

# Leasing gilt als Frühindikator der Konjunktur

Bremer Leasing-Gesellschaft EIL erwartet auch für die Zukunft gute Wachstumschancen für den deutschen Mittelstand

VON HANSJÖRG HEINRICH

**Bremen.** Der Bremer Finanzier Martin Gömöry (56) hat einen großen Vorteil gegenüber den meisten Unternehmern und Managern: Er erkennt sehr früh, wie sich Konjunktur und damit Geschäfte entwickeln werden. Mithin kann er die Politik seines Unternehmens frühzeitig Marktveränderungen anpassen. Sein Unternehmen, das ist die EIL Euro-Industrie-Leasing GmbH & Co. KG in Bremen.

Diese Gesellschaft betreibt das Leasinggeschäft vor allem mit mittelständischen Kunden und finanziert in erster Linie Maschinen, also Investitionsgüter. Diese Aufträge geben deutliche Konjunktursignale: Anziehende Bestellungen weisen auf Konjunkturbelebung hin, rückläufige Orders auf das Gegenteil.

EIL ist seit 1989 unter Führung von Martin Gömöry und seiner Ehefrau Marion im Geschäft. Er arbeitete sich in das Bankgeschäft von der Pike auf ein mit einer Lehre bei der Bremer Landesbank, studierte anschließend Wirtschaftswissenschaften und stieg dann in die Kreditwirtschaft ein. In den ersten Jahren seiner Berufstätigkeit war wohl Risikobereitschaft stärker gefordert als Sicherheitsdenken. Heute scheint das nicht mehr ganz so zu sein. Sorgfältigste Risikoeinschätzung und -abwägung

sind wesentliche Grundsätze der EIL-Geschäftsstrategie, gleichfalls der enge Kontakt zum Kunden, außerdem Vertrauen und Beständigkeit, bekräftigt Gömöry. Sein Motto: „Kunde, Kunde, Kunde“, aber auch „Bonität, Bonität, Bonität“.

Allerdings konnten damit Rückschläge während der Finanzkrise im vergangenen Jahr nicht ganz ausgeschaltet werden. Die Liquiditätshilfen für EIL-Kunden summieren sich nach Angaben von Gömöry auf rund zwei Millionen Euro. Diese Entwicklung habe sich noch Anfang 2010 fortgesetzt.

Bei seinen Kunden beobachtete Gömöry 2009 Umsatzeinbrüche bis zu 90 Prozent. „Das war Krise pur“, sagt er. Inzwischen habe sich die Situation grundlegend verändert. Der EIL-Chef zitiert aus seinem Kundenkreis: „Die Lage bei uns im Werkzeug- und Formenbau ist so gut, dass wir die Chance sehen, größere Investitionen zu attraktiven Maschinenpreisen und Finanzierungsbedingungen durchzuführen“. Ein europaweit tätiger Distributeur von Elektronik und Automatisierung bemerkt: „Wir suchen Mitarbeiter im Bereich Vertrieb und Logistik, bekommen diese aber nicht. Der Bremer Arbeitsmarkt ist schwierig, und da auch andere Unternehmen suchen, besteht die Gefahr der Abwerbung eigener Mitarbeiter. Das verschärft das Problem.“ Ein an-

derer EIL-Kunde, Zulieferer für Windkraftanlagen, meint: „Wir investieren, wenn die Windkraft anspringt, nach unserer Meinung wird das 2011/2012 sein.“ Gegenwärtig sei das Windkraft-Anlagengeschäft schwierig, weil die Kunden nach wie vor Finanzierungsprobleme mit ihren Banken hätten. Im Übrigen, so ergänzt Gömöry, „läuft unser anderes gesamtes Industrie-geschäft sehr gut“.

Nachdem EIL im vergangenen Jahr beobachtet hatte, dass alle Branchen bis auf Lebensmittel, Medizin und Pharma eingebrochen waren, sieht die Einschätzung für die kommenden Monate jetzt so aus: Deutlich höhere Umsätze als 2009 in den Bereichen Spedition und Logistik, hier auch ausgesprochen zuversichtliche Erwartungen, allerdings Engpässe bei Transportmitteln. In Maschinenbau und Elektroindustrie soll sich die Situation deutlich verbessern, die Perspektiven werden sehr zuversichtlich eingeschätzt. Aus dem Ausland kommen kräftige Impulse und auch die Inlandsnachfrage zieht an. Stark steigende Umsätze aus Osteuropa und Südamerika erfreuen die Produzenten von Landwirtschaftsmaschinen. Im Einzelhandel hellt sich die Stimmung der Verbraucher zunehmend auf.

Vor diesem Hintergrund wird der Finanzierungsbedarf bei anziehender Konjunktur

sowohl für Investitionen als auch für das Umlaufvermögen wie Vorräte und Forderungen zunehmen. EIL ist davon überzeugt, dass die Leasing-Gesellschaften aufgrund ihrer Objekt-Expertise bei den Investitionen, dagegen Sparkassen sowie Volksbanken beim Umlaufvermögen Finanzierungsrückgrat des deutschen Mittelstandes bleiben. Gömöry betont: „Wir raten nach wie vor, um Großbanken einen großen Bogen zu machen.“ Besonders in der Bremer und in der nordwestdeutschen Region seien diese Institute eher dem großen Mittelstand mit einigen Tausend Beschäftigten zugetan als den hier typischen kleineren Mittelständlern.

Gömöry geht fest davon aus, „dass wir den Zinstiefpunkt Ende August erreicht hatten“. Nach seiner Ansicht werden die Renditen am Kapitalmarkt sich zwar kurzfristig nicht sprunghaft erhöhen, dennoch sei aber ein deutliches Anziehen der Zinssätze für 2011/2012 zu erwarten.

Für die Leasingbranche und speziell auch für die EIL ist er sehr positiv gestimmt, sein Unternehmen habe das schwierige Jahr 2009 aus eigener Kraft bewältigt. 2010 liefen die Geschäfte für Gömöry sehr zufriedenstellend. Die Refinanzierungs-Partner von EIL seien in erster Linie die Bremer Landesbank und die Sparkasse Bremen sowie die Bayerische Landesbank.