



ERFOLGSBEISPIELE

ERFOLGSBEISPIEL 1: BABYCO – HÄNDLER FÜR BABYMÖBEL

BabyCo ist ein Händler für Babymöbel wie Hochstühle, Kinderwagen und Reisebetten mit einem Jahresumsatz von 100 Millionen Euro. Bemerkenswert ist, dass die Hälfte dieses Umsatzes allein mit einem einzigen Hochstuhl erzielt wird, der zudem eine Handelsspanne von 50 Prozent aufweist.

Durch die Optimierung des Working Capitals kann BabyCo 2,08 Millionen Euro freisetzen (25 Mio. EUR EK Warenwert /12 Monate).

Dieses zusätzliche Kapital eröffnet ein erhebliches Umsatzpotenzial: Bei einer Rohertragsmarge von 50 % ergibt sich ein mögliches Zusatzgeschäft von 49,92 Millionen Euro jährlich ($2,08 \text{ Mio. EUR} * 2 * 12 = 49,92 \text{ Mio. EUR}$), woraus sich ein zusätzliches Rohertragspotenzial von 24,96 Millionen Euro pro Jahr ergibt.

ERFOLGSBEISPIEL 2: VERPACKUNGSCO – FALTSCHACHTELHERSTELLER

VerpackungsCo ist ein Hersteller von Faltschachteln mit einem Jahresumsatz von 350 Millionen Euro und einer Materialquote von 50 Prozent. In diesem Beispiel wird die Finanzierung auf die Hauptkartonsorte (holzfrei, weiß, 300 g/qm, Format 70x100) angewendet, die 20 Prozent des Materialeinsatzes ausmacht und monatlich beschafft wird.

Der Kapitalbedarf für diese Rohstofffinanzierung beträgt 2,92 Millionen Euro ($(350 \text{ Mio. EUR} * 0,5 * 0,2) / 12$).

Durch das freigesetzte Working Capital bei einem Lagerumschlag von zwölf Mal pro Jahr ergibt sich ein zusätzliches Umsatzpotenzial von 70 Millionen Euro ($2,92 \text{ Mio. EUR} * 12 * 2 = 70 \text{ Mio. EUR}$), woraus bei einer Rohertragsmarge von 50 Prozent ein jährliches Ertragspotenzial von 35 Millionen Euro resultiert.

Diese Beispiele zeigen eindrucksvoll, wie die gezielte Finanzierung von Warenbeständen und Rohstoffen das Working Capital optimiert und erhebliche zusätzliche Umsatz- und Ertragschancen eröffnet. Sprechen Sie uns an!