

swiss gold plus: Anleihen, defensive Aktien – und Gold!

„Immer mehr Anleger sind aufgrund der Nachrichten zu unsicheren Finanzmärkten und Turbulenzen rund um den Euro verängstigt“, sagt Martin Glet, Leiter der Vermögensberatung der Bensberger Bank. Der Wunsch nach „echten“, soliden Werten führe fast automatisch zu swiss gold plus. Am 28. Juli 2010 können sich Kunden aus erster Hand darüber informieren. Dann stellt sich Andreas J. Pfaffen, Marktbereichsleiter Private Banking bei der DZ PRIVATBANK Schweiz, in der Bensberger Bank den Fragen.

Für Anlagen ab 50.000 Euro bietet die Bensberger Bank ihren Kunden gemeinsam mit der DZ PRIVATBANK Schweiz ein Anlageportfolio an, das auf traditionelle Werte setzt: Gold, Schweizer Immobilienanlagen und Anleihen von Schweizer öffentlichen Emittenten sowie Schweizer Aktienwerte. Während die Aktien- und Anleihenkategorien von den Experten der DZ PRIVATBANK Schweiz, der eidgenössischen Privatbank der deutschen Genossenschaftsbanken, gemanagt werden, liegt der Goldanteil dauerhaft und sicher im Schweizer Tresor. Auf Wunsch kann der Kunde den Goldanteil auch bei sich im



swiss gold plus bildet ein Gegengewicht zu risikoreichen Anlageformen.

hauseigenen Safe aufbewahren. „Als Service erhalten die Anleger von der DZ PRIVATBANK Schweiz ein Reporting nach deutschem Recht für die korrekte Übernahme in ihre Steuererklärung“, erklärt Vermögensberater Markus Schröder.

Fortsetzung auf S. 2



Kommt extra aus der Schweiz: Andreas J. Pfaffen informiert am **28.7.2010 von 10-12 Uhr und von 17-19 Uhr** in der Bensberger Bank.



Thomas Baumgärtel bei den Vorbereitungen zu seiner Kunst-Banane.

Die Bensberger Bank erhielt als erstes Kreditinstitut die **gesprayte Banane vom weltbekannten Graffiti-Künstler Thomas Baumgärtel** (siehe auch Bild oben rechts). Das Motiv hat er seit 1986 zuvor rund 4.000 mal in aller Welt per Spraydose und Schablone verbreitet. Die Kunst-Bananen sollen signalisieren, dass hier die Kunst hoch im Kurs steht. Baumgärtel erklärt, ihm habe imponiert, wie aufgeschlossen die Bensberger Bank Ausstellungen seiner Bilder mit durchaus auch finanzmarktkritischen Inhalten gefördert habe. Bananen von Thomas Baumgärtel befinden sich ua. am Museum of Modern Art, Guggenheim Museum und Folkwang Museum – und jetzt auch in der Bensberger Bank.



Vorstand Manfred Habrunner (links), Künstler Frank Baumgärtel, Vorstand Helmut Krause

Warum sollen wir für Hasardeure zahlen?

Sehr geehrte Mitglieder, Kunden und Freunde der Bensberger Bank,

die Bankenabgabe, die gerade von den Politikern als Absicherungsinstrument gegen zukünftige Finanzkrisen in der Diskussion ist, würde jede Bank und jeden Kunden in gleicher Weise treffen. Dies sehen wir als inakzeptable Ungerechtigkeit an. Schließlich sind wir als Bensberger Bank im genossenschaftlichen Verbund nicht ursächlich an der Finanzmarkt- und der folgenden Weltwirtschaftskrise beteiligt. Wir haben eine seit über 70 Jahren gut funktionierende Sicherungseinrichtung. In dieser Zeit hat kein Kunde sein Ersparnis bei einer angeschlossenen Genossenschaftsbank verloren. Es kann nicht angehen, dass wir als Bank und unsere Kunden für zukünftige Hasardeure im Finanzdienstleistungsgeschäft zahlen, während wir risikoarm und solide wirtschaften. Hier sollte die Politik korrigieren und eine gerechte Lösung schaffen. Wir jedenfalls sperren uns gegen die ungerechte, pauschale Bankenabgabe. Außerdem werden wir das sensible Thema genau beobachten und unsere Kunden über die weitere Entwicklung informieren.

Vertreterversammlung der Bensberger Bank:

Gute Geschäftsentwicklung und mehr Mitglieder

Ein gutes Ergebnis trotz krisenhafter Zeiten präsentierte der Vorstand der Bensberger Bank der Vertreterversammlung. Die Bilanzsumme der Bank für 2009 erhöhte sich um 4,2% auf 368 Mio. Euro. Der Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit stieg gegenüber dem Vorjahr um 7,3% auf 2,233 Mio. Euro.

Verständlicherweise traf die für 2009 beschlossene Dividende von 5,6% bei den Anteilseignern auf Zustimmung. „Durch den Anstieg der Kundengelder um 5,2% oder 13,7 Mio. Euro auf 276,1 Mio. Euro haben wir mehr erreicht, als wir angesichts der schwersten Rezession der Nachkriegszeit erwarten durften“, erklärte Vorstand Manfred Habrunner. Dieser Anstieg war vor allem auf eine Zunahme der täglich fälligen Einlagen und der Spareinlagen zurückzuführen. „Die große Sicherheitsorientierung unserer Kunden und der Wunsch nach möglichst kurzfristiger Verfügbarkeit ihrer Anlagen finden in dieser Entwicklung ihren deutlichen



Der Aufsichtsrat der Bensberger Bank nahm den Bericht des Vorstandes über die Geschäftsentwicklung positiv auf.

Niederschlag“, so Vorstand Krause. „Gegenüber dem Vorjahr haben wir das Kreditvolumen ausgeweitet und damit eine ‚Kreditklemme‘ für unsere Kunden

ohne großes Aufheben verhindert.“ Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2010 wird die weitere Gesamtentwicklung „verhalten optimistisch“ eingeschätzt. Bezogen auf die aktuelle WM in Südafrika und in Anspielung auf das überzogene globale Streben anderer Institute meint der Vorstand: „Unser Anspruch ist es nicht, Weltmeister zu werden, aber in unserem Geschäftsgebiet wollen wir im Hinblick auf Kundennähe, Service und Kundenorientierung die Nummer 1 sein und bleiben. Diesem Anspruch fühlen wir uns verpflichtet und unterstützen deshalb unsere Region als Dienstleister, Arbeitgeber, Ausbilder, Auftraggeber, Steuerzahler und durch unser vielfältiges soziales Engagement.“ Die positive Gesamtentwicklung der Bank sei auch Niederschlag des von Kunden gesetzten Vertrauens in die Solidität und Stabilität der Bensberger Bank. Besonders in den Wirren der Finanzmarktkrise zeigte sich sehr deutlich, wie wertvoll das verständliche, transparente und regional orientierte Geschäftsmodell einer Volksbank vor Ort sei. ■



Der aktuelle Geschäftsbericht ist ab sofort in allen Filialen der Bensberger Bank erhältlich.

Fortsetzung von S. 1: swiss gold plus

Die Vermögensberater der Bensberger Bank, Martin Glet und Markus Schröder, erläutern im Gespräch mit „Banking“



die Details von swiss gold plus.

Für wen ist swiss gold plus geeignet?

Martin Glet:

„swiss gold plus ist eine attraktive Anlage für Kunden mit einer Grundskepsis gegenüber der weiteren ökonomischen Entwicklung, mit Inflationsangst oder gar mit der Erfahrung der Auswirkungen früherer Währungskrisen.“

Was ist das Besondere an swiss gold plus?

Markus Schröder: „Die Suche nach der

schnellen und hohen Rendite ist erst einmal vorbei, die Unsicherheit über die Zukunft des Euro ist greifbar. Was zählt ist langfristiger Substanzerhalt, unabhängig auch von einer tatsächlichen oder vermeintlichen Unsicherheit des Euro.“

Woher kommt die Stabilität von swiss gold plus?

Martin Glet: „Diese Anlage besteht aus drei Komponenten: Gold, physisch und im Schweizer Tresor ist die grundsätzliche Basis – Schweizer Immobilien und eidgenössische Staats- und Kantonsanleihen, die zwar keine überdurchschnittliche Rendite bringen, aber risikoarme, verbrieft Werte sind – und defensive, solide Schweizer Aktien.“

Was gibt es sonst noch zu beachten?

Markus Schröder: „Die Anlage wird in Schweizer Franken getätigt. Er ist von jeher eine klassische Krisenwährung und in unruhigen Zeiten ein ‚sicherer Hafen‘.“ ■

5,6% Rendite und noch viel mehr...

Mitglieder profitieren nicht nur durch eine gute Rendite ihrer Einlagen in Form von 5,6% Dividende. Sie haben auch eine besonders enge Bindung zur Bank, wirken mit, werben für sie und freuen sich darüber, dass sie ihre Position im umkämpften Wettbewerb behauptet. Was schätzen Sie, wieviel Prozent der Kunden der Bensberger Bank Mitglieder sind? Es ist mehr als jeder dritte. Und die Tendenz steigt weiter. Die Beliebtheit dieser starken Gemeinschaft hat natürlich gute Gründe... ■

Beratertage bei der Bensberger Bank

Sind Ihre Versicherungen noch aktuell?

Während der Beratertage in der Bensberger Bank informieren hochkarätige Versorgungs- und Versicherungsexperten. Wer seine Verträge über längere Zeit nicht aktualisiert hat, sollte Versorgungslücken schließen bzw. bessere Versicherungsleistungen zu niedrigerer Prämie nicht verpassen.

Über den Bereich Vorsorge und Berufsunfähigkeit berät René Hahn, ein unabhängiger Vermittler der VMB-Vorsorgemanagement für Banken GmbH; für Sachversicherungen wie Hausrat und Rechtsschutz steht Norbert Kicinski von der R+V-Versicherung zur Verfügung.

VMB: Zuverlässige Vorsorge

Die VMB - Vorsorgemanagement für Banken GmbH ist seit vielen Jahren Partner der Bensberger Bank und bietet für alle Fälle der Versorgung adäquate Lösungen an. Der Geschäftsführer der VMB, Günther Bücheler, sagt: „Wir informieren neutral und gesellschaftsunabhängig. Für die Kunden der Bensberger Bank setzen wir unser langjähriges Know-how ein und erarbeiten aus einer Vielzahl von Versicherungstarifen die Lösungsvorschläge, die genau dem Kundenbedarf entsprechen.“ Wie erfolgreich die gemeinsame Beratung von VMB und Bensberger Bank sei, erkenne man allein daran, dass Kunden ihre Vorsorge-Verträge äußerst selten kün-



Gesellschafter und Geschäftsführer Günther Bücheler (links) und Versicherungskaufmann René Hahn von der VMB : Durch die Kooperation mit der Bensberger Bank erhalten Kunden eine gute Versorgung, die immer auf dem neuesten Stand ist.

digten und sich oft über Generationen von der VMB beraten lassen. Ein weiterer Kundenvorteil ist die Hilfe, die VMB leistet, wenn ein Versicherungsfall eintritt und die versicherte Leistung in Anspruch genommen werden muss.

Ein Schwerpunkt während der Beratertage ist die Berufsunfähigkeitsabsicherung. Berufseinsteiger hatten in der Vergangenheit leider zu wenig Bewusstsein für diese existenziell wichtige Versorgung. Kaum jemand weiß, dass erst nach 5 Jahren ein geringer Schutz durch die gesetzliche Rentenversicherung greift, und das auch nur unter verschärften Bedingungen (Erwerbsminderungsrente). Eine gesetzliche Berufsunfähigkeitsversicherung genießen nur Jahrgänge vor dem 1. 1. 1961.

Auszubildende und Studenten erhalten bei Absicherung dieses Risikos über VMB besonders attraktive Konditionen: So können sich noch für kurze Zeit Auszubildende in handwerklichen Risikoberufen die auf Dauer gleich günstige Prämie wie Auszubildende in einem kaufmännischen Beruf sichern. Die Ersparnis liegt bei 30 bis 40 Prozent gegenüber dem Normaltarif. „Wer sich in jungen Jahren absichert, genießt neben dem Versicherungsschutz auch dauerhaft geringere Beiträge“, erklärt VMB - Berater René Hahn.

R+V: Richtig absichern

Der Schock, aber auch die Erkenntnis kommt oft erst im Schadenfall: Die Werte in einer Wohnung waren unterversichert, die Hausratversicherung wurde viel zu lange nicht aktualisiert. „Neuanschaffungen wie das neue TV-Gerät zur WM,

Beratertage Vorsorge und Sachversicherung:

- 14. 7., 10-16 Uhr: Moitzfeld (R+V)
- 16. 7., 10-16 Uhr: Schloßstr. (R+V)
- 19. 7., 10-18 Uhr: Refrath (R+V)
- 21. 7., 10-16 Uhr: Kölner Str. (R+V)
- 13. 9., 10-18 Uhr: Refrath (R+V)
- 15. 9., 10-16 Uhr: Moitzfeld (R+V)
- 21. 9., 10-16 Uhr: Kölner Sr. (R+V)
- 23. 9., 10-18 Uhr: Schloßstr. (R+V)
- 29. 7., 10-18 Uhr: Schloßstr. (VMB)
- 2. 8., 10-18 Uhr: Refrath (VMB)
- 5. 8., 10-18 Uhr: Kölner Str. (VMB)
- 9. 8., 10-18 Uhr: Moitzfeld (VMB)

Schmuck, ein Trekking-Rad oder viele elektronische Geräte im Kinderzimmer bringen schnell die ursprünglichen Kalkulationen durcheinander“, weiß Norbert Kicinski, Privatkunden-Bezirksleiter der R+V-Versicherung aus Erfahrung. Die althergebrachte Rechnung, pro Quadratmeter eine bestimmte Versicherungssumme einzusetzen, sei in den allermeisten Fällen ungenügend. Und ist wirklich auch die Neuanschaffung versichert? Hier kann Kicinski als Profi Tipps geben und helfen, böse Überraschungen zu vermeiden.

Einen guten Tipp hält Kicinski auch für den Bereich Rechtsschutz parat: Beispielsweise sollte man die Frage beantworten können, ob in einer Rechtsschutzversicherung Vorsatz im Strafrecht eingeschlossen ist, was jährlich nur 35 Euro kostet. Diese Versicherung greift, wenn der Staatsanwalt anfängt, zu ermitteln und man sich gegen einen Vorsatz verteidigen muss. Das passiert schneller als man denkt: Zum Beispiel wenn die eigenen Kinder aus Unkenntnis



von Internetseiten teure Inhalte herunterladen. ■

Norbert Kicinski, Privatkunden-Bezirksleiter der R+V-Versicherung

„Individuelle Beratung ist unsere Stärke“

Ingo Jüngst ist das genaue Gegenteil eines abgehobenen, distanzierten Bankers. Vielmehr setzt der 45-jährige Geschäftsstellenleiter der Bensberger Bank in Moitzfeld auf Kundennähe, Vertrauen und individuelle Beratung. Genauso wie sein gesamtes Team.

Dass ihm an den Moitzfeldern gelegen ist und er das harmonische Zusammenleben von Jung und Alt vor Ort schätzt, zeigt er nicht zuletzt durch sein ehrenamtliches Engagement als Vorstandsmitglied der Dorfgemeinschaft. Vor Jahren hatte er ein wenig Pech, als gleich



Ingo Jüngst und sein Team mit Tamara Vollmer, Anja Becker und Robert Noack.

Unsere (neuen) Azubis

Manuela Normann, May El Sayed, Christine Fiedler, Martin Schiffer, Philipp Schmitt, Jan Wohlgemuth, Marc Schuler. Betreut durch Stefanie Staudner.



Jugendfeuerwehr

Peter Steg, Leiter der Jugendfeuerwehr in Bensberg, erhielt von der Bensberger Bürgerstiftung 1.500 Euro für die Neu-



anschaffung eines Zeltes für die nun bevorstehenden Zeltlager bzw. Biwaks.

Matschanlage zum 40.

Im Rahmen des 40-jährigen Bestehens des Bensberger Kindergartenvereins spendete die Bensberger Bank eine



Matschanlage und Wasserbahn. Da passte es gut, dass es bei der Übergabe regnete...

zwei langjährige Mitarbeiterinnen fast gleichzeitig in den Mutterschutz gingen. Doch längst haben die nun gar nicht mehr „Neuen“ das Vertrauen der Moitzfelder Kunden erworben. „Wir haben mit unserer Geschäftsstelle hier einen sehr zufrieden stellenden Status erreicht. Unser Marktanteil kann sich sehen lassen.“ Dennoch möchte er noch mehr Kunden von den Vorzügen „seiner“ Bank, z. B. durch die Mitgliedschaft, überzeugen.

Auftrieb und Motivation beziehen Jüngst und sein Team durch die positive Resonanz der Moitzfelder Kunden, und nicht zuletzt durch eine Studie, in der die genossenschaftlichen Banken gleich in vier Kategorien den ersten Rang erreichten: 1. Bekanntheit, Image; 2. Beratung/Produkte und Informationsmaterialien,

Historisch niedrige Bauzinsen nutzen

„Gerade jetzt sollte man überlegen, Eigentum zu erwerben“, appellieren Rainer Honka und Martin Körbitz, Baufinanzierungsberater bei der Bensberger Bank, an potenzielle Haus- oder Wohnungsbesitzer. „Denn 1. sind die Zinsen auf einem historischen Tiefststand und 2. steht auf dem Immobilienmarkt ein attraktives Angebot zu attraktiven Preisen zur Verfügung.“ In der Regel empfehlen die beiden Experten 20 Prozent Eigenkapital, wobei es auch Ausnahmen geben kann, welche jedoch individuell besprochen werden sollten. ■

3. Produktangebot und Mitarbeiter, 4. Kundenloyalität im Hinblick auf Zufriedenheit und Wiederwahl. Jüngst: „Diese Vorteile möchten wir den Moitzfelder Kunden stets aufs Neue bieten.“ Das beziehe sich nicht allein auf die klassischen Bankdienstleistungen, sondern u. a. auf die Angebote der Verbundpartner Bausparkasse Schwäbisch-Hall, R+V-Versicherungsgruppe, Teambank und Union Investment. ■



Reisen Sie mit nach Israel

Vielfältige Begegnungsstätten aus der Bibel und der christlichen Geschichte, ausführliche Besichtigung Jerusalems, Bootsfahrt auf dem See Genezareth, Abschiedsessen mit orientalischen Spezialitäten in einem Beduinenzelt – und das alles mit persönlicher Reisebegleitung durch die Bensberger Bank.

Zeit: 10.-17. März 2011, Flug ab Köln/Bonn, ab 815,- Euro pro Person im Doppelzimmer.

Weitere Informationen und Modalitäten erfragen Sie bitte beim Marketingleiter der Bensberger Bank, Christian Walter, Tel. 0 22 04 / 40 10. ■



Was eine Kräuterschnecke so alles lehrt:

Minze nach unten, Salbei nach oben

Die Gemeinschaftsgrundschule in Moitzfeld hat jetzt eine „Kräuterschnecke“. Das ist nicht etwa ein zum Verzehr geeignetes Tierchen, sondern eine ziemlich geniale gartenbauliche Konstruktion, die – auch – für kulinarische Zwecke verschiedenste Kräuter hervorbringt.

Unter fachkundiger Anleitung von Elmar Mai, bekannt aus der ZDF-Sendung „Volle Kanne“, lernten die Kinder, worauf es beim Bau einer Kräuterschnecke ankommt: „Die Steine müssen mit leichter Neigung verbaut werden, damit das Wasser ins Zentrum der Schnecke läuft.“ – „Und wo kommen die Minzen hin?“, fragte ein eifrig mithelfendes Kind. Mais Antwort: „Nach unten! Denn sie benötigen viel Wasser und fettere Böden.“ Salbei oder Oregano pflanzt man in eine kargere, trockenere Umgebung, damit sie ihre Aromen konzentriert entwickeln können. Diese beiden Kräuter werden also immer oben in der Kräuterschnecke platziert. Maggi-Kraut und Waldmeister hingegen kommen in die Räume und Fugen zwischen den Steinbrocken.

Fast spielerisch lernten die Schüler anhand der Kräuterschnecke, warum die Bodenklimazonen so angelegt werden und warum diese für die Qualität der Kräuter so wichtig sind. Jedesmal wenn Friedrich Bock, Ingo Jüngst und die mithelfenden starken Väter die Steinbrocken gespalten hatten, erblickten die Kinder versteinerte Tiere, die seit Millionen von Jahren in dem Stein verborgen waren und erst jetzt wieder ans Tageslicht kamen.



Elmar Mai und der Moitzfelder Landschafts- und Gartenbauer Friedrich Bock, die insgesamt 3,5 t schweren Lindlarer Grauwacke-Steine stifteten, mussten noch viele Fragen der Schüler, aber auch der Erwachsenen beantworten: „Der Mindestdurchmesser einer Kräuterschnecke beträgt ca. 1,20 qm. Wer weniger Platz hat, kann sich mit Hilfe einer Trockenmauer eigene Kräuter ziehen.“ Schulleiterin Marthia Arent-Krüger teilt die Begeisterung über die Kräuterschnecke, die ohne die Bensberger Bank und den Gartenbaubetrieb Friedrich Bock als



Sponsoren nicht hätte realisiert werden können: „Wir werden in den nächsten Wochen überlegen, wie wir die Pflanzen weiter verwenden. Gesunde Ernährung sowie Schmecken und Riechen im Unterricht sind dafür Ansatzpunkte.“ Schulpflegschaftsvorsitzende Regine Rösener sagt: „Ich finde es schön, dass sich Unternehmen und Privatpersonen engagieren, um den Kindern einen Zugang zur Natur ermöglichen.“

Mit Mai nach Münster

Den Kaldenhof in Münster und den Kreislehrgarten in Steinfurt können Sie unter fachkundiger Führung v. a. mit Elmar Mai erkunden. Der Bus fährt am 7.8. um 9 Uhr am Bensberger Busbahnhof und danach vom Parkplatz Steinbreche in Refrath los; Rückkehr ist ca. 19 Uhr. Im Preis von 32 Euro ist außer dem Eintritt auch ein Mittagessen enthalten. Anmeldungen bitte bei Marketingleiter Christian Walter, Tel. 0 22 04 / 40 10.



Preisausschreiben: Gewinnen Sie Gold, Gold, Gold!

Preisfrage:
Wie schwer ist ein Standard-Goldbarren?

- 12,44 Kilo 12,44 Tonnen 12,44 Zentner

Gewinnen Sie: 1 Gramm Feingold

Bitte senden Sie Ihre Antwort bis 30.9.2010 an: Fax 0 22 04 / 40 11 25. Sie können die Antwort mailen oder uns eine Postkarte zusenden (Kennwort „Bank“) an: Bensberger Bank eG, Schloßstraße 82, 51429 Bensberg. Rechtsweg ausgeschlossen.

Sicherheit für Senioren

Kriminalhauptkommissarin Gundhild Hebborn informiert am 6. September 2010 um 19 Uhr zum Thema „Sicherheit für Senioren“. Ort wird noch bekannt gegeben.

Ist die Sorge von Senioren, besonders von Kriminalität bedroht zu sein, berechtigt? Nein, die Kriminalstatistik verdeutlicht: Senioren sind bei allen angezeigten Gewaltdelikten weit unterrepräsentiert. Aber es gibt tabuisierte und nicht angezeigte Übergriffe bis hin zu Körperverletzungen aus dem Nahbereich.

Gibt es „typische“ Delikte bei der älteren Generation? Ja, z. B. Trickbetrug und Trickdiebstahl. Hier werden Opfer zu finanziellen Aktionen verleitet („Enkeltrick“), oder Täter suchen unter einer Legende Zugang zur Wohnung, lenken das Opfer ab und entwenden die gesuchten Wertsachen.

Wie können sich Senioren gegen derartige Übergriffe schützen?

Täter sind nur erfolgreich, wenn die Zusammenarbeit mit dem Opfer gelingt. Rat: Telefonhörer einfach auflegen oder Zutritt zur Wohnung verweigern!



Vorbeugung

Impressum

Herausgeber:

Bensberger Bank eG
Schloßstraße 82
51429 Bensberg

Verantwortlich: Der Vorstand

Redaktion und Gestaltung: PR-Service

N. Hendricks, Bergisch Gladbach

Druck: DZE, Essen

Fotos: Anton Luhr,
Archiv Bensberger Bank

Alle Angaben erfolgen nach sorgfältiger Prüfung, Irrtümer vorbehalten.

„Als wir kämpfen mussten, stand uns die Bensberger Bank vorbildlich zur Seite“

Dr. Thomas Fries, Diplom-Physiker und Kunde der Bensberger Bank, hat durch den konstruktiven, offenen Dialog mit unserer Firmenkunden-Beraterin Gabriele Dibos in der Wirtschaftskrise und der Zeit danach bestmögliche, individuelle Finanzlösungen für sein Unternehmen erhalten.

Die im Moitzfelder TechnologiePark ansässige FRT GmbH startete 1995 als reiner Dienstleister mit drei Mitarbeitern, bis heute hat sich diese Zahl mehr als verzehnfacht und das Unternehmen ist in der Schweiz, Amerika, Taiwan und China vertreten. Anfangs untersuchte das Unternehmen Oberflächen z. B. in der Mikrosystemtechnik, der Photovoltaik und im Automotive-Bereich. Die folgende Aufnahme einer eigenen Produktion von teuren Messgeräten, die es so im Markt nicht gab, stellte das Unternehmen vor neue Herausforderungen, denn die Geräte mussten und müssen vorfinanziert werden.

In der Krise hielt die Bensberger Bank trotz schlechterer Umsätze und Ergebnisse die Kreditlinien aufrecht. Durch die substanzielle und vertrauensvolle Kommunikation von Dr. Fries erhielt Gabriele Dibos im Hinblick auf den geschäftlichen Status Quo eine maximale Transparenz, die letztlich in Kreditwürdigkeit ummünzbar war. „Als wir von August 2008 bis zum 3. Quartal 2009 hart kämpfen

mussten, hat uns die Bensberger Bank vorbildlich zur Seite gestanden“, sagt der FRT-Manager.

Dr. Fries kam zur Bensberger Bank, weil er mit seinen bisherigen Bank- und Venture-Partnern nicht mehr zufrieden war. Neben den großen Transaktionen, wie der Einräumung eines Sonderkredits von 800.000 Euro in Kooperation mit der Bürgschaftsbank NRW, machen auch kleine Dinge die alltägliche Zusammenarbeit mit der Bensberger Bank für Dr. Fries so angenehm: Rahmenkredite ermöglichen eine flexible, wahlweise Nutzung von zuvor getrennten Avallinien oder Kontokorrentkrediten.

Anno 2010 muss eine durch die Krise noch geschwächte FRT bei sich aufhellender Konjunktur ein „Riesenauftragsvolumen“ (Dr. Fries) vorfinanzieren. Gabriele Dibos erklärt: „Bedingt durch den Materialeinsatz von ca. 50 % des Umsatzes benötigt FRT nun zusätzliche liquide Mittel, um die Wachstumsschritte der nächsten Jahre abzusichern und keine Chancen zu vergeben.“ ■

Warum redet Dr. Fries so gern mit seiner Bensberger Bank in Gestalt von Gabriele Dibos? Er weiß, dass seine Hausbank ihm aufgrund seiner substanziellen Informationen bestmögliche Geschäfts- und ggf. Kreditoptionen gestaltet und anbietet.

