

Zur aktuellen Lage: Finanzstrategie überdenken, verändern und neu ausrichten

## Wer ist in der Finanzbranche ein Problemkunde?

Vor kurzem habe ich in meiner Funktion als Consultant einen Kunden zu seiner Bank begleitet. Es ging, wie so oft in letzter Zeit, um nichts Geringeres als die Zukunft dieser Druckerei. Einer der uns gegenüberstehenden Banker trug den Titel: »Leiter Problemkredite«! Wir haben an diesem Tag gelernt: Nur Problemkunden haben Problemkredite!

### Wie wird man Problemkunde?

Klar, wenn man nicht erfolgreich arbeitet, rote Zahlen produziert, seine Eigenkapitalquote verfrühstückt, dann wird man aus Sicht der Bank Problemkunde und von den begleitenden Finanzierern zum Gespräch gebeten. Es kann aber auch schneller gehen. Sie haben z. B. eine Geschäftsimmobilie, die fast bezahlt ist, aber neben allem anderen auch als Sicherheit für andere Verbindlichkeiten dient. Natürlich wissen Sie, dass Ihre Bank Ihren Warenbestand und eine Globalzession als Sicherheit haben wollte, auch wenn sie diese Si-

cherheiten regelmäßig mit null ansetzt. Umso wichtiger wird die Immobilie. Da derzeit die Banken angehalten werden, Ihre Risikotragfähigkeit zu prüfen und zu belegen, kann es Ihnen passieren, dass die Bank zu dem Ergebnis kommt, Ihre Immobilie sei nicht 600.000 Euro wert wie vormals angenommen, sondern nur 500.000 Euro. Und damit sei der Beleihungswert, als Sicherheit für ausgereichte Darlehn nicht ausreichend, sie seien unterschert. Problemkunde! Da hilft es nichts, wenn Sie per offiziellem Gutachten nachweisen, dass die Immobilie tatsächlich einen Wert von über 900.000 Euro hat. Oder wie sieht es bei Ihnen mit Eigenkapital und Rentabilität aus? Laut Sparkassenbranchenbericht haben grafische Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 2,5 Mio. Euro eine Rentabilität von 1,7 bis 4,6%, bei einer Eigenkapital-Quote (EK) von 20 bis 30% (Branchendurchschnitt 16,7%). Sonstige produzierende Gewerbeunternehmen in Deutschland haben eine als niedrig angese-



**Thomas Grübner, Geschäftsführer der Elbe-Leasing GmbH, Dresden.**

hene EK-Quote von 40% bei einer Rentabilität von 5%. Eine EK-Quote von unter 20% gilt laut Deutschem Institut für Wirtschaftsforschung als bedenklich, liegt sie gar unter 10% als bedrohlich! Ihre EK-Quote liegt gerade unter 40% und Ihre Rentabilität unter 5%? Problemkunde! Daran ändert auch der Umstand nichts, dass der letzte Verkäufer der Bank/Leasing ein Finanzierungsangebot von unter 3% effektiv gemacht hat. Wenn Sie in der Zeitung lesen, dass man darüber redet, die Deutsche Bank mit der Commerzbank zu fusionieren, genauso wie die regionalen Sparkassen und Volksbanken, dann sind das für uns Kunden bedrohliche Zeiten, denn »Problemkunden« brauchen die sicher nicht. Ist Ihre Strategie darauf ausgerichtet?

**Elbe-Consult**

**Tel. 03 51 / 8 80 31 24**

**Elbe-Leasing**

**Tel. 03 51 / 8 80 42 76**



**Firmen der grafischen Industrie sollten ihre Finanzstrategie neu ausrichten.**