



Inzwischen leiden in der Druckbranche über 90 Prozent der Unternehmen unter Material-Engpässen.

FOTOS (2): ISTOCK

Ausweglose Materialkrise?

Druckereien kämpfen mit Materialknappheit und Preissteigerungen. Objektbasierte Finanzierungen können die prekäre Situation erleichtern.

Bereits seit Monaten beschäftigt der Materialmangel die deutsche Wirtschaft – es gibt kaum eine Industrie, die nicht in irgendeiner Form darunter leidet. Ebenfalls sind die Druckbranche und ihre Lieferanten davon betroffen. Nochmals hatte sich die Situation zum Jahresende 2021 drastisch verschärft. So klagten nach einer Umfrage¹ des Münchner ifo-Instituts im Dezember 2021 branchenübergreifend annähernd 82 Prozent der Firmen über Engpässe und Probleme bei der Beschaffung von Vorprodukten und Rohstoffen. Das ist ein Anstieg um fast acht Prozent, verglichen mit dem Monat zuvor. Speziell in der Druckbranche leiden über 90 Prozent der Unternehmen unter den Engpässen. Damit gehört der Bereich zu den fünf am stärksten betroffenen Industrien – zusammen mit dem Maschinenbau und der kriselnden Automobil-Industrie.

Lieferanten „schlingern“

Gleichermaßen ist das Papiergewerbe als ein zentraler Partner der Druckbran-

che in eine schwierige Situation geraten. Zunächst verlief die Entwicklung noch moderat, zumindest im Vergleich zu anderen Bereichen. Im November 2021 waren 66 Prozent der Betriebe betroffen. Im Dezember 2021 stieg die Zahl jedoch sprunghaft auf 89 Prozent an. Die Papierhersteller kämpfen unter anderem mit gestiegenen Kosten für Energie und hohen Preisen für Altpapier. Die massiven Beschaffungskosten werden an die Abnehmer, etwa aus der Druckbranche weitergegeben.

Jedoch nicht nur Materialknappheit und gestiegene Einkaufspreise belasten die Beziehung zwischen Lieferanten und Abnehmern: Aufgrund des Versandhandels-Booms in der Corona-Pandemie herrscht eine enorme Verpackungsmaterial-Nachfrage. Digitale Marktplätze und Versandhäuser zahlen lukrative Preise. Lieferanten ziehen Kapazitäten vom grafischen Papier ab und erhöhen die Karton-, Wellpappe- und Verpackungspapier-Produktion. Druckfähiges Papier werde noch ein bis zwei Jahre knapp

und teuer bleiben, so die Prognose Wolfgang Palms, Chef des größten deutschen Familienbetriebes in der Papierherstellung, in einem Beitrag der Stuttgarter Zeitung².

Druckereien sind angespannt

So ist die aktuelle Situation für die Druckindustrie die nächste Bewährungsprobe. Sie kommt zur permanenten Herausforderung durch die Digitalisierung und den beiden Corona-Jahren mit Lockdowns, Kurzarbeit und Umsatzeinbrüchen noch hinzu. Nach einer Umfrage des Bundesverbands Druck und Medien 2021³ waren im Jahr zuvor 86 Prozent der Unternehmen von Umsatzrückgängen und 80 Prozent von Kurzarbeit betroffen. Im Frühjahr 2021 rollten die weltweiten Material-Engpässe auf die Unternehmen zu.

Seitdem ist die Lage angespannt und eine kurzfristige und sogar mittelfristige Verbesserung wohl nicht in Sicht. Druckerei-Unternehmen müssen entsprechend reagieren und oftmals Kosten an die Abnehmer weiterreichen. Doch dies ist nicht immer



möglich und zudem stets eine Belastung für die Kundenbeziehung. Deshalb knüpfen viele Druckereien auch Kontakte zu neuen Lieferanten, bauen ihre Lagerflächen aus und erhöhen ihren Materialbestand. Doch diese Maßnahmen erfordern liquide Mittel, die gerade angesichts der fortwährenden Wirtschaftskrise oft nicht ohne Weiteres abrufbar sind: Nach zwei Jahren Pandemie sind die Eigenkapital-Reserven vieler Unternehmen erheblich geschrumpft, und Banken gewähren Kredite nur mit großer Vorsicht. Es gibt aber weitere Optionen.

Sachwerte werden finanziert

Druckereien verfügen durch Maschinen und Anlagen meist über großes Anlagevermögen, ergänzt durch Immobilien und andere Sachwerte. Dieses gebundene Kapital wird aber nur selten tatsächlich zur Finanzierung des Unternehmens genutzt. Besonders in angespannter Lage ergeben sich dadurch oft Optionen, die zur Verbesserung des Finanzierungsspektrums beitragen. Denn: Kann sich ein Unternehmen von innen heraus finanzieren oder sich auf seine gebundenen Werte stützen, spielt Bonität kaum noch eine Rolle. Zudem sind die benötigten Mittel schnell verfügbar, schwierige Kreditverhandlungen und lange Prüfprozesse durch Banken entfallen. Die so genannte objektbasierte Finanzierung hat sich mit Modellen wie „Sale & Lease Back“ oder „Asset Based Credit“ genau auf diese Aspekte konzentriert.



Papierfabrikanten ziehen Kapazitäten vom grafischen Papier ab und erhöhen die Produktion von Verpackungspapier.

„Asset Based Credit“ ...

... ist ein Darlehen, das für einen kurzfristigen bis mittelfristigen Zeitraum vermittelt wird. Der größte Unterschied zum gewöhnlichen Bankkredit besteht in den Möglichkeiten der Besicherung; diese umfassen sowohl Anlage- als auch Umlaufvermögen. Druckereien können dadurch ihre Maschinen, Immobilien, Lager oder sonstige Sachwerte als Kreditsicherheit einsetzen. Durch den Objektfokus kommt es weniger auf die Wirtschaftszahlen eines Druckerei-Unternehmens an.


Vielmehr zählen die Qualität und Quantität seiner Vermögenswerte: Maschinen und Anlagen müssen werthaltig und gängig sein. Beim Umlaufvermögen sind Wertbeständigkeit und Zweitmarktfähigkeit zentrale Kriterien. Ein „Asset Based Credit“ ist auch für Situationen ausgelegt, in denen es schnell gehen muss – das Darlehen kann oft bereits nach wenigen Wochen ausgezahlt werden. Der Finanzierungsansatz kann damit in den aktuell unruhigen Zeiten Liquidität für unterschiedliche Herausforderungen bereitstellen. Druckereien sichern damit den operativen Betrieb ab, überbrücken Umsatzflauten, tätigen Anschaffungen, erweitern das Lager oder erfüllen die Konditionen neuer Lieferanten.

„Sale & Lease Back“ ...

... bietet Druckereien die Chance, Liquidität durch Innenfinanzierung zu erzeugen. Hierzu verkauft etwa ein Familienbetrieb seine gebrauchten Druckmaschinen und least sie direkt wieder zurück. Dadurch werden kurzfristig Mittel frei, die z.B. für einen Großeinkauf genutzt werden können; der kann die Lieferfähigkeit für die nächsten Monate sicherstellen und etwas unabhängiger von der Preisentwicklung machen. Ebenso sind Lagererweiterungen, Investitionen in effizientere Technologien und Restrukturierungen oder



Carl-Jan von der Goltz ist geschäftsführender Gesellschafter einer Finanzierungsgesellschaft. FOTO: MATORUS FINANCE

Sanierungen damit möglich. Durch das sofortige Zurückmieten der Maschinen ändert sich nichts am gewohnten Geschäftsalltag. Auch „Sale & Lease Back“ ist bonitätsunabhängig, zudem können damit stille Reserven gehoben werden. Allerdings müssen die Maschinen werthaltig, gängig, zahlreich und transportfähig sein. 

CARL-JAN VON DER GOLTZ

Informationen:
www.matorus-finance.com

¹[HTTPS://WWW.IFO.DE/NODE/67212](https://www.ifo.de/node/67212)

²[HTTPS://WWW.STUTTGARTER-ZEITUNG.DE/INHALT.BUECHER-UND-ZEITUNGEN-PAPIER-BLEIBT-2022-KNAPP-UND-TEUER.9BD5EC48-CE61-496D-9A08-FE5F5929E9F0.HTML](https://www.stuttgarter-zeitung.de/inhalt.buecher-und-zeitungen-papier-bleibt-2022-09-08-teuer.9bd5ec48-ce61-496d-9a08-fe5f5929e9f0.html)

³[HTTPS://WWW.BVDM-ONLINE.DE/DRUCK-INDUSTRIE/WIRTSCHAFTLICHE-LAGE/BRANCHENBEFRAGUNG/](https://www.bvdm-online.de/druck-industrie/wirtschaftliche-lage/branchenbefragung/)