

Gut vorbereitet sein auf die »Krise« von morgen

Seit dreißig Jahren finanziert die Elbe-Leasing GmbH grafische Unternehmen bei der Beschaffung von Produktionstechnik. Die Begleitung von Marktteilnehmern eines so spannenden und innovativen Marktes bereitet uns große Freude, auch wenn die Herausforderungen nicht weniger werden. Da sind die ganz »normalen« Entwicklungen, zum Beispiel technischer Art oder im Finanzierungsbereich die der Regulatorik (Basel 1-4), Datenschutz etc. Doch in regelmäßigen Intervallen kommt es dann auch noch zu ganz besonderen Sachverhalten wie 9/11, der Euro-Krise, der großen Elbe- bzw. Oder-Flut, dem Brexit oder der Finanzmarktkrise 2008. Und jetzt eben Corona.

Krise ist nicht gleich Krise

In den letzten GP-Ausgaben haben wir versucht, Ihre Aufmerksamkeit auf eine gewisse »Spannung«, die aus unserer Sicht in der Luft lag, zu lenken. Natürlich dachten wir hierbei nicht an ein Virus, sondern eher an politische Sachverhalte. Das Ergebnis ist aber im Prinzip das gleiche. Einen gewissen Unterschied gibt es dann aber doch. Wirtschaftliche Krisen folgen einem bestimmten »Ablauf«, für dessen Bewältigung es so etwas wie ein »Handbuch« gibt. Die Folgen einer Pandemie mit einem weltweiten, monatelangen

Shutdown sind dann jedoch eher vergleichbar mit den Folgen eines Krieges.

Nun steht die grafische Branche ja nicht alleine vor diesen aktuellen Herausforderungen. Auch gibt es für jedes Problem spezialisierte Berater, die man notfalls mit hinzuziehen kann. Es gibt Bankberater, Unternehmensberater, Steuerberater, Rechtsberater, technische Berater und viele andere mehr. Allein die Vielzahl dieser »Helfer« zeigt auf, wie kompliziert das Leben in vielen Bereichen geworden ist – wenn man es zulässt ... Erst in der Praxis zeigt sich dann, wie kompliziert (oder einfach) die Dinge wirklich liegen.

Rückgrat der deutschen Wirtschaft?

Als grafischer Spezialfinanzierer konzentriert sich die Elbe Leasing auf die Begleitung von mittelständischen, in der Regel inhaber- oder familiengeführten Unternehmen. Das sind genau diese Betriebe bzw. Teile davon, die das Wirtschaftsministerium Ende 2019 in einer Studie als »Rückgrat der deutschen Wirtschaft« hervorhob.

Wir sind uns sicher, dass dies von der Regierung auch so gemeint war. Und trotzdem nehmen wir regelmäßig wahr, dass viele Unterstützungsmaßnahmen an den Bedürfnissen unserer Kunden vorbeigehen, was sich



Thomas Grübner, Geschäftsführender Gesellschafter der Elbe Leasing GmbH, Dresden.

nur mit einem Mangel an echtem Wissen über das Zusammenwirken von Systemen der »anderen Seite« erklären lässt. Als Mittelständler werden wir in allen Sonntagsreden gerne gelobt. Eingesetzt wird sich derzeit aber eher für die Lufthansa, Adidas oder die Commerzbank.

Und dann haben besondere Krisen eben auch besondere Spielregeln. Die Corona-Krise unterscheidet sich zum Beispiel erheblich von der Finanzmarktkrise. Es handelt sich um eine ganz andere Dimension, was man am besten bei einem statistischen Vergleich der Kurzarbeit erkennen kann. Aus unserer Sicht haben Bund und Länder hier grundsätzlich sehr gut reagiert. Offensichtlich wurde aus der Bewältigung der Finanzmarktkrise gelernt. Aber gereicht hat es noch nicht – und die Unsicherheit, wie es weitergeht, bleibt.

Immer planvoll in die Zukunft!

Was kann man da tun? Das, was den Mittelstand seit jeher auszeichnet: Auf die eigene Kraft und Erfahrung bauen und nach einem eigenen Plan vorgehen! Denn niemand kann uns sinnvoll beantworten, warum das eine Hilfspaket für Unternehmen bis neun Mitarbeiter gilt und das andere ab elf Mitarbeitern. Sie haben zehn Mitarbeiter und machen nur 1,5 Mio. Euro Jahresumsatz? Gibt es gute Gründe für Ihr negatives Jahresergebnis in 2019, zum Beispiel Investitionen? Sind Sie per definitionem ein Unternehmen in Schwierigkeiten, weil Ihr Finanzpartner etwas unbeweglich bei der Eigenkapitalbewertung ist? Gehört Ihre Hausbank zu den Banken, die öffentlich als Wackelkandidat benannt wird und hat nun nach 20 Jahren festgestellt, dass sie gar nicht Ihre Hausbank ist? Hat das regionale Förderinstitut festgestellt, dass Ihre Kapitaldienstfähigkeit nicht gegeben ist, obwohl sie das ganz anders sehen?

Vielleicht schleicht sich auch bei Ihnen das Gefühl ein, dass vor allem denen geholfen wird, die die Hilfe eigentlich nicht brauchen, aber jene, die sie in der Krise dringend benötigen, ausgeschlossen werden?

Geplante Krisenbewältigung

Als Elbe-Leasing GmbH und Elbe-Consult GmbH haben wir Sie in der Vergangenheit stets aufgefordert: Machen Sie sich einen Plan! Das galt natürlich auch für uns selbst. Obwohl wir

2019 das beste Jahr der Firmengeschichte hatten, haben wir uns vorsorglich darauf eingestellt, dass ab 2020 eine Krisenzeit beginnen könnte.

Auch wir haben enge Partner, unsere Kunden. Ohne die sind wir nichts. Also versuchen wir, für unsere Kunden alles zu leisten, dass es ihnen gut geht. Natürlich können wir dabei nicht zaubern oder uns über Recht und Regeln hinweg setzen. Aber realistisch bewerten, Hintergründe und Zusammenhänge erklären, bei einer sorgfältigen Planung begleiten, unser Netzwerk an-



werfen – das können wir schon. Und das haben wir in den letzten Wochen und Monaten auch getan, genau wie in den 30 Jahren zuvor.

So hatten wir für unsere größten Kunden bereits vor der Krise mit unserer Elbe Consult individuelle Strategiepapiere entwickelt, für den Fall, dass sie in einer Krise unsere Unterstützung bräuchten. Darum waren wir ab der »Stunde null« für diese Kunden leistungsbereit. Wir haben uns in den ersten Wochen nach dem Shutdown bei unseren Kunden telefonisch gemeldet, um von jedem zu erfahren, welche kon-

kreten Probleme er jeweils hat. Aus diesen Informationen haben wir explizite Handlungsleitfäden und Hilfsangebote für die jeweiligen Gruppen gebildet und aufgefordert unsere Unterstützung angeboten.

Da Leasinggesellschaften von der Regierung nicht in die Lage versetzt wurden, Fördermittel an Kunden weiterzuleiten, haben wir unseren Kunden als liquiditätsstützende Maßnahmen angeboten, uns ihre bezahlte Technik anzudienen. Wir haben diese prophylaktisch bewertet und Sale-and-Lease-back-Angebote erstellt. Es ging darum, unseren Kunden die Sicherheit zu vermitteln, dass sie binnen zwei Werktagen genug Liquidität auf dem Konto haben könnten, falls »gar nichts mehr geht«. Im Prinzip wie bei einer Versicherung: Unverbindlich – und doch verbindlich.

Einige unsere Banken haben für unsere Kunden die Hausbankfunktion bei der Beantragung von KfW-Mitteln übernommen, wenn die Banken der Kunden dies verzögerten oder ablehnten. Mit unseren Beratern konnten wir in so manchem Fall nachweisen, dass unsere Kunden eben doch keine Unternehmen in Schwierigkeiten sind.

Die Reaktionen unsere Kunden waren toll. Dafür möchten wir uns bedanken und versprechen gerne, auch in Zukunft für Sie da zu sein! Planen Sie also realistisch, sichern Sie Ihre Liquidität, Netzwerken Sie und bereiten Sie sich schon jetzt auf den sicher kommenden Aufschwung vor.

Elbe-Leasing
www.elbe-leasing.de