Aus der Praxis

ANTI ZYKLISCH ER FOLG REICH

Während andere Automobilzulieferer große Stückzahlen brauchten und um Marktanteile kämpften, gründete Stefan Lohr im Ruhrgebiet einen Feinstanzbetrieb als Manufaktur. Wenn andere Automobilzulieferer im Auftrag der großen Kfz-Hersteller nur vorgegebene Teile und Komponenten fertigen, entwickelt Lohr Technologies seine eigenen Produkte und bietet diese seinen Kunden an. Denn das innovative Unternehmen ist einfach „zu jung für tradiertes Denken". Auch bei der Unternehmensfinanzierung ging der Inhaber neue Wege – und war hier ebenfalls erfolgreich.

2011 gilt als offizielles Gründungsjahr der Lohr Technologies: „Angefangen haben wir als Feinstanzbetrieb", erzählt Gründer Stefan Lohr. „Das war eine gute Ausgangsbasis für die spätere kontinuierliche Weiterentwicklung zum Full-Service-Supplier der Automobilindustrie." Hatte der heute 41-Jährige anfangs nur einen Manufaktur-Betrieb für Kleinserien gegründet, wuchs das Unternehmen mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung schnell zu einem Produktentwickler und Produzenten von Beschlägen und Schließsystemen heran. Die Kunden kommen heute überwiegend aus der Automotive-Branche, aber auch Kälte- und Klimatechnik-Hersteller kaufen die Verschlusssysteme aus Heiligenhaus.

Hybrid mit vielen Vorteilen

„Unsere Kunden wollen erstklassige Produkte – das versteht sich von selbst", betont Lohr. „Sie sollen nach individuellen Vorgaben präzise gefertigt sein, von Top-Qualität und voll funktionsfähig. Unsere verschiedenen Fertigungsbereiche verfügen über alles, was man braucht, um diese Erwartung zu erfüllen: Qualifizierte Mitarbeiter, moderne Technik und den festen Willen, überdurchschnittliche Leistungen zu erzielen." Ein gutes Beispiel hierfür sind die Hybridbauteile: Unter Einsatz von Kunststoff und Metall entwickelte Lohr Technologies ein innovatives Gelenksystem als Hybrid aus beiden Werkstoffen. Seine wesentlichen Vorteile: Das Element ist leichter, praktikabler und preisgünstiger als herkömmlich produzierte Bauteile. Außerdem profitiert der Verwender davon, dass das Hybridelement bestens geeignet ist, ein neu gestaltetes Umfeld von Motorfahrzeugen deutlich hervorzuheben: Leichtbau spielt eine immer größere Rolle in der Branche. Bemerkenswert ist nicht zuletzt auch die Flexibilität des Bauteils: So können beispielsweise durch den Einsatz verschiedener Werkstoffe je nach Anwendungsfall die Spaltmaße und somit die Aerodynamik verbessert und das Gesamtgewicht erheblich reduziert werden.

„Für uns als junges Unternehmen ist es besonders schwierig, mit Banken ein tragfähiges System der Unternehmensfinanzierung aufzubauen."

Stefan Lohr, Geschäftsführer Lohr Technologies

Rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln und fertigen heute im Kreis Mettmann Scharniere und mechanische Schließsysteme, darunter viele Leichtbauprodukte. „Aufgrund von Erfahrung, Experimentierfreude und überdurchschnittlicher Flexibilität bieten wir uns verstärkt als ein kompetenter Entwicklungspartner an", erläutert der gelernte Kaufmann Lohr. Nicht selten sind es interne Entwicklungen, die seine Mitarbeitenden besonders befähigen, auf neue Herausforderungen die richtigen Antworten zu finden. Der reibungslose Übergang von der Ideenfindung über die Fertigung von Prototypen bis zur Serienproduktion ist in jedem Einzelfall bei frühzeitiger, aktiver Einbindung in den Entwicklungsprozess gesichert.

„Wir sind zwar digital in vielen Teilen des Prozesses, aber immer auch persönlich und vertrauensvoll im Umgang miteinander."

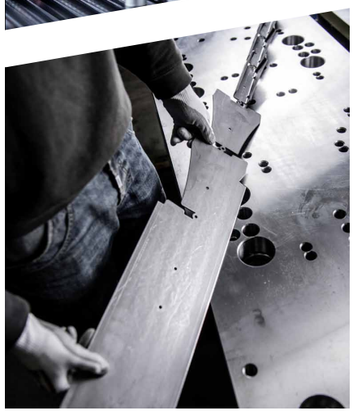
Richard Heller,
Leiter Firmenkunden bei creditshelf

SCHWIERIG: KREDIT FÜR JUNGE UNTERNEHMEN

Mit diesem Geschäftsmodell ist Stefan Lohr auf einem klaren Wachstumskurs im Markt unterwegs. „Für uns als junges Unternehmen ist es trotzdem besonders schwierig, mit Banken ein tragfähiges System der Unternehmensfinanzierung aufzubauen", unterstreicht der 41-Jährige. Deshalb stehen ihm dabei verschiedene Unternehmensberater zur Seite. Leasing, Factoring oder Sale-and-lease-back – „das ganze Programm der Finanzierungsinstrumente nutzen wir." Dennoch fehlte 2016 Kapital für weiteres Wachstum; sicherlich auch vor dem Hintergrund der langen Entwicklungs- und Produktions-Vorlaufzeiten in der Automobilindustrie, den hohen Werkzeugkosten und speziellen Zahlungszielen. Die so auflaufenden Kosten müssen mit viel Kapital, über Kontokorrentlinien oder Betriebsmittelkredite vorfinanziert werden.

Perfekte Lösung mit persönlichem Berater

Einer der Unternehmensberater hatte dann die perfekte Lösung für Stefan Lohr parat: ein Betriebsmittelkredit, vermittelt von creditshelf. „Der Antrag lief ganz einfach und entspannt über die creditshelf-Website", erinnert sich der Kaufmann. „Gefühlt eine Woche nach der Antragstellung meldete sich erstmals unser persönlicher Berater, der noch viele Details in Erfahrung bringen wollte." Richard Heller – heute Leiter Firmenkunden bei creditshelf – war schon damals der persönliche Ansprechpartner beim Finanzdienstleister: „Bereits der erste Kontakt lief sehr gut", erinnert sich der Bankkaufmann. „Wir bekamen schnell einen guten Austausch von Informationen hin und es entwickelte sich ein auch fachlich sehr interessantes Gespräch. Immerhin hat Lohr Technologies mit seiner Leichtbauweise spannende Produkte für die Automotive-Branche und ist mit seiner Wachstumsstrategie für uns ein zukunftsträchtiger Kunde."



PLÄNE MACHEN

PROFESSIONELLER UMGANG UND KURZE ENTSCHEIDUNGSWEGE

Gerade für junge Unternehmen ist es schwierig, an Kapital für weiteres Wachstum zu kommen. „Streng genommen zählt ein Kredit an eine junge Firma zum Risikokapital", erklärt Lohr. „Man darf sich da keiner Illusion hingeben: Unternehmen ohne lange Kredit-Historie müssen immer höhere Zinsen zahlen – aber dank creditshelf war es uns überhaupt erst möglich, Kapital in die Firma zu bekommen." Den ersten Kredit erhielt sein Unternehmen im Dezember 2016 über eine Auktion unter Investoren (s. hierzu auch den Artikel auf Seite 9). Ein Jahr später folgte ein zweiter Betriebsmittelkredit, der aktuell als Annuitätendarlehen läuft. „Dank des professionellen Umgangs und der kurzen Entscheidungswege bei creditshelf bin ich sehr zufrieden mit der Finanzierung", betont der Geschäftsführende Gesellschafter. Und Richard Heller ergänzt: „Wir sind zwar digital in vielen Teilen des Prozesses, aber immer auch persönlich und vertrauensvoll im Umgang miteinander. Der feste Ansprechpartner, den wir unseren Kunden stellen, wird nicht nur von Lohr Technologies geschätzt."

Pläne für die Zukunft gesichert

So verwundert es nicht, dass Stefan Lohr die Lösung von creditshelf bereits anderen Betrieben empfohlen hat. Und er ist sich sicher: „Die Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen wird sich in den kommenden Monaten und Jahren deutlich verändern. Das creditshelf-Modell wird sich langfristig durchsetzen und dem Mittelstand finanziellen Spielraum verschaffen." Den wird Lohr auch brauchen – hat der ‚Könner für Kenner' doch noch einiges vor: „Unseren Mitteln und Möglichkeiten sind durchaus Grenzen gesetzt. Damit wir die Bodenhaftung nicht verlieren, stellen wir Anspruch und Wirklichkeit regelmäßig auf den Prüfstand. Nach derzeitigem Erkenntnisstand haben wir bei Kunden den Ruf, innovativ, flexibel und zuverlässig zu sein. Mit diesem Polster können wir gut leben, weil wir nicht die Absicht haben, uns darauf auszuruhen. Vielmehr sehen wir darin die Chance, den erreichten Standard zielstrebig weiter auszubauen und so die Zukunft erfolgreich zu gestalten."