

„Hilfsprogramme wurden vollmundiger versprochen als tatsächlich umgesetzt“

Die Jola Spezienschalter GmbH & Co. KG ordnet man dem Rückgrat der deutschen Wirtschaft zu – Geschäftsleiter **Lars Mattil** berichtet vom Ringen nach Finanzierungsmöglichkeiten unter dem Schattenwurf der Coronakrise und ihrer Auswirkungen. INTERVIEW **FALKO BOZICEVIC**

Unternehmeredition: Herr Mattil, die Jola Spezienschalter GmbH & Co. KG ist typischer deutscher Mittelständler mit einer Historie von 68 Jahren. Wie ging es Ihnen denn in den letzten 68 Tagen?

Lars Mattil: Das ist eine gute Frage! Anfangs nicht so toll, denn die Situation war sehr neu, und man wusste gar nicht, was man zuerst tun sollte. Unser Unternehmen hat etwas weniger Mitarbeiter als Jahre auf dem Buckel, deshalb hatten einige an mehreren Stellen gleichzeitig zu kämpfen. Oberste Priorität hatten von Anfang an der Arbeits- und Gesundheitsschutz und die Aufrechterhaltung unserer Lieferfähigkeit. Beides

ist uns Gott sei Dank bisher gut gelungen – und das, obwohl die Veränderungsgeschwindigkeit so enorm war und ist. Mittlerweile konnten sich alle ein bisschen an die ungewohnte Lage gewöhnen, „auf Sicht zu fahren“.

Finanzierung und Liquiditätssicherung in Zeiten zahlreicher Unwägbarkeiten sind das Thema – welche Möglichkeiten haben Sie geprüft, welche wahrgenommen oder auch nur wahrzunehmen versucht?

Für die notwendige Liquidität zu sorgen, wurde bei uns gleich nach der „ersten Schockwelle“ zur zentralen Fragestellung. Wir haben alle Möglichkeiten geprüft, denn anfangs klangen die Optionen vielseitig und umfangreich. Und in der Tat beeindruckten die reinen Zahlen. Wenn man aber prüft, was hinter ihnen steckt und wofür sie genau gelten, so fällt das Ergebnis deutlich magerer aus. Fazit für uns war, dass lediglich Kurzarbeit und zwei KfW-Kredite zur finanziellen Gestaltung infrage kommen. Steuer- und sonstige Beitragsstundungen in Anspruch zu nehmen ist ein zweischneidiges Schwert, weil diese später fällig werden und man dadurch also nur die Belastung vor sich herschiebt. Bis heute sind die Höhe und das Timing der benötigten Hilfen noch unklar, weil wir die Auswirkungen erst verzögert spüren. Beispielsweise haben die radikalen Einschränkungen in Frankreich dazu geführt, dass uns dort im Folgemonat nahezu 10% des Umsatzes weggebrochen sind.



Foto: © Jola Spezienschalter GmbH & Co. KG

Also nichts mit dem sogenannten Schutzschild?

Mitte März verkündeten die beiden zuständigen Bundesminister in einer gemeinsamen Pressekonferenz, dass es oberstes Ziel sei, Unsicherheit abzubauen. Wegen der Coronapandemie müsse kein gesundes Unternehmen, kein gesicherter Arbeitsplatz in Schwierigkeiten kommen oder dauerhaft entfallen. Inzwischen hat sich aber leider gezeigt, dass die Hilfen nicht immer so weit gehen, wie sie es müssten oder es gewünscht wird. Die Bearbeitung der Anträge und die Auszahlung der Gelder ziehen sich manchmal recht lange hin. Außerdem wurden bereits Insolvenzen angemeldet. Insofern bin ich nicht überzeugt, dass die vollmundigen Versprechungen tatsächlich die vorgesehene Beruhigung herbeigeführt haben. Dennoch dürfen wir nicht vergessen, dass es uns in Deutschland vergleichsweise gut geht:



ZUR PERSON

Lars Mattil ist Geschäftsführer der Jola Spezienschalter GmbH & Co. KG, eines mittelständischen Unternehmens mit etwa 60 Mitarbeitern am Standort Lambrecht (Pfalz).

www.jola-info.de

Wir besitzen ein starkes Sozialsystem mit diversen Lösungen für unterschiedliche Probleme. Obwohl sich momentan existenzielle Fragen stellen, meckern wir oft auf höchstem Niveau.

Hatten Sie denn Hilfe bei den zentralen Fragestellungen und den nicht unbe-trächtlichen bürokratischen Herausforderungen – oder galt hier „Kümmere Dich selbst drum, denn niemand sonst tut es“?

Hilfsangebote gab und gibt es ausreichend. Allerdings liegt der Teufel erfahrungsgemäß oft im Detail. Deshalb sollte sich jeder Unternehmer – zumindest bis zu einem gewissen Maße – selbst mit den finanziellen Aspekten auseinandersetzen. Fragen zu Besonderheiten können oft im Vorfeld nicht beantwortet werden. Im Gegenteil, es wird sogar dazu geraten, die Anträge „quick and dirty“ zu stellen und dann bei Rückfragen

” Die derzeitige Veränderungsgeschwindigkeit ist enorm.

nachzubessern und zu ergänzen. Das beißt sich aber mit dem nicht ganz so lockeren Regelwerk und dessen Haftungsklauseln, die mit ihm einhergehen. Außerdem halte ich es für fatal, die finanzielle Unternehmensgrundlage auf solch wacklige Beine zu stellen.

Zur KfW konkret: In der Eigendarstellung sieht zum Beispiel der „Schnellkredit“ sehr einfach zu bewerkstelligen aus. Ist das auch Ihre Erfahrung?

Nicht wirklich. Schon die erste von der KfW herausgegebene Version entsprach

teilweise nicht mehr dem, was die Herren Scholz und Altmaier in der Pressekonferenz angekündigt hatten. Auch ist angesichts der bisherigen Niedrigzinsphase die Entscheidung, einen Kredit mit 3% Zinsen über zehn Jahre zu tilgen, nicht lapidar. Schließlich muss betont werden, dass unser Unternehmen – wie viele andere kleine Unternehmen auch – vor Beginn der Coronavirus-Pandemie stabil aufgestellt war. Als Alternative würde für uns auch der „Unternehmerkredit“ infrage kommen. Die Vor- und Nachteile der beiden →

„ Es ist entscheidend, trotz allem jetzt langfristig und nachhaltig zu denken.

Angebote müssen im Detail genau geprüft werden, um eine Entscheidung treffen zu können.

Hatten Sie auch Mittelstandsfinanzierungen, wie sie etwa von Credithelf und vielen anderen angeboten werden, in Erwägung gezogen beziehungsweise geprüft?

Nein. Vorerst sind wir mit unseren „klassischen“ Hausbanken in Verbindung getreten, die allesamt sehr professionell und hilfreich reagiert haben. Aber für sie ist die Situation natürlich auch nicht leicht, irgendwo zwischen Heimbüro und sich ständig ändernden Gestaltungsinstrumenten. Der Staat kann nicht erwarten, dass die Kreditinstitute großzügig und schnell Gelder verteilen, wenn sie nach den bankenaufsichtsrechtlichen Vorgaben nach wie vor zu vorsichtigen Prüfungen verpflichtet sind! Mir käme ein hemdsärmeliges Agieren natürlich auch gelegen. Aber auf der anderen Seite herrschte das andere Extrem vor der Weltfinanzkrise 2008/09 – und wir wissen ja, wo das hingeführt hat.

Was macht denn ganz konkret die Schwierigkeit aus, sich für ein bestimmtes Angebot zu entscheiden?

Das Anspruchsvolle ist, dass wir zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht einschätzen können, welchen Finanzierungsbedarf wir auf welchen Zeithorizont haben werden. Kurzfristige Liquiditätsengpässe sind natürlich möglich, und wir beobachten deshalb täglich die Entwicklung der Auftrags- und Umsatzzahlen. Wahrscheinlicher ist bei uns aber ein mittel- bis langfristiger Auftragsrückgang, wie es bei der letzten Finanzkrise der Fall war. Damals ging der Umsatz erst nach mehreren Monaten um rund 20% zurück, blieb dann aber leider auch dort.

Also läuft alles sogar noch gut, und Sie mussten noch gar keine schwierigen Entscheidungen treffen?

Doch, leider! Wir erfüllten anfangs noch nicht oder zumindest noch nicht sicher die Anforderungen, um überhaupt Kurzarbeit anzumelden. Die KfW-Sonderprogramme standen noch nicht im heutigen Umfang fest, und die Art und Geschwindigkeit ihrer Bearbeitung standen in den Sternen. Trotzdem ließ sich beobachten, dass die Aufträge aus dem Ausland rasch in größerem Maße ausblieben, und mehrere Kunden kündigten stark verzögerte Zahlungen an. Zu jenem Zeitpunkt musste ich mich während der Probezeit

von einer Mitarbeiterin trennen und konnte einen neuen Mitarbeiter nicht wie geplant bei uns beginnen lassen. Beides tat mir ausgesprochen weh. Außerdem darf man nicht vergessen, dass die Arbeit noch von der Belegschaft bewältigt werden muss. Am besten wäre es natürlich, wenn die Wirtschaft weitestgehend ohne Blessuren durch die Krise kommt und der Aufschwung danach dann umso größer ausfällt. Dieses Szenario würde mich ganz besonders freuen. Allerdings werde ich bei meiner Planung trotz allem vorsichtig sein.



Foto: © Jola Spezialschalter GmbH & Co. KG

Welche Maßnahmen stehen als Nächstes an?

In der jetzigen Situation ist es meines Erachtens entscheidend, langfristig und nachhaltig zu denken. Ein weitsichtiger Blick aufs Geschäft war schon immer eine Stärke kleiner Familienunternehmen wie unserem. Er sollte aber auch bei großen Firmen nicht zu kurz kommen. In letzter Zeit ist dies wohl aus der Mode gekommen, ich halte es aber gerade heute für extrem wichtig. Während einige Große ihre Führungskräfte schulen, gnadenlos Massenentlassungen zu exerzieren, können kleine, agile Firmen wie wir recht schnell nach dem ersten Schockmoment wieder loslegen. Am besten sogar schon während der Krise. Deshalb habe ich nach den ersten Krisenwochen bereits begonnen, mit mehreren Mitarbeitern zukünftige Ausrichtungen anzupfeilen und an der Zukunft zu arbeiten. Gerade eine solche Ausrichtung erfordert eine stabile finanzielle Basis, ohne nervös Zickzackkurse zu fahren und dem Kurzfristigen zu viel Gewicht zu geben.

Herr Mattil, ganz herzlichen Dank für Ihre interessanten Einblicke!

redaktion@unternehmeredition.de



Foto: © Jola Spezialschalter GmbH & Co. KG