

Vorratsfinanzierung leicht gemacht

Der Spielwarenhersteller Schleich setzt auf Financial Warehousing, um seine Vorräte liquiditätsschonend zu finanzieren. Dass ist nicht der einzige Vorteil des Konzepts.

6. Dezember 2023 – von **Falk Sinß**



Der Spielfigurenhersteller Schleich finanziert sein Lager mit Financial Warehousing. Foto: Schleich

Das Lager erfährt eine Renaissance: Immer mehr mittelständische Unternehmen bauen ihre Vorratshaltung aus. Die **Corona-Krise** und der **Ukraine-Krieg** haben bei vielen Unternehmen für ein Umdenken gesorgt. Quasi über Nacht wurden globale Lieferketten unterbrochen und die weltweiten Handelsströme kamen zum Erliegen, mit dem Resultat, dass hierzulande Unternehmen die Produktion einstellen mussten, weil dringende benötigte Bauteile oder Rohstoffe nicht oder nur in deutlich geringerem und damit teurerem Ausmaß lieferbar waren.

Auch wenn diese Probleme mittlerweile gelöst sind, bleibt der Druck auf die Lieferketten hoch. Neue geopolitische Risiken, wie der Konflikt in Israel, der sich auch zu einem größeren Krieg ausweiten könnte, oder das chinesische Säbelrasseln gegenüber Taiwan, können schlagartig Lieferketten sprengen.

Vorratsvermögen bindet Liquidität

Ein weiterer Grund, warum **CFOs** und Treasurer auf mehr Lagerhaltung setzen, ist die Inflationsentwicklung. Allein deshalb ist vermehrte Bevorratung von Vorprodukten sinnvoll. Laut einer Umfrage des Ifo-Instituts aus dem vergangenen Jahr haben rund zwei Drittel der befragten Unternehmen

seit 2020 ihre Lager vergrößert. Besonders stark war die Zunahme bei den kleinen und mittelgroßen Unternehmen, von denen drei Viertel angaben, ihre Lagerhaltung erhöht zu haben.

Doch die Lagerhaltung hat ein Problem: Vorräte sind oft kurzfristig finanziert und binden Liquidität. Sie belasten die Bilanz und sind selten Teil einer strategischen Unternehmensfinanzierung. Der zusätzliche Kapitalbedarf tritt zudem in einer ungünstigen Zeit auf, denn hohe Zinsen bedeuten steigende Finanzierungskosten. Financial Warehousing kann hier eine Alternative sein, um einerseits eine kapitalschonende Vorratsfinanzierung sowie um gebundene Liquidität freizusetzen.

Schleich muss Weihnachtsgeschäft vorfinanzieren

Tatsächlich spielten die genannten Gründe für den Spielzeugproduzenten Schleich jedoch nur eine untergeordnete Rolle, als dieser sich dafür entschied, einen Teil seiner Vorräte mittels Financial Warehousing finanzieren zu lassen, wie Steffen Schwarz, Leiter Finance bei Schleich im Gespräch mit FINANCE erläutert. „Für uns sind dies positive Effekte, von denen wir gerne zusätzlich profitieren. Für uns stellt es vielmehr einen hervorragenden Hebel dar um unser Liquiditätsportfolio über die Gruppe ausgewogen zu gestalten. Das Spielwarengeschäft ist per se sehr saisonbedingt und stark auf das Weihnachtsgeschäft ausgerichtet.“

Um eine hohe Liefertreue zu gewährleisten, beginnt Schleich ab Mitte des Jahres mit der Bevorratung für das Weihnachtsgeschäft. „Die Frage war: Wie können wir die Vorfinanzierung des Lageraufbaus flexibel und losgelöst von bestehenden Kreditlinien gestalten, so dass diese für das weitere Unternehmenswachstum zur Verfügung stehen“, so Schwarz weiter.

Schleich ist vor allem bekannt für seine realistischen Spielfiguren und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatz von 275 Millionen Euro. Der Spielwarenhersteller aus Schwäbisch Gmünd fand im Financial Warehousing die für sich passende Lösung. Als Finanzierungspartner konnte die Deutsche Anlagen Leasing (DAL) gewonnen werden. Doch wie funktioniert diese Art der Vorratsfinanzierung im Detail?

Schleich behält Kontrolle über Warenbestand

„Der Finanzierungspartner stellt für den Kunden eine Handelsgesellschaft zur Verfügung, die über eine vorher vereinbarte Vertragslaufzeit mit diesem Handelsgeschäft betreibt“, erläutert Johannes Drahn, Senior Transaktionsmanager der DAL. Diese Handelsgesellschaft übernimmt einen Teil oder den gesamten Lagerbestand und zahlt dem Unternehmen dessen bilanziellen Gegenwert.

Die DAL finanziert dabei 100 Prozent des gebundenen Kapitals. Die **Finanzierung** der Handelsgesellschaft erfolge meist über regionale Sparkassen, die wie sie zur S-Finanzgruppe gehören. „Aber wir können auch andere Partner in diese Struktur einbinden“, sagt Drahn. Die Vertragslaufzeit beträgt meist zwischen fünf und sieben Jahren.

Bei Schleich handelt es sich um 15 bis 20 Prozent des weltweiten Vorratsvermögens, das von der Handelsgesellschaft übernommen wurde. Der Vorteil für den Spielzeughersteller: Das Unternehmen behält die Kontrolle über die Lagerbestände und kann frei darüber verfügen. „Financial Warehousing bietet eine

praxisorientierte Lösung, die sich nahtlos in unsere internen Prozessabläufe integriert und zudem unsere Liquiditätsposition flexibel verbessert“, hebt Schwarz hervor.

Die Abrechnung zwischen Unternehmen und Handelsgesellschaft erfolgt am Ende des Monats. Schleich zahlt nur für die Vorräte, die wirklich genutzt wurden. „Wir bleiben flexibel, das war für uns eines der Kernkriterien“, hebt Schwarz hervor.

Financial Warehousing lässt sich schnell umsetzen

Begeistert zeigt sich Schwarz von der Geschwindigkeit mit der das Financial Warehousing umgesetzt wurde. „Wir haben uns Anfang Februar für diese Finanzierungsform entschieden, im Juni erfolgte dann die erste Auszahlung“, so der Finanzchef des Spielwarenherstellers.

Die Vorteile für Unternehmen wie Schleich liegen auf der Hand. Das Unternehmen erhält ein weiteres Werkzeug, mit dem es seine Finanzierungen diversifizieren kann und vor allem zusätzliche Liquidität zur Verfügung hat. Gleichzeitig stehen die bestehenden Kreditlinien dem weiteren Unternehmenswachstum zur Verfügung, da es sich um eine langfristige Verbindlichkeit handelt. Je nach Finanzierungsmix kann das einen positiven Einfluss auf andere Finanzierungsbedingungen oder das Unternehmensrating haben und für niedrigere Zinssätze sorgen. Diese Form der Finanzierung ist darüber hinaus fristenkongruent und schont die Liquidität.

Schleich ist vom Financial Warehousing überzeugt, so dass der Spielwarenhersteller laut Schwarz überlegt, das bisherige Finanzierungsvolumen zum Jahresende zu erhöhen: „Eben, weil es so positiv angelaufen ist.“



Falk Sinß

Falk Sinß ist Redakteur bei FINANCE. Er hat Soziologie, Politologie und Neuere und Mittlere Geschichte in Frankfurt am Main sowie in Mainz Journalismus studiert, wo er auch einen Lehrauftrag inne hatte. Vor seiner Zeit bei FINANCE war Falk Sinß drei Jahre Redakteur der Zeitschrift Versicherungswirtschaft und zehn Jahre für verschiedene Medien des Universum Verlags tätig.