

DANIEL KURR

TRUMPF schießt dem Kunden Materialkosten vor

Matthias Maier, Geschäftsführer von PROGRESSIO, hat volle Auftragsbücher. Dass er dafür zuerst einmal Material einkaufen muss, trübt seine Freude nicht. Er nutzt das neue Finanzierungsmodell Trade Finance der TRUMPF Bank. Die streckt ihm die Materialkosten vor und verschafft ihm so in Zeiten steigender Preise und unsicherer Marktlage Luft.

Der Lkw rollt auf den Hof und liefert, was Matthias Maier dringend braucht: Heute sind es 15 Tonnen Edelstahl, die seine Mitarbeiter bei der PROGRESSIO Feinblechtechnik im baden-württembergischen Aglasterhausen zu hochpräzisen Blechteilen, Blechbaugruppen und Werkstückträgern verarbeiten. Die unsichere wirtschaftliche Lage, gestiegene Energiekosten, schwankende Materialverfügbarkeit und hohe Aufwendungen für den Einkauf machten auch ihm zu schaffen, wie er erzählt: „Wir verarbeiten zu einem sehr großen Teil Edelstahl. Das ist teuer und wir bleiben erst einmal auf den Ausgaben sitzen. Das Geld kommt erst dann wieder rein, wenn die fertige Ware ausgeliefert ist und unser Kunde bezahlt hat. Das kann schon mal einige Wochen dauern." Als ihm Joachim Dörr von der TRUMPF Bank mit Trade Finance ein neues Finanzierungsmodell speziell für den Materialeinkauf vorstellt, hört Maier deshalb ganz genau hin. „Unsere Kunden kämpfen mit massiven Materialpreisschwankungen und müssen aufgrund der nicht vorhersehbaren Verfügbarkeit häufig auf Vorrat kaufen", erklärt Joachim Dörr, Geschäftsführer der Financial Services GmbH bei TRUMPF, und fährt fort: „Das macht die Kosten- und Angebotskalkulation schwierig und bindet bares Geld, das sie eigentlich dafür brauchen, Herausforderungen wie beispielsweise steigende Energiekosten zu stemmen." Genau hier setzt das neue Finanzierungsmodell Trade Finance an, wie Matthias Maier begeistert ergänzt: „Ich bestelle Material bei meinem Händler und der stellt die Rechnung direkt an die TRUMPF Bank, die sie sofort bezahlt. Ich bekomme dann von der TRUMPF Bank eine Rechnung mit einem Zahlungsziel, das auf das Zahlungsziel meines Kunden abgestimmt ist. Das heißt, ich bezahle mein Material erst, wenn mein Kunde seine Rechnung beglichen hat. Das ist genial."



Seit fast zehn Jahren Partner auf Augenhöhe: Matthias Maier, Geschäftsführer der PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH und Joachim Dörr, Geschäftsführer der Bank und Leiter des Zentralbereich Financial Services bei TRUMPF.



Bei PROGRESSIO läuft die Produktion rund. Das Finanzierungspaket Trade Finance der TRUMPF Bank sorgt für sicheren Materialnachschub, ohne dass die Liquidität leidet.

Erfolg bringt Herausforderungen

2015 kauft Matthias Maier das damals insolvente Unternehmen PROGRESSIO, um es mithilfe grundlegender Umstrukturierungen wieder auf Kurs zu bringen. „Ganz oben auf meiner To-do-Liste steht die Produkttransformation", sagt Maier und erklärt: „Wir haben uns auf die Fertigung anspruchsvoller Feinblechteile, die Konzeption und Konstruktion von Baugruppen sowie auf den Bau komplexer Werkstückträger für Fertigungslinien spezialisiert." Zu Maiers Kunden gehören Unternehmen aus der Medizin- und Pharmabranche, aber auch aus der Lebensmittelindustrie, der Logistik und der Automatisierung. „Diese Kunden zu gewinnen war ein hartes Stück Arbeit, aber in diesem Sommer hatten wir erstmals einen Auftragsbestand von über neun Millionen Euro", erzählt er stolz. Der hohe Auftragseingang stellt Maier aber auch vor finanzielle Herausforderungen, denn für die Umstrukturierung der Firma waren umfangreiche Finanzierungshilfen durch seine Hausbank notwendig. „Da tut sich die Bank schwer, noch weitere Mittel, etwa für Material, locker zu machen", erklärt Maier. Als gelernter Bankkaufmann hat er dafür Verständnis: „Die haben ein branchenübergreifendes Portfolio und haben natürlich nicht die tiefen Einblicke, die nötig sind, um ein Unternehmen wie uns in vollem Umfang zu bewerten. Vor allem in schwierigen Zeiten zählen häufig nur harte Fakten." Andere Erfahrungen hat er mit den Spezialisten der TRUMPF Bank gemacht. „Das ist ein Finanzpartner, der die Blechbranche versteht. Als ich mit PROGRESSIO zweieinhalb Jahre nach dem Kauf endlich erstmals schwarze Zahlen schrieb und meinen Maschinenpark erneuern wollte, haben sie sich meine Aufstellungen angesehen, aber auch das, was ich bis dahin schon erreicht hatte", erzählt er. „Sie waren überzeugt davon, dass ich es schaffe, PROGRESSIO auf Erfolgskurs zu halten. Dieser Vertrauensvorschuss war die Grundlage unserer Geschäftsbeziehung und ist es noch heute."

Mit Trade Finance liquide bleiben

Das neue Finanzierungsmodell Trade Finance ist für Matthias Maier nur ein weiterer Beleg dafür, wie nützlich ein Finanzpartner vom Fach ist. „Es gibt für mich auch in Zukunft noch viel zu tun, damit es bei PROGRESSIO gut läuft", erklärt er. „Das hört nicht beim Produktportfolio auf. Es gilt, Prozesse zu verschlanken und Mitarbeiter zu schulen. Die Arbeitsvorbereitung präziser zu machen und natürlich neue Kunden zu gewinnen und bestehende durch noch bessere Liefertreue nachhaltig zu binden. Trade Finance nimmt mir eine echte Last von den Schultern. Ich kann mich noch mehr um die Firma kümmern und muss mich nicht auch noch mit der Finanzierung des Materials befassen."



Matthias Maier, Geschäftsführer der PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH



Mit innovativen Werkstückträger-Systemen und Montagepaletten sorgt

hat sein Unternehmen zum Erfolg geführt. Die vertrauensvolle Partnerschaft zu TRUMPF sowie maßgeschneiderte Finanzierungspakete wie Trade Finance halten ihm den Rücken frei.



Läuft bei PROGRESSIO: Im Sommer 2022 verzeichnet das Unternehmen erstmals einen Auftragsbestand von über neun Millionen Euro.

PROGRESSIO für den effizienten Materialfluss in der automatisierten Fertigung seiner Kunden.

Win-win für Alle

Matthias Maier hat das Finanzierungspaket Trade Finance als Testkunde genau unter die Lupe genommen. Und auch bei anderen Kunden ist das Interesse groß, sagt Joachim Dörr: „Viele unserer Kunden sind verunsichert. Die Marktlage ist instabil. Das Thema Liquidität hat daher einen hohen Stellenwert. Mit Trade Finance bieten wir ihnen eine echte Entlastung."

Für Matthias Maier wird Trade Finance auch in Zukunft ein fester Finanzierungsbaustein bleiben. „Darüber freuen sich meine Finanzierer ebenso wie mein Stahlhändler. Er bekommt sein Geld sofort und hat mit einem Partner wie TRUMPF kein Risiko", sagt er und resümiert: „Mithilfe der TRUMPF Bank haben wir in den letzten Jahren unseren Maschinenpark auch um eine Stanz-Laser-Maschine TruMatic 7000 sowie mehrere Biegemaschinen erweitert. Joachim Dörr und sein Team haben uns immer unterstützt – auch wenn die Zeiten schwierig waren. Die Stabilität und Solidität unserer Partnerschaft geben mir ein gutes Gefühl und Angebote wie Trade Finance zeigen mir, dass ich mit Menschen zusammenarbeite, die wissen, was mich umtreibt."



Das neue Finanzierungsmodell Trade Finance der TRUMPF Bank bietet Kunden mehr Freiheiten beim Materialeinkauf, sichert aber auch die Lieferanten ab. Diesen Vorteil schätzt auch Dietrich Böntgen, Mitglied der Geschäftsleitung, Edelstahl Service Gerhard Kubisch GmbH & Co. KG (links). Er sieht in Trade Finance eine gelungene Lösung mit großem Potential. „Gerät ein Kunde durch Umstrukturierungen oder andere Gründe einmal in eine finanzielle Schieflage, gehen bei unseren Warenkreditversicherern ganz schnell die Warnlampen an. Diese restriktive Haltung bringt uns dann in die unangenehme Lage, diesen Kunden nicht beliefern zu können, was seine Situation dann eher noch verschlechtert, weil er trotz guter Auftragslage kein Material ordern kann. Alternativ müssen wir ihn selbst bewerten und gegebenenfalls das Ausfallrisiko tragen. Mit Trade Finance sind wir als Lieferant auf der sicheren Seite. Bei einem Partner wie der TRUMPF Bank können wir uns darauf verlassen, dass die Rechnung bezahlt wird – und das sofort. Wenn sich das Modell bewährt, besteht ja nach Vertragsgestaltung sogar die Option, in dem ein oder anderen Fall die Kosten für die Warenkreditversicherung einzusparen. Das ist natürlich eine tolle Sache. Wir haben sehr viele Kunden, die TRUMPF Anlagen einsetzen und wir werden sie künftig auf diese neue Finanzierungsmöglichkeit hinweisen. Trade Finance ist ein innovatives Modell und macht die Dinge für uns alle einfacher."



DANIEL KURR
TRUMPF GROUP COMMUNICATIONS