



# Die Branche: besser als ihr Ruf

UBS Leasing bietet ihr Investitionsgüterleasing unverändert auch für die Druckindustrie an

So hört man von Herstellerseite immer wieder, die Banken erschweren Finanzierungen und damit Investitionen in Maschinen und Gerät. Und das nicht nur in der Schweiz: die deutschen Kollegen sind davon offenbar genauso betroffen. Nicht umsonst hatte der deutsche Bundesverband Druck und Medien zur 12. Bankenkonferenz während der drupa auf das Messegelände in Düsseldorf eingeladen. Es ging darum, den Analysten großer Kreditinstitute und Kreditversicherer einen fundierten Einblick in die konjunkturelle und strukturelle Entwicklung der Druckindustrie zu geben. Dies aufgrund der Erkenntnis, dass die Branche allzu oft höchst undifferenziert betrachtet wird.

Aber ist es wirklich so, dass die Druckindustrie bei den Banken im Ranking nur knapp vor Strassenmusikanten gehandelt wird? «Man kann nicht einfach sagen, der Ruf der Druckindustrie sei schlechter als der anderer Branchen», hält Ueli von Arx, Leiter UBS Leasing, fest. «Wir wissen aber auch, dass die Branche teils stark von der Werbung getrieben wird und damit konjunkturabhängig ist. Auch die Kapazitätsproblematik ist uns bekannt. Aber all das unterscheidet die Druckindustrie nur unerheblich von verschiedenen

anderen Branchen, welche ebenfalls stark durch die konjunkturelle Gesamtsituation getrieben werden.» Dennoch räumt er ein, dass die Druckbranche schwierige Zeiten durchlebt und der Überlebenskampf für viele Druckereien noch schwieriger werden könnte, wenn sie nicht rechtzeitig in neue Verfahren und Techniken investieren. Probleme mit den strukturellen Veränderungen betreffen grundsätzlich alle Marktteilnehmer. Auch kleinere Druckereien sind betroffen – selbst wenn sie eine Nische gefunden haben, in der sich derzeit noch Geld verdienen lässt.

## Investitionstätigkeit nimmt zu

Auch Stephan Hefter, Regionaler Verkaufsleiter der UBS Leasing, sieht die Problematik der sehr hohen Investitionsvolumen für neue Maschinen. «Aus eigener Kraft können das nur noch die wenigsten Unternehmen stemmen. Dennoch beobachten wir, dass die Investitionstätigkeit zunimmt.»

UBS Leasing bietet diesbezüglich ein breites Produktangebot. «Wir finanzieren Objekte ab einer Vertragssumme von 50.000 Franken und ab einer Mindestlaufzeit von 24 Monaten», erläutert Hefter. «Mit verschiedenen Leasingmodellen, zum Beispiel linearem, degressivem oder, bei entsprechendem Geschäftsmodell,

Nicht erst seit den jüngsten Krisen (Banken-, Wirtschafts-, Euro- oder Schulden-Krise) und den zeitgleich auftretenden radikalen strukturellen Veränderungen häufen sich die Probleme bei Druck und Medien. Neben den massiven Marktveränderungen spielt das Thema Finanzierung eine zunehmend wichtige Rolle in der nicht eben einfachen Situation.

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay



Die Leasing-Experten der UBS Leasing in Zürich sehen die Branche in einem ganz anderen Licht als sich die Druckindustrie selbst einschätzt. Ueli von Arx, Leiter UBS Leasing (linkes Bild), hat die Erfahrung gemacht: «Bezüglich der betriebswirtschaftlichen Organisation stelle ich keine markanten Unterschiede zwischen Schweizer Druckunternehmen und Unternehmen anderer Branchen fest.» Auch Stephan Hefter, Regionaler Verkaufsleiter erklärt, dass er Schweizer Drucker als sehr vernünftige Geschäftspartner kennengelernt hat.



saisonalen Zahlungsmodus, bietet UBS Leasing die Möglichkeit, den Leasingvertrag den spezifischen Bedürfnissen der Kunden anzupassen. Die UBS Leasing legt Wert darauf je nach Kundensituation, massgeschneiderte und attraktive Leasingangebote zu unterbreiten.»

### UBS Leasing

UBS Leasing, welche gesamtschweizerisch tätig ist, verfügt über langjährige Erfahrung im Investitionsgüterleasing. Der Kundenkreis setzt sich ausschliesslich aus Schweizer Gesellschaften jeder Grössenordnung inklusive öffentlich-rechtlichen Körperschaften zusammen und ist nicht auf einzelne Branchen oder Produkte beschränkt. Und auch die finanzierten Objekte sollten ebenfalls in der Schweiz stehen. Dabei liegt der Schwerpunkt der UBS Leasing nach Aussage von Ueli von Arx auf dem Financial Leasing.

### Leasing

Der Begriff Leasing kommt aus dem Englischen und bedeutet mieten oder pachten. Der Begriff hat dabei eine umfassende Bedeutung als Finanzierungsalternative, bei der das Leasingobjekt vom Leasinggeber

beschafft und finanziert wird und dem Leasingnehmer gegen Zahlung eines vereinbarten Leasingzins zur Nutzung überlassen wird.

Generell basiert das Leasing auf der Philosophie, dass die wirtschaftliche Nutzung eines Investitionsgutes wichtiger ist als das Eigentum. Denn bei einer Investition in eine Maschine oder Anlage ist ein Unternehmen in erster Linie an der Produktionskapazität interessiert. Dabei steht das Generieren von Erträgen im Vordergrund, mit denen die anfallenden Finanzierungskosten beglichen werden. Der Leasingzins wird nach der Methode der festen Annuität berechnet und ist am Anfang einer Periode fällig. Während der Zinsanteil periodisch sinkt, erhöht sich der Amortisationsanteil um den gleichen Betrag.

Die Vorteile beim Leasing liegen auf der Hand. Investitionsgüter werden nicht durch angesparte Mittel finanziert, sondern durch die direkt erwirtschafteten Erträge des Investitionsgutes. Damit schonen Unternehmen ihre Liquidität. So stehen die flüssigen Mittel auch für nicht objektbezogene Finanzierungen zur Verfügung. «Die Leasingzahlungen bleiben während der gesamten Vertragslaufzeit konstant, sind bei Vertragsbeginn bekannt und vereinfachen Kalkulation und Budgetierung.

Zudem können Druckereien ihre Liquidität und andere Finanzierungsquellen zur Erweiterung ihres Kerngeschäftes nutzen», erläutert Ueli von Arx und Stephan Hefter ergänzt: «Ein nicht zu vernachlässigender Punkt ist die Steigerung der Reaktionsfähigkeit. Leasing ermöglicht Investitionen zu dem Zeitpunkt, an dem es aus wirtschaftlicher und technologischer Sicht für das Unternehmen vorteilhaft ist.»

Dabei profitieren die Unternehmen von der transparenten Preisgestaltung, die sich am jeweiligen Unternehmensprofil orientiert, und sich durch generell tiefere Zinssätze als beim klassischen Bankkredit unterscheidet.

### Betriebswirtschaftlich gut aufgestellt

«Die Bonität des Leasingnehmers wird anhand kundenspezifischer sowie statistischer Daten systematisch ermittelt. Zudem wird jedes Leasingobjekt aufgrund seiner Werthaltigkeit und möglichen Verwertbarkeit in individuelle Güteklassen eingestuft. Dabei sehen wir uns aber jede Situation speziell an und finanzieren dann entsprechend», sagt Stephan Hefter. Das mag sich vielleicht sehr formell anhören, doch auch hier geht die UBS Leasing sehr individuell vor, da sie die Struktur der

Branche mit ihren vielen Klein- und Mittelbetrieben genau kennt.

«Selbstverständlich braucht es für die Beurteilung fundierte Finanzinformationen. Auch wie sich die Gesellschaft in der Zukunft sieht, gehört da dazu. Die Tiefe und der Detaillierungsgrad, beispielsweise eines Businessplans, wird dabei jeweils im Rahmen der Betriebsgrösse, aktueller Situation der Gesellschaft und Umfang der diskutierten Beschaffung erwartet und beurteilt», stellt Ueli von Arx fest.

In diesem Zusammenhang äussert er sich zu seinen Erfahrungen mit den Druckereien. «Ich stelle in diesem Bereich keine Unterschiede zwischen Schweizer Druckunternehmen und Unternehmen anderer Branchen fest», sagt Ueli von Arx und verweist dabei auch auf die Anstrengungen vieler Druckereien durch Kooperationen oder anderweitige Anpassungen des Geschäftsmodells, ihre Unternehmung für die Zukunft aufzustellen. «Ich habe Drucker als sehr vernünftige Geschäftspartner kennengelernt, die auch die Ausstattungsmerkmale ihrer Maschinen einer genauen betriebswirtschaftlichen Prüfung unterziehen. Zeigt sich, dass eine Option möglicherweise zu gross dimensioniert ist, verzichtet man lieber auf die entsprechende Konfiguration», ergänzt Stephan Hefter.

Das bedeutet für die Finanzierungsexperten nicht nur Branchen-, sondern in gewissem Masse auch Technik-Kenntnisse. «Wir diskutieren sehr detailliert mit den Druckern, sprechen intensiv mit den Herstellern – und natürlich besuchen wir auch Messen wie die drupa», sagte Stephan Hefter. Und das dürfte sich gelohnt haben, denn die drupa zeigte Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit der Branche.

➤ [www.ubs.com/leasing](http://www.ubs.com/leasing)