



„Miteinander sprechen ist das Wichtigste“

Der Name Sachsenröder steht für eines der inhabergeführten Traditionsunternehmen in Wuppertal, die man gerne in die Kategorie „Hidden Champions“ einordnet. Gestützt auf bis ins Gründungsjahr 1881 zurückreichendes Spezialwissen rund um die chemische Beeinflussung von Naturfasern produziert Dirk Sachsenröder hier in vierter Generation Vulkanfiber und hochverdichtete Duroplaste für Kunden in 57 Ländern. Für seine Werkstoffe sucht er immer neue, innovative Einsatzgebiete und baut dabei auf einen Finanzpartner, der auch Projekte des mittelständischen Unternehmens vertrauensvoll begleitet: Die **Credit- und Volksbank Wuppertal**.

„Hidden Champion“ – das trifft bei Sachsenröder auch auf den Standort zu. Denn komplett sichtbar ist das in Unterbarmen etwas versteckt zwischen B7 und Wupper positionierte Werk eigentlich nur von der Schwebebahn aus. Eine ungewöhnliche Lage, im Fall Sachsenröder aber durchaus gewollt. „Die Wupper ist unsere Lebensader“, erklärt Dirk Sachsenröder, der für seine Produkte viel Wasser benötigt. Bis zu eine Million Kubikmeter kann er hier zu günstigen Konditionen aus dem Fluss schöpfen und in die Herstellung von „SAVUTEC“ einbringen. So heißt das Parade-Produkt aus dem Hause Sachsenröder, dessen Grundstoff Baumwolle ist. Deren zu

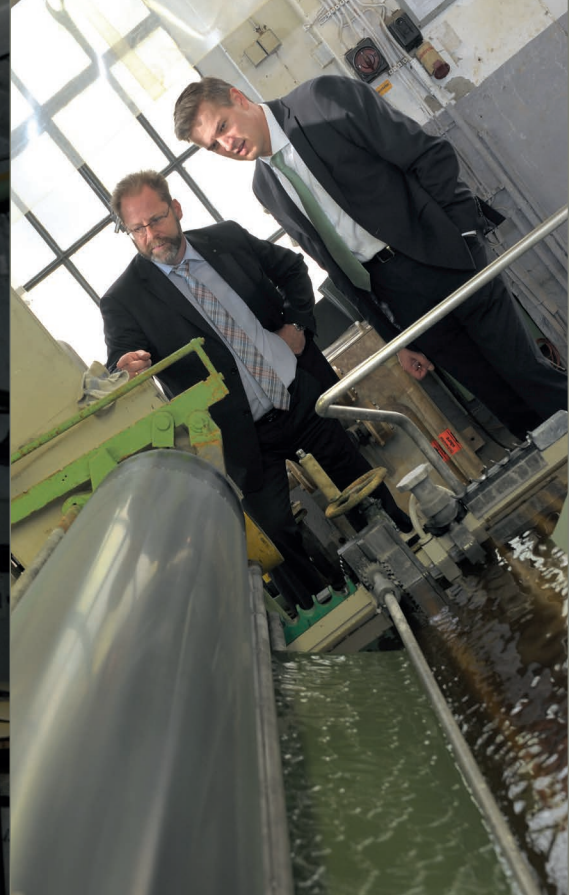
Rohpapier verarbeitete Fasern werden in Unterbarmen in einer oder mehreren Lagen durch ein Bad mit konzentrierter Schwefelsäure gezogen, abgepresst und dann ausgewaschen. Dabei verbinden sich die Fasern neu zur so genannten Vulkanfiber, die weltweit nur bei Sachsenröder endlos in bis zu zehn Lagen ohne den Einsatz von umweltschädlichen Schwermetallen hergestellt wird.

Spezialist für extrem belastbare Fasern
So entsteht ein flexibler und gleichzeitig extrem belastbarer Werkstoff, der vielseitige Einsatzmöglichkeiten bietet. Zum Beispiel als Träger von Furnieren in der Möbelindustrie, als Grundlage für Schleifscheiben oder Dichtungs- und Isoliermaterial. Und wer seinen 1,8 Tonnen schweren Mercedes SLR immer schon mal an einem DINA4-großen Stück „SAVUTEC“ aufhängen wollte, kann das ger-

ne tun. Es würde der Zugkraft standhalten. Maximale Belastbarkeit ist auch das Markenzeichen von „GESADUR“. Diese zweite Produktlinie nennt Dirk Sachsenröder gerne einen „natürlichen Kunststoff“. Kein Widerspruch, denn in dem Duroplast, das im Aushärtungsprozess eine enorm widerstandsfähige dreidimensionale Struktur entwickelt, stecken ursprünglich bis zu 60 Prozent Naturfasern. Aus „GESADUR“ werden vor allem außergewöhnlich formstabile Rollen hergestellt, die beispielsweise für den besonders ruhigen Lauf von Wicklern bei der Fertigung von Stahlseilen oder Telekommunikationskabeln mit riesigen Durchmessern von bis zu fünf Metern sorgen.

„Das Grundvertrauen ist da“
„Wir bedienen einen relativ stabilen, konservativen Markt, in dem es aber auch eine »

In engem Kontakt: Dirk Sachsenröder (2.v.r.) und die Volksbank mit Vorstand Hardy Burdach (2.v.l.), dem Firmenkunden-Leiter Sören Diehl (r.) und Firmenkundenbetreuer Deniz Inhanli.



Zwei Wirtschafts-Köpfe mit Wuppertal-Herzblut: Dirk Sachsenröder zeigt Hardy Burdach die Produktionslinien für seine Produkte „GESADUR“ und „SAVUTEC“.

gewisse Konzentration gibt“, sagt Sachsenröder über seinen Kundenkreis. Umso wichtiger, auf Sicht weitere Einsatzmöglichkeiten für die vielseitigen Produkte zu finden. Daran arbeitet innerhalb des 70 Köpfe starken Sachsenröder-Teams eine eigene Entwicklungsabteilung. Allerdings: Um die Visionen für Anwendungen der ökologischen Werkstoffe in der Lebensmittelbranche oder im Pflanzenschutz umzusetzen, braucht es finanziell einen langen Atem. Der Punkt, an dem die Credit- und Volksbank ins Spiel kommt, die Dirk Sachsenröder seit 2001 eng begleitet und dabei einmal mehr ihre Stärken als verständiger Partner für kleine und mittlere Unternehmen ausspielt. „Er kann sein Geschäft sehr gut erklären, das Grundvertrauen ist da“, beschreibt Volksbank-Vorstand Hardy Burdach das Miteinander, bei dem sich engagierte Wuppertaler auf Augenhöhe begegnen. Und das nicht nur, weil beide Partner mit fast anderthalb Jahrhunderten auf eine ähnlich lange Wuppertal-Geschichte zurückblicken.



Der Schlüssel zum erfolgreichen Firmenkundengeschäft: Die Volksbank-Berater interessieren sich für die Belange kleiner und mittelständischer Unternehmen und ihre Produkte – beste Basis für Finanzgespräche auf Augenhöhe.

Verständnis statt grüner Tisch

„Miteinander sprechen ist das wichtigste“, schildert Dirk Sachsenröder das Verhältnis aus seiner Perspektive. „Früher war der bergische Unternehmer ja eher verschlossen, meine Generation hat eine andere Kultur. Ich möchte, dass der Bankberater unsere Prozesse versteht, damit er nicht am grünen Tisch über die Kreditwürdigkeit entscheidet. Das hat mit der Volksbank sehr gut geklappt.“ Genau genommen sogar so gut, dass die Partnerschaft mittlerweile weit über klassische Bankaufgaben wie die Finanzierung von Betriebsmitteln, Maschi-

nen oder Investitionen in den komplexen Immobilienbestand hinausgeht. So ist Dirk Sachsenröder Mitglied in der Vertreterversammlung der Genossenschaftsbank. „Das ist ja mit das größte Engagement, das man als Kunde eingehen kann“, freut sich Hardy Burdach, dessen Haus im Gegenzug bei vielen der ehrenamtlichen Engagements des überzeugten Wuppertalers mit im Boot ist. Außerdem arbeitet die Volksbank aktiv im von Dirk Sachsenröder 2011 angesprochenen Innovationsnetzwerk Bergisches Land mit. Hier sitzen Produzenten, kreative Dienstleister und die Bank an einem Tisch,

um gemeinsam neue Ideen zu realisieren. Gerade ist aus dieser Konstellation ein geräuschkundendes Wandmodul für Büros und Wohnungen mit Deko-Qualität entstanden. Sachsenröder könnte es mit seinen Werkstoffen zu einem freistehenden Objekt weiterentwickeln. Wenn dafür eines Tages die Vorfinanzierung einer speziellen Form-Maschine benötigt wird, dann gibt es bereits eine (Volks-)Bank, der man die Notwendigkeit dieser Investition nicht lange erklären muss...

Text: Roderich Trapp | Fotos: Bettina Osswald