



Der Kassensystemhersteller Vectron hat einen Weg gefunden, um auch mit Mittelständlern ins Geschäft zu kommen, denen die Bank kein Geld leiht. Seit November vergibt das Unternehmen selbst Kredite.

Foto Vectron

Vectron wird zur Bank

Weil Banken nur zögerlich Kredite vergeben, übernimmt der Kassensystemhersteller das selbst

MÜNSTER • Das Geschäftsjahr hätte für den Kassensystemhersteller Vectron besser laufen können, wenn die Banken bei den Kunden mitgespielt hätten. Unter anderem deshalb gelang es 2009 nicht, einen Großauftrag an Land zu ziehen. Seit November hilft sich das Unternehmen selbst.

Von einer Kreditklemme will keiner etwas bemerkt haben. Die Banken nicht, die Mittelständler nicht. Anscheinend nur Jochen Fischer, Gründungsvorstand der Vectron AG. „Es gibt eine Kreditklemme“, sagt er. „Sie betrifft vor allem den Mittelstand.“

Jochen Fischer redet ganz selbstverständlich von der Klemme, die viele Banken noch immer nicht erkannt haben wollen. Jochen Fischer weiß von anderen Unternehmen, dass es sie gibt, aber auch von seinen eigenen

Kunden, die gerne ein neues Kassensystem kaufen würden, aber nicht die nötigen Mittel zur Verfügung haben.

Banken vorsichtig

„Wir haben uns angeschaut, woran das liegt“, sagt Fischer. Und weil der Grund für die Zurückhaltung bei vielen Mittelständlern die Tatsache war, dass die Banken den Hahn nicht öffnen wollten, bietet Vectron seit November eine hauseigene Finanzierung an. „Die Banken wollen jegliches Risiko vermeiden“, sagt Fischer. Vectron ist bereit, diese Risiken einzuge-

hen. „Alle, die willens sind, ein neues Kassensystem zu kaufen, sollen das auch tun können“, sagt Fischer.

Ende des Jahres hatte Vectron einen Barmittelbestand von sechs Millionen Euro, keine kurzfristigen Bankschulden und eine Eigenkapitalquote von 88 Prozent. Das Unternehmen sei „bilanziell sehr gut aufgestellt“, sagt Fischer.

Die Kredite im mittleren sechsstelligen Bereich, die der Kassensystemhersteller seit November an seine Kunden vergeben hat, fallen nicht allzu sehr ins Gewicht. Aber nicht

alle Probleme kann Vectron selbst lösen. Das Jahr 2009 war das erste, in dem ein Großauftrag ausblieb.

Lange Testphase

Ist der nächste große Fisch denn schon absehbar?

„Wir haben sicherlich den ein oder anderen Großkunden im Blick. Nur ob und wann sich der realisiert, wird man sehen müssen“, sagt Jochen Fischer.

Bevor ein Kunde Dutzende Filialen mit neuen Kassen ausstattet, probiert er unterschiedliche Systeme mehrere Monate lang aus.

Jeder Geschäftsabschluss hat einen langen Vorlauf. Die Konkurrenz schmerzt das Warten aber offenbar mehr als Vectron. Ihren Marktanteil haben die Münsteraner im Krisenjahr vergrößert.

• Ralf Heimann@
muensterschezeitung.de

i 60 Prozent weniger Gewinn

Der Kassensystemhersteller Vectron hat die Krise zu spüren bekommen. Der Vorsteuergewinn des Unternehmens brach ein und sank um fast 60 Prozent auf 2,2 Millionen Euro. Der Umsatz ging im gleichen Zeitraum um 14 Prozent auf 20,5 Millionen Euro zurück. Das Unternehmen erklärte, man sei vor dem Hintergrund der Krise mit dem Erreichten zufrieden.