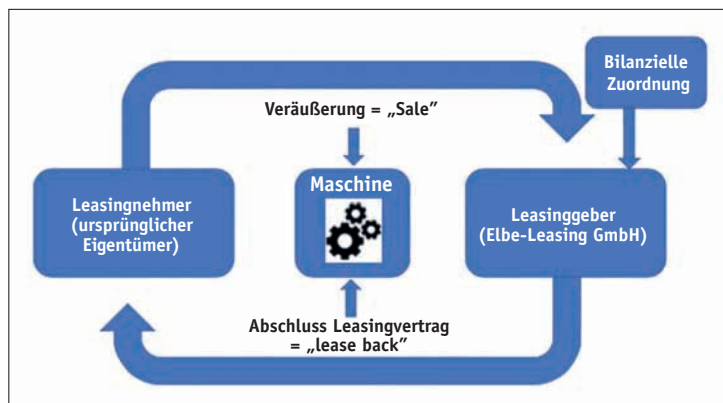


Elbe-Leasing unterstützt mit Sale-and-Lease-back den Unternehmenskauf

Stober-Druck in Eggenstein wird fortgeführt



So funktioniert das Sale-and-Lease-back-Verfahren der Elbe-Leasing.

Im Zuge der Corona-Pandemie und den damit zusätzlichen Einschränkungen, musste das Eggensteiner Traditionsunternehmen Stober-Druck Insolvenz anmelden. Die Arbeitsplätze von über 40 Mitarbeitern waren davon bedroht. Sinan Adali, Geschäftsführer der printmedia solutions GmbH, erkannte jedoch die Chancen, die sich durch den Kauf und die Fortführung Stobers auch für seine Unternehmensgruppe boten. Am 17. August 2020 übernahm er somit die Stober GmbH bei Karlsruhe.

Der Mediengestalter und Industriekaufmann mit der Zusatzausbildung zum Medienfachwirt hatte die printmedia solutions 2005 in Mannheim gegründet. Nach einem steilen Start erwirtschaftet das Unternehmen heute mit 18 Mitarbeitern und einem Schwerpunkt auf dem Digitaldruck einen Jahresumsatz von 2,7 Mio. Euro. Mit der Beteiligung an einer Umweltdruckerei konnte Adali die Maschinen- und Produktpalette von printmedia solutions ergänzen und sich auch in ökologischer Hin-



Im zweiten, rund 3.000 m² großen Gebäude der Stober Medien GmbH gegenüber dem Hauptsitz in Eggenstein sind Digitaldruck und Letterpress neben der Verwaltung und einem großen Lager integriert.

sicht weiterentwickeln. So arbeitet das Unternehmen unter anderem nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip.

Durch den Kauf Stobers, die vorwiegend den Markt im Raum Karlsruhe – Pforzheim – Bruchsal – Baden-Baden abdecken, wird der 42-jährige seiner Wachstumsstrategie gerecht.

Übernahme ohne Hindernisse

Sinan Adali übernahm die gesamte Mannschaft sowie den kompletten Maschinenpark der Stober GmbH.



Im Offset-Drucksaal ist die Stober Medien GmbH in Eggenstein mit einer Heidelberg Speedmaster CX 102-5 + L, einer Speedmaster SM 102-2 P und einer Printmaster 74-5, die allesamt übernommen wurden, sehr gut ausgestattet.

Inzwischen konnte er sogar zwei weitere Mitarbeiter einstellen, veräußerte allerdings eine große Varimatrix-Stanze von Heidelberg, da bereits ein bau-

ersetzt werden. Über einen Tipp eines Gebrauchtmaschinenhändlers kam er mit der Dresdener Elbe-Leasing GmbH zusammen. Vertriebsleiter, Ronald Beier,

realisieren. So wurde es auch schnell und unkompliziert umgesetzt. Adali ist hochzufrieden mit der Unterstützung durch die Elbe-Leasing und beide freuen sich über die vertrauensvolle Partnerschaft.

Weitere Anlässe für Sale-and-Lease-back

Es gibt auch noch weitere Motive für Sale-and-Lease-back:

- ▶ Modernisierung bestehender Betriebsstätten
- ▶ Investitionen in Betriebserweiterungen
- ▶ Restrukturierung von Unternehmen
- ▶ Finanzierung von Beteiligungen
- ▶ Ablöse von bestehenden Finanzierungsformen zum Beispiel Bankkredite, Anleihen
- ▶ Ablöse von Gesellschaftern im Rahmen eines MBI/MBO
- ▶ Überwinden von Liquiditätsengpässen
- ▶ Vorfinanzierung von Aufträgen.

Infrage kommen gebrauchte Maschinen, die werthaltig und universell einsetzbar sind. Mit Hilfe der technischen Daten, des Zählerstandes und des Alters der Maschine wird der aktuelle Maschinenwert ermittelt und ist damit Basis für den Zahlungsbetrag. Zusammen mit den Vorjahres- und aktuellen betriebswirtschaftlichen Zahlen kommt anschließend ein Finanzierungsvorschlag zustande.

[printmedia-solutions](http://printmedia-solutions.com)
www.printmedia-solutions.de
 Stober Medien
www.stober.de
 Elbe-Leasing
www.elbe-leasing.de



V.l.n.r.: Matthias Siegel von der Grafischen Palette, Stober-Medien-Geschäftsführer Sinan Adali und Ronald Beier, Vertriebsleiter der Elbe-Leasing, an der wiedergeleasten Heidelberg Speedmaster CX 102-5 + L.

gleiches Modell vorhanden war. Ursprünglich sollte der Kauf des Unternehmens durch den Verkauf zweier Großformat-Druckmaschinen finanziert und diese durch eine leistungsstarke Mittelformat-Maschine

schlug ihm in diesem Zusammenhang vor, die beiden Maschinen zu behalten. Über Sale-and-Lease-back könne er stille Reserven heben und mit der dadurch gewonnenen Liquidität den Kauf des Unternehmens



Das Cradle-to-Cradle-Prinzip versucht Sinan Adali durch nachhaltige, wertige Produkte, die man nicht so schnell wegwirft, umzusetzen. Die hier durch Letterpress und Stahlstich gefertigten Briefpapiere von verschiedenen Päpsten (r.) sind einzigartige Produkte und daher besonders wertvoll.

