

Mehr Partner, mehr Sicherheit

INVESTMENT-FINANZIERUNG ■ Auch oder gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten müssen grafische Unternehmen investieren. Doch häufig ändern die Finanzierer gerade dann ihre Spielregeln. Was also kann man tun, um in Krisenzeiten nicht in einer Finanzierungsfalle zu landen? Deutscher Drucker sprach mit Thomas Grübner, Geschäftsführender Gesellschafter der Elbe-Leasing GmbH (Dresden), einer seit 20 Jahren auf grafische Kunden spezialisierten Finanzierungsgesellschaft aus der Dresdner Gruppe.

Deutscher Drucker: Welche Probleme erwarten den grafischen Unternehmer derzeit, wenn er beispielsweise Maschineninvestitionen plant?

Thomas Grübner: Zunächst die üblichen: Finanzierer prüfen bei solchen Finanzierungsvorhaben die Kunden- und Objektbonität. Von rund 11 000 grafischen Marktteilnehmern sind rund 85% so genannte KMUs, sprich Klein- und mittelständische Unternehmen. Häufig handelt es sich um inhabergeführ-

verweisen. Bezahlte Bestandsmaschinen stellten als stille Reserve eine ausreichende Sicherheit dar und hatten eine hohe Objektbonität. So konnten aus Sicht der Bank Schwächen im Bereich Kundenbonität kompensiert werden. Diese Objektbonitäten haben jedoch massiv gelitten, als sich die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise ausgerechnet im Drupajahr 2008 breit gemacht und dafür gesorgt hat, dass quasi alle Maschinenlieferanten den Markt mit äußerst günstigen Neumaschinen überschwemmt haben. Die Folge ist, dass Finanzierer inzwischen strenger prüfen und im Zweifel höhere Anzahlungen oder ähnliche Beiträge von ihren grafischen Kunden verlangen...

DD: Was kann ein mittelständischer Unternehmer nun tun?

Grübner: Intelligent finanzieren! Intelligent bedeutet nicht: „Nur der beste Zinssatz zählt“. Auch die „einfache“ Finanzierung über Hausbank oder Lieferant ist wenig intelligent. Richtig clever ist es jedoch, für eine gute Streuung der Finanzierungen zu sorgen. Für Investitionen in Immobilien und Betriebsmittel bleiben dem Mittelständler regelmäßig nur die Banken. Er wird im Zweifel keinen anderen Partner für diesen Bedarf finden. Um seinen Gesamtrahmen nicht überzustrapazieren, ist es umso wichtiger, für seine Maschineninvestitionen einen Partner aus dem anderen Lager zu suchen. Hier können Leasinggesellschaften ins Spiel kommen. Ich empfehle jedem Mittelständler, seine Finanzierungen auf mindestens zwei Banken und zwei Leasinggesellschaften zu verteilen. So bleibt man auch in kritischen Zeiten länger Herr im eigenen Haus.

Zudem ist gerade jetzt die goldene Regel „Liquidität geht vor Rentabilität“ von Bedeutung. Eigene liquide Mittel zu nutzen, um Finanzierungskosten zu senken, ist der falsche Weg. Es sollte nur angeschafft werden, was wirklich benötigt wird – und dies sollte zwingend finanziert werden. Eigene Mittel behält man als Reserve bis zum Ende der kritischen Zeit in der eigenen Hand. Für Investitionen sollte man wieder an den „Pay as you earn“-Grundsatz aus dem Leasing denken. Nur wenn sich die Finanzierung aus sich selbst heraus trägt bzw. finanziert, ist sie sinnvoll. Geht das nicht, empfehle ich derzeit, das Investment lieber zu lassen. Im Moment ist durchaus die Zeit für klassisches Leasing, auch in gebrauchte Technik.

DD: Wie wird es mit der Finanzierbarkeit für grafische Unternehmen in der Zukunft weitergehen?

Grübner: Zwar scheint die Wirtschaftskrise jetzt vorbei zu sein und die grafische Branche wird wie andere Branchen auch berechtigt optimistischer, aber Rezessionen wirken mit ihren Folgen häufig noch bis zu zwei Jahre nach. Finanzierungsseitig ist für den Mittel-



Intelligente Finanzierung heißt, die zu finanzierenden Investitionssummen breit zu streuen.

Thomas Grübner, Geschäftsführender Gesellschafter Elbe-Leasing GmbH (Dresden)

stand die Gefahr also noch lange nicht gebannt.

Gut aufgestellte Unternehmen, die sich ausgewogen finanzieren und auf Reserven achten, werden auch in Zukunft ausreichend Finanzierungspartner finden. Wer jedoch seine Unternehmensfinanzierung als grafischer Geschäftsmann quasi „nebenbei“ macht, wird – klar gesagt – die Zukunft nicht mehr erleben. Die Banken geraten aufgrund der von ihnen verursachten Finanzkrise zunehmend unter Überwachung des Staates. Basel III sorgt dafür, dass sie für höhere Risiken mehr Eigenkapital vorhalten müssen. Dies wird dazu führen, dass die Banken erheblich restriktiver in der Mittelvergabe werden müssen. Sie haben quasi keine Wahl. Sich also auf seine seit Jahren bestehende Hausbankbeziehung zu verlassen, ist nach meiner Ansicht ein Fehler.

Ein Finanzierer, den der Lieferant mitbringt, ist zwar oft bequem, birgt aber auch Risiken. Die meisten Lieferanten leben vom Verkauf von Maschinen und nicht



Thomas Grübner

vom Verkauf von Finanzierungen. Man sollte darum immer genau prüfen, welche Interessen Finanzierer und Lieferant verfolgen. Mit dem Finanzierer muss man ja über einen längeren Zeitraum zurechtkommen, da ist es sicher hilfreich, zu wissen, in welchem Lager dieser steht, wenn es darauf ankommt. Schlussendlich schadet es nicht, wenn der Finanzierer neben allgemeinem Finanzierungswissen auch über grafisches Spezialwissen verfügt. Er sollte also nicht nur Branchenberichte lesen können, sondern im Idealfall die grafische Branche auch schon über Jahre begleitet haben.

Interview: Michael Schüle



Das liebe Geld: Mittelständische Druckereien haben bei Finanzierungsvorhaben nicht mehr nur mit „traditionell“ schlechter Kundenbonität zu kämpfen. Aufgrund des eingebrochenen Gebrauchtmaschinenmarkts sinkt auch der Wert der Bestandsmaschinen, und die Objektbonität bei den Banken entsprechend.

te Betriebe mit maximal 50 Mitarbeitern und bis zu sechs Millionen Euro Jahresumsatz. Im Verhältnis zu diesen Kennzahlen sind die Investitionssummen regelmäßig relativ hoch. Dies führt nach den Richtlinien von Basel II schnell zu der Einschätzung des Finanzierers, dass die geplante Investitionssumme in keinem Verhältnis zur Bilanzsumme steht und das Finanzierungsvorhaben wird abgelehnt.

In der Vergangenheit konnten Unternehmer dann auf ihre besonders werthaltigen grafischen Maschinen