

Zwischen Konsumdruck und Margenvolatilität: Der neue Working-Capital-Druck im Retail-Sektor

Zentrale Herausforderung: Warum ist Working Capital Management aktuell so wichtig für den Retail-Sektor?

Der Handel steht unter massivem Druck: volatile Konsumnachfrage, hohe Lagerbestände, gestiegene Logistikkosten, saisonale Spitzen und steigende Finanzierungskosten belasten Liquidität und Margen gleichermaßen. Gleichzeitig erfordern Digitalisierung und resiliente Lieferketten hohe Investitionen. Besonders im Retail bindet das operative Geschäft erhebliche Liquidität – oft über lange Zeiträume hinweg in Warenbeständen und Einkaufsprozessen.

▶ **Working-Capital-Optimierung wird zu einem zentralen Hebel, um gebundene Liquidität freizusetzen und finanzielle Flexibilität für Wachstum, Transformation und saisonale Spitzen zu schaffen.**



Lösung & Wirkung

Gesucht sind flexible Supply Chain Finance-Lösungen, die On-Demand Liquidität bereitstellen, ohne Lieferanten zu belasten oder IT-Aufwand zu erzeugen.

cflox pay macht den Unterschied

- Lieferanten erhalten pünktlich Liquidität
- Abnehmer erhalten ein zusätzliches Zahlungsziel
- Händler können aktiv Skonto nutzen, ohne Ihre eigene Liquidität zu belasten

Wirkung entlang der Lieferkette

- Zusätzliche Zahlungsziele zur Entlastung des operativen Cashflows
- Flexible Steuerung von Liquidität bei saisonalen Nachfrageschwankungen
- Stabilisierung internationaler Lieferketten
- Höhere finanzielle Flexibilität bei Lageraufbau und Einkaufsvolumen
- Schnelle Verfügbarkeit von Liquidität für Expansion und Transformation
- Working-Capital-Finanzierung ohne zusätzliche Verschuldung
- Keine Belastung bestehender Lieferantenbeziehungen

“

cflox pay hat unsere Finanzierungsstrategie sinnvoll ergänzt. Durch die gewonnene Liquiditätsflexibilität konnten wir gebundenes Working Capital freisetzen und unsere finanziellen Spielräume für saisonale Einkaufsphasen und weiteres Wachstum erweitern – ohne Auswirkungen auf unsere Verschuldungskennzahlen.

Head of Treasury eines Omnichannel-Händlers im Beauty-Segment

BUSINESS CASE

Omnichannel-Händler im Beauty-Segment

- Einführung von cflox pay zur Optimierung des zentralen Working Capital Managements bei einem Omnichannel-Händler im Beauty-Segment.
- In wenigen Wochen wurde ein Programm implementiert, mit dem zusätzliche Zahlungsziele auf Lieferantenzahlungen erzielt werden – ohne Einbindung der Lieferanten und ohne Plattformintegration.
- Die neue Verbindlichkeit gegenüber cflox stellt eine operative Verbindlichkeit und keine Finanzverbindlichkeit dar – wodurch die Verschuldungskennzahlen unverändert bleiben.

Ergebnis:

Seit der Einführung von cflox pay nutzt der Omnichannel-Händler im Beauty-Segment das Programm aktiv zur flexiblen Steuerung seiner Zahlungsströme – ohne Änderungen in der Zusammenarbeit mit den Lieferanten.

Dadurch gewinnt das Unternehmen die finanzielle Flexibilität, das Sortiment bedarfsgerecht auszubauen, auf saisonale Nachfrageschwankungen zu reagieren und Kapital gezielt für strategische Wachstumsinitiativen einzusetzen – ohne zusätzliche Verschuldung.



Zusätzliche Zahlungsziele mit cflox pay

Steuern Sie Ihr Working Capital, Ihre Nettoverschuldung und Ihren operativen Cashflow mit cflox pay so wie zahlreiche andere internationale Unternehmen. Eine Einbindung von Lieferanten ist nicht notwendig.