

Thomas Grübner über Finanzierungsstrategien von Druckereien

drupa-Euphorie trifft Banken-Realität

Gerade hat die drupa 2024 ihre Tore geschlossen.

Was für eine spannende Zeit. Vor der drupa haben wir bei vielen Kunden und Herstellern ein hohes Maß an Unsicherheit verspürt: Lohnt es sich auszustellen? Lohnt es sich überhaupt, auf die Messe zu fahren? Im Nachhinein zogen jedoch fast alle dasselbe Resümee: Es war toll! Endlich mal wieder eine richtige Messe – mit vielen Ideen und einer – auch dank des internationalen Publikums – unerwartet positiven Grundstimmung. Endlich, so schien es, beschäftigte man sich mal wieder eher mit Chancen als mit Risiken. Und das Schöne: Viele Kunden und Hersteller nahmen diese positive Stimmung von der Messe mit. Investitionsbereitschaft ist zu spüren.

Risiko-Kunde Druckerei?

Am 10. Juni dieses Jahres erschien in der Welt-Online ein Artikel zur drupa mit dem Titel „Der Überlebenskampf deutscher Druckereien“. Zusammengefasst stand dort zu lesen: Die drupa sei für die Hersteller ein großer Erfolg gewesen, weil die Druckbranche international boome, lediglich in Deutschland schwächle sie. Man fürchte ein weitergehendes Unternehmenssterben in der grafischen Branche; Betriebe mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit hätten jedoch gute Chancen. Soweit, so bekannt.

Die renommierte Hamburger Unternehmensberatung Apenberg & Partner wiederum berichtet in ihrem Newsletter vom Mai 2024, dass zunehmend auch grafische Firmenkunden von ihren Hausbanken die Kontokorrentlinien gestrichen bekommen. Hintergrund sei, so der Unternehmensberater, dass Banken aus gesetzlichen (regulatorischen) Gründen zu



Die Rendite ist auch für Banken die entscheidende Größe.

diesem restriktiven Vorgehen gezwungen seien und dies vor allem bereits angeschlagene Unternehmen treffe. Dies ist jedoch leider nur die halbe Wahrheit.

Die ganze Wahrheit sieht eher so aus: In der Finanzmarktkrise von 2009 wurde offenbar, dass Banken Geschäfte betrieben haben, von denen sie inhaltlich nicht allzuviel verstanden. Als sich dann die Risiken realisierten, musste der Staat mit Steuergeld eingreifen, um den Finanzmarkt zu stärken. Das Ergebnis: Es wurden neue Regeln – national wie international – aufgestellt, die eine Wiederholung einer solchen Krise verhindern sollten. Risiken sollten



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

minimiert werden, was dazu führte, dass ausgerechnet in einer Zeit niedrigster Zinsen viel Geschäft (Risiko) verhindert wurde. Es wurde für Banken schwerer, rentabel zu arbeiten, also wurden Sparkassen und Volksbanken fusioniert, die Dresdner Bank verkauft, Filialen und Geldautomaten geschlossen, Landesbanken abgeschafft, Mitarbeiter entlassen und Stellen gestrichen und die Banken als Organisationen geschrumpft. Und heute wird teilweise sogar Manpower durch KI ersetzt. Gleichzeitig sollen die europaweit eingeführten ESG-Regeln umgesetzt werden.

Bedeutet das nun, dass den Banken und ihren Leasinggesellschaften die Begleitung ihrer Kunden nicht mehr möglich ist? Natürlich nicht! Nur bedeutet unter Umständen jede Entscheidung ein Risiko für denjenigen Mitarbeiter, der dafür die Verantwortung übernimmt. Im schlimmsten Fall kostet sie ihn den Job. Da ist es oft einfacher, sich hinter Regeln zu verstecken und „Dienst nach Vorschrift“ zu machen. Besonders dann, wenn die Politik mit der EZB dafür sorgt, dass eine Bank allein durch das „Parken“ von Geld rentabler arbeiten kann als durch Kreditgeschäfte.

Zweifel sind angebracht

Wir von der Elbe-Leasing GmbH und Elbe-Consult GmbH weisen schon seit Jahren in unseren Beiträgen auf diese Entwicklung und ihre Konsequenzen für die Kunden hin. Trotzdem begegnen uns immer wieder Kunden im Markt, die auf ihre Bankbeziehung oder ihre Berater schwören: „Die haben mich noch nie im Stich gelassen, die waren immer schon günstig“.

Fakt ist: Seit diesem Jahr bekommen wir täglich Anrufe von Kunden, die nicht glauben können, was sie mit ihren Finanzierern erleben. Firmen mit guten Bonitäten (Crefo 100 bis 200) werden plötzlich von ihren Finanzpartnern unter Druck gesetzt, abgelehnt oder im schlimmsten Fall abgewickelt, nach dem Motto „Bitte suchen Sie sich eine neue Hausbank!“ Kommt ein Unternehmen dann wirklich mal in Schwierigkeiten, landet es sofort in der Sanierung der Bank.



Das kann doch nicht wahr sein: Immer mehr Druck-Kunden erleben schier Unglaubliches mit ihren Finanzierern bei der Hausbank.

Wir haben unser Geschäft zum Vorjahr, welches für uns ein besonders gutes Jahr war, bereits im April eingespielt. Das Hauptprodukt: Sale and Lease back! Warum? Weil die Banken vieler Kunden nicht mehr mitgespielt haben. Und glauben Sie bei Banken, die sich digitalisieren, KI einführen und ESG umsetzen, wird es künftig besser?

Wenn Sie Vorschläge oder Beratung zu einer intelligenten Unternehmensfinanzierung wünschen, sprechen Sie gerne unsere Kollegen von der Elbe-Consult GmbH an.

Elbe-Leasing
www.elbe-leasing.de

