



März 2026

Oaklins Germany Debt Advisory Insights

Finanzkennzahlen im Fokus

Wie Cashflow, Leverage und Covenants
Kreditentscheidungen beeinflussen

Orientierung für CFOs und Gesellschafter im Umgang mit
kreditrelevanten Kennzahlen

**Torsten Aul**

Head of Debt Advisory
DACH

“

Wer seine Kennzahlen versteht, kann Finanzierungen nicht nur verhandeln, sondern gezielt steuern und damit die Kapitalstruktur strategisch gestalten.

”

Finanzielle Kennzahlen als strategischer Verhandlungshebel



Im Fokus des Reports:

VERSTEHEN

Welche **Finanzkennzahlen** (Cashflow, Verschuldung, Covenants) beeinflussen **Kapitalgeber-Entscheidungen** im aktuellen Marktumfeld?

STEUERN

Wie CFOs diese Kennzahlen **systematisch aufbereiten** und **strategisch im Finanzierungsprozess einsetzen** können.

VERHANDELN

Wie **Oaklins Unternehmen** dabei unterstützt, durch **Benchmarking** und **strukturierte Positionierung** bessere Konditionen zu erzielen.

In einem Markt mit selektiveren Kapitalgebern werden **Cashflow-Stabilität** und **Schuldentragfähigkeit** zu **zentralen Verhandlungshebeln**. CFOs, die ihre Kennzahlen strategisch steuern, können nicht nur bessere Konditionen erzielen – sie gestalten ihre Kapitalstruktur aktiv.

Entscheidend ist nicht die Höhe des Leverage allein, sondern das **überzeugende Zusammenspiel** von Cashflow-Stabilität, Zinsdeckung und Covenant-Struktur. Wer diese Kennzahlen versteht und gezielt kommuniziert, verschiebt die Verhandlungsposition zu seinen Gunsten.

Oaklins Debt Advisory verbindet Ihre Finanzanalyse mit unserer Kapitalmarktperspektive:

Wir übersetzen Ihre Kennzahlen in überzeugende Argumente für Kapitalgeber und machen Cashflow und Schuldenstruktur zu Ihrem stärksten Hebel im Verhandlungsprozess.

Die drei Dimensionen der Finanzierungsanalyse

Wie Kapitalgeber Ertragskraft, Verschuldung und Liquidität einordnen

CFOs, die diese Struktur verstehen, können ihre Kennzahlen gezielt aufbereiten und ihre Verhandlungsposition stärken.

Ertragskraft & Cashflow-Stabilität

Nachhaltigkeit operativer Erträge und deren Umwandlung in Liquidität bilden die Grundlage der Kreditbewertung und beeinflussen Verschuldungsgrenzen sowie die Zinsstruktur.

beeinflusst

Verschuldungsspielraum: Sie definieren die tragfähige Verschuldung und den Rahmen der möglichen Finanzierungsstruktur.

Beispielkennzahlen: EBITDA, EBITDA-Marge, Cash Conversion Cycle und Operativer Cashflow.

Verschuldung & Schuldentragfähigkeit

Diese Kennzahlen zeigen die Tragfähigkeit der Kapitalstruktur und die Fähigkeit zur Bedienung von Zins und Tilgung.

beeinflusst

Covenants: Sie bilden die Grundlage für die Festlegung von Covenant-Schwellen und die laufende Überwachung der Kapitalstruktur.

Beispielkennzahlen: Nettoverschuldungsgrad, Zins- und Schuldendienstdeckungsgrad (DSCR).

Liquidität & finanzielle Flexibilität

Sie geben Hinweise auf kurzfristige Zahlungsfähigkeit, Investitionsfähigkeit und Stabilität im operativen Geschäft.

beeinflusst

Risikoeinschätzung: Sie prägen die Bewertung der kurzfristigen Stabilität und damit die Risikoeinstufung durch Kapitalgeber.

Beispielkennzahlen: Quick & Current Ratio, Freier Cashflow und Liquiditätsreserve.

Zentrale Kennzahlen der Finanzierungsanalyse

Was Kapitalgeber prüfen und CFOs steuern

	Kennzahl	Bedeutung für Kapitalgeber	Berechnungslogik
Ertragskraft & Cashflow-stabilität	EBITDA / EBITDA-Marge	EBITDA ergibt sich aus dem operativen Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen; die Marge setzt es ins Verhältnis zum Umsatz. Sie zeigt, wie profitabel das operative Geschäft arbeitet.	EBITDA / Umsatzerlöse
	Operativer Cashflow	Ergibt sich aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach Working-Capital-Veränderungen. Er zeigt, ob das operative Geschäft nachhaltig Cash generiert.	EBITDA - Δ Working Capital - Steuern
	Cash-Conversion	Berechnet als operativer Cashflow im Verhältnis zum EBITDA. Sie zeigt, welcher Anteil des Ergebnisses tatsächlich als Liquidität zufließt.	Operativer Cashflow / EBITDA
Verschuldung & Schuldentragfähigkeit	Leverage	Gibt vereinfacht an, wie viele Jahre das Unternehmen theoretisch benötigt, um seine Nettoschulden aus dem operativen Ergebnis zu tilgen.	Net Debt / EBITDA
	Interest Coverage Ratio	Zeigt, wie häufig die jährliche Zinslast durch das operative Ergebnis gedeckt ist.	EBITDA / Zinsaufwand
	Debt Service Coverage Ratio	Für den Schuldendienst verfügbarer Cashflow im Verhältnis zu Zins- und Tilgungszahlungen. Sie zeigt, ob der laufende Cashflow zur Bedienung des gesamten Schuldendienstes ausreicht.	CFADS / (Zinsaufwand + Tilgung)
Liquidität & finanzielle Flexibilität	Cash-Bestand	Summe der liquiden Mittel in der Bilanz. Er zeigt die unmittelbar verfügbare Zahlungsfähigkeit.	Kassenbestand + Bankguthaben
	Liquidity Headroom	Verfügbare, nicht gezogene Kreditlinien zuzüglich liquider Mittel. Zeigt den finanziellen Spielraum unter bestehenden Finanzierungsvereinbarungen.	Cash + Freie Kreditlinien (RCF)
	Operative Working Capital Entwicklung	Veränderung von Forderungen aus LuL, Vorräten und Verbindlichkeiten aus LuL im Zeitverlauf. Zeigt, wie stark Liquidität im operativen Geschäft gebunden oder freigesetzt wird.	Δ (Vorräte + Ford. aus LuL / Verb. aus LuL.)

Die Eigenkapitalquote als Hebel der Finanzierungsstrategie

Wie aktive Bilanzgestaltung die Kapitalkosten senkt und strategische Flexibilität sichert

Was die Eigenkapitalquote definiert und warum sie das Fundament bildet

Die Eigenkapitalquote ist weit mehr als eine regulatorische Bilanzgröße: Sie ist das zentrale Maß für die Risikotragfähigkeit. Für Kapitalgeber bildet sie die primäre Sicherheit und definiert den maximalen Verschuldungsspielraum. Eine starke Quote signalisiert Unabhängigkeit und sorgt dafür, dass das Unternehmen auch in Stressphasen handlungsfähig bleibt.

Kernfunktion: Basis für das interne Rating und die Kreditentscheidung.

Signalwirkung: Vertrauensanker für langfristige Partner und Lieferanten.

Warum CFOs die Bilanzstruktur proaktiv gestalten sollten

Wer seine Eigenkapitalquote aktiv steuert, agiert statt zu reagieren. Besonders in volatilen Marktphasen ist eine robuste Quote der Schlüssel, um Liquiditätsreserven zu sichern und die Risikoaufschläge (Spreads) der Banken zu minimieren. Durch gezieltes Management der Thesaurierung oder Kapitalmaßnahmen wird die Basis für künftiges Wachstum geschaffen.

Vorteil: Senkung der gewichteten Kapitalkosten (WACC) durch besseres Rating.

Strategie: Sicherung des Zugangs zu günstigem Fremdkapital in jedem Marktzyklus.

Die Rolle von Mezzanine- und Hybridkapital

Im modernen Corporate-Segment ist „Eigenkapital“ ein vielschichtiger Begriff. Durch den Einsatz von Mezzanine-Modellen oder Hybridkapital lässt sich die wirtschaftliche Eigenkapitalbasis strukturell stärken, ohne die Stimmrechtsanteile der Gesellschafter zu verwässern. Dies erhöht die operative Flexibilität und optimiert gleichzeitig die Bilanzoptik für klassische Kreditgeber.

Mezzanine: Nachrangigkeit erhöht die Akzeptanz bei Senior-Banken.

Hybridkapital: Kombination aus bilanzieller Stärke und steuerlicher Abzugsfähigkeit der Zinsen.

Kennzahlen-Transparenz stärkt die Verhandlungsposition

Vier Faktoren, die Kapitalgeber überzeugen und CFOs steuern können

Finanzkennzahlen sind **weit mehr als bloße Berichtsgrößen**: Sie sind **zentrale Hebel**, um Finanzierungsbedingungen und Kapitalstrukturen aktiv zu steuern. Wer **Cashflow-Stabilität und Schuldentragfähigkeit** strategisch managt, wechselt von der defensiven Rechtfertigung in eine **dominante Verhandlungsposition**.

Durch die gezielte Aufbereitung dieser Faktoren wandelt sich Transparenz direkt in **messbare Wettbewerbsvorteile und optimierte Zinskonditionen** um.

1. Stabilität zeigen: Planbare Cashflows wiegen schwerer als kurzfristige Umsatzsteigerung.

2. EBITDA-Qualität sicherstellen: Nur klar bereinigte Zahlen schaffen Glaubwürdigkeit.

3. Cash-Conversion steigern: Starker Cashflow bedeutet Verhandlungsspielraum.

4. EK-Quote stärken: Eine solide Eigenkapitalbasis erweitert das Fremdkapitalpotenzial.

5. Transparenz schaffen: Stimmige Kennzahlen stärken Vertrauen & senken Risikoaufschläge.

Die Bewertung der Finanzkennzahlen ist **kein starres Urteil des Finanzierers**, sondern das Ergebnis aktiver Steuerung. Durch Transparenz, Nachvollziehbarkeit und kontinuierliches KPI-Management wird die Basis für **niedrigere Kosten und mehr Flexibilität** geschaffen.

Debt Advisory entwickelt aus Ihren Kennzahlen eine **überzeugende Finanzierungsstory** – Ihr stärkstes Argument am Verhandlungstisch, um den Wettbewerb unter Kapitalgebern zu hebeln.

Das Oaklins-Team verfügt über umfassende Expertise

 Project Toblerone acquisition financing and asset financing FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Automotive	 ALEX & GROSS unsecured term loan & working capital facility FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Food & Beverage	 paragon undisclosed alternative equity financing FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Automotive	 Deutsche Industrie REIT-AG a total of €65m financing FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Real Estate	 FCR Immobilien promissory note with a volume of €10m FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Real Estate
 PME Infrastructure has raised \$600m in a related party transaction FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Other Industries	 Deutsche Konsum REIT-AG a total of €115m financing FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Real Estate	 ENCAVIS €60m bearer bond & €20m green label corporate bond FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Energy	 ALUCOM unsecured working capital facility FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Industrial Machinery	 Hemink Groep has been acquired by Gimv FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Real Estate
 Gimv has acquired novicare M&A BUY-SIDE Healthcare	 MML has raised new debt facilities FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Business Services	 iwell has raised US\$31 million led by Meridiam with co-investment from investNL FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Engineering Services	 West Friesland Dakbedekkingen has secured a tailored financing package from FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Construction	 uniphar has extended their existing financing syndicate and added a €150m term loan FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Healthcare

Lokale Expertise, globale Liquidität:

- **40 Länder:** In unserem Netzwerk arbeiten Teams in über 40 Ländern zusammen und kennen die jeweils relevanten Finanzierungsquellen und Marktteilnehmer.
- **Sektorspezialisten:** Unsere Berater sind nach Branchen organisiert und orientieren sich an den Kennzahlen, Geschäftsmodellen und Marktzyklen Ihrer Industrie.
- **Unabhängigkeit:** Als eigenständiger Beratungspartner sind wir an keine Kapitalgeber gebunden und können Finanzierungslösungen vorschlagen, die sich vorrangig an den Zielen Ihres Unternehmens orientieren.

Oaklins Debt Advisory: Transformation von Finanzkennzahlen in strategische Verhandlungshebel

Strategische Handlungsfelder der Begleitung

- **KPI-Validierung & Benchmarking:** Analyse von Cashflow- und Leverage-Strukturen im Vergleich zu marktüblichen Finanzierungsparametern.
- **Debt-Story-Entwicklung:** Übersetzung quantitativer Finanzdaten in eine überzeugende Argumentationskette für Banken und alternative Kreditgeber.
- **Kapitalstruktur-Design:** Konzeption maßgeschneiderter Finanzierungsrahmen inklusive Optimierung von Laufzeiten, Covenants und Amortisationsprofilen.
- **Transaktionsmanagement:** Ganzheitliche Begleitung des Finanzierungsprozesses von der strukturierten Marktansprache bis zur finalen Konditionenverhandlung.

Ihr Ansprechpartner:



Torsten Aul Head of Debt Advisory DACH

Tel: +49 69 5050291 58

Mobil: +49 151 12108503

E-Mail: t.aul@de.oaklins.com

Office Frankfurt

Guiollettstr. 48 | 60325 Frankfurt | +49 69 5050 291 50

Office Hamburg

ABC-Str. 35 | 20354 Hamburg | +49 40 349 14 189

Disclaimer

Dieser Bericht dient ausschließlich Informationszwecken. Oaklins und die angeschlossenen Mitgliedsfirmen übernehmen keinerlei Garantie, Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich der Aktualität, Richtigkeit oder Vollständigkeit der enthaltenen Informationen. Der Bericht stellt weder eine Anlageberatung noch eine Aufforderung zum Erwerb oder Verkauf von Investitionen jeglicher Art dar. Investitionsentscheidungen sollten nicht auf Grundlage der hier enthaltenen Inhalte oder Meinungen getroffen werden. Oaklins und die Mitgliedsfirmen haften nicht für Verluste, die durch das Vertrauen auf diese Publikation entstehen. Oaklins ist ein gemeinsamer Markenname unabhängiger Mitgliedsfirmen, die mit Oaklins International Inc. verbunden sind. Oaklins selbst erbringt keine Beratungsleistungen. Details zur Art der Zusammenarbeit finden Sie unter: www.oaklins.com/legal

© 2026 Oaklins. Alle Rechte vorbehalten.