

Aufträge durch flexible Finanzierungslösungen realisieren



» **Der Berater bei COMPEON hat mein Geschäftsmodell direkt verstanden und aus dem breiten Finanzierungsangebot die Finanzierung bei den Partnern angefragt, die zu meinem aktuellen Auftrag passt.** «

Jürgen Mangold, Geschäftsführer
Hähle Kunststoffspritzguss-Werkzeugbau GmbH

Das Unternehmen

Die H. Horst Hähle Kunststoffspritzguss-Werkzeugbau GmbH hat sich auf die Fertigung von High-Tech-Produkten für Industriezweige spezialisiert und fertigt seit mehr als 50 Jahren Werkzeuge für Unternehmen wie Daimler AG, Linde, Still oder ZF/TRW.

Das Vorhaben

Das Unternehmen erhielt den Auftrag für die Produktion eines neuen Heckspoilers für einen Premium-Autohersteller. Für die Umsetzung des Auftrags wurden 200.000 Euro Finanzierungsvolumen benötigt, um die Schritte von Machbarkeitsstudie, über Werkzeugherstellung und Rohstoffeinkauf bis zur Serienproduktion vorzufinanzieren.

Die Herausforderung

Die Zeit bis zur Rechnungsstellung dauert in diesem Bereich je nach Projektaufwand oft lang. Das liegt daran, dass die Analysephase 20 bis 40 Prozent der Gesamtprojektzeit betragen kann. Zeit, in der noch nicht produziert wird. Die Geschäftsbank stieß aufgrund von mehreren bereits laufenden Finanzierungen langsam an ihre Grenzen und konnte den Produzenten nicht finanzieren. Ein neuer Finanzierungspartner musste schnell gefunden werden, damit der Auftrag nicht an einen anderen Zulieferer ging.

Die Lösung

Im ersten Schritt war es wichtig, einen passenden Partner zu finden, der nicht nur die Finanzierung bereitstellen würde, sondern der auch das Geschäftsmodell von Horst Hähle direkt verinnerlicht. Durch die umfassende Anzahl an Finanzierungspartnern auf der COMPEON-Plattform fanden sich schnell mehrere Anbieter, die bereit waren, die Finanzierung zur Verfügung zu stellen. So fand Jürgen Mangold die Finanzierung, die am besten zu seinem Vorhaben gepasst hat.