

Thomas Grübner zum Thema: Korrekt handeln in Krisenzeiten

Rezession im Anmarsch!?

In meinen letzten beiden Finanztipps habe ich an dieser Stelle schon einen groben Einblick gegeben, wohin die Reise gehen wird. Inzwischen wird das Bild deutlich klarer. Die führenden Volkswirte sind mehrheitlich der Ansicht, dass folgendes Szenario für die nächsten Monate und Jahre wahrscheinlich ist: Der Ukraine-Konflikt wird die Welt noch über einen längeren Zeitraum beschäftigen. Weitere Konflikte sind nicht ausgeschlossen. Dadurch wird der Preisdruck bei der Beschaffung bestimmter Güter (zum Beispiel Energie) längerfristig hoch bleiben. Im Ergebnis führt dies zu einer weiterhin hohen bzw. steigenden Inflation, vorstellbar sogar im zweistelligen Bereich.

Um dieser Inflation Herr zu werden, werden die führenden Leitbanken (EZB und andere) sukzessive die Zinsen anheben, einen Zinsdeckel wird es nicht geben. Die sehr wahrscheinliche Gefahr einer sich daraus entwickelnden Rezession wird als geringeres Übel eingestuft und somit sehenden Auges in Kauf genommen. Rezession bedeutet: schrumpfende Volkswirtschaft, weniger Nachfrage, sinkende Steuereinnahmen für den Staat und damit auch weniger Handlungsfähigkeit des Staates.

Es ist mal wieder „Zaubern“ gefragt

Was bedeutet das für Sie als Unternehmer? Je nach Geschäftsmodell müssen Sie sich auf sinkende Nachfrage und damit weniger Aufträge einstellen. Gleichzeitig werden die Kosten für Investitionen, insbeson-

dere im Vergleich zu Mitbewerbern, die wenige Monate vor Ihnen investiert haben, erheblich steigen. Und diese erhöhten Kaufpreise und Finanzierungskosten müssen dann (mit höherem Platzkostenanteil in den Preisen) an Kunden in einem Markt mit sinkender Nachfrage verkauft werden! Es ist also ein wenig „Zaubern“ gefragt.

Was kann man also tun? Achten Sie auf jede Information, die Sie bekommen können, und brechen sie diese auf ihre Bedeutung für sich selbst und Ihr Unternehmen herunter. Planen Sie künftig noch sorgfältiger. Seien Sie in Ihren Annahmen zurückhaltend und vorsichtig. Soweit die „Allgemeinplätze“. Doch es geht noch weiter:

Die grafische Branche ist fast wie eine Familie. Also rücken Sie zusammen. Bilden Sie Netzwerke! Gemeinsam ist man stärker. Wie es nicht geht, skizziere ich an folgendem Beispiel: Traditionell sind grafische Unternehmen von Seiten der Banken für ihre Liquidität unterfinanziert (zu kleine Kontokorrentkreditlinie). Diesen Zustand kompensieren die meisten über Lieferantenkredite. Aktuell werden in den Auswertungen der Jahresabschlüsse die Corona-Jahre mitbewertet. Bei vielen sind ohne eigenes Zutun, also unverschuldet, krisenbedingte „Schleifspuren“ entstanden, sprich: negative Ergebnisse. In der Folge werden diese Unternehmen bei den Auskunfteien (Creditreform und andere) abgewertet. Also teilen die Warenkreditversicherer Ihren Lieferanten geringere Limits oder Unversicherbarkeit mit – und schon ist er weg, der Lieferantenkredit. Um auf diesen Prozess Einfluss zu nehmen, müssen Sie kommunizieren. Mit Ihrem Steuerberater, Ihrer Creditreform, Ihren Lieferanten und Fremdkapitalgebern.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklung ist es äußerst schwer, präzise Empfehlungen auszusprechen, da schon morgen alles wieder anders sein kann. Doch halten wir von der Elbe-Leasing oben genanntes Szenario aus heutiger Sicht für richtig – der „sorgfältige Kaufmann“ sollte sich deshalb gemäß unseren Empfehlungen darauf vorbereiten. Sprechen Sie uns jederzeit gerne auch zu Ihrem konkreten Fall an.

Elbe-Leasing
www.elbe-leasing.de



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