

Die DAL stellt ihren Kunden Investitionsrahmen für Waren des Umlaufvermögens zur Verfügung:

- bis zu 100 Prozent des Einkaufswertes,
- ab circa 5 Millionen Euro,
- 5 bis 7 Jahre,
- grundsätzlich keine Brancheneinschränkung.



Getreidebestände im Wert von 10 Millionen Euro passen in die Lagerhallen der DAL.



Working Capital Finanzierung von der DAL für die Landhandels GmbH Glesien

Die Herausforderung für jeden Agrarhändler liegt – neben der optimalen Ausnutzung von Marktpreisen – in einer intelligenten Planung und Steuerung der vorgehaltenen Waren. Die DAL Deutsche Anlagen-Leasing hat dafür nun eine optimale Lösung: die Finanzierung von Umlaufvermögen.

Von Axel Werning, DAL Deutsche Anlagen-Leasing

Auf der Suche nach einer Optimierungsmöglichkeit für bisherige Finanzierungslösungen und einer Neuordnung von Finanzierungslinien wandte sich die Landhandels GmbH Glesien an ihre Hausbank, die Sparkasse Leipzig. Diese nahm sofort Kontakt zur DAL Deutsche Anlagen-Leasing auf. Denn aus einem Artikel über effektives Working Capital Management in einer der letzten Ausgaben der „Sparkassen Info“ wusste das Institut, dass die DAL ein entsprechendes Produkt entwickelt hatte.

Die Spezialisten der DAL konzipierten für den Kunden der Sparkasse Leipzig in kürzester Zeit eine maßgeschneiderte Finanzierungslösung: So stellte die DAL dem Agrarhandelsunternehmen exklusiv eine Lagerhandels-gesellschaft zur Verfügung. Diese erwirbt Getreidebestände bis maximal 10 Millionen Euro und stellt diese dem Unternehmen zum genau passenden Zeitpunkt zur Verfügung. Für einen Agrarhändler ist eine solche Lösung perfekt. Denn die Herausforderung für jedes Handelsunternehmen liegt – neben der optimalen Ausnutzung von Marktpreisen – in einer intelligenten Planung und Steuerung der Waren als Bestandteil des Umlaufvermögens. Die entsprechenden Vorratsmengen unterliegen zwar saisonalen Schwankungen, allerdings ergibt sich aufgrund von Lieferverpflichtungen und Lagerfordernissen eine Grundausslastung der Lagerkapazitäten („Bodensatz“) und des damit gebundenen Kapitals.

Durch den Abschluss eines Rahmenvertrags über fünf Jahre erhält die Landhandels GmbH dabei zudem langfristige Planungssicherheit und steigert ihre finanzielle Unabhängigkeit. Auch die Möglichkeit, über den zur Verfügung stehenden Investitionsrahmen Marktentwicklungen und Absatzchancen noch flexibler zu nutzen, die wiederum zur Steigerung des Unternehmenswertes führen, ist mit der DAL-Working Capital Finanzierung gegeben. Die Sparkasse Leipzig, die Ostsächsische Sparkasse Dresden und die Saalesparkasse Halle standen der DAL als Finanzierungspartner für dieses Projekt zur Verfügung.

Damit konnte die Sparkasse Leipzig ihrem Kunden nicht nur ein neuartiges und effektives Working Capital Management präsentieren, sondern sichert sich auch einen besseren Zugriff auf den Warenbestand und kann dessen Entwicklung klar zuordnen und verfolgen. Eine Änderung im Tagesgeschäft ergibt sich für die Landhandels GmbH Glesien dabei nicht. Das Lagermanagement und die Bestandsführung bleiben weiterhin in deren Verantwortung.

Die Landhandels GmbH Glesien ist von der Leistungsfähigkeit und der innovativen Lösung, die ihr innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe geboten wurde, überzeugt. Und für die DAL bedeutet diese positive Rückmeldung des Kunden, dass Modelle dieser Art weiteren Erfolg versprechen. ●

„Wir bieten unseren Kunden eine punktgenaue Lösung.“

Gemeinsam mit der Sparkasse Leipzig als Konsortialführer setzte die DAL Deutsche Anlagen-Leasing mit dem Geschäft Landhandels GmbH Glesien die erste strukturierte Finanzierung von Vorräten im Bereich von Agrar-Rohstoffen um – immerhin ein Projekt mit einem Gesamt-Investitionsvolumen von zehn Millionen Euro und einer Laufzeit von fünf Jahren. Leasing News sprach mit Andreas Koch, Mitglied des Vorstandes der Sparkasse Leipzig, und Kai Eberhard, Geschäftsführer der DAL, über diese neue Finanzierungsform.

Leasing News: Herr Koch, mit der ersten Warenlager-Finanzierung von Agrar-Rohstoffen haben Sie gemeinsam mit der DAL Neuland betreten. Was war die Motivation?

Andreas Koch: Als Sparkasse mit einem in den Landkreisen auch landwirtschaftlich geprägten Umfeld sind wir seit vielen Jahren in der Branche aktiv, unter anderem im Bereich der Erntefinanzierung. Wir haben festgestellt, dass unsere Kunden über einen Bodensatz an Vorratsvermögen verfügen. Über klassische Kontokorrent-Linien ist dieses Vorratsvermögen nicht fristenkongruent finanziert. Mit dem DAL-Modell „Finanzierung von Umlaufvermögen“ bieten wir unseren Kunden jetzt eine punktgenaue Lösung.

Was muss man sich unter diesem Modell genau vorstellen? Und wie passt dies zu einem Anbieter von Immobilien-Leasing?

Kai Eberhard: In den letzten Jahren haben wir unser Produktportfolio nennenswert erweitert – beispielsweise um die Bereiche Energie und Transport. In der Deutschen Leasing Gruppe bilden wir das Kompetenzzentrum für mittel- und langfristige Asset-Finanzierungen in den genannten Sektoren. Dabei beschränken wir uns nicht auf Sachanlagen, sondern bieten Leistungen auch für Umlaufvermögen von Unternehmen.

Wie finanziert man Umlaufvermögen, dessen Bestand ständig in Bewegung ist und damit ja eher kurzfristig zur Verfügung steht?

Eberhard: Abstrakt gesehen hat Umlaufvermögen für die allermeisten produzierenden oder handelnden Unternehmen einen durchaus langfristigen Charakter. Wir sprechen hier vom Bodensatz, also dem Wert des Umlaufvermögens, den ein Unternehmen grundsätzlich vorhalten muss, um beispielsweise seinen Produk-



Andreas Koch, Mitglied des Vorstandes der Sparkasse Leipzig



Kai Eberhard, Geschäftsführer der DAL Deutsche Anlagen-Leasing

tionsprozess jederzeit am Laufen zu halten oder aber Liefer- und Abnahmeverpflichtungen jederzeit nachkommen zu können. Auch im Bereich mittelständischer Unternehmen ergeben sich hier ganz leicht Beträge in Millionenhöhe.

Welche Vorteile bietet den refinanzierenden Sparkassen dieses Geschäft?

Koch: In diesem konkreten Fall ist es dabei nicht nur gelungen, einen interessanten, wachstumsstarken Kunden langfristig an uns zu binden, sondern auch Kontokorrent-Linien in eine assetbezogene Finanzierung umzuwandeln, die wir tatsächlich bewerten können. Zudem erhalten wir über eine monatliche Abrechnung der Bestände ein sehr gutes Bild der Warenbewegungen und damit auch der operativen Wertschöpfung des Kunden.

Eine Frage an beide Gesprächsteilnehmer:

Wie schätzen Sie das Geschäftspotenzial des Produktes für die Sparkassen-Finanzgruppe mittelfristig ein?

Koch: Für uns ist dies ein echtes Leuchtturm-Projekt, mit dem wir den Mut, Neues im Interesse unserer Kunden zu wagen, bewiesen haben. Ich bin mir sicher, dass wir noch eine ganze Reihe unserer Kunden – nicht nur im Agrarbereich – mit einer langfristigen Finanzierung des Bodensatzes ihres Umlaufvermögens begleiten werden.

Eberhard: Viele Kunden möchten sich in diesen doch etwas unsicheren Zeiten eine langfristige, assetbezogene und damit kostengünstige Finanzierung sichern. Natürlich spielt uns auch das Phänomen der aktuellen Rückführungswelle von Mezzanine-Tranchen in die Karten. Wir sind also insgesamt sehr zuversichtlich.

Herr Koch, Herr Eberhard, vielen Dank für das Gespräch. ●