

»Im deutschen Fachhandel hat sich viel getan«

Wie viel projektiertes IT-Geschäft an mangelnder Finanzierung scheitert und wie es generell um die Liquiditätssituation im deutschen IT-Channel bestellt ist, darüber sprachen Banker, Finanzberater sowie Systemhäuser in einer von CRN moderierten Runde beim Soester Distributor Actebis Peacock.

andreas.raum@cmp-weka.de

Von Kreditklemme ist in den vergangenen Monaten viel zu hören und zu lesen gewesen: Die Bankbranche verberge nurmehr zögerlich Kredite an Unternehmen. Leidtragender dieser Entwicklung sei vor allem der Mittelstand.

Das allgemeine – erfreuliche – Fazit gleich vorab: Der Channel begegnet der Krise erheblich besser finanziell aufgestellt als befürchtet. »Wir erhalten für unsere Kunden von den Kreditversicherern erheblich mehr Linien als noch vor zwölf Monaten«, konstatiert Stefan Wisst, Leiter Finanzen und Kundenservice bei Actebis Peacock. Aus der Not der vergangenen Jahre heraus habe sich eine ganze Menge im Channel getan, berichtet Wisst: »Unsere Kunden sind erheblich offener in der Kommunikation und gehen aktiv mit Zahlenproblemen um.« Im Umgang mit den Banken sei es wichtig, Vertrauen zu schaffen. Das gelinge dem Fachhandel heute besser als noch vor Jahresfrist. »Die Angst nimmt ab, das Verständnis zu«, bringt Wisst die Situation auf den Punkt.

Aus eigener leidvoller Erfahrung könne er dies bestätigen, berichtet Dirk Viertel, Geschäfts-

TEBIS
PEACOCK



Prominent besetzt war die gemeinsame Open Talk-Runde von Actebis Peacock und CRN

führer der Megware Computer GmbH aus Chemnitz: »Wir pflegen unsere Finanzierungsbeziehungen genauso wie unsere Kundenbeziehungen«. Aus diesem Grund stehe Megware heute als kerngesundes Unternehmen da. »Wir haben in den guten Zeiten vorgesorgt«, erklärt Viertel. Auf Banken alleine verlasse er sich heute nicht mehr. Als Infrastrukturlieferant ist der sächsische Spezialist für High Performance Computing auf Finanzierungslösungen angewiesen. Projektlau-

zeiten von 120 Tagen mit hohem Zwischenfinanzierungsaufwand sind keine Seltenheit. In der Projektfinanzierung greift Viertel auf einen Mix aus langfristigen Kreditverträgen, Kontokorrent, Factoring und Lieferantenkrediten zurück. Zudem habe sein Unternehmen seit Jahren keinen Forderungsausfall mehr zu verzeichnen.

Von Ausfällen weitgehend verschont geblieben ist auch Systemhauschef Michael Wick, Inhaber von Economical Consultant Sales aus Berlin: »Unsere Kunden zahlen besser und schneller als in der Vergangenheit. Und die, die Geld haben, zeigen das auch.« Das Geschäft sei zwar nach wie

sprach thematisieren, empfiehlt auch Matthias Pflüger, Vertriebsleiter bei IBM Global Financing. Neben Innovationsmanagement und ROI-Betrachtungen spiele Projektfinanzierung heute eine immer wichtigere Rolle für CIOs großer Unternehmen.

Die echten Engpässe gebe es ohnehin eher bei den Endkunden als im Fachhandel, schildert Ralf Retzko, kaufmännischer Leiter bei Actebis Peacock. »Unsere Kunden helfen die langjährigen Beziehungen und die offene Kommunikation. Stand heute konnten wir mit unseren Partnern alle anstehenden Projekte finanzieren.« Allerdings habe der Takt zugenommen, in dem man

»In der Krise wächst die Wertschätzung.«

vor hart, doch sei der gegenseitige Umgang in der Branche respektvoller als in der Vergangenheit: »Die Wertschätzung hat in schwierigen Zeiten zugenommen«. Einen Engpass beim Projektgeschäft sieht der Systemhauschef nicht. Schwieriger gestalte sich da schon das normale Liefergeschäft. Allerdings seien einige gewerbliche Endkunden doch überrascht, dass der Dienstleister das Gespräch über Finanzierung suche.

Zur Absicherung der Leistung solle man das Thema Finanzierung bereits im Verkaufsge-

mit Banken spreche. Wobei es für Systemhäuser nicht immer ganz einfach sei, die richtigen Ansprechpartner für Sonderfinanzierung bei den Banken zu finden, gibt Viertel zu bedenken. Bei gewerblichen Endkunden komme es allerdings auf Umsatzgröße und Branche an, darüber waren sich alle Beteiligten einig. Er habe für die Anfrage eines Automobilherstellers europaweit keinen Leasinggeber gefunden, berichtet Viertel über eine besonders gebeutelte Branche.

Unternehmen mit einer Umsatzgröße von fünf bis 100 Millio-

nen Euro seien vergleichsweise wenig betroffen, beobachtet Manfred Jung, Vertriebsleiter von GE Capital. Die Bank ist spezialisiert auf Kreditvergabe an mittelständische Kunden mit einem Umsatz von mehr als fünf Millionen Euro aufwärts. Damit könne von einer Kreditklemme im wichtigsten Kundensegment des IT-Handels zumindest bislang keine Rede sein. Schwieriger sei die Situation bei Unternehmen mit mehr als 100 Millionen Umsatz, pflichtet IBM-Finanzexperte Pflüger bei. Allerdings bemühe man sich mit den Partnern in möglichst allen Fällen um eine gemeinsame Absatzfinanzierung. Interessant sei, unterstreicht auch GE Capital-Manager Jung, dass die Akzeptanz des Themas Finanzierung im Channel deutlich zugenommen habe.

IT-Branche steht relativ gut da

Längst nicht so optimistisch beurteilt Finanzberater Andreas Fortmann von Fortmann Finance die Situation: »Die Kreditklemme der Banken ist noch lange nicht aus der Welt.« Vor allem bei Leasinggesellschaften sieht der Berater erhebliche Probleme: »Eine Vielzahl an Forderungskündigungen führt zu einem Sterben bei den Leasinganbietern.« Auch sei das Bemühen um Liquidität für Unternehmen generell erheblich schwieriger geworden. Versöhnlicher sieht Fortmann dagegen die Lage der IT-Industrie: »Im Branchenvergleich steht die IT mit einem prognostizierten Umsatzrückgang von lediglich zehn Prozent nicht schlecht da.« Zudem habe die Industrie mit ihren schnellen Produkt- und Innovationszyklen einen echten Wachstumsmotor. ■

