DANIEL KURR

TRUMPF anticipa i costi del materiale al cliente

Matthias Maier, amministratore delegato di PROGRESSIO, ha un portafoglio ordini pieno. Il fatto che prima debba comprare il materiale non scalfisce la sua gioia. Utilizza il nuovo modello di finanziamento Trade Finance di TRUMPF Bank. Esso gli anticipa i costi del materiale, dandogli un po' di respiro in tempi di aumento dei prezzi e di una situazione di mercato incerta.

Il camion entra nel piazzale e consegna ciò di cui Matthias Maier ha urgente bisogno: oggi sono 15 tonnellate di acciaio inox che i suoi dipendenti della PROGRESSIO Feinblechtechnik di Aglasterhausen, nel Baden-Württemberg, trasformano in pezzi di lamiera, gruppi costruttivi in lamiera e supporti dei pezzi di alta precisione. La situazione economica incerta, l'aumento dei costi energetici, la fluttuante disponibilità di materiale e gli elevati costi di acquisto hanno reso le cose difficili anche per lui, come spiega: "Lavoriamo per la maggior parte l'acciaio inox. È costoso e per il momento siamo bloccati con le spese. Il denaro ritorna solo quando i prodotti finiti sono stati consegnati e il nostro cliente ha pagato. A volte possono volerci alcune settimane". Quando Joachim Dörr di TRUMPF Bank gli ha presentato Trade Finance, un nuovo modello di finanziamento specifico per l'acquisto di materiali, Maier ha ascoltato con molta attenzione. "I nostri clienti sono alle prese con massicce fluttuazioni dei prezzi dei materiali e spesso devono acquistare per fare scorte a causa della disponibilità imprevedibile", spiega Joachim Dörr, amministratore delegato di Financial Services GmbH presso TRUMPF, e continua: "Ciò rende difficile il calcolo dei costi e delle offerte e impegna il denaro contante, di cui hanno in realtà bisogno per affrontare sfide come l'aumento dei costi energetici". È proprio qui che entra in gioco il nuovo modello di finanziamento Trade Finance, come Matthias Maier aggiunge con entusiasmo: "Ordino materiale dal mio rivenditore e lui emette la fattura direttamente alla TRUMPF Bank, che la paga immediatamente. Ricevo quindi una fattura dalla TRUMPF Bank con un termine di pagamento che corrisponde al termine di pagamento del mio cliente. Ciò significa che pago il mio materiale solo dopo che il mio cliente ha saldato la fattura. Una cosa geniale".

Partner all'altezza da quasi dieci anni: Matthias Maier, amministratore delegato di PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH e Joachim Dörr, amministratore delegato della banca e direttore del dipartimento centrale Financial Services di TRUMPF.

Alla PROGRESSIO la produzione procede senza intoppi. Il pacchetto di finanziamento Trade Finance di TRUMPF Bank garantisce un approvvigionamento sicuro di materiali senza pregiudicare la liquidità.

Il successo comporta delle sfide

Nel 2015 Matthias Maier ha acquistato l'allora insolvente società PROGRESSIO per rimetterla in carreggiata tramite una radicale ristrutturazione. "La trasformazione del prodotto è in cima alla mia lista di cose da fare", afferma Maier e spiega: "Ci siamo specializzati nella produzione di sofisticati pezzi in lamiera, nella progettazione e costruzione di gruppi costruttivi e nella costruzione di complessi supporti dei pezzi per catene di produzione." I clienti di Maier appartengono ad aziende dell'industria medica e farmaceutica, ma anche dell'industria alimentare, della logistica e dell'automazione. "Acquisire questi clienti è stato un duro lavoro, ma quest'estate abbiamo registrato per la prima volta un portafoglio ordini di oltre nove milioni di euro", afferma con orgoglio. Tuttavia, l'alto numero di ordini in entrata pone anche sfide finanziarie per Maier, poiché la ristrutturazione dell'azienda ha richiesto un ampio sostegno finanziario da parte della sua banca locale. "Ciò rende difficile per la banca mettere a disposizione fondi aggiuntivi, ad esempio per il materiale", spiega Maier. In qualità di bancario esperto, lo capisce: "Hanno un portafoglio che spazia in svariati settori e, naturalmente, non hanno le conoscenze approfondite necessarie per valutare appieno un'azienda come noi. Soprattutto nei momenti difficili, spesso contano solo i fatti concreti". Con gli specialisti di TRUMPF Bank ha avuto altre esperienze. "Si tratta di un partner finanziario che conosce l'industria della lamiera. Quando, due anni e mezzo dopo l'acquisto, finalmente sono stato in attivo per la prima volta con PROGRESSIO e ho voluto rinnovare il mio parco macchine, hanno guardato le mie liste, ma anche quello che avevo già realizzato fino a quel momento", racconta. "Erano convinti che sarei stato in grado di mantenere PROGRESSIO sulla strada del successo. Questo atto di fiducia è stato la base del nostro rapporto d'affari e lo è ancora oggi".

Mantenere la liquidità con Trade Finance

Per Matthias Maier, il nuovo modello di finanziamento Trade Finance è solo un'ulteriore prova dell'utilità di un partner finanziario specializzato. "Per me c'è ancora molto da fare in futuro per garantire che le cose funzionino alla PROGRESSIO", spiega. "Ciò non si ferma al portafoglio prodotti. È necessario semplificare i processi e formare i dipendenti. Rendere più precisa la preparazione del lavoro e, naturalmente, acquisire nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti grazie a una maggiore affidabilità delle consegne. Trade Finance mi toglie un vero peso dalle spalle. Posso occuparmi ancora di più dell'azienda e non devo dedicarmi anche al finanziamento del materiale".

Matthias Maier, amministratore delegato di PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH, ha portato la sua azienda al successo. La partnership di fiducia con

Con innovativi sistemi di supporti dei pezzi e palette di assemblaggio, PROGRESSIO garantisce un'efficiente flusso del materiale nella produzione

TRUMPF e i pacchetti di finanziamento su misura come Trade Finance gli hanno tolto un peso dalle spalle.

Le cose vanno bene per PROGRESSIO: nell'estate del 2022 l'azienda ha per la prima volta un portafoglio ordini di oltre nove milioni di euro.

Win-win per tutti

Matthias Maier ha esaminato da vicino il pacchetto di finanziamento Trade Finance come cliente di prova. E anche altri clienti sono molto interessati, afferma Joachim Dörr: "Molti dei nostri clienti sono incerti. La situazione del mercato è instabile. La questione della liquidità è quindi di grande importanza. Con Trade Finance, offriamo loro un vero sollievo".

Per Matthias Maier, il Trade Finance rimarrà anche in futuro una componente fissa del finanziamento. "Un aspetto accolto positivamente dai miei finanziatori come pure dal mio fornitore di acciaio. Riceve subito i suoi soldi e con un partner come TRUMPF non corre alcun rischio", afferma e riassume: "Con l'aiuto della TRUMPF Bank, negli ultimi anni abbiamo ampliato il nostro parco macchine con una macchina punzonatrice e laser TruMatic 7000 nonché con diverse piegatrici. Joachim Dörr e il suo team ci hanno sempre sostenuto, anche quando i tempi erano difficili. La stabilità e la solidità della nostra partnership mi danno una buona sensazione e offerte come Trade Finance mi dimostrano che lavoro con persone che sanno cosa mi preoccupa".

Il nuovo modello di finanziamento Trade Finance di TRUMPF Bank offre ai clienti maggiore libertà nell'acquisto dei materiali, ma protegge anche i fornitori. Anche Dietrich Böntgen, membro del consiglio di amministrazione di Edelstahl Service Gerhard Kubisch GmbH & Co. KG (a sinistra), apprezza questo vantaggio. Ritiene che Trade Finance sia una soluzione di successo con un grande potenziale. "Se un cliente si trova in difficoltà finanziarie a causa di ristrutturazioni o altri motivi, le spie di avvertimento si accendono molto rapidamente presso i nostri assicuratori di crediti commerciali. Questo atteggiamento restrittivo ci mette poi nella scomoda posizione di non poter rifornire questo cliente, cosa che poi tende a peggiorare la sua situazione perché non può ordinare alcun materiale nonostante una buona situazione degli ordini. In alternativa, dobbiamo valutarlo noi in prima persona e, se necessario, sopportare il rischio di credito. Con Trade Finance andiamo sul sicuro come fornitori. Con un partner come TRUMPF Bank, possiamo essere certi che la fattura verrà pagata, e subito. Se il modello dimostra la sua validità, esiste anche la possibilità di risparmiare il costo dell'assicurazione del credito commerciale in un caso o nell'altro, a seconda della struttura del contratto. Questa è ovviamente una grande cosa. Abbiamo molti clienti che utilizzano gli impianti TRUMPF e in futuro segnaleremo questa nuova opzione di finanziamento. Trade Finance è un modello innovativo e rende le cose più facili per tutti noi".

DANIEL KURR
TRUMPF GROUP COMMUNICATIONS