

Wie aus weniger mehr wird

Die Designmanufaktur less'n'more produzierte Leuchten zur Maschinenbeleuchtung, bis sie das Absatzpotenzial ihrer Produkte bei Privatkunden entdeckte. Doch ihre Hausbank verweigerte die Anschubfinanzierung. Der Finanzbedarf war dem international agierenden Konzern schlichtweg zu gering. Dass die Pulheimer heute dennoch bestens am Markt platziert sind, verdanken sie der Weitsicht eines regionalen Finanzpartners.



Die Volksbanker Christina Fried und Oliver Kaul (r.) begleiten die Unternehmer Christian Dinow (2. v. l.) und Kai Steffens auf ihrem Wachstumskurs

Dieser Unternehmenssitz passt. Historischer Backstein an den Wänden, die Inneneinrichtung aus Holz und Metall versprüht schlichte Eleganz. In einem ehemaligen Walzwerk am Pulheimer Bahnhof entwickeln und produzieren Kai Steffens und Christian Dinow Design-Leuchten, Möbel und Wohn-Accessoires. Der Unternehmensname less'n'more ist Programm: Das Design überzeugt durch seine vornehme Zurückhaltung.

Kleiner Finanzbedarf als große Hürde

Oliver Kaul und Christina Fried fahren gerne hier heraus. Die Firmenkundenbetreuer der Volksbank Remscheid-Solingen eG betreuen die Design-Unternehmer seit dreieinhalb Jahren. „Das Konzept gefällt uns, die Chemie stimmt“, sagt Abteilungsleiter Kaul. Und auch die wirtschaftliche Perspektive des Unternehmens.

Diese Entwicklung war im Jahr 2010 so nicht vorzusehen. Steffens und Dinow wollten mit ihren durch den Red. Dot-Award preisgekrönten Leuchten in das Privatkundensegment vorstoßen. Ein folgerichtiger unternehmerischer Schritt,

der allerdings eine größere finanzielle Investition nach sich zog. Und die bisherige Hausbank glaubte nicht an das Konzept, wie Kai Steffens erzählt: „Man gab uns zu verstehen, dass der Finanzbedarf zu gering sei, dies sich für das Institut nicht rechnen würde. Zudem wechselte in der für uns kritischen Phase sechsmal der Ansprechpartner.“ Für Steffens und Dinow ein guter Grund, sich nach Alternativen umzusehen. Und die fanden die gebürtigen Remscheider in ihrer Heimatstadt. Mit Unterstützung der Volksbank Remscheid-Solingen eG wurde die nötige Finanzspritze auf den Weg gebracht, auch ein KfW-Darlehen wurde bereitgestellt.

Wachstum durch Zutrauen

„Wir tragen Weiterentwicklungen sehr gerne mit“, bekräftigt Oliver Kaul. Dass es sich bei Gründungs- oder Wachstumskrediten für junge Unternehmen um Risikofinanzierungen handele, will der Firmenkundenberater so nicht stehen lassen. „Hundertprozentige Gewähr gibt es nicht. Doch wir begleiten seit jeher den Mittelstand und analysieren ausführlich die entsprechenden Planungen der Kunden“, stellt Kaul klar. Kollegin Christina Fried

erläutert die Vorgehensweise bei der Beurteilung von Krediten: „Wir schauen genau, wie sich das Unternehmen präsentiert, von welcher Qualität die Produkte sind und ob das Engagement der Inhaber stimmt.“ Die Beurteilung, ob ein Kredit gewährt wird, fußt dabei nicht auf kurzfristigen Renditehoffnungen für die Bank, sondern auf der langfristigen Perspektive der Unternehmung. Und so gewährte die Volksbank Remscheid-Solingen eG less'n'more trotz geringem Kreditumfang die Gelder.

Bis heute ist aus weniger mehr geworden: Wohnleuchten machen rund 80 Prozent des Umsatzes der Pulheimer aus. Neun Mitarbeiter sind beschäftigt, und ein neues Wachstumfeld ist ebenfalls ausgemacht: Wohnaccessoires. Finanzierungspartner auch diesmal: Die Volksbank Remscheid-Solingen eG. ■

Volksbank Remscheid-Solingen eG

Oliver Kaul

Abteilungsleiter Firmenkunden

Tenter Weg 1-3

42897 Remscheid

Tel.: 021 91 / 699-463

oliver.kaul@vobarsg.de

www.voba-rsg.de