

„Assets erlauben Zugang“

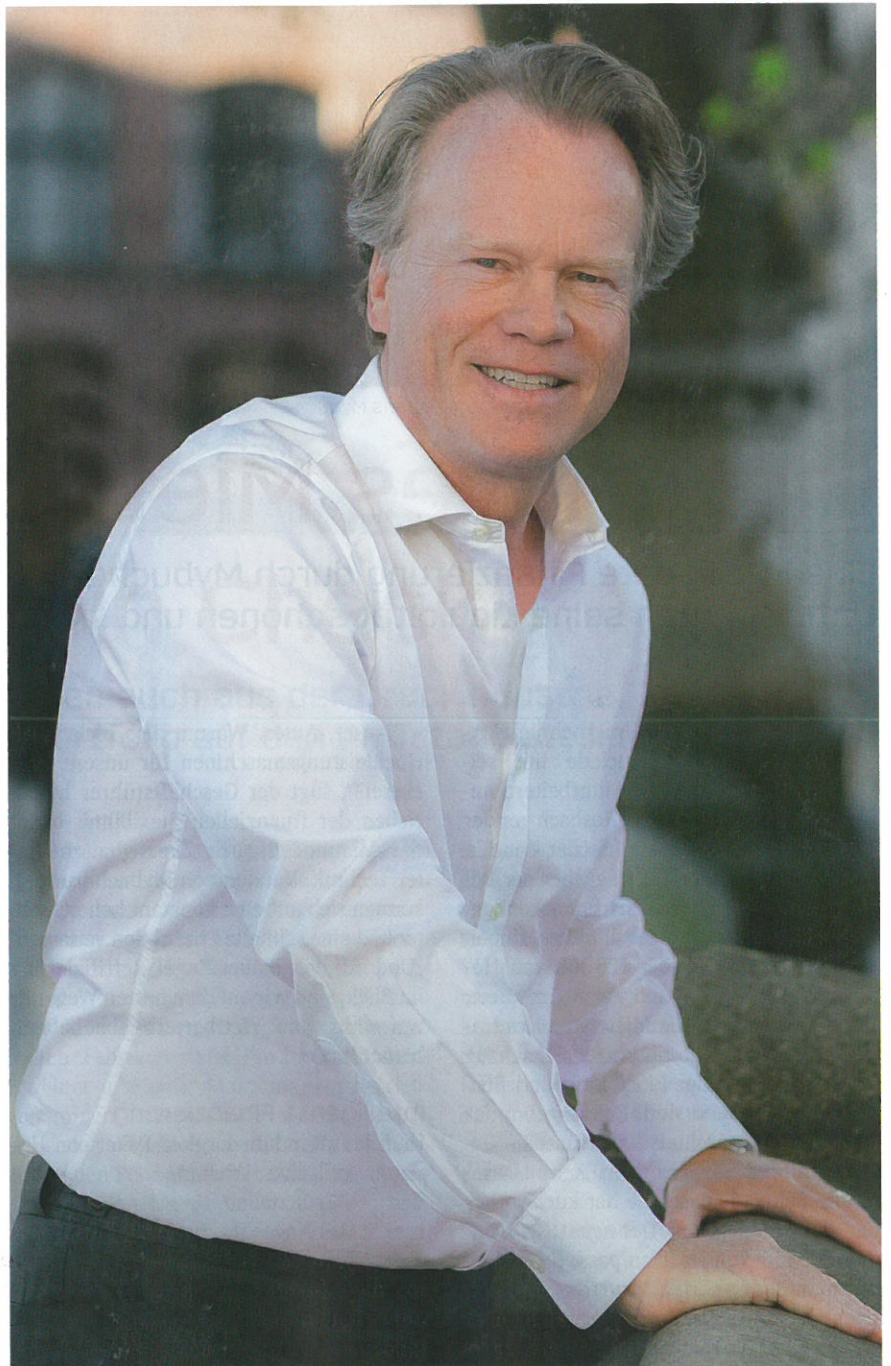
bindereport-Interview mit Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH (Hamburg)

Derzeit ist der Blick in die Zukunft für viele Druckereibetriebe eingetrübt. Besonders die hohen Energie- und Materialpreise belasten kleine und mittelständische Firmen zunehmend. Gleichwohl stehen sie unter Zugzwang, sich dem veränderten Rezeptionsverhalten, der Digitalisierung und Nachhaltigkeitsanforderungen zügig anzupassen. Zukunftsprojekte werden aber aufgrund der Wirtschaftslage und mangelnder Liquidität immer häufiger verschoben oder verworfen. Restriktive Hausbanken verschärfen die Lage. Im Interview geht Finanzierungsexperte Carl-Jan von der Goltz auf die komplexe Lage der Druckindustrie ein und zeigt, wie objektbasierte Lösungen etwa bei Investitionen helfen können.

bindereport: Wie schätzen Sie die derzeitige Situation der Druckindustrie ein?

C.-J. von der Goltz: Die Wirtschaftslage macht natürlich auch den Druckereibetrieben zu schaffen. Bereits im letzten Jahr hatten kleine und mittelständische Firmen hier mit den Nachwirkungen der Energiekrise, den hohen Kosten für Personal, Transport, IT und Druckplatten sowie der rückläufigen Konjunktur und dem Nachfragerückgang zu kämpfen. Hinzu kommen aktuell die Entwicklungen bei den Papierkosten: Viele Papierfabriken sind aufgrund der Kaufzurückhaltung unzureichend ausgelastet und sehen sich gezwungen, ihre Preise nach oben anzupassen.

Kürzlich stieß ich in diesem Kontext auf eine beunruhigende Zahl. So rechnen laut dem Bundesverband Druck und Medien rund 35 Prozent der Unternehmen in den nächsten sechs Monaten mit rückläufigen Geschäften. Einige werden sicher ihre Personalkapazitäten weiter reduzieren. Schon jetzt belasten Produktionshemmnisse wie Fachkräfte- und Auftragsmangel die Kapazitätsauslastung zahlreicher Druckereien. Viele haben Mühe, ihre Produktion entsprechend anzupassen. Darüber hinaus ist die Druckindustrie natürlich seit vielen Jahren mit einem Strukturwandel konfrontiert. Viele Printformate sind immer öfter vorwiegend oder ausschließlich digital verfügbar. Druckereibetriebe müssen sich dem Zeitgeist anpassen und in Digitalisierung, aber auch Nachhaltigkeit investieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben.



Carl-Jan von der Goltz: „Da Druckereibetriebe über eine Vielzahl von Maschinen, Anlagen oder Immobilien verfügen, bieten sich objektbasierte Finanzierungen wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit an.“

FOTO: MATURUS FINANCE

bindereport: Wie sehen Sie die Zukunftschancen der Branche?

C.-J. von der Goltz: Zunächst bedeutet weniger Print nicht, dass Druckereien nicht mehr gebraucht werden. Im Gegenteil: Sie können ihr Produkt- und Dienstleistungs-Portfolio erweitern. Ver-

packungs- und 3D-Druck werden beispielsweise immer relevanter. Druckereibetriebe können sich zudem auf Nischen wie personalisierte Druckprodukte und individuelles Verpackungsdesign spezialisieren. Der Wandel hin zu digitalisierten und nachhaltigen Produkten führt zwangsläufig zu Veränderungen in den

Produktionsprozessen. Druckverfahren lassen sich etwa automatisieren, um größere Mengen von Aufträgen zu bearbeiten. Außerdem können KI-Lösungen eingesetzt werden, um Abläufe effizienter zu gestalten, schneller auf Marktanforderungen zu reagieren und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Künstliche Intelligenz kann auch dazu beitragen, Ressourcen effizienter zu nutzen. Anpassung an die Veränderungen scheitert häufig aber nicht an den Ideen oder der Bereitschaft der Druckereibetriebe, sondern an der fehlenden Finanzierung.

bindereport: Warum haben viele Firmen Probleme, die nötigen Investitionen zu tätigen?

C.-J. von der Goltz: Viele kleine und mittelständische Firmen wollen investieren, müssen sich aber mit Hinblick auf aktuelle Belastungen zurückhalten. Denn zu den gestiegenen Kosten und Unsicherheiten im operativen Geschäft kommt, dass der Zugang zur traditionellen (Haus-) Bank heute oft versperrt ist. Banken sind gezwungen, ihre Kreditvergabe-Politik an strenge Regularien, die weltweite Unsicherheit und die eingetrübte Konjunktur anzupassen. Der Kreditzugang wird immer restriktiver. Eine Top-Bonität ist Grundvoraussetzung. Manchmal reicht aber nicht einmal mehr diese, etwa wenn die Bank die Branche des Unternehmens als zu riskant einstuft. Immer mehr kleine und mittelständische Firmen suchen daher nach Alternativen. Da Druckereibetriebe in der Regel über eine Vielzahl von Maschinen, Anlagen oder Immobilien verfügen, bieten sich hier etwa objektbasierte Finanzierungen wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit an.

bindereport: Was ist unter einer objektbasierten Finanzierung zu verstehen?

C.-J. von der Goltz: Solche Finanzierungsformen basieren auf Vermögenswerten wie Maschinen, Anlagen oder Immobilien eines Unternehmens. Diese Objekte ermöglichen hierbei anstelle einer optimalen Bonität den Zugang zu Liquidität, um etwa Investitionen zu tätigen oder eine Sanierung einzuleiten. Wir hatten beispielsweise einen Druckereibetrieb unterstützt, der durch den Strukturwandel im Zuge der Digitalisierung in eine finanzielle Schieflage geraten war. Um die Firma wieder konkurrenzfähig zu machen, sollten digitale Prozesse eingeführt werden. Die Neuaufstellung ließ sich nicht über die Bank finanzieren. Da der Druckereibetrieb aber über wertvolle Maschinen und Anlagen verfügte, konnte sie mithilfe einer objektbasierten Finanzierung erfolgreich abgeschlossen werden.

Nicht nur Druckereien, auch Betriebe wie Maschinenhersteller mit einem umfangreichen Portfolio an werthaltigen, mobilen und fungiblen Maschinen, Immobilien, Sachwerten oder sekundärmarktfähigen Handels- und Fertigwarenbeständen können eine objektbasierte Finanzierung nutzen. Im Rahmen eines kurz- bis mittelfristigen Asset Based Credits etwa sind alle diese Assets – anders als bei einer klassischen Bank – als Kreditsicherheit nutzbar. Das sichert den Zugang zu Liquidität, hilft steigende Kosten zu kompensieren, sich neu aufzustellen oder erlaubt Investitionen in Digitalisierungs- oder Nachhaltigkeitsprojekte.

bindereport: Sie erwähnten eine weitere objektbasierte Finanzierung.

C.-J. von der Goltz: Ja, bei einem Sale & Lease Back kann ein Druckereibetrieb seinen werthaltigen, mobilen und fungiblen Maschinen-, Anlagen- oder Fuhrpark an einen Finanzierungspartner verkaufen und direkt wieder zurückmieten. Dadurch wird innerhalb weniger Wochen Liquidität frei, ohne das operative Geschäft zu beeinträchtigen. Die Mittel können für Investitionen in effizientere Produktionstechnologien sowie zur Diversifizierung des Angebots eingesetzt werden. Zudem hilft das Modell, Umsatzschwankungen zu kompensieren. Durch seine Bonitätsunabhängigkeit steht es auch in Sondersituationen wie einer Unternehmensnachfolge, einer Restrukturierung, einer Sanierung und sogar in der Insolvenz zur Verfügung.

Hierzu fällt mir das Beispiel eines Experten für Lebensmittel-Verpackungen ein, der sich auf das Tiefdruck-Verfahren spezialisiert hatte. Dieser sollte von einem Großkonzern losgelöst werden und künftig eigenständig wachsen. Um auf eigenen Beinen zu stehen, verkaufte der Hersteller seinen werthaltigen, mobilen und fungiblen Maschinen- und Anlagenpark und leaste ihn direkt zurück. Die durch den Sale & Lease Back frei gewordene Liquidität wurde nicht nur für die Kaufpreis-Refinanzierung genutzt. Sie stand nach der Loslösung auch für den Aufbau des Working Capitals sowie für Investitionen zur Erweiterung der Produktion zur Verfügung. 

Informationen: maturus-finance.com

QUELLEN

[HTTPS://WWW.BVDM-ONLINE.DE/BRANCHEN-NEWS/DETAIL/BVDM-KONJUNKTURTELEGRAMM-JANUAR-2024](https://www.bvdm-online.de/branchen-news/detail/bvdm-konjunkturtelegramm-januar-2024)

[HTTPS://DRUCKBLOG.NET/2023/09/04/W2P-HERAUSFORDERUNGEN-UND-CHANCEN/](https://druckblog.net/2023/09/04/w2p-herausforderungen-und-chancen/)

Überzeugend. Original Falzwalzen.

Eine regelmäßige Kontrolle Ihrer Falzwalzen ist garant für eine sichere Produktion mit hoher Leistung. Wir sind gerne für Sie erreichbar und beraten Sie zu unseren Ersatzteil-Paketen oder einer Wartung. Schreiben Sie unseren Experten: service@guk-falzmaschinen.de



falzkunst seit 1948.



28. Mai -
07. Juni 2024
Düsseldorf
www.drupa.de

Halle 6
Stand C31