

# Mittelstand schwört auf klassischen Bankkredit

Vortrag und Diskussion im Industrie- und Wirtschaftsclub

**AHLEN.** Ein für jeden Mittelständler hochinteressantes Thema bot der Industrie- und Wirtschaftsclub (IWC) in diesen Tagen seinen Mitgliedern an: Dr. Christian Buschhoff referierte als Mitglied der Geschäftsleitung der Maschinenfabrik Buschhoff über Finanzierungsmöglichkeiten im Mittelstand.

Das 140 Jahre alte Unternehmen Buschhoff ist seit 14 Jahren im Olfetal ansässig und beschäftigt sich mit „Küchen für Tiere, mit denen Tierfutter hergestellt wird“, wie der Referent in seiner Präsentation anschaulich erläuterte. Es wurde ein lockerer und interessanter Vortrag, den Buschhoff mit zahlreichen persönlichen Erfahrungen garnierte.

In einer anschließenden Diskussion gab es viele Fragen der Mitglieder, die auch das Podium mit Peter Schmidt (Leiter Firmenkundenbetreuung der Volksbank Ahlen-Sassenberg-Warendorf eG), Bernd Münstermann (Geschäftsbereichsleiter der Sparkasse Münsterland-Ost) sowie Jürgen Henke (Vorsitzender des Industrie- und Wirtschaftsclubs) beantwortete.

Dr. Christian Buschhoff gab einen Überblick über Finanzierungsinstrumente sowie bedarfsgerechte Alternativen.

Der klassische Bankkredit sei nach wie vor die Hauptfinanzierungsquelle für den Mittelstand. Die Bedingungen für Unternehmenskredite seien in der jetzigen Phase so gut wie lange nicht mehr. Zudem führte er die Instrumente Leasing, Eigenmittel, Lieferantenkredit, Gesellschafterdarlehen, Bürgschafts- und Förderbanken sowie Factoring näher aus.

Dem Lieferantenkredit teilte Buschhoff wegen zu hoher Zinskosten und der Tatsache, dass sein Einsatz oft mit Rabattverlusten einherginge, eine Absage. Beim Leasing empfahl er, den effektiven Zinssatz auszurechnen sowie eine Einzelfallprüfung. Man müsse sich über die wahren Kosten im Klaren sein. „Durch Leasing kann die Finanzierungsstruktur mitunter eleganter dargestellt werden“, ergänzte Bernd Münstermann. Beim Factoring stünden dem sofortigen Liquiditätszufluss zu hohe Kosten sowie der Verlust des direkten Kundenkontaktes entgegen. Hier ergänzte Peter Schmidt, dass es eine interessante Alternative bei großem Unternehmenswachstum darstellen würde.

Seit 2008 wächst Buschhoff enorm im Export – der Umsatzanteil beträgt bereits 40 Prozent. Dabei sind auch ei-

nige unberechenbare Auslandsmärkte enthalten. „Für uns ist die Exportfinanzierung ein sehr wichtiges alternatives Instrument, um die Risiken im Auslandsgeschäft zu verringern. Erste Projekte haben wir hiermit schon erfolgreich abgewickelt.“

Förderbanken wie KfW- und NRW-Bank kämen vielfach bei Innovationen oder Energieeinsparungen zum Einsatz. Schmidt: „Auch neue Maschinen sind in der Regel eine Energiespar-Maßnahme.“ Unternehmer sollten versuchen, die weichen Kriterien mit Zahlen zu hinterlegen und somit zu harten Faktoren zu machen.

Abschließend verriet Buschhoff die „Zehn Gebote für ein Gespräch mit den Banken“. Dabei empfahl er, die Zusammenarbeit und aktive Finanzkommunikation nicht nur auf die eine Hauptbank zu beschränken.

Für Bernhard Beckmann, der von 1972 bis 1990 die Geschichte des früheren Industrieklubs als zweiter Vorsitzender sowie Kassenwart leitete, wurde aufgrund seines Todes eine Gedenkminute eingelegt. Einstimmig wurde Andreas Frenz, Geschäftsführer von „Promedia“, als neues Mitglied in den Industrie- und Wirtschaftsclub aufgenommen.



Das „Finanzierungs-Podium“: Peter Schmidt, Dr. Christian Buschhoff, Bernd Münstermann und Jürgen Henke (v. l.).