



Seit den 70er Jahren steht „Made in Germany“ für die hochwertige Fertigung von Profilen für die Fensterindustrie in einem internationalen Marktumfeld. Das mittelständische Unternehmen liefert mehr als 200 Millionen Profile für die Glasindustrie in aller Welt. Die Vertriebsaktivitäten bauen auf das herausragende Know-how der Mitarbeiter und die innovativen Produktionsstrecken am Standort Deutschland. Die Produkte werden in der ganzen Welt von führenden Glasindustriebetrieben nachgefragt. Der Unternehmensinhaber fühlt sich dieser Tradition stark verpflichtet und muss bei diesem sehr auf den Export ausgerichteten Strukturen stets ein effizientes Rohstoffmanagement im Blick haben.

Dementsprechend arbeiten Experten im Einkauf der Rohstoffe, welche die Volatilität des Hauptrohstoffes Aluminium reflektieren und bei Bedarf entsprechende Absicherungen treffen. Um beim Rohstoffeinkauf die Mengenrabatte regelmäßig nutzen und damit die Margen beständig verbessern zu können, war eine entsprechende Finanzierungsstruktur notwendig. Diese wurde mittels einer Asset Based Credit Finanzierung in Höhe von TEUR 1.000 für das Rohstofflager entsprechend dem steigenden Auftragsvolumen aufgebaut.

Die Beleihungshöhe von Loan-to-Purchase Price (LTPP) wurde bei 70% festgelegt, d.h. entsprechend der Volatilität von Aluminium ein Abschlag von 30% kalkuliert und dem Unternehmen damit 70% des Einkaufspreises für die Finanzierung garantiert angerechnet. Bei der Strukturierung der Finanzierung konnte auf eine bestehende Einkaufsgesellschaft der Gruppe als Darlehensnehmerin zurückgegriffen werden, so dass die optimierte zentrale Bevorratung mehreren operativen Gesellschaften gleichzeitig zu Gute kommen konnte und die Gesellschaft als reine Einkaufsgesellschaft keine sonstigen operativen Risiken trug.

Der Rohwarenlagerbestand wurde mittels einer Schnittstelle zum Warenwirtschaftssystem des Kunden vom Servicer Maturus digital überwacht. Mittels automatisierter Prüfprozesse wurde die Inanspruchnahme des Darlehens mit den verfügbaren freien Warenbeständen taggleich abgeglichen und sowohl der Finanzierer als auch der Kunde selbst konnte über eine Website den aktuellen Status abfragen. Dabei wurden die zur Fertigung entnommenen Rohstoffe mit den von Lieferanten

regelmäßig neu in den Bestand aufgenommenen Rohwaren abgeglichen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten wurden regelmäßig abgegrenzt und der freie Bestand dem Asset Based Credit zugeordnet. Diese Transparenz hat im beschriebenen Beispiel dazu geführt, dass sich das Team Einkauf regelmäßig vor einer neuen Order von Rohmaterialien die aktuellen Daten mit dem verfügbaren Freiraum übermitteln lassen hat. Damit wurde die Asset Based Finanzierung integraler Bestandteil der Einkaufsprozesse beim Kunden.

Nach erfolgreichem Anlauf der Finanzierung für das Rohstofflager kam der CFO mit einer weiteren Finanzierungsanfrage aus der Gruppe auf den Vermittler Maturus zu. Angefragt wurde eine (Zwischen-)Finanzierung der für den Export vorgesehenen Fertigprodukte. Die für die größten Abnehmer in den USA aller acht Wochen ab Rotterdam per Seefracht zu versendenden Produktgruppen werden nach Fertigung an eine eigene Handelsgesellschaft innerhalb der Gruppe weitergereicht, welche die Verträge mit den US-Abnehmern hält. Diese Fertigprodukte werden im Zwischenlager entsprechend für den Versand zusammengestellt und sind dort bereits der geplanten Seefracht zugeordnet. Mit dem Asset Based Credit-Ansatz erfolgte eine Bewertung dieser Fertigwaren und wurde ein Loan-to-Value (LTV) von 80% festgelegt. Damit konnte das Unternehmen Liquidität aus den gefertigten aber noch nicht im Versand befindlichen Fertigprodukten direkt nutzen. Mit Abholung und Lieferung ans Schiff übernimmt in der Struktur des Kunden schließlich eine –forderungsbasierte Finanzierungsplattform die weitere Finanzierung bis zur Zahlung durch den Kunden. Insofern konnte Dank dieser Finanzierung eine Lücke im Finanzierungsprozess geschlossen werden. Das Limit für diese US-Export-Handelsgesellschaft wurde bei TEUR 1.500 eingestellt, so dass die Bestückung des Lagers entsprechend der gestiegenen Nachfrage voll abgedeckt werden konnte.

Herauszuheben ist an diesem Beispiel, dass die nahezu weltweit einzige Fertigungsstrecke für diese Profile von einem Mittelständler aufgebaut und stetig weiterentwickelt wurde. Die erwirtschafteten Überschüsse werden größtenteils in Automatisierungsstrecken und in die Forschung investiert, denn die Anforderungen an die Produkte gehen mit den Entwicklungen der Branche einher und die Fensterflächen werden immer größer und architektonisch anspruchsvoller. Mit diesen beiden über Asset Based Credit strukturierten Finanzierungen konnte ein exportstarker Mittelständler weiterwachsen und ein innovativer Produktionsstandort am Standort Deutschland gesichert werden.