

Neuer Mayer-Brown-Chef setzt auf Private Debt

Martin Heuber führt Mayer Brown in Deutschland seit April. Im Interview erläutert der Finanzierungsrechtler, warum er Debt Fonds auf dem Vormarsch sieht – und warum CFOs diesen Markt gut verstehen sollten.



von **Raphael Arnold**

02. Juni 2026, 08:00 Uhr



Martin Heuber hat bei der Großkanzlei Mayer Brown im April das Amt des Managing Partners für Deutschland übernommen. Foto: Mayer Brown

Seit April hat Mayer Brown in Deutschland einen neuen Managing Partner, den Frankfurter Finanzierungsrechtler Martin Heuber. Die US-Großkanzlei mit Hauptsitz in Chicago setzt hierzulande auf die Beratung zu Transaktionen. Schwerpunkte bilden **M&A**-, **Private Equity**- und Immobiliendeals sowie die dazugehörigen **Finanzierungen** und **Restrukturierungen**. „Wir wollen auch weiter transaktionsnah bleiben“, beschreibt Heuber die Kanzleistrategie.

Das brachte in den vergangenen Monaten viele Mandate im Immobiliensektor – trotz des flauen Transaktionsmarktes. „Wir gehen da mit wenigen Blessuren durch“, sagt Heuber. Restrukturierungen und damit verbundene (Re-)Finanzierungen in der Immobilienbranche würden die Teams beschäftigen, auch neue Deals fänden durchaus statt. Zu den aktuellen Mandanten zählen etwa die früheren Benko-Gesellschaften Signa Prime Selection und Signa Development. 2025 kam die **Kanzlei** in Deutschland nach

Zahlen des Branchenmagazins Juve insgesamt auf einen Umsatz von knapp 52 Millionen Euro, sie beschäftigt in Frankfurt und Düsseldorf 79 Anwältinnen und Anwälte.

Mayer Brown setzt auf Restrukturierungen

Restrukturierung sieht der neue Managing Partner in **Deutschland** auch als einen zukunftssträchtigen Bereich, in dem Mayer Brown plant, Anwältinnen und Anwälte an Bord zu holen. Bereits gelungen sei das im Januar mit dem Zugang von Burkhard Jäkel, einem Spezialisten für Projekt- und Immobilienfinanzierungen, der zuvor ab 2001 Partner bei der Kanzlei Gleiss Lutz war.

Den Wechsel von Jan Buschfeld, einem Konfliktlösungs- und Kartellrechtsexperten, zu Mayer Brown vor rund eineinhalb Jahren ergänzt aus Heubers Sicht diesen Schwerpunkt. Denn aus den echten Restrukturierungsfällen, etwa im Immobilienbereich, würden auch immer wieder Auseinandersetzungen vor Schieds- oder staatlichen Gerichten folgen. Wie Heuber kam auch Buschfeld von der Großkanzlei Freshfields.

Auch die Beratung in der Bank- und Finanzbranche, insbesondere zu Derivaten und zu **Private Debt**, will Heuber weiter ausbauen. Gerade auf Darlehensalternativen abseits von Kreditinstituten habe die Kanzlei weltweit bereits einen starken Fokus.

Daneben ist das weitere Wachstum der Private Equity Praxis ein zentraler Bestandteil der Strategie. Dazu holte die Kanzlei im letzten Jahr die Partner Octávio de Sousa von Reed Smith und Nikolai Sokolov von Hogan Lovells an Bord. Die Schnittmenge zwischen Private Debt, Restrukturierungen und PE-Investments gehört für Heuber zu den am schnellsten wachsenden Bereichen in der Kanzlei, diese plant sie weiter auszubauen.

Banken verschärfen Kreditkonditionen

Bei klassischen Unternehmensfinanzierungen hält Heuber das Feld an alternativen Kreditgebern in Deutschland noch für überschaubar. Chancen sieht er sehr wohl, denn Bankfinanzierungen – jahrzehntelang das Mittel der Wahl – seien zu vernünftigen Bedingungen und im nötigen Umfang in manchen Branchen zunehmend schwieriger zu bekommen.

Das belegt eine Umfrage der Deutschen Bundesbank zum Kreditgeschäft vom April. Die Studie kam zu dem Ergebnis, dass die deutschen Geldhäuser „ihre Vergaberichtlinien für Kredite an Unternehmen im ersten Quartal 2026 im geplanten Umfang weiter gestrafft“ haben. Gleichzeitig sei die Nachfrage leicht gestiegen.

Heuber beobachtet bei Unternehmensfinanzierungen, dass die Interessen in Syndikaten teilweise auseinanderfallen, weil die Banken ihre Engagements genauer unter die Lupe nehmen und auf

unterschiedliche Branchen setzen würden. Dadurch entstünden Lücken für alternative Finanzierungsformen.

CFOs und Treasurer stehen neuen Anbietern gegenüber

Debt Fonds kommen für Unternehmen also als zusätzliche Finanzierungsquelle in Frage. „Sie bieten andere, auch langfristige Konditionen“, sagt Heuber: „Auch deshalb sind sie interessant.“ Allerdings würden die Produkte und deren Anbieter anders funktionieren, bei den Dokumentationsstandards bestünden manchmal weniger Spielräume. Deshalb müssten **CFOs** und Treasurer mit dem Markt vertraut sein, das sei bislang nicht immer der Fall.

In anderen Teilen des Finanzierungsmarkts sind Debt Fonds dagegen schon weit etablierter, so Heubers Erfahrung. Starkes Wachstum beobachtet er bei Finanzierungen im Immobiliensektor. Bei Unternehmenskäufen durch Private Equity, insbesondere im Segment kleinerer und mittlerer **Deals**, liege der Anteil von Finanzierungen durch alternative Kreditgeber inzwischen bei über 50 Prozent.

In Folge der Vielzahl an Akquisitionsfinanzierungen finden sich auch Private-Credit-Anbieter immer wieder in Sanierungsszenarien. „Ich sehe Debt Fonds überwiegend als verantwortungsvolle, verlässliche Player“, berichtet Heuber. Häufig seien sie „unheimlich an der Sache orientiert“. Das liegt auch in deren wohlverstandenen, eigenen Interesse als Kreditgeber.



Raphael Arnold

Raphael Arnold ist Redakteur bei FINANCE. Er studierte in Gießen und Alexandria (Ägypten) Geschichte, Geografie und Arabisch. Schon vor und während des Studiums schrieb er für verschiedene Tageszeitungen. Bei den Nürnberger Nachrichten absolvierte er ein Volontariat und arbeitete im Anschluss in deren Wirtschaftsredaktion. Danach war er über 13 Jahre für den US-Investment News Service OTR Global als Researcher und Projektmanager tätig. Beim Juve Verlag verantwortete er bis Oktober 2024 knapp acht Jahre lang die Österreich-Publikationen.