

# LIQUIDITÄT AUF LAGER

Inflation und Lieferengpässe drängen viele Unternehmer dazu, möglichst ihren Lagerbestand zu erhöhen. Das bindet Kapital. Daher sind strukturierte Finanzierungen jenseits der kurzfristigen Kreditlinien jetzt vermehrt gefragt. Welche Lösungen sich anbieten.

Text: Eva Neuthinger

# S

chon während der Corona-Pandemie suchte die Einkaufsgemeinschaft Euronics Deutschland eG mit Sitz in Ditzingen nach einer Lösung, um ihren sehr hohen Lagerbestand besser zu finanzieren. Die Geschäftsleitung wandte sich an ihre Sparkasse, die eine strukturierte Finanzierung vermittelte. Die Deutsche Anlagen-Leasing (DAL), eine Tochtergesellschaft der Deutsche Leasing, berichtet dazu: „Die DAL stellt der Einkaufsgenossenschaft exklusiv eine Lager- und Handelsgesellschaft zur Verfügung, die Elektroartikel bis maximal 15 Millionen Euro erwirbt und dem Unternehmen zum genau passenden Zeitpunkt wieder bereitstellt. Der bilanzielle Gegenwert der Elektroartikel wird ohne Abschläge als Kaufpreis ausbezahlt.“

Für die Verbundgruppe hat sich durch den Lagerverkauf im Tagesgeschäft nichts geändert. Die technische Verwaltung der Bestände und die betrieblichen Abläufe liegen weiter in der Hand von Euronics. „Die Warehousing-Finanzierung der Deutsche Anlagen Leasing sichert uns größtmögliche Flexibilität und Planungssicherheit“, sagt Carsten Koch, Vorstand von Euronics Deutschland. Über sieben Jahre läuft der Rahmenvertrag. Damit könne Euronics langfristig planen und habe eine verlässliche und elementare Säule in seiner Unternehmensfinanzierung.

Die Vorteile dieser Lösung: Die Bilanzkennzahlen verbessern sich. Vor allem aber sichert sich das Unternehmen liquide Mittel, über die es frei verfügen kann – Kapital, das zuvor im Lager gebunden war.



**CHRISTIAN GROSCHUPP,**

**Finanzierungsberater bei Wieselhuber und Partner, beobachtet ein steigendes Interesse an strukturierten Finanzierungen.**

## Lagerbestand ist teuer und riskant

Momentan stehen viele Unternehmen vor der Frage, wie sie einen erhöhten Lagerbestand finanzieren. Hintergrund sind die Lieferengpässe und -verzögerungen, die in einigen Branchen Vorratshaltung notwendig machen. Ebenso treibt die Inflation dazu, mehr Waren und Materialien einzukaufen als zuvor. Durch die Preissteigerungen sehen die Firmen momentan ein stark erhöhtes Geschäftsrisiko, wie der DIHK jüngst ermittelte.

Oft finanzieren mittelständische Unternehmen ihr Umlaufvermögen über Kontokorrentkredite. Ein Instrument, das dafür gedacht ist, kurzfristige Liquiditätsengpässe zu überbrücken. Doch die Betriebe gehen damit ein Risiko ein: Zum einen ist ein Kontokorrentkredit bekanntlich teuer. Zum anderen kann es bei schwankendem oder – wie aktuell – erhöhtem Finanzierungsbedarf passieren, dass ein Unternehmen sein Kreditlimit überzieht. In diesen Fällen verschlechtert sich die Bonität automatisch.

Eine Finanzierung über einen klassischen Betriebsmittelkredit, ebenfalls häufig genutzt, ist zwar günstiger als der Kontokorrent. Doch das Warenlager dient als Sicherheit. „Da die Banken aber keine Händler sind und daher vorsichtig mit Blick auf eine mögliche Verwertung agieren, arbeiten sie mit hohen Abschlägen“, sagt Christian Groschupp, Finanzierungsexperte der Unternehmensberatung Wieselhuber und Partner in München. Im Fachjargon: „Der Loan to Value – kurz LTV – als Verhältnis des Kreditbetrags zum Verkehrswert des Lagerbestands wird niedrig angesetzt“, sagt Groschupp. Er weiß: „Vor diesem Hintergrund interessieren sich Unternehmen momentan mehr als zuvor für strukturierte Finanzierungskonzepte. Das ist hochaktuell.“

In der Regel handelt es sich bei diesen um besondere Formen von Betriebsmittelkrediten, die spezialisierte Anbieter zur Verfügung stellen. „Ein Kreditinstitut zur Refinanzierung steht zumeist im Hintergrund. An sich aber funktionieren diese Modelle, ohne dass die eigene Hausbank mit im Risiko ist“, erklärt Dennis Kahl, Geschäftsführer der unabhängigen Gesellschaft Pecuniaflow in Münster, die Unternehmen bei Lagerfinanzierungen unterstützt.

## Strukturierte Finanzierungsmodelle

Wie bei klassischen Betriebsmittelkrediten der Hausbank dient das Lager als Sicherheit – aber ohne die extrem hohen Abschläge. Bei der Working-Capital-Finanzierung der Deutsche Anlagen-Leasing, wie sie Euronics nutzt, verkauft das Unternehmen seinen Lagerbestand an die Objektgesellschaft, die eigens dafür gegründet wurde. Damit steht der Warenbestand nicht mehr in der Bilanz des Unternehmens, sondern in der der Objektgesellschaft. Im Gegenzug erhält →

## Was bei der Auswahl zählt

**Diese Aspekte sollten Unternehmer berücksichtigen, wenn sie sich für eine Lager- oder Einkaufsfinanzierung entscheiden:**

**Kosten und Konditionen:** Je höher das Finanzierungsvolumen, desto günstiger wird es. Auch die Laufzeit beeinflusst die Konditionen. Entscheidend ist überdies die gelagerte Ware und welchen Preisschwankungen diese unterliegt. Außerdem die Bonität der Firma und die Umschlaghäufigkeit des Lagers: Einmal im Jahr ist das Minimum, besser höher. „Unternehmer sollten sich bei der Lagerfinanzierung Flexibilität sichern“, rät Finanzierungsexperte Groschupp, Partner der Beratungsgesellschaft Wieselhuber. Beispielsweise sollte der Anbieter eine vorzeitige Rückzahlung des Limits möglich machen und auf Vorfinanzierungsentwöhnungen verzichten.

**LTV:** Das Lager dient als Sicherheit. Die Bewertung ist bei den einzelnen Anbietern unterschiedlich. Da sich die Beleihung auf die Kosten insgesamt auswirkt, sollte der LTV (Loan to Value), also das Verhältnis des Kreditbetrags zum Verkehrswert des Lagerbestands, möglichst hoch sein.

**Bedingungen:** Unternehmen sollten vorab die Vereinbarungen mit anderen Finanzierern prüfen. Möglicherweise sind diese im Vorfeld über die neue Finanzierung zu informieren oder es bedarf sogar deren Zustimmung. Außerdem muss die Lagerfinanzierung insgesamt in die Finanzierungsstruktur und zum Finanzierungsmix passen.

**Bilanz:** Firmenchefs müssen entscheiden, ob sie ihren Lagerbestand selbst in der Bilanz halten wollen oder ob der Finanzdienstleister diesen übernimmt. Das kann relevant für das eigene Rating und für weitere Finanzierungsprojekte sein.



**CHIDO  
OGBUKAGU**

**Der Gründer des  
Onlinehandels  
puremetics.de  
finanziert sein  
Wachstum per  
Finetrading.**



Euronics eine einmalige Kapitalleistung. Die Objektgesellschaft hat ausschließlich die Aufgabe, das Warenlager der Firma zu halten – sie arbeitet nicht. Bei der sogenannten Borrowing-Base-Finanzierung der Commerzbank übereignet der Unternehmer seinen Lagerbestand, bleibt aber Eigentümer.

Für die meisten Mittelständler allerdings stehen diese Konzepte nicht zur Verfügung. Denn strukturierte Finanzierungen, wie zum Beispiel Off-Balance-Finanzierungen, greifen erst ab einem gewissen Warenbestand. „Bei einem geringen Warenbestand lohnt sich beispielsweise die Gründung einer Projektgesellschaft meist nicht“, kommentiert Nicolay Ofner, Mitgründer und Experte für Lagerfinanzierung beim Vergleichsportale Fincompare, das für Betriebe ihren Bedürfnissen entsprechende Finanzierer filtert, Angebote einholt und sie bis zum Abschluss der passenden Finanzierung begleitet.

Die DAL etwa setzt fünf Millionen Euro Warenwert voraus. „Das ist bei den strukturierten Finanzierungen die Untergrenze“, kommentiert Groschupp. Die Commerzbank bietet ihre Variante erst für Volumina ab zehn Millionen Euro an. Auch ABN Amro Commercial Finance schreibt: „Eine Finanzierung des Warenlagers eignet sich besonders für mittlere und große mittelständische Unternehmen mit eigener Lagerhaltung. Wesentliche Voraussetzung ist die Zusammenarbeit im Factoring mit ABN Amro Commercial Finance.“ Die Hürden sind also bei den Anbietern unterschiedlich, aber immer recht hoch.

Außerdem zählt die Bonität der Firma. „Die Anbieter achten neben der Warenart vor allem auf die Bonität des Unternehmens sowie auf die Sicherheiten, die ne-

## ► „Diese Modelle funktionieren, ohne dass die eigene Hausbank mit im Risiko ist.“

Dennis Kahl, Pecuniaflow

ben dem Lagerwert abgetreten werden können“, sagt Ofner. Eine strukturierte Lagerfinanzierung steht eigentlich nur Firmen mit einer guten bis sehr guten Bonität offen. „Daran scheitern viele Projekte“, sagt Groschupp. Er spricht oft mit Unternehmern und den Anbietern über diese Finanzierungen, „weil wir immer ganzheitlich alle Optionen diskutieren wollen. Aber wir realisieren sie nur selten“, so der Unternehmensberater. Häufiger läuft es dann doch auf andere Instrumente zur Liquiditätssicherung wie Factoring oder Sale-and-lease-back von Mobilien und Immobilien heraus.

Außerdem hängt es auch von der Ware ab. „Finanzierungen von verderblichen Waren, Roh- oder Hilfsstoffen sind kaum zu bekommen“, weiß Ofner. Die Gesellschaften wollen im Ernstfall die Ware selbst verwerten können. Einige Angebote von spezialisierten Finanzdienstleistern richten sich daher insbesondere an Onlinehändler. Die geforderten Volumina sind hier deutlich niedriger, aber auch die Laufzeiten. „Diese Lösungen sind in der Regel recht schnell und unkompliziert zu realisieren“, sagt Kahl.

### Alternative: Finetrading

Auch Unternehmer Chido Ogbukagu hat sich für eine Lagerfinanzierung interessiert, ist aber nicht weit gekommen. Er führt den Onlineshop puremetics.de, ein Spezialgeschäft für plastikfreie und vegane Kosmetik. „Wir sind in den ersten Jahren extrem schnell gewachsen und verzeichneten ein stetiges Umsatzplus. Um unser Wachstum weiterhin sicherzustellen, haben wir uns entschieden, unsere liquiden Mittel aufzustocken“, sagt der Geschäftsführer. „Wir stellten aber schnell fest, dass die Lagerfinanzierung erst ab einem

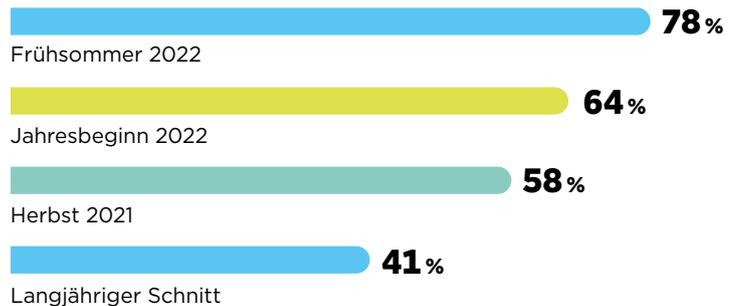
Volumen von mehreren Hunderttausend Euro losging. Damit schied diese Finanzierung für uns aus“, so Ogbukagu. Für ihn war die bessere Lösung eine Einkaufsfinanzierung, die ihm Fincompare vermittelte. „Wir erhalten für unsere Lieferantenrechnungen eine Vorfinanzierung, über die wir frei verfügen können. Wir haben beim Finetrading einen Finanzierungsrahmen, den wir permanent ausschöpfen können“, so der Firmenchef. Die Einkaufsfinanzierung hat für ihn auch den Vorteil, dass die Bonität durch den Vorgang nicht negativ beeinflusst wird. „So rechnet sich das, obwohl Finetrading nicht wirklich günstig ist“, so Ogbukagu. Der Einkaufsfinanzierer kauft für ihn die gewünschten Waren, bezahlt sie sofort und zieht für den Kunden das Skonto. Der Unternehmer begleicht die Forderung des Finetraders nach einer bestimmten Laufzeit mit dem Zahlungseingang seiner Kunden.

Einkaufsfinanzierung kann also eine Alternative zur Lagerfinanzierung sein. Auch hier gibt es verschiedene Modelle am Markt. Häufig sind Finanzdienstleister eingeschaltet, die vorfinanzieren. „Die Ware steht in der Regel in deren Bilanz“, sagt Groschupp. In den vergangenen Jahren hat sich der Markt aber verändert – Gesellschaften kommen und gehen. Hintergrund ist, dass die ebenfalls involvierten Rückversicherer die Risiken nicht mehr eingehen wollen.

Außerdem wollen die Einkaufsfinanzierer im Zweifel die Ware verwerten können. Halbfertige Produkte beziehungsweise Rohstoffe zur Herstellung von Waren, verderbliche Lebensmittel, apothekenpflichtige Arzneimittel sowie Waren im Textilbereich werden von den Anbietern nicht finanziert“, erklärt Ofner. ■

## Firmen sehen hohe Risiken

Die Preise sind für Unternehmen jeder Branche derzeit das große Thema. 78 Prozent sehen darin ein stark erhöhtes Risiko im Vergleich zu normalen Zeiten.



Quelle: DIHK-Konjunkturumfrage Frühlingssemester 2022