DANIEL KURR

TRUMPF adianta os custos de material para o cliente

Matthias Maier, Diretor Administrativo da PROGRESSIO, está com os livros de pedidos cheios. O fato de ele primeiro ter que comprar o material não estraga sua alegria. Ele usa o modelo de financiamento Trade Finance do Banco TRUMPF. O modelo antecipa os custos de material, para que ele tenha algum espaço para respirar em tempos de alta de preços e uma situação de mercado incerta.

O caminhão entra no pátio e entrega o que Matthias Maier precisa com urgência: hoje são 15 toneladas de aço inoxidável que seus funcionários da PROGRESSIO Feinblechtechnik em Aglasterhausen, Baden-Württemberg, transformam em peças de chapa metálica de alta precisão, conjuntos de chapa metálica e suportes de peças de trabalho. A situação econômica incerta, o aumento dos custos de energia, a oscilação na disponibilidade de material e os altos custos de compra também dificultaram as coisas para ele, como ele explica: "Nós processamos, em grande parte, aço inoxidável. Isso é caro e, a princípio, ficamos presos com as despesas. O dinheiro só entra novamente quando o produto pronto é entregue e o cliente paga. Isso pode demorar algumas semanas." É por isso que Maier ouve com muita atenção quando Joachim Dörr, do Banco TRUMPF, apresenta o Trade Finance, um novo modelo de financiamento especialmente para a compra de materiais. "Nossos clientes enfrentam grandes flutuações de preços de materiais e muitas vezes precisam comprar com antecedência devido à disponibilidade imprevisível", explica Joachim Dörr, Diretor Administrativo, da Financial Services GmbH na TRUMPF, e continua: "Isso dificulta o cálculo de custos e ofertas e bloqueia o dinheiro necessário para enfrentar desafios, como o aumento dos custos de energia." É exatamente aqui que entra o novo modelo de financiamento Trade Finance, sobre o qual Matthias Maier conta impressionado: "Encomendo o material com meu fornecedor e ele envia a fatura diretamente para o Banco TRUMPF, que paga imediatamente. Em seguida, recebo uma fatura do Banco TRUMPF com um prazo de pagamento coordenado com o prazo de pagamento do meu cliente. Ou seja, só pago o meu material depois que meu cliente pagou sua conta. É genial."

Parceria de quase dez anos: Matthias Maier, Diretor Administrativo da PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH, e Joachim Dörr, Diretor Administrativo do Banco e gerente do Departamento central Financial Services na TRUMPF.

A produção anda bem na PROGRESSIO. O pacote de financiamento Trade Finance do banco TRUMPF garante um reabastecimento seguro de material, sem comprometer a liquidez.

O sucesso traz desafios

Em 2015, Matthias Maier comprou a então falida PROGRESSIO para recuperá-la com a ajuda de uma reestruturação fundamental. "No topo da minha lista de prioridades está a transformação do produto", diz Maier, e explica: "Nós nos especializamos na produção de sofisticadas peças de chapa metálica, no projeto e construção de conjuntos e na construção de suportes complexos de peças de trabalho para linhas de produção." Entre os clientes de Maier estão empresas da indústria médica e farmacêutica, da indústria alimentícia, da logística e da automação. "Foi muito difícil conquistar esses clientes, mas neste verão tivemos pela primeira vez uma carteira de pedidos de mais de nove milhões de euros", ela conta orgulhoso. No entanto, a grande entrada de pedidos também representa desafios financeiros para Maier, porque a reestruturação da empresa exigiu grandes volumes de financiamento do seu banco da organização. "Para o banco, é difícil levantar fundos adicionais, como para materiais", explica Maier. Como bancário treinado, ele entende isso: "Eles têm um portfólio que abrange vários setores e, claro, não possuem os insights necessários para avaliar completamente uma empresa como a nossa. Especialmente em tempos difíceis, geralmente apenas os fatos concretos contam." Ele teve outras experiências com os especialistas do Banco TRUMPF. "Este é um parceiro financeiro que entende o setor do processamento de chapas. Quando finalmente saí do negativo pela primeira vez com a PROGRESSIO, dois anos e meio depois da compra, e quis renovar o meu parque de máquinas, olharam para as minhas operações, mas também para o que já tinha conseguido até então", ele conta. "Eles ficaram convencidos de que eu conseguiria manter a PROGRESSIO no caminho certo. Esta confiança foi a base para nossa relação comercial e continua sendo até hoje."

Manter a liquidez com Trade Finance

Para Matthias Maier, o novo modelo de financiamento Trade Finance é apenas mais uma prova das vantagens de ter um parceiro financeiro especializado. "Ainda tenho muito o que fazer no futuro para que a PROGRESSIO continue bem", ele explica. "Isso não termina no portfólio de produtos. É preciso simplificar processos e treinar funcionários. Tornar a preparação do trabalho mais precisa e, é claro, conquistar novos clientes, além de fidelizar os clientes existentes com uma confiabilidade de entrega ainda melhor. O Trade Finance tira um verdadeiro peso das minhas costas. Posso cuidar ainda mais da empresa e não preciso lidar com o financiamento do material."

Matthias Maier, Diretor Administrativo da PROGRESSIO Feinblechtechnik GmbH, conduziu sua empresa para o sucesso. Ele tem todo o apoio da

Com sistemas inovadores de suportes de ferramentas de trabalho e paletes de montagem, a PROGRESSIO garante um fluxo de material eficiente na

parceria de confiança com a TRUMPF, além de pacotes de financiamento personalizados como o Trade Finance.

Tudo certo na PROGRESSIO: no verão de 2022, a empresa teve pela primeira vez uma carteira de encomendas de mais de nove milhões de euros.

produção automatizada de seus clientes.

Todos ganham

Matthias Maier analisou em detalhes o pacote de financiamento Trade Finance como cliente de teste. E o interesse também é grande para outros clientes, conta Joachim Dörr: "Muitos de nossos clientes estão inseguros. A situação do mercado é instável. Por isso, o tema da liquidez é de grande importância. Com o Trade Finance, oferecemos um verdadeiro alívio para eles."

Para Matthias Maier, o Trade Finance continuará sendo um módulo de financiamento fixo no futuro. "Meus financiadores estão tão felizes com isso quanto meu fornecedor de aço. Ele recebe seu dinheiro imediatamente e não tem nenhum risco com um parceiro como a TRUMPF", ele diz, e resume: "Com a ajuda do Banco TRUMPF, nos últimos anos nós ampliamos o nosso parque de máquinas com uma máquina combinada de puncionamento/laser TruMatic 7000, além de várias dobradeiras. Joachim Dörr e sua equipe sempre nos apoiaram – mesmo nos tempos difíceis. A estabilidade e a solidez da nossa parceria me dão uma boa sensação, e as ofertas como Trade Finance me mostram que trabalho com pessoas que sabem o que me motiva."

O novo modelo de financiamento Trade Finance do Banco TRUMPF oferece aos clientes mais liberdade na compra de materiais, enquanto também oferece garantia para os fornecedores. Esta vantagem também é apreciada por Dietrich Böntgen, membro do Conselho de Administração, Edelstahl Service Gerhard Kubisch GmbH & Co. KG (à esquerda). Ele enxerga o Trade Finance como uma solução de sucesso e com grande potencial. "Se um cliente tiver dificuldades financeiras devido a uma reestruturação ou por outros motivos, as luzes de alerta acendem-se muito rapidamente junto das nossas seguradoras de crédito comercial. Esta atitude restritiva nos coloca então em uma posição desagradável de não poder fornecer a este cliente, o que tende, por sua vez, a piorar ainda mais sua situação, pois ele não pode encomendar nenhum material, mesmo com uma boa situação de encomendas. Como alternativa, podemos avaliá-los nós mesmos e, se for o caso, assumir o risco de inadimplência. Com o Trade Finance, nós ficamos do lado seguro enquanto fornecedor. Com um parceiro como o Banco TRUMPF, podemos confiar que a fatura será paga – e imediatamente. Se o modelo valer a pena, em alguns casos, existe até a opção de economizar os custos do seguro de crédito comercial, dependendo do contrato. Isso é algo incrível. Temos muitos clientes que utilizam sistemas da TRUMPF e, no futuro, vamos indicar esta nova possibilidade de financiamento. O Trade Finance é um modelo inovador e facilita as coisas para todos nós."

DANIEL KURR
COMUNICAÇÕES DO GRUPO TRUMPF