

Eigenkapital freigesetzt

Wolfgang Eck

Die Finanzierung des Warenbestands mittels Kontokorrent ist eine teure, aber gängige Praxis. Mit den richtigen Partnern bietet die Sparkassen-Finanzgruppe alternative und moderne Finanzierungsmöglichkeiten an, die nicht nur gebundenes Eigenkapital freisetzen, sondern auch das Rating des Unternehmens verbessern.



Blick in einen Lagerraum der Kloska-Gruppe: Hunderttausende von Ersatzteilen müssen ständig griffbereit liegen.

(Kloska-Gruppe)

Die Kloska-Gruppe Bremen ist einer der weltweit führenden Schiffsausrüster, sie wird auf ihrem Wachstumskurs von der Sparkasse Bremen AG begleitet. Gegründet 1981 als Uwe Kloska KG expandierte das Bremer Unternehmen bereits sehr früh, um das Dienstleistungsprofil eines Schiffsausrüsters zu ergänzen und sinnvoll aus- sowie eine diversifizierte Kundschaft aufzubauen. Die Kloska Gruppe gilt als der „ADAC der Meere“, ist Servicepartner und Systemlieferant für Schifffahrt, Industrie, On-/Offshore, Baugewerbe und Handwerk. Allein im Bereich der Ersatzteilbevorratung werden mehr als 500 000 Artikel an verschiedenen Standorten ständig auf Lager gehalten. Denn sofortige Verfügbarkeit der Teile führt bei den Kunden von Kloska zu möglichst geringen Liegezeiten bei den Schiffen.

Um auch weiterhin das Unternehmen kosteneffizient entwickeln zu können, wurde mit der Sparkasse Bremen und der Deutschen Anlagen-Leasing (DAL) eine Finanzierungslösung entwickelt. Mit einem Modell zur mittelfristigen Finanzierung von Gegenständen des Umlaufvermögens konnte der Warenbestand veräußert und gebundenes Eigenkapital in Höhe von mehreren Millionen Euro freigesetzt werden. Mit diesen Mitteln konnte Kloska die bestehende Unternehmensfinanzierung langfristig neu ordnen und damit erhebliche Planungssicherheit aufbauen.

Expertise über die Zahlen hinaus

Finanziert wurde dieses Modell von der Sparkasse Bremen mit einer Gesamtlaufzeit von fünf Jahren. Ziel des Instituts war es unter anderem, sich dem Topkunden Kloska als strategischen und leistungsfähigen Partner zu zeigen, wie auch gegen mögliche Wettbewerbsangebote mit exzellenten Angeboten zu punkten. Gerade bei den großvolumigen Investitionen werden sachkundige, langfristige Partner gesucht, deren Expertise weit mehr als nur den Finanzierungsaspekt abdeckt.

Diese Kompetenz holten sich die Bremer mit der DAL an Bord. Die Mainzer strukturieren seit mehr als 50 Jahren großvolumige Investitionen im Sparkassenverbund. Ein Asset-Finance-Partner wie die DAL kann beispielsweise in der Rolle eines Arrangeurs innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe auftreten und so Spezial-Know-how und die Erfahrung mit Großprojekten einbringen. Für jedes Objekt wird die passende Finanzierung gebaut. Im Fall von Kloska wurde eine Objektgesellschaft gegründet, deren einziger Zweck es war, den Lagerbestand anzukaufen und diesen zu halten. Dafür erhielt der Verkäufer eine einmalige Kapitaleistung. Im Tagesablauf hat sich dadurch nichts verändert.