

DANIEL KURR

TRUMPF anticipa los costes de material al cliente

Matthias Maier, gerente de PROGRESSIO, tiene la cartera de pedidos completa. Pero, el hecho de que primero tenga que comprar el material no empaña su satisfacción, ya que utiliza el nuevo modelo de financiación Trade Finance del Banco TRUMPF. Este le adelanta el coste de los materiales y le da así un respiro en estos tiempos de precios al alza y condiciones de mercado inciertas.

El camión entra en el patio y le entrega lo que Matthias Maier necesita urgentemente: hoy son 15 toneladas de acero inoxidable que sus empleados transformarán en piezas de chapa de alta precisión, conjuntos de chapa y apoyos de piezas en la planta de PROGRESSIO Feinblechtechnik en Aglasterhausen, Alemania. La incierta situación económica, el aumento de los costes energéticos, la inestable disponibilidad del material y los elevados gastos de compra le traían de cabeza, como explica: "Procesamos acero inoxidable en gran medida. Es caro y, en principio, solo vemos los gastos. El dinero no entra hasta que entregamos la mercancía fabricada y nuestro cliente paga. Claro que pueden pasar semanas hasta ese momento". Cuando Joachim Dörr, del Banco TRUMPF, le presentó Trade Finance, un nuevo modelo de financiación específico para la compra de materiales, Maier escuchó con mucha atención. "Nuestros clientes luchan contra las enormes fluctuaciones de los precios de los materiales y, a menudo, tienen que comprar stocks a causa de la imprevisibilidad de la disponibilidad", explica Joachim Dörr, director general de Financial Services GmbH en TRUMPF. A continuación, añade: "Esto dificulta los cálculos de costes y ofertas e inmoviliza efectivo que, en realidad, necesitan para hacer frente a retos como el aumento de los costes energéticos". Aquí es precisamente donde entra en juego el nuevo modelo de financiación, Trade Finance, como apunta Matthias Maier con entusiasmo: "Yo pido material a mi distribuidor y él envía la factura directamente al Banco TRUMPF, que la paga inmediatamente. Después recibo una factura del Banco TRUMPF con un vencimiento de pago que coincide con el vencimiento de pago de mi cliente. Es decir, no pago el material hasta que mi cliente ha liquidado su factura. Es genial".



Socios de tú a tú desde hace casi diez años: Matthias Maier, gerente de PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH, y Joachim Dörr, gerente del banco y director de la división central de Financial Services en TRUMPF.



En PROGRESSIO la producción marcha viento en popa. El paquete financiero Trade Finance del Banco TRUMPF Bank garantiza un suministro fiable de materiales sin comprometer la liquidez.

El éxito va acompañado de retos

En 2015 Matthias Maier adquirió la empresa PROGRESSIO, insolvente en aquel momento, para volver a ponerla en marcha con la ayuda de una reestructuración radical. "En lo más alto de mi lista de tareas se encuentra la transformación de productos", señala Maier y explica: "Estamos especializados en la producción de piezas sofisticadas de chapa fina, en el diseño y la construcción de grupos de módulos y en la construcción de complejos apoyos de piezas para líneas de producción". Entre los clientes de Maier figuran empresas de los sectores médico y farmacéutico, pero también de la industria alimentaria, la logística y la automatización. "Conseguir estos clientes nos llevó mucho trabajo, pero ha sido este verano cuando hemos logrado, por primera vez, una cartera de pedidos de más de nueve millones de euros", afirma orgulloso. Sin embargo, el elevado número de pedidos también plantea retos financieros a Maier, ya que para reestructurar la empresa fue necesaria una cuantiosa ayuda financiera de su banco habitual. "Al banco le resulta difícil conseguir fondos adicionales, por ejemplo, para materiales", explica Maier. Su formación como empleado de banco le permite comprender la situación: "Tienen una cartera intersectorial y, por supuesto, no tienen los conocimientos necesarios para evaluar a fondo una empresa como la nuestra. A mneudo, sobre todo en tiempos difíciles, solo cuentan los hechos concretos". Sin embargo, su experiencia con los expertos del Banco TRUMPF ha sido diferente. "Es un socio financiero que comprende el sector de la chapa. Cuando por fin, dos años y medio después de la compra, conseguí por primera vez beneficios con PROGRESSIO y quise renovar mi maquinaria, se fijaron en mis instalaciones, pero también en lo que había conseguido hasta entonces", relata. "Estaban convencidos de que lograría mantener a PROGRESSIO en la senda del éxito. Esta inyección de confianza ha sido la base de nuestra relación comercial, entonces y ahora".

Mantener la liquidez con Trade Finance

Para Matthias Maier, el nuevo modelo financiero Trade Finance es una prueba más de lo útil que resulta contar con un socio financiero que conozca el sector. "Aún me queda mucho por hacer en el futuro para que las cosas vayan bien en PROGRESSIO", explica. "Esto no acaba con la gama de productos. Hay que agilizar los procesos y formar al personal. Para que la preparación del trabajo sea más precisa y, por supuesto, para captar nuevos clientes y conservar los existentes a largo plazo, mejorando así aún más la fiabilidad de las entregas. Trade Finance me quita una carga pesada de los hombros. Ahora me puedo ocupar más de la empresa y no tengo que encargarme también de la financiación del material".



Matthias Maier, gerente de PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH, ha llevado su empresa por la senda del éxito. La estrecha alianza con TRUMPF



Con innovadores sistemas de apoyo de piezas y bandejas de montaje, PROGRESSIO garantiza un flujo de material eficiente en la fabricación

y los paquetes de financiación personalizados, como Trade Finance, le cubren las espaldas.



Las cosas marchan bien en PROGRESSIO: en verano de 2022 la empresa contó por primera vez con una cartera de pedidos por valor de nueve millones de euros.

Todos ganan

Matthias Maier ha examinado detenidamente el paquete de financiación Trade Finance como cliente de prueba. Otros clientes también han mostrado un gran interés, señala Joachim Dörr: "Muchos de nuestros clientes tienen dudas. La situación del mercado es inestable. La cuestión de la liquidez es muy importante. Con Trade Finance les ofrecemos un auténtico desahogo".

Para Matthias Maier, Trade Finance seguirá siendo un componente fijo de la financiación en el futuro. "Algo que satisface tanto a mis financieros como a mi proveedor de metal. Él recibe su dinero inmediatamente y no corre ningún riesgo con un socio como el Banco TRUMPF", comenta. "Con la ayuda del Banco TRUMPF, también hemos ampliado nuestra maquinaria en los últimos años con una punzonadora láser TruMatic 7000 y varias máquinas de plegado", resume. Joachim Dörr y su equipo han estado ahí en todo momento, también cuando las cosas no eran tan fáciles. La estabilidad y la solidez de nuestra colaboración me hace sentir bien y ofertas como Trade Finance me demuestran que trabajo con gente que sabe lo que me mueve".



El nuevo modelo financiero Trade Finance del Banco TRUMPF ofrece a los clientes más libertad a la hora de comprar material, pero también protege a los proveedores. Una ventaja que también aprecia Dietrich Böntgen, miembro de la dirección de Edelstahl Service Gerhard Kubisch GmbH & Co. KG (izquierda). En su opinión, Trade Finance es una solución eficaz con un gran potencial. "Si un cliente tiene dificultades financieras por reestructuraciones u otras razones, se encienden rápidamente las luces de alarma en nuestras aseguradoras de crédito comercial. Esta actitud restrictiva nos pone ante la desagradable situación de no poder suministrar a este cliente, lo que empeoraría aún más su situación, dado que no puede pedir ningún material a pesar de tener una buena situación de pedidos. Una alternativa consiste en evaluar nosotros mismos su situación y asumir, llegado el caso, el riesgo de impago. Con Trade Finance estamos en una posición segura como proveedores. Con un socio como el Banco TRUMPF podemos confiar en que la factura se pagará y, además, de inmediato. Si el modelo tiene éxito, existe incluso la opción de ahorrarse el coste del seguro de crédito comercial en algunos casos, dependiendo de las disposiciones contractuales. Esto es algo fantástico. Tenemos muchos clientes con instalaciones TRUMPF y en el futuro recurriremos a esta nueva opción de financiación. Trade Finance es un modelo innovador que nos facilita las cosas a todos".



DANIEL KURR
TRUMPF COMUNICACIÓN CORPORATIVA