

„Richtige“ Partner gebraucht

Ungewöhnliche Anforderungen hat nicht erst Corona gebracht:
Der grafische Markt aus der Sicht eines Fachfinanzierers

Die Elbe-Leasing GmbH ist seit über 30 Jahren darauf spezialisiert, grafischen Unternehmen, also Druckereien oder Buchbindereien, das notwendige Anlagevermögen im Wege des Mietkaufs oder Leasings zu finanzieren. Über einen so langen Zeitraum sind wir gemeinsam mit unseren Kunden durch manch wirtschaftliche Berg- und Talfahrt gereist mit teilweise ganz erheblichen Verwerfungen, wie z.B. zur Finanzmarkt-Krise oder jetzt, ausgelöst durch ein Virus, in der Corona-Pandemie. In diesen Zeiten haben unsere Mitarbeiter tausende grafische Unternehmen besucht, ebenso viele Unternehmer interviewt und werteten zigtausende betriebswirtschaftliche Zahlen von Unternehmen dieser Branche bundesweit aus.

Druckindustrie ist für Banken uninteressant

Damit kommt über die Zeit ein erheblicher Datensatz zusammen, und man kann deutliche Besonderheiten bei unseren Kunden im Verhältnis zu anderen produzierenden Gewerben feststellen, z.B. folgendes: Trotz Rationalisierung und Digitalisierung hat die grafische Branche in Deutschland in den letzten zehn Jahren zirka 20 Milliarden Euro im Durchschnitt für Druckprodukte umgesetzt. Ungefähr die Hälfte des Gesamtumsatzes erwirtschaften die zehn bis 12 größten grafischen Anbieter der zirka noch 8500 existierenden grafischen Unternehmen in Deutschland. Etwa 18 Milliarden Euro werden im Westen umgesetzt und nur rund zwei Milliarden Euro im Osten.

Ein mittelständisches, in der Regel familien- oder inhabergeführtes Druckerei-Unternehmen, das bei je zirka 30 Prozent Wareneinsatz, Personalkosten und Restkosten einen Gewinn von zehn Prozent erwirtschaftet (doch, so etwas gibt es noch) und dabei eine Eigenkapital-Quote von 25 bis 30 Prozent ausweist, ist eigentlich erfreulich, aber im normalen Banken-Rating ohne Spezialwissen eher kritisch. Die grafische Branche ist von der Gesamtgröße für Banken und Berater aber zu klein und damit uninteressant, um sich entsprechendes Spezialwissen anzueignen. Kreditinstitute suchen gegenwärtig selbst nach ihrer jeweiligen Marktposition. Trotzdem ignorieren zahlreiche Unternehmen bei ihrer Investition diese Umstände bei der Entscheidung für

ihren Finanzpartner oder ihrer Bilanzpolitik. Man könnte glauben getreu dem Motto: Es wird schon schiefgehen.

Entscheidend sind die richtigen Finanzpartner

Weshalb diese Vorrede? Weil unsere lange Erfahrung zeigt, dass grafische Unternehmen in Krisenzeiten keinen besonderen Herausforderungen ausgesetzt sind. Es gilt, was immer gilt: Wer mit einem betriebswirtschaftlichen Plan, einem kundenorientierten Konzept an den Markt geht, dabei weiß, was er tut, immer für genügend Liquidität vorgesorgt hat,

kommt jederzeit zurecht. Wer sein Unternehmen aber in guten Zeiten falsch finanziert hat, sich auf falsche Partner verlässt oder Mythen und Geschichten glaubt, statt Fakten zu recherchieren, kommt garantiert in Schwierigkeiten. Wenn wir aufgefordert werden, im Rahmen eines Insolvenzverfahrens im jeweiligen Gläubigerausschuss mitzuwirken, stellen wir regelmäßig fest, Geschäftsideen und Unternehmenspläne kann man anpassen, den Finanzierungsmix, oder die Finanzpartner in der Krise nicht. Das ist in der Regel der Auslöser einer Insolvenz.

Wesentlich ist Kommunikation auf Augenhöhe

Daher haben wir unser Unternehmen derart ausgerichtet, dass unser Kunde mit uns als Mittelständler immer auf Augenhöhe kommunizieren kann. Wir leben von unseren Kunden, darum ist unsere erste Sorge, dass es ihm gut geht. Darum wollen wir als Dienstleister für unseren Kunden



Thomas Grübner ist Jurist und geschäftsführender Gesellschafter der Elbe-Leasing GmbH mit Sitz in Dresden und Hamburg.

FOTO: ELBE-LEASING

in allen Belangen Ansprechpartner sein. Darum haben wir mit Beginn der Corona-Pandemie versucht, über eine enge Kundenbindung herauszufinden, welche Kunden welche Sorgen umtreiben und haben über Social Media und wöchentliche Newsletter, auch in enger Zusammenarbeit mit den Fachverbänden und grafischen Medien, jedem die individuell möglichen Hilfs- und Unterstützungsangebote zukommen lassen, die für ihn optimal sind.

Zusammen mit eigenen Anstrengungen der Elbe-Leasing GmbH und unserer Kunden ist es gelungen, unsere Kunden gut auch durch diese Krise zu begleiten, ohne höhere Verluste bei der Kundenanzahl. Es gilt also: Wer einen betriebswirtschaftlichen Plan hat, seine Kunden wirklich kennt und die richtigen Partner, der kommt auch durch schwierige Zeiten. Gerne stellen wir unser oben genanntes Know-how zur Verfügung. **▣**

THOMAS GRÜBNER

Informationen: www.elbe-leasing.de