

Thomas Grübner über Finanzierungsschwierigkeiten durch falsche Marktwahrnehmung

Ich möchte gerne investieren...!



Foto: freepik.com (kues1)

setzt im Zehnjahresdurchschnitt rund 20 Milliarden Euro jährlich um. Schwankungen gab es nur während der Corona-Zeit.

Was bedeutet das? Zuerst bedeutet es, dass manche den grafischen Markt als einen sterbenden Markt wahrnehmen, von dem man sich lieber fernhalten sollte. Obwohl er das in keiner Weise ist. Anderen (auch Herstellern) wiederum wird dieser Markt zu klein, es lohnt sich nicht mehr, sich

Glaubt man den Prognosen zahlreicher Marktbeobachter, so wird die grafische Branche, also die Anzahl an Unternehmen, die in Deutschland Druck- und Mediendienstleistungen erbringen, in den nächsten Jahren nach Kopfzahl weiter schrumpfen. Die meisten Branchenkenner gehen derzeit noch von rund 8.500 aktiven Marktteilnehmern aus, schon in einigen Jahren sollen es aber nur noch 4.000, vielleicht sogar nur noch 3.500 aktive Druckdienstleister sein. Mit einem kurzen Blick zurück erscheint dies durchaus plausibel, denn vor zehn Jahren hatte die Branche noch mehr als 12.000 Marktteilnehmer.

Print stirbt nicht – und weniger Anbieter bedeutet: größere Ertragschancen

In diesem Zusammenhang ist aber auch ein weiterer Punkt bemerkens- und erwähnenswert: Der Gesamtumsatz in der grafischen Industrie, also das Geld, das in Deutschland für grafische Produkte ausgegeben wurde, hat sich kaum verändert. Und das obwohl große Volumenprodukte wie Kataloge und Tageszeitungen großflächig weggebrochen sind. Die Branche

mit ihm zu beschäftigen. Eines wird dabei aber immer wieder übersehen: Der grafische Markt beschäftigt sich mit einem menschlichen Grundbedürfnis, nämlich dem nach Printprodukten. Ich bin, wie viele anderen auch, fest davon überzeugt, dass der Druck niemals sterben wird, genausowenig wie die Langspielplatte. Denn wenn eine Anbieterschaft schneller sinkt als Bedarf und Umsatz, werden die „Überlebenden“ automatisch bessere Auftrags- und Ertragslagen erhalten.



Thomas Grübner,
Geschäftsführender
Gesellschafter der
Elbe-Leasing GmbH,
Dresden.



Risikobewusste Finanzierer bremsen Investitionen aus – noch...

Und tatsächlich erleben wir von der Elbe-Leasing diese Entwicklung auch bei unseren Kunden. Während einige schwer mit ihrem Geschäftsmodell und zusätzlichen äußeren Umständen zu kämpfen haben, sind andere extrem gestresst, weil sie kaum Herr ihrer riesigen Auftragslage werden und die Jobs rechtzeitig abarbeiten können.

Diese Druckereien müssen dann natürlich regelmäßig investieren. In Manpower natürlich, vor allem aber in moderne Produktionstechnik und Automatisierung. Und dabei treffen sie im Moment auf eine Finanzierewelt, die vor dem Konflikt steht, dass durch die anstehenden Zinssenkungen ihre Marge schrumpfen wird und sich dadurch natürlich der Ertrag verkürzt. Da inflationsbestimmt aber die Löhne (und damit auch die Kosten) steigen, ist das suboptimal. Und dann drohen den Finanzierern durch mögliche größere Kundenausfälle im Bereich Gewerbedarlehen und Gewerbeimmobilien zusätzliche Ausfälle, also ein

wachsendes Risiko. Das ist der Grund, warum alle Finanzierer zur Zeit besonders auf ihre Risikovorsorge bedacht und Invest-Finanzierungen gegenüber (besonders in vermeintlich kritischen Märkten) zurückhaltend sind.

Doch in einigen Monaten werden genau diese Finanzierer feststellen, dass es ohne Geschäft mit Kunden eben auch nicht geht. Und dann werden sie wieder Ausschau halten nach den „guten Kunden“. Und wenn Sie dann damit überzeugen können, dass Sie mit Ihrem Geschäftsmodell im grafischen Markt zukünftig zu den 3.500 Teilnehmern gehören werden, die überleben – dann können Sie auch investieren!

Mehr Ehrfurcht vor der eigenen Branche – sie eröffnet zahlreiche Chancen!

Vor diesem Hintergrund sollten wir alle, die wir der grafischen Industrie unser Herz verschrieben haben, uns gemeinsam vornehmen, nicht ständig unseren eigenen Markt in der Öffentlichkeit schlecht zu reden. Denn dies kann, wie aufgezeigt, durchaus Auswirkungen haben, über die man im ersten Moment überhaupt nicht nachdenkt. Vielmehr sollten wir uns lieber die Mühe machen, uns mit diesem Markt ernsthaft auseinanderzusetzen und über seine mannigfaltigen Chancen zu berichten.

Denn die Stärke der grafischen Industrie war schon immer ihre große Innovationskraft, ihre familiären Strukturen, ihre Leistungs- und Experimentierbereitschaft und besonders ihre Begeisterungsfähigkeit.

Elbe-Leasing
www.elbe-leasing.de

