

Bankenkrise

Es kommt selten vor, aber es kommt vor. Dass eine Druckerei nicht so viel Geld hat, um die nächste Millioneninvestition aus der Portokasse zu finanzieren. Dann muss man einen Gang nach Canossa antreten. Canossa ist überall, wo ein leuchtendes Schild „Bank“ an der Fassade prangt.

Aus Gründen der Diskretion nennen wir unseren Aspiranten, der dorthin marschierte, „Herr Modigube“ – das steht für „moderner, digitaler Gutenberg. Herr Modigube sass nun vor dem Accountmanager der Abteilung „Industrial High Risc Engagements“ (früher hieß das „Kreditsachbearbeiter“), nippte am Kaffee und kam ins Schwärmen. Der Workflow, mit den Servern und Programmen, den Kabeln und der Klimaanlage, die er investieren wollte, der würde, man stelle sich das vor, RGB-Files noch vor der Prüfung auf Transparenzen mittels Hotfolder in eine undercolor-removalte CYMK wandeln und zwar unter Einbeziehung der Überfüllungen – und sogar ein JDF-fähiges XML-Protokoll schreiben. On the fly, sozusagen.

Herr Modigube parlierte und parlierte, allein, der Risc Manager verstand nichts. Als Modigube kurz ein Bäuerchen machen musste, so aufgeregt redete er nun, ergriff der Banker die Chance und redete einfach dazwischen: „Wieviel sparen Sie denn dabei?“ Herr Modigube fühlte sich missverstanden, „Was heißt hier sparen?“ „Sparen! Weniger Kosten!“ „Weniger als was?“ „Als vorher?!“ ..., das Gespräch drohte zum Stillstand zu kommen.

Nach ein paar verbalen Tacklings, die wiederzugeben unerfreulich wäre, sagte der Bankmensch schroff: „Sie bekommen den Kredit nur, wenn Sie uns einen realistischen ROI garantieren, den Return-on-investment!“ Und plötzlich leuchtete ein Strahlen in Modigubes Augen. Aha, so einfach also ist das. „Kriegen Sie bis spätestens übermorgen“, sagte er, trank hastig den Kaffee zu Ende, grüßte höflich und entschwand.

Zu Hause stürzte er sich in die Prospekte, die Seminar-Handouts, die Fachzeitschriften, checkte die Homepages, Service- und Support-Seiten der Lieferanten. Allein, nirgends fand er etwas Konkretes über ROI, Cash-flow, cost-structure-redefining und andere Merkwürdigkeiten, die ihm der Banker hinterhergerufen hätte. Nichts von dem.

Und Modigube war sicher, dass der Banker die Investition falsch verstanden hatte und es nicht wert wäre, ihn weiter wegen des Geldes zu fragen. Lieber lebte er vom Verlust. Denn daran mangelte es ihm wahrlich nicht.