



VERTRIEB | Internationales Geschäft

Biotech made in Grevenbroich

Keine Armut – kein Hunger. Das sind die wichtigsten Weltentwicklungsziele der Vereinten Nationen. Aydogan Cengiz und Müfit Tarhan bereiten für die Umsetzung den Boden. Die Unternehmer werden von der Stadtparkasse Düsseldorf unterstützt – auch im internationalen Geschäft.

Alles, was wächst, kommt aus dem Boden. So einfach ist das im Prinzip. Doch je mehr Menschen auf der Erde leben, desto schneller verbraucht sich diese wichtige und begrenzte Ressource. „Unsere Aufgabe ist es, den Boden wieder gesund zu machen, damit genug Menschen davon ihr Auskommen haben“, sagt Aydogan Cengiz, Geschäftsführer der Humintech GmbH.



© Humintech

Wollen den Boden wieder gesund machen, damit genug Menschen davon ihr Auskommen haben:

Aydogan Cengiz (rechts) und sein Partner Müfit Tarhan.

Revitalisierung der 30 obersten Zentimeter

Mit „Biotech made in Grevenbroich“ arbeitet das Unternehmen in über 70 Ländern an der Revitalisierung der „30 obersten Zentimeter unseres Globus, von denen wir uns alle ernähren“, wie Aydogan Cengiz betont.

Dafür verarbeiten sie Stoffe, die im Boden natürlich vorkommen, beim Abbau von Kohle oder Sand aber meist einfach weggeschoben werden. Als Substrat aufbereitet, verbessern sie die Fruchtbarkeit und binden mehr CO₂ im Erdreich.



© Humintech

Von wegen nutzlos: Der Abraum aus dem Bergbau lässt andernorts Korn und Tomaten reifen.

Für Aydogan Cengiz und seinen Partner Müfit Tarhan geht es darum, Menschen durch ökologische Lösungen ein wirtschaftliches Auskommen zu ermöglichen – vom deutschen Gartenbaubetrieb bis zum afrikanischen Kleinbauern. Der vermeintlich nutzlose Abraum aus dem Bergbau lässt andernorts Korn und Tomaten reifen.



© Humintech

Produktion für die Märkte in aller Welt – Halle der Firma Humintech in Grevenbroich.

Export in Länder von Korea bis Costa Rica

Solche nachhaltigen Geschäftsmodelle werden in Zukunft noch in viel mehr Bereichen gebraucht werden. Damit sie sich am Weltmarkt etablieren können, brauchen mittelständische Firmen jedoch die Unterstützung einer starken und gut vernetzten Hausbank. Für Humintech ist das heute die Stadtsparkasse Düsseldorf.

„Humintech exportiert in Länder von Korea bis Costa Rica. Diese Reichweite vermuten viele Unternehmen nicht bei ihrer Sparkasse“, erklärt Anja Eckel, Abteilungsdirektorin im Auslandsgeschäft der

Stadtsparkasse Düsseldorf. „Aber wir setzen genau da an, wo der Kunde uns braucht, und bauen unsere Leistungen weiter aus.“



© Sparkasse

*„Wir setzen da an, wo der Kunde uns braucht, und bauen unsere Leistungen weiter aus.“
Anja Eckel, Abteilungsleiterin im Auslandsgeschäft der Stadtsparkasse Düsseldorf.*

Mit Hermes um die Welt

So kaufen die Düsseldorfer zum Beispiel Exportforderungen an, die durch die staatliche Euler Hermes Kreditversicherung gedeckt sind, die sogenannte „Hermes-Deckung“. Humintech nutzt die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) des Bundes, unter der regelmäßige Lieferungen an verschiedene Abnehmer weltweit gedeckt sind.

„So können wir die Zahlungsziele finanzieren, die Mittelständler brauchen, um in internationalen Märkten Fuß zu fassen“, erklärt Anja Eckel. „Humintech ist einer der ersten Kunden, deren APG-Forderungen wir ankaufen. Seither sind wir schon viele Jahre gemeinsam damit erfolgreich.“

„Die Sparkasse ist unsere Nummer-eins-Hausbank geworden, weil sie uns auch international unterstützt“, bestätigt Aydogan Cengiz. „Vor

„allein aber, weil hier die Menschen für uns da sind.“



© Humintech

Für das Exportgeschäft hat Humintech mit Euler Hermes und der Stadtsparkasse Düsseldorf zwei starke Partner an seiner Seite.

Keine Angst vor Basel IV

Trotzdem macht sich der Unternehmenschef so seine Gedanken über die Frage, wie deutsche Mittelständler mit den vielen Regulierungs- und Gesetzesvorhaben klarkommen sollen, die ihr Geschäft verändern. „Wir hatten zum Beispiel große Sorge vor den Finanzierungsbedingungen nach Basel IV“, sagt Aydogan Cengiz. Diese Sorge konnte ihm die Sparkasse aber nehmen. „Trotz der hohen Anforderungen an die Qualität und den Umfang der Unterlagen erfolgte die Umsetzung problemlos“, bestätigt Bianca Schmid, Abteilungsdirektorin im Bereich Firmenkunden der Stadtsparkasse Düsseldorf. Sie hat den Kunden in Sachen Basel IV fachlich unterstützt.



© Sparkasse

*Hilfe bei Umsetzung neuer Finanzierungsbedingungen:
Bianca Schmid, Abteilungsleiterin Firmenkunden der Stadtsparkasse Düsseldorf.*

Mit Blick auf ökologische Vorgaben für die heimische Wirtschaft findet der Unternehmer, der Gesetzgeber könne „etwas sanfter damit umgehen. Man kann jetzt nicht alles auf einmal nachholen, was wir vor 20 Jahren hätten anfangen müssen.“

Er setzt darauf, dass durch umweltverträgliche Lösungen weltweit Jobs und Perspektiven geschaffen werden. „Wir haben einen hohen sozialen Anspruch, aber wir tun auch was dafür“, sagt Aydogan Cengiz. Auf diesem Weg unterstützt ihn die Stadtsparkasse Düsseldorf – von Mensch zu Mensch, und beim Export in alle Klimazonen der Welt.



© Humintech

Mit umweltverträglichen Lösungen Jobs und Perspektiven schaffen. Betriebsgelände der Firma Humintech.

Anke Bunz – 14. Juni 2021