorgen steigen: 59 Prozent der Deutschen fürchten stark steigende Lebenshaltungskosten – sieben Prozentpunkte mehr als 2025 und zum fünften Mal in Folge Platz eins der repräsentativen R+V-Langzeitstudie „Die Ängste der Deutschen 2026“. Dahinter rücken Steuererhöhungen und Leistungskürzungen (53 Prozent) auf Rang zwei vor.

Am deutlichsten wächst die Furcht vor einer schlechteren Wirtschaftslage: Sie springt um zehn Prozentpunkte auf 51 Prozent und damit auf Rang vier. Ebenfalls unter den Top Ten der Ängste: Jeder zweite Befragte befürchtet, dass Wohnraum unbezahlbar wird (Platz fünf). Gegenüber der Politik sieht die Studie einen deutlichen Vertrauensverlust. Darüber hinaus gaben die 2.400 Befragten der Regierung und der Opposition die Schulnote 4,1, nach 3,8 im Vorjahr. Paradox wirkt, dass die Angst um den eigenen Arbeitsplatz mit 20 Prozent so niedrig ist wie nie seit 1992. Die Deutschen sorgen sich weniger um den Job als um das, was vom Lohn übrig bleibt.



Große Angst vor wirtschaftlichen Risiken, Anteil der Befragten, 2026 (ggü. 2025 in PP)

Quelle: R+V

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 FALKEN STEG

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

Tel.: + 49 211 54 76 63 0
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 September 2026). Die Studie ersetzt keine Beratung im Einzelfall. Hierfür stehen Ihnen auf Wunsch die Autoren von Falkensteg gern zur Verfügung.

Datenquellen: DATEV, S&P Global/HCOB, Prewave, R+V, Research Falkensteg, unter Einbeziehung von www.insolvenz-portal.de, Creditreform und dem Statistischen Bundesamt.