

Thomas Grübner im Gespräch mit Grafische Palette

Elbe-Leasing hat langfristige Trends im Fokus

Leasing, Mietkauf, Sale & Lease Back, das sind die drei Geschäftsfelder der Elbe-Leasing, der Thomas Grübner als geschäftsführender Gesellschafter vorsteht. Das in Dresden ansässige Unternehmen hat sich ganz auf die grafische Industrie und Unternehmen der Holzbearbeitung spezialisiert und bietet maßgeschneiderte Finanzlösungen, um den spezifischen Bedürfnissen dieser Branchen gerecht zu werden. Grafische Palette hat sich mit ihm über sein Unternehmen, das seit über 30 Jahren in der Druckbranche bekannt ist, in der Elbmetropole unterhalten.

Thomas Grübner ist Geschäftsführer der Elbe Leasing GmbH.



Grafische Palette: Was unterscheidet Ihr Unternehmen von klassischen Finanzierern wie der Sparkasse?

Thomas Grübner: Zunächst einmal tragen wir als inhabergeführtes Unternehmen die volle Verantwortung für unsere Handlungen und haften persönlich. Das bedeutet, dass es in unserem ureigensten Interesse liegt, unsere Kunden ehrlich und umfassend zu beraten. Diese direkte und persönliche Haftung stellt sicher, dass unsere Kunden stets vertrauensvolle und kompetente Unterstützung erhalten.

Grafische Palette: Gut, aber von der persönlichen Haftung abgesehen würde jede Bank ja auch von sich behaupten, im besten Interesse der Kunden zu agieren ...

Thomas Grübner: Klar, sagen die das. Aber weder denken sie in langfristigen Zeiträumen, im schlimmsten Fall denken sie in Quartalen, noch kennen sie die besonderen Bedürfnisse einer Branche wie der Druckindustrie. Wir hingegen sind tief in den Markt eingebunden und wissen genau, welche Technik hinter den Kulissen notwendig ist, um diesen Markt erfolgreich zu bedienen. Unsere fundierten Kenntnisse und langjährige Erfahrung ermöglichen es uns, maßgeschneiderte Lösungen zu bieten, die nicht nur den aktuellen Anforderungen gerecht werden, sondern auch künftige Entwicklungen berücksichtigen. Wir setzen auf Nach-

haltigkeit und Praktikabilität, um unseren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten, der weit über kurzfristige finanzielle Gewinne hinausgeht.

Banken betrachten in der Regel nur das aktuelle Marktgeschehen, ohne tiefere Einsicht in die technischen Aspekte oder die langfristigen Trends zu haben. Sie haben die aktuellen Zahlen, bauen darauf Kredite auf, und die müssen dann bedient werden. Unsere Branchenkenntnis ermöglicht es uns hingegen, unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen und punktgenaue Finanzierungen anzubieten. Keiner weiß, wie der Markt in fünf Jahren aussehen wird, etwas anderes zu behaupten wäre unredlich. Aber wir können Entwicklungen anschieben.

Ein Beispiel: Wenn sich ein Druckereiunternehmen entschließt, von Offset auf digitalen Druck umzusatteln, begleiten wir diesen Transformationsprozess umfassend. Wir bieten nicht nur eine Finanzierung an, sondern bleiben während des Prozesses Ansprechpartner, um auch mal nachjustieren zu können. Unsere Finanzierungsmodelle beinhalten auch flexible Elemente, die es ermöglichen, auf aktuelle Marktgeschehnisse zu reagieren. Wir begleiten viele unserer Kunden darum auch schon seit Jahrzehnten. Wann diskutieren unsere Kunden schon mal ihre Investitionen mit einem positiv haftenden Vorstand?

Grafische Palette: Wie unterstützen Sie eine Druckerei, die sich neu aufstellen möchte?

Thomas Grübner: Eine Druckerei, die sich neu aufstellen möchte und dafür finanzielle Unterstützung benötigt, tritt oft an Unternehmensberater heran. Diese oft branchenfremden Experten kommen dann mit dicken Aktenordnern und den großen Transformationsmodellen, die in einer PowerPoint-Präsentation toll aussehen, die aber den kleineren und mittelständischen Druckereien nicht wirklich helfen.

Unsere Aufgabe ist es, die tatsächlich nicht immer ganz einfachen Finanzierungsmodelle in eine Strategie einzupassen und so zu gestalten, dass sie für die Kunden klar verständlich sind. Die wollen Zahlen und Fakten. Punkt. Des Weiteren agieren wir im Einzelfall mit Partnern, die sich zum Beispiel die Maschinen und die Arbeitsabläufe ansehen und die noch einmal unabhängig die Situation des Betriebes bewerten.

Grafische Palette: *Im besten Fall bedeutet Transformation, dass sich ein Unternehmen frühzeitig den veränderten Marktbedingungen anpasst. Im schlechtesten Fall bedeutet es, dass eine Schiefelage eingetreten ist ...*

Thomas Grübner: ... was immer und immer wieder daran liegt, dass die Unternehmer zu lange an einem Geschäftsmodell festhalten, das nicht mehr funktioniert. Ich verstehe das nicht und bin dann ratlos. Es ist doch nicht ehrenrührig, in eine Schiefelage zu

geraten. Ich bin in solchen Situationen mit meinen Bewertungen oft sehr direkt und mache mir dadurch nicht immer nur Freunde, aber ich bin lieber ehrlich und dann kommt am Ende was Gutes für das Unternehmen dabei heraus, als dass ich nach dem Mund rede. Wir lassen niemanden im Stich. Wir sind keine Bank, die sagt: Du hast halt Pech, wenn dein Modell nicht mehr funktioniert. So etwas gibt es bei uns nicht. Wir suchen immer nach einer Lösung.

Grafische Palette: *Sie helfen auch bei der Akquise von Fördermitteln?*

Thomas Grübner: Natürlich! Fördermittelakquise ist unser tägliches Brot. Was wir nicht sind: Steuerberater oder juristische Ratgeber. Unser Kerngeschäft ist das Leasing. Wir arbeiten aber mit der Expertise von externen Dienstleistern. Das ist auch im Sinne unserer Kunden. Dadurch vermeiden wir Interessenkonflikte und gewährleisten, dass unsere Kunden stets auf rechtlich fundierte und unabhängige Beratung zählen können. So bleiben wir in unserem Handeln transparent und vertrauenswürdig.

Grafische Palette: *Wir danken für das Gespräch.*

Elbe Leasing
www.elbe-leasing.de



Hat stets das Wohl des Kunden im Sinn: das Team der Elbe Leasing.