

Aerospace-Fertiger reagiert mit alternativen Finanzierungen auf Marktumbrüche

Liquiditätslücke geschlossen

Mit den Umbrüchen in der Luftfahrtindustrie verändern sich auch die Vorgaben für die Lieferanten. So stand die mittelständische Aircraft Philipp Group vor der Herausforderung, hohe Vorleistungen stemmen zu müssen. Im Finanzdienstleister Tec 7 fand Philipp den passenden Finanzierungspartner.



Rolf Philipp, Geschäftsführer Aircraft Philipp Group: „Der Finanzierungsmix passt zu unserem Geschäftsmodell und schafft mehr Stabilität.“ Bild: Aircraft Philipp Group



Die Aircraft Philipp Group liefert unter anderem Flugzeugkomponenten an Hersteller von Flugzeugstrukturen. Bild: Aircraft Philipp Group

Die Aircraft Philipp Group ist eine mittelständische Unternehmensgruppe an drei Standorten Deutschlands. Mit über 45 Jahren Erfahrung ist das Team spezialisiert auf die Fertigung von Präzisionsteilen für die Luft- und Raumfahrtindustrie. „Wir liefern Flugzeugkomponenten an Hersteller von Flugzeugstrukturen sowie Flugtriebwerken und Gasturbinen“, berichtet Rolf Philipp, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe. „Die Stärken liegen in der Zerspanung aller gängigen Luft- und Raumfahrtwerkstoffe von Aluminium über Titan bis hin zu hochwarmfesten Nickelbasislegierungen.“

Besonders stolz ist der Geschäftsführer auf die bisherigen Referenzen: „Die können

sich tatsächlich sehen lassen. Unsere Bauteile finden sich unter anderem in den Flugzeugen von Airbus oder Boeing wieder und sogar in der Trägerrakete Ariane der Europäischen Weltraumorganisation ESA. Dabei schätzen unsere Kunden die Qualität und Präzision der Produkte von Aircraft Philipp.“

Hohe Vorleistung gefordert

Veränderte Marktbedingungen führten in der Aircraft Philipp Group zum Umdenken: „Früher stellten uns in der Regel die Kunden das Material für das Herstellen der Bauteile zur Verfügung“, berichtet Philipp. „Dann änderten sich mit den Umbrüchen in

der Luftfahrtindustrie auch die Vorgaben für Lieferanten: Wir waren plötzlich verpflichtet, das oft sehr teure Material selbst zu beschaffen. Für uns bedeutet das hohe Ausgaben vor unserer eigentlichen Arbeit.“

Die Forderungen bestehen demnach nicht mehr nur aus den Beträgen für die Fertigung an sich, sondern zusätzlich aus den Material- und Lagerkosten. „Hinzu kam der Umstand, dass einige Kunden die Zahlungsziele von 45 auf 120 Tage nach Rechnungsstellung verlängerten“, so der Geschäftsführer. Die Folge: ein hoher zusätzlicher Liquiditätsbedarf – in Form eines stark wachsenden Forderungsbestandes und höheren Lagerbestandes – der schnell gedeckt werden musste.

„Um die Zwischenfinanzierung zu stemmen, wollten wir den Einsatz von Forderungsverkauf und Lagerfinanzierung als alternative Finanzierungsmodelle prüfen, und normalerweise habe ich immer selbst mit den Banken oder Finanzdienstleistern gesprochen“, erklärt Philipp. „Allerdings konnte ich mich mit beiden Finanzierungsinstrumenten nicht aus und wusste nicht, wer als Anbieter in Frage kommen könnte

oder worauf im Kleingedruckten zu achten ist. Deshalb setzten wir hier auf die Unterstützung von Werner Weiß, Geschäftsführer von Tec 7.“

Das Unternehmen bietet eine professionelle Beratung bei der Strukturierung und Nutzung von alternativen Finanzierungen an. „Wir prüfen zunächst, welchen Liquiditätsbedarf das Unternehmen hat und welche Finanzierungsmodelle dafür geeignet sind“, erläutert Weiß. „Unsere Aufgabe ist es, individuelle auf den Mandanten zugeschnittene Konzepte zu entwerfen und in seinem Auftrag nach Kapitalgebern zu suchen. Wir kennen den Markt und wissen genau, welcher Anbieter welche spezifischen Anforderungen abbilden kann. Im Falle der Aircraft Philipp Group war Factoring in Kombination mit einer Lagerfinanzierung ein optimaler Baustein, um kurzfristig die Liquidität zu stärken.“

Für Unternehmen, die alternative Finanzierungen einsetzen möchten, kann die Be-

Werner Weiß, Geschäftsführer Tec 7: „Im Falle der Aircraft Philipp Group war Factoring in Kombination mit einer Lagerfinanzierung ein optimaler Baustein, um kurzfristig die Liquidität zu stärken.“ Bild: Tec 7



auftragung externer Fachleute zur Kapitalbeschaffung sinnvoll sein, denn diese kennen nicht nur die Anbieter, sondern auch die marktüblichen Preise und mögliche Sonderklauseln, die man beachten sollte. „Bei der Kalkulation haben zum Beispiel die Factoringanbieter Spielraum“, bestätigt Weiß. Oft kämen neben der reinen Factoringgebühr Zusatzkosten für einzelne Dienstleistungen

hinzu – ein Vergleich lohne sich also.

„Die Zusammenarbeit mit Tec 7 war angenehm und absolut unkompliziert“, lobt Philipp. „Von der Kontaktaufnahme bis zur Kapitalbeschaffung vergingen gerade einmal vier Monate. Im Ergebnis konnte Herr Weiß unseren Finanzierungsbedarf erfolgreich decken. Ich selbst hatte dabei wenig Aufwand und konnte mich weiter auf unser Kerngeschäft konzentrieren.

Der Finanzierungsmix passt zu unserem Geschäftsmodell und schafft mehr Stabilität.“

Tec 7 – Factoring für den Mittelstand
www.tec7-factoring.de

Aircraft Philipp Übersee GmbH & Co. KG
www.aircraft-philipp.com


einfach. zukunft. greifen.

Greif dir den
neuen Katalog
2017/18!



inkl. Neuheiten aus dem Bereich
5-Achs-Spanntechnik und Null-
punktspannung, sowie der neuen