

Resilienz durch Diversifizierung? Finanzierungsstrategien für den Mittelstand

Markus Paffenholz, Partner (Head of Debt Advisory)

Die Unternehmervetrauten

Köln/Hürth, 30. Juni 2026



Inhalt – 4 Thesen zur Diskussion



1. **Klassische Bankenfinanzierung stößt im aktuellen Umfeld zunehmend an Grenzen**
2. **Alternative Finanzierungsinstrumente sind vorhanden, werden aber nur selten (finanz)strategisch genutzt**
3. **Implementierung von Asset Finance und Working-Capital-Lösungen erfordert strukturierte Vorbereitung und klare Zielsetzung**
4. **Asset Finance und Working-Capital-Lösungen erweitern i.d.R. den Finanzierungsspielraum und erhöhen die Resilienz**

Anhang: Team Debt Advisory – Ihre Ansprechpartner

These 1: Klassische Bankenfinanzierung stößt im aktuellen Umfeld zunehmend an Grenzen

Marktumfeld



- **Kredithürde** für KMU weiterhin auf **sehr hohem Niveau**
- **Unsicherheit, Investitionszurückhaltung und restriktive Kreditvergabe** prägen das Umfeld
- **Kreditneugeschäft rückläufig**, Fokus auf **kurzfristige Laufzeiten**
- **Kreditzinssätze gestiegen**, kurzfristige Laufzeiten zuletzt **überproportional betroffen**



Verhalten der Banken



- **Hohe Anforderungen** treffen auf **unterdurchschnittliche Kreditnachfrage**
- **Besicherte Finanzierungen dominant** – Sicherheitenstrukturen und bestehende Kreditverträge bleiben im Fokus
- **Kreditmargen noch stärker bonitätsabhängig** (Auseinanderentwicklung nach Ratings)
- Rückzug aus **risikoanfälligeren Branchen und Geschäftsmodellen**



Konsequenz für Unternehmen



- **Assets und Working Capital** gewinnen an Bedeutung
- **Leasing, Factoring und Supply Chain Finance** erschließen Liquidität über **Assets, Forderungen und Lieferketten**
- Einbindung erfordert häufig **Zustimmung bestehender Banken** (z. B. Negative Pledge / Sicherheitenfreigaben)
- Finanzierbarkeit hängt zunehmend vom **Rating und der Qualität der Bilanzstruktur** ab
- **Proaktive Ansprache** von Finanzierungspartnern und **klare Positionierung der Debt Story**

Die Finanzierungskapazität wird heute zunehmend durch Sicherheiten, Struktur und Covenants bestimmt!
Leasing und andere Asset-Based Finance-Varianten hängen auch stark vom „Risikoappetit“ der Refinanzierungspartner ab.

These 2: Alternative Finanzierungsinstrumente sind vorhanden, werden aber nur selten (finanz)strategisch genutzt



Unternehmen nutzen alternative Instrumente häufig nur isoliert / erratisch

- Einsatz **meist situativ** (z. B. Factoring nur bei Liquiditätsbedarf)
- Selten Integration in die **Gesamtfinanzierungsstruktur** in guten Zeiten
- Fehlende Ableitung aus **Finanzierungszielen und Cashflow-Profil**



Klassischer Bankkredit bleibt dominierender Finanzungsbaustein

- Fokus auf **bilaterale Kredite, Konsortialkredite oder Kreditrahmen**
- Andere Instrumente werden primär zur punktuellen Liquiditätsbeschaffung, **nicht als strukturierter Finanzungsbaustein** genutzt
- Alternative Finanzierungspartner (z. B. **Debt Funds**) werden dem Bankkredit meist **untergeordnet** eingesetzt



Potenziale der Instrumente werden nicht ausgeschöpft

- **Working Capital bleibt gebunden** durch Forderungen, Vorräte und Lieferantenverbindlichkeiten (z. B. lange **Zahlungsziele**, hohe **Lagerbestände**, eingeschränkte Nutzung von **Lieferantenfinanzierung**)
- Assets werden **primär** als **Sicherheiten für Bankkredite** genutzt, nicht aktiv zur Finanzierung



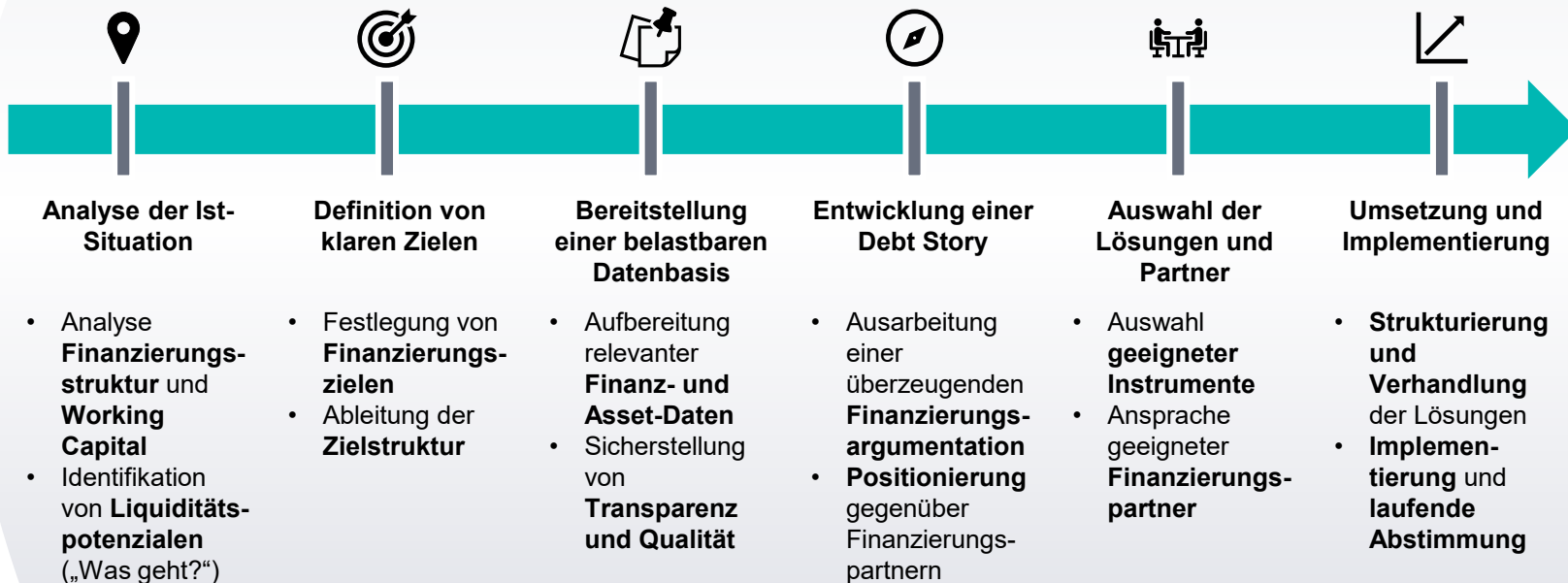
Finanzierungsstruktur bleibt häufig eindimensional

- Hohe **Abhängigkeit vom Bankenmarkt**
- **Eingeschränkter Zugang** zu zusätzlicher Liquidität
- Geringere Diversifikation erhöht **Refinanzierungs- und Klumpenrisiken**
- **Debt Funds** ermöglichen **flexible, bankenunabhängige Finanzierungen**, werden jedoch häufig nicht gezielt in die Finanzierungsstruktur integriert

Alternative Finanzierungsinstrumente erweitern den Spielraum vor allem, wenn sie strukturell und nicht punktuell (als reiner Ersatz) eingesetzt werden und die „Bonitätsarbitrage“ funktioniert.



These 3: Implementierung von Asset Finance und Working-Capital-Lösungen erfordert strukturierte Vorbereitung und klare Zielsetzung



Die Umsetzung profitiert von frühzeitiger Strukturierung und gezielter Ausgestaltung entlang individueller Finanzierungsanforderungen.



These 4: Asset Finance und Working-Capital-Lösungen erweitern i.d.R. den Finanzierungsspielraum und erhöhen die Resilienz

	Asset Finance & Working-Capital als strategische Hebel	• Gezielte Nutzung von Assets (z. B. Maschinen, Immobilien) und Forderungen/Lieferketten zur Generierung zusätzlicher Liquidität • Freisetzung gebundenen Kapitals und Entlastung klassischer Kreditlinien • Finanzierung wird von der Struktur der Vermögenswerte und Cashflows getragen • Off-balance Darstellung führt zu einer bilanziellen Entlastung sowie zu positiven Effekten auf Kennzahlen und Covenants
	Diversifizierung der Finanzierungsquellen	• Ergänzung des Bankkredits durch Leasing, Factoring, Asset-based Lending und Supply Chain Finance • Zugang zu alternativen Finanzierern und spezialisierten Investoren • Reduktion der Abhängigkeit vom klassischen Bankenmarkt • Verbesserte Finanzierungsstruktur durch breitere Finanzierungsinstrumente
	Beitrag zur Resilienz	• Erhöhung der Finanzierungsflexibilität bei schwankendem Marktumfeld • Stabilisierung von Liquidität und Cashflow • Breitere Finanzierungsbasis verbessert Verhandlungsmacht und Handlungsspielräume • Verbesserte Planungssicherheit durch stabilere Liquiditätsstrukturen

Asset Finance und Working-Capital-Lösungen erhöhen die Liquidität und reduzieren die Abhängigkeit von klassischen Bankkrediten.



Baker Tilly

Anhang: Team Debt Advisory – Ihre Ansprechpartner



Dipl.-Kfm.
**Markus
Paffenholz**

Partner,
Head of Debt Advisory

T: +49 40 600880-479
M: +49 172 9534740

markus.paffenholz@bakertilly.de

Baker Tilly
Valentinskamp 88
20355 Hamburg



Dipl.-Volksw.
**Jan-Philipp
Bülow**

Director,
Debt Advisory

T: +49 40 600880-356-2504
M: +49 160 90519965

jan-philipp.buelow@bakertilly.de

Baker Tilly
Valentinskamp 88
20355 Hamburg



Baker Tilly

**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit**



Baker Tilly
Cecilienallee 6-7
40474 Düsseldorf

T: +49 211 6901-01
info@bakertilly.de
www.bakertilly.de

© 2026 Baker Tilly

Follow us: [!\[\]\(71ceb62b681518c82e95d615e7265d66_img.jpg\)](#) [!\[\]\(aed08979fdf1e1a21984952cac02efc3_img.jpg\)](#) [!\[\]\(631105c21ce69edaf1cc7b5621c453d8_img.jpg\)](#) [!\[\]\(6adbc78e9f20a58dd3af52080dd984f8_img.jpg\)](#) [!\[\]\(7c7f304145cc77dfdb82d1a4ad29be27_img.jpg\)](#)