



Investieren leicht gemacht

Höher, schneller, weiter: Der Innovationsdruck ist in der Druckindustrie besonders hoch. Um langfristig konkurrenzfähig zu bleiben, sind Druckereien häufig vor die Aufgabe gestellt, kostspielige Investitionen in Druckmaschinen oder Maschinen zur Weiterverarbeitung von Druckerzeugnissen zu tätigen. Wohl dem, der dabei auf einen zuverlässigen Finanzierungspartner vertrauen kann.

Sich in der Druckereibranche dauerhaft erfolgreich zu behaupten, ist wahrlich kein Kinderspiel. Die wirtschaftlichen Turbulenzen der Krisenjahre 2009 und 2010, ein nachhaltiger Strukturwandel, die zunehmende Bedeutung des Internets, das Aufkommen des Digitaldrucks – das sind nur einige der Parameter, die die Marktakteure bewältigen müssen (siehe auch Titelgeschichte ab Seite 70).

Obwohl der Bundesverband Druck und Medien (bvd/m) im drupa-Jahr ein leichtes Umsatzwachstum von rund 1,5 Prozent für die Gesamtbranche erwartet, müssen die Unternehmen einem immer höheren Innovations- und Technikdruck standhalten – und das in einem Markt, der durch einen intensiven Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet ist. Ein wichtiger Überlebensfaktor sind vor diesem Hintergrund In-



MIT ERFOLG ETABLIERT: Die Druckerei Frotscher aus Darmstadt hat sich in einer schwierigen Branche im Laufe ihrer Historie zu einem der führenden Anbieter in der Rhein-Main-Region entwickelt.

vestitionen in moderne und leistungsfähige Maschinen. Leichter gesagt als getan, denn die Kreditvergabe der Banken, vor allem an kleine und mittelständisch geprägte Unternehmen, ist weiterhin restriktiv – gerade in aus Bankensicht kritischen Branchen.

Vor diese Herausforderung ist auch die Druckerei Frotscher aus Darmstadt gestellt. Im Jahr

1983 gegründet, ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen und berät seine Kunden bei allen Aufträgen von der Vorstufe zum Druck bis zur Weiterverarbeitung umfassend. Daneben bietet das Unternehmen mit seinen gut 60 Mitarbeitern von der Datenverwaltung bis hin zur Logistik umfassende Zusatzleistungen an – alles aus einer Hand. Das Unternehmen produziert



„Die Mitarbeiter von MMV Leasing kennen sich in der Druckindustrie gut aus und wissen, wovon wir sprechen.“

WOLFGANG FROTSCHER,
alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer
der Frotscher Druck GmbH in Darmstadt

monatlich über 20 Fachzeitschriften. Zum Spezialgebiet der Frotscher Druck GmbH zählen dabei wöchentliche Updates für die nationale und internationale Flugsicherung, sogenannte Bordhandbücher. Hinzu kommen Bedienungsanleitungen für Computerspiele und Elektronikgeräte. Hauptkunde des mittelständischen Betriebs ist der Spielkonsolenhersteller Nintendo, zusätzlich arbeitet Frotscher für verschiedene Banken, Verlage und Industriebetriebe aus unterschiedlichen Branchen. Der Umsatz liegt im zweitstelligen Millionenbereich.

„Schon kurze Zeit nach der Gründung habe ich auf den Druck von Fachzeitschriften und Katalogen gesetzt“, erinnert sich Wolfgang Frotscher, alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer der Druckerei. Die damals aufkommende „Wendetechnik“, die den sogenannten Schön- und Widerdruck in nur einem Arbeitsgang ermöglicht, machte allerdings Investitionen in Größenordnungen notwendig, die den Umsatz der Druckerei mehrfach übertrafen. Auf der Suche nach einer Finanzierungslösung wurde Frotscher seinerzeit bei der MMV Leasing fündig, einem zur Landesbank Baden-Württemberg gehörenden Unternehmen, das bereits seit 1963 im Leasinggeschäft tätig ist.

Seitdem ist Frotscher der Leasinggesellschaft treu geblieben. Dabei hat Wolfgang Frotscher Eigenschaften wie Verlässlichkeit im

persönlichen Umgang und flexible und unkomplizierte Hilfe in der Geschäftsbeziehung zu MMV Leasing schätzen gelernt. „Auch bei Investitionen, die den Kreditrahmen überschritten, gab es immer eine Lösung“, sagt Frotscher, der mit den ihm bekannten Ansprechpartnern und Beratern von MMV Leasing seit vielen Jahren erfolgreich zusammenarbeitet und es schätzt, „vertraute Gesichter“ als Verhandlungspartner zu haben. Gespräche für anstehende Investitionen wurden immer persönlich unter Berücksichtigung aller relevanten Faktoren geführt – und zwar in einem „stets offen und ehrlichen Umgang miteinander“, wie Frotscher betont.

ES GIBT GUTE GRÜNDE

Auch heute laufen über 80 Prozent aller abgeschlossenen Leasingverträge bei der MMV Leasing. Vertragsgegenstand sind teure und langlebige Wirtschaftsgüter wie Mehrfarb-Druckmaschinen, Falzmaschinen, Schneidemaschinen, Sammelhefter oder Stanzmaschinen. Und das hat gute Gründe, wie Kay Kalter, Verkaufsleiter Süd Direktleasing bei der MMV Leasing GmbH, erläutert: „Insbesondere bei teuren und langlebigen Wirtschaftsgütern wie etwa Maschinen für die Druckindustrie hat sich die individuelle Gestaltungsmöglichkeit, die

Leasing bietet, durchgesetzt.“ Dabei hat der Kunde immer die Wahl zwischen einem klassischen Leasinggeschäft über die MMV Leasing oder einer Finanzierung über die MKB Mittelrheinische Bank, die ebenfalls zur Unternehmensgruppe gehört. Bundesweit lag der Anteil des Mobilienleasings an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen im Jahr 2011 bei beachtlichen 21 Prozent.

Aktuell wird eine neue geplante Investition mit einem Volumen von gut zwei Millionen Euro verhandelt, wie Frotscher verrät. „Wir können unseren Kunden nur konkurrenzfähige Angebote bieten, indem wir kontinuierlich in modernste Technik, wie etwa in hochmoderne Heidelberger Druckmaschinen, investieren.“ Dabei vertraut Frotscher auf einen „gesunden Mix“ aus Leasing und Mietkauf. Denn dieser habe eine höhere Liquidität im Tagesgeschäft zur Folge. Aufgrund der langjährigen und guten Geschäftsbeziehung beider Unternehmen wird MMV Leasing auch bei zukünftigen Investitionsplanungen eine gewichtige Rolle spielen. „Die Mitarbeiter von MMV Leasing kennen sich in der Druckindustrie gut aus und wissen, wovon wir sprechen“, sagt Frotscher. Nicht zuletzt auch aufgrund dieser Branchenkenntnisse kann er die Zusammenarbeit mit der Leasinggesellschaft daher ruhigen Gewissens weiterempfehlen.

Daniel Müller ■