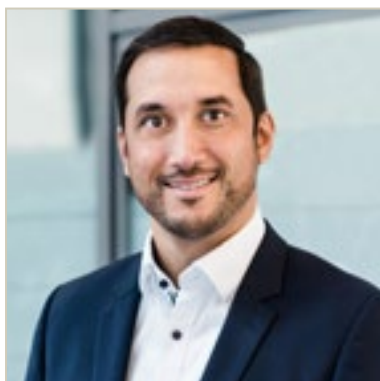




NACH AUSLAUFEN DER CORONAHILFEN SIEHT DIE SPARKASSE STARKENBURG DIE SITUATION ENTSPANNT

Robin Chatterjee



Heppenheim an der Bergstraße liegt am Rande des Odenwaldes. Mit den umliegenden Gemeinden wohnen im Geschäftsgebiet 134.000 Menschen. Wirtschaftlich ist die Region – zwischen den Metropolregionen Rhein-Main und Rhein-Neckar gelegen – höchst erfolgreich. Die Sparkasse trägt seit 2000 das Wahrzeichen der Stadt im Namen. Die Starkenburg, vor fast 1000 Jahren vom Kloster Lorsch erbaut, steht für Standfestigkeit, was den Verantwortlichen der vormaligen Bezirkssparkasse Heppenheim (Bergstraße) sehr passend für den eigenen Firmennamen erschien. Heppenheim ist seit Jahren eine Zuzugsgemeinde und entwickelt sich sehr positiv, weiß Bereichsdirektor Robin Chatterjee, mit dem wir über aktuelle Entwicklungen im Firmenkundengeschäft gesprochen haben.

→ Was macht die Region Heppenheim und die Sparkasse Starkenburg erfolgreich?

Unser Vorteil ist, dass wir in zwei Metropolregionen eingebettet sind. Für Unternehmen ist es sinnvoll, sich hier anzusiedeln, weil die Verkehrsinfrastruktur perfekt ist und wir eine sehr hohe Freizeitqualität bieten können. Heppenheim ist seit Jahren Zuzugsgemeinde, was sich auch in den Grundstückspreisen niederschlägt. Vor ein paar Jahren wurden für innerstädtischen Baugrund noch 400 Euro verlangt, heute sind es schon bis zu 700 Euro. In den benachbarten Städten sind viele große Konzerne angesiedelt wie ABB, SAP oder Merck. In unmittelbarer Nähe gibt es mehrere Universitätsstädte. Das alles bildet eine stabile Grundlage für die Wirtschaftsdaten: Wir haben eine hohe Beschäftigtenquote, einen starken Akademikeranteil und eine überdurchschnittliche Kaufkraft.

Es gibt noch einen weiteren wesentlichen Vorteil, sich aktiv in die Debatte zur Nachfolgeregelung einzubringen: Dem Risiko zukünftigen Geschäftsentgangs wird tatkräftig entgegen gewirkt. Zum Beispiel, wenn die Laufzeit neuer Finanzierungen die Dauer bis zum erwarteten Ruhestand der aktuellen Geschäftsführer*innen

übersteigt. Oder auch, wenn das Bonitätsrating aufgrund fehlender Nachfolgeregelung negativ beeinflusst wird. Hier hat es die Hausbank in der Hand, die Entwicklung mitzugestalten und optimale Lösungen gemeinsam mit dem Unternehmen zu erarbeiten.

→ Wie schätzen Sie die aktuelle betriebswirtschaftliche Lage der Unternehmen in Ihrem Geschäftsgebiet ein?

Grundsätzlich waren die Unternehmen vor der Pandemie sehr gut aufgestellt. Die meisten Betriebe sind deshalb auch gut durch die Krise gekommen, verfügen über eine entsprechende Eigenkapitaldecke und ausreichend Liquidität. Wir sehen aktuell, dass die Lieferengpässe kleinere Brems Spuren in der Entwicklung hin-



>>>

terlassen. Die Unterbrechung der Lieferketten belastet die Liquidität, es müssen größere Vorräte angelegt werden oder können nicht Produkte abgenommen werden, weil die Abnehmer wegen fehlender Vormaterialien nicht lieferfähig sind. Im Geschäftsgebiet der Sparkasse Starkenburg spielt das aber keine kritische Rolle, weil hier wenig Industrie angesiedelt ist.

Anders ist die Situation in der Reise- und Eventbranche sowie in der Gastronomie. Während Tourismus und Veranstaltungen nach wie vor weit unter dem Vorkrisenniveau liegen, hat sich die Gastronomie wieder erholt. Viele Betriebe haben mit Liefergeschäft gutes Geld verdient. Es gibt sogar eine Reihe von Unternehmen, denen es heute besser geht als vor Corona.

→ *Erwarten Sie noch „Nachwehen“ der Pandemie bei den Unternehmen?*

Einige Branchen werden längere Zeit noch betroffen sind. Der Flughafen Frankfurt am Main zum Beispiel. Hier ist noch viel weniger los als früher, vor allem bei touristischen Reisen. Das drückt sich im Kurs der Fraport-Aktie aus.

Über mögliche Probleme einzelner Betriebe legt sich noch eine leichte Decke. Überbrückungskredite von Bund und Land zur Abfederung der Lockdownfolgen stehen jetzt zur Tilgung an und wir werden sehen, wie es wirklich aussieht. Wir von der Sparkasse Starkenburg sehen das Ganze entspannt. Wir beobachten die verschiedenen Indikatoren sehr genau, sind mit unseren Kunden im Gespräch. Selbst wenn es da oder dort zu Insolvenzen käme, gehen wir nicht davon aus, dass diese in Summe über dem Niveau bis 2019 liegen werden. Die Zahl der Unternehmenspleiten in den letzten zwei Jahren war auf Grund der Zahlungsmoratorien extrem gering.

Die Hilfen kamen nicht ganz unbürokratisch, aber sie kamen schnell. Wer Hilfe gebraucht



hat, ist in einem der zahlreichen Programme untergekommen. Kritisch gab es an der vorübergehenden Senkung der Mehrwertsteuer. Das erforderte erheblichen Aufwand bei der Umstellung der EDV-Systeme und fühlte sich nach Zusatzarbeit ohne entsprechende Gegenfinanzierung an, was nicht sehr gut ankam.

→ *Sind Sie in den letzten Monaten proaktiv auf Unternehmen zugegangen?*

Im ersten Lockdown waren wir vor allem in der Beratung gefragt: „Welche staatlichen Hilfen können wie in Anspruch genommen werden, was muss dabei erfüllt werden?“ Oft haben wir gemeinsam mit unseren Kunden Liquiditätspläne erstellt. Seit einiger Zeit befassen wir uns mit der Frage: „Wie startet ihr durch, wie sieht das künftige Geschäftsmodell aus, was sind die finanziellen Verpflichtungen und wie sehen die Liquiditätspläne aus.“ Im Hintergrund achten wir auf Signale aus der Kontoführung, die durchwegs positiv sind: Wir sehen durch die Bank weg eher Verbesserungen. Bei den Geschäftsmodellen wird mehrheitlich an kleinen Schrauben gedreht in der Hoffnung dahinter, dass alles wieder so wird, wie es früher war. Es gibt vereinzelt auch Unternehmen, die ihre Geschäftsmodelle völlig überarbeitet haben.

→ *Was braucht es, damit ein Sanierungsverfahren positiv über die Bühne geht?*

Das wichtigste ist der Mitwirkungswille des Unternehmers. Gegen den Willen eines Unter-



nehmers wird es nicht funktionieren. Je älter der Unternehmer ist, desto schwieriger ist das.

Auf Grund von Corona gab es nur wenige Übernahmen. Das Thema Nachfolge ist stärker im Fokus, weil wir selbst es mehr auf die Tagesordnung holen. Die Übergabe an neue Eigentümer oder die nächste Generation in der Familie wurde von uns früher nicht so gern angesprochen, weil es oft negative Reaktionen hervorgerufen hat. Das war in der Pandemie anders. Die meisten sagten: „Wir kämpfen noch mal und übergeben dann, wenn alles gut ist.“ Es gab jedoch auch Fälle, wo Unternehmer verkauft haben, weil sie einfach nicht mehr wollten. Das war vor allem dort der Fall, wo es innerfamiliär keine Nachfolger gab. Alles in allem hat die Coronapandemie die größten Veränderungen beim Nervenkostüm hervorgerufen. Das wirkt bis heute noch nach.

→ *Welche Vorteile bringt es für Sparkassen, mit Unternehmensberatern zusammenzuarbeiten?*

Wenn Unternehmensberater mit an Bord sind, denen der jeweilige Unternehmer vertraut, ist das ein großer Vorteil. Wir bekommen eine neutralere Meinung und ein viel detaillierteres Zahlenwerk aufbereitet. Auch die Fortführungsprognose bringt wichtige Aufschlüsse für die Sanierung des Unternehmens. Von Vorteil ist auch das Netzwerk der Berater, die oft einen Nachfolger oder Kunden mitbringen.

Wir arbeiten auch mit Bayernconsult zusammen und sind in allen bisherigen Fällen sehr zufrieden. Das gilt auch für die beratenen Unternehmer. Die Kombination aus Betriebswirtschaft und fachspezifischem Know-how hilft sehr. Die Analysen und Empfehlungen behandeln nicht nur die Symptome, sondern zeigen die Ursachen für eine Schieflage auf. In den meisten Fällen wurde der Produktionsprozess und die Zahlenaufbereitung verbessert. Das hilft uns als Sparkasse, weil wir mit besserem

Datenmaterial treffsicherere Entscheidungen fällen können. Bei Jungunternehmen in der Wachstumsphase haben wir die Erfahrung mit der Bayernconsult, dass sie den Aufwärtstrend Schritt für Schritt begleiten. Die Prozesse werden aus langjähriger Beratererfahrung heraus strategisch aufbereitet, wodurch überschießende Investitionen verhindert werden.

→ *Was hat Corona im Hinblick auf die Steuerung Ihrer Sparkasse verändert?*

Wir haben schon vor Corona mit mobilem Arbeiten begonnen und viele Prozesse digitalisiert. Corona hat das nochmal beschleunigt. Wir gehen diesen Weg weiter. Bei uns in der Sparkasse Starkenburg ist nahezu jeder Berater in der Lage, auch mobil von zu Hause zu arbeiten. Wo es der Arbeitsprozess zulässt, der Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin will und aus räumlicher Sicht kann, dort geht das auch. ●

ÜBER ROBIN CHATTERJEE

Der Vater kam in den 1970ern aus Indien zum Studium nach Deutschland. In Mannheim geboren und in Viernheim aufgewachsen begann Robin Chatterjees nach dem Abitur bei der damaligen Bezirkssparkasse Heppenheim (Bergstraße) die Ausbildung zum Bankkaufmann. An der Sparkassenakademie durchlief er das Studium bis zur Diplomprüfung am Lehrinstitut der deutschen Sparkassenakademie. Seit 2008 leitet Chatterjee den Bereich Firmenkundenbetreuung, seit 2012 vertritt er den Vorstandsvorsitzenden im Verhinderungsfall.

Die Sparkasse Starkenburg beschäftigt 355 Mitarbeitende, hat eine Bilanzsumme von 2,3 Milliarden €, 23 Geschäftsstellen und ein Kundenkreditvolumen von 1,1 Mrd. €. In Summe werden 6.000 Geschäftskunden betreut, wobei der Marktanteil in der Region bei 36 % liegt.