

Elbe-Leasing GmbH und Elbe-Consult GmbH ziehen Bilanz

Das Jahr 2020 ...

Das Jahr 2020 hielt für alle besondere Herausforderungen bereit. Natürlich auch für die Elbe-Leasing GmbH und die Elbe-Consult GmbH.

Spezialisiertes Angebot

Elbe-Leasing und die Elbe-Consult verstehen sich als klassische Dienstleister für inhaber- und familiengeführte mittelständische Unternehmen in der grafischen Industrie. Die Kunden profitieren von deren umfangreichem Spezialwissen, einer über 30-jährigen Branchenerfahrung sowie einem spezialisierten Netzwerk – ein einfaches Geschäftsmodell und Alleinstellungsmerkmal.

Schon 2019 hatte sich das Dienstleistungsunternehmen in seiner Planung für 2020 auf ein zu erwartendes Krisenszenario eingestellt. Natürlich hatte man dabei nicht mit Covid-19 oder einer Pandemie gerechnet, sondern eher mit den wirtschaftlichen Folgen einer Wiederwahl des amerikanischen Präsidenten Donald Trump sowie den Auswirkungen eines harten Brexit.

Um für die Kunden als Begleiter auf derartige wirtschaftliche Szenarien vorbereitet zu sein, haben Elbe-Leasing und Elbe-Consult daher mehrere Maßnahmen vorbereitet, wie Thomas Grübner, Geschäftsführer der Elbe-Leasing, ausführte:



In der Krise unendlich wertvoll: Maßgeschneiderte und proaktive Beratung bekommen die Kunden bei der Elbe-Consult GmbH.

(Bild: Pixabay)

»Wir haben für unsere größten Kunden bzw. die größten Engagements eine Risikobetrachtung angestellt. Dann haben wir mögliche Krisenszenarien simuliert und mit der Elbe-Consult GmbH Kurzkonzepte erarbeitet, wie wir den jeweiligen Kunden in der jeweiligen Situation optimal unterstützen könnten, falls es nötig werden sollte.

Um leistungsfähig sein zu können, haben wir uns parallel mit zusätzlichem Eigenkapital und Refinanzierungslinien versorgt. Wir haben unser Know-how in Sachen Sale-and-Lease-back erweitert, um den Kunden beim Heben stiller Reserven helfen zu können.

Wir haben eine Telefonaktion vorbereitet, in deren Rahmen

wir unsere aktiven Kunden regelmäßig ein- bis zweimal im Jahr anrufen wollten, um konkret zu erfahren, wo möglicherweise der Schuh drückt.

Diese Idee entstand aus unserer Erfahrung aus der Finanzmarktkrise, in der wir erlebt haben, dass Kunden eine teilweise vermeidbare Insolvenz angemeldet hatten, ohne dass sie uns zuvor angesprochen hätten, da sie von ihrem Leasinggeber eigentlich keine Unterstützung erwartet hatten.«

Partner in der Corona-Krise

Dann kam der März 2020 mit der Corona-Krise, die nach wie vor die gesamte Welt in Atem hält. Sofort hätten fast alle Kunden reagiert ebenso wie Elbe-Consult selbst, gibt das Unternehmen bekannt. Gemeinsam mit den jeweiligen Netzwerkpartnern habe man versucht, den Kunden die für sie relevanten Informationen schnell und unkompliziert zur Verfügung zu stellen. Hierbei habe man sich eng mit den verschiedenen Verbänden abgestimmt.

»Mit unseren vorbereiteten Konzepten konnten wir den – Gott sei Dank wenigen – Kunden, die in ernste Schwierigkeiten kamen, schnell und unkompliziert helfen«, berichtet Thomas Grübner. »Dank den Informationen aus unserer Telefonaktion konnten wir individu-

100% INSPEKTION

für Ihren Druckprozess

elle Informationspakete zusammen stellen. Dank unserer Kompetenzen in der Fördermittelbeschaffung konnten wir die Kunden auch hier unterstützen. In der heißen Phase haben unsere Banken als Netzwerkpartner für Kunden aus ganz anderen Regionen Hilfgelder besorgt, weil die Banken der Kunden oft zu zögerlich waren. Da bekam dann schon mal ein Berliner Kunde von einer sächsischen Bank KfW-Hilfen vermittelt.

Als Service haben wir ein kostenloses Sale-and-Lease-back-Register angelegt. Das heißt, Kunden konnten ihre bezahlten Maschinen von unseren Fachleuten bewerten lassen, wir legten einen Wert fest und registrierten die Technik, und unsere Kunden wussten, welche Reserven sie haben«. Manch ein Kunde habe diese Möglichkeit auch schon genutzt.

Die Lektion aus diesem so außergewöhnlichen vergangenen Jahr? Thomas Grübner zieht Bilanz: »Als Teil eines sinnvollen Netzwerks ist man stärker als der Einzelkämpfer. »Wir schaffen das!« gibt es wirklich. Schon im Januar wollen wir wieder von unseren Kunden erfahren, welche Unterstützung sie benötigen. Um die fehlenden persönlichen Kontakte des Jahres 2020 zu kompensieren, haben wir eine Social-Media-Kampagne gestartet und hoffen, dass viele Interessierte die Gelegenheit zum Informationsaustausch zu nutzen. Dann schaffen wir gemeinsam auch 2021.«

Elbe-Consult

<https://elbe-consult.de>

