

Bo-NaFaTec



Vorsprung durch Naturfaser

Die Bo-NaFaTec GmbH & Co. KG im nordhessischen Sontra ist weltweit führender Anbieter von Holzfaserplatten, die etwa von der Automobilindustrie als Presseteile verwendet werden. Sie finden Einsatz im Fahrzeuginnenraum, etwa in Türen, Sitzen, im Armaturenbrett sowie in Motor und Getriebe.

Trotz seiner Jugend in der heutigen Form geht die Geschichte des Unternehmens bis ins Jahr 1970 zurück. Seinerzeit wurde es durch die Gesellschaft Deutsche Press-Tock GmbH & Co. KG gegründet und fünf Jahre später unter dem Namen Lignotock geführt. 1997 übernahm die SAI Automotive AG das Unternehmen, 2001 wiederum die Faurecia AG.

Seit Februar 2000 verbindet Peter René Borowsky, heute Geschäftsführender Gesellschafter der Bo-NaFaTec GmbH & Co. KG, seinen persönlichen Lebensweg mit dem Schicksal des Unternehmens. Denn zu der Zeit wurde der gelernte Elektrotechniker als Werkleiter beauftragt, den Standort Sontra zu sanieren.

Im Juli 2003 wird aus dem Angestellten ein Unternehmer, Borowsky übernimmt Betriebsteile im Rahmen eines Management Buy-outs und gründet die Bo Systems GmbH. Mit dem Übernahmevertrag wird jedoch bereits das Scheitern der Bo Systems GmbH besiegelt, denn dieser sieht Auflagen und Restriktionen vor, die einer positiven Entwicklung der Firma im Wege stehen. Unglücklicherweise fällt die geplante Neuausrichtung der Firmenstrukturen mit dem Beginn der aktuellen Finanzkrise zusammen. Zu den fälligen Investitionskosten kommen nun auch noch Liquiditätseingänge. Borowsky möchte mit einer neuen Gesellschaft durchstarten und Bestehendes retten, finanzielle Hilfe von außen wird unumgänglich.

Er beantragt durch seine Hausbank bei der Bürgschaftsbank Hessen (BB-H), den fälligen Kredit abzusichern. Diese prüft das Unternehmen auf Herz und Nieren. Am Ende steht eine sehr positive Gesamtbeurteilung: Die der Bo-NaFaTec zugrunde liegende rechtliche Neustrukturierung wird in der Stellungnahme einer beauftragten Kanzlei günstig bewertet. Im Bereich der Holzfaserplatten steht die Firma

konkurrenzlos auf dem Markt. Sie muss sich jedoch gegenüber Wettbewerbern behaupten, die entsprechende Produkte aus Kunststoffen herstellen. Hier können sie aber einige Vorteile der Naturprodukte geltend machen, etwa die bessere Schalldämmung, das Gewicht und die leichtere Verformbarkeit. Hinzu kommen Preisvorteile im Rahmen der steigenden Rohölpreise. Ein Technologievorsprung ergibt sich aus den von Herrn Borowsky entwickelten Produktionsanlagen und über 200 eigenen Rezepturen. Er wird auf etwa vier bis fünf Jahre beziffert. Im Kundenstamm befinden sich neun namhafte Automobilhersteller. Zukünftig soll jedoch insbesondere der Non-Automotive-Bereich ausgebaut werden.

Es fällt der BB-H daher nicht schwer, im Rahmen des Sonderprogramms für Betriebsmittelbürgschaften den fälligen Betrag zu besichern. 108 Arbeitsplätze können erhalten werden. Die momentane wirtschaftliche Situation hat auch bei Bo-NaFaTec zu einem Umsatzrückgang geführt. Doch Borowsky setzt auf ein sich stetig änderndes Umweltbewusstsein und eine daraus resultierende steigende Nachfrage nach umweltfreundlichen Produkten. Hier liegt die Bo-NaFaTec voll im Trend. Darüber hinaus bestätigen erste Lieferungen, dass auch in der Möbel-, Bau- und Verpackungsindustrie potentielle Kunden zu finden sind. Borowsky hat daher gute Gründe, positiv in die Zukunft zu blicken.