

MT rennt...

MTRent: aus dem Nichts gestartet, total unterschätzt - und binnen acht Jahren zur Marke geworden

(jk) Da hat sich ein Mann seinen ‚lang gehegten Wunsch erfüllt‘, Unternehmer zu werden: indem er mit einer Komplett-Offerte (bis zur Finanzierung aus einer Hand) für Fertigungsmittel zum Fräsen und Drehen (Milling und Turning - aus Taiwan) mit überzeugendem Preis/Leistungsverhältnis bei seinen potentiellen Kunden offene Türen einrennt: Gerhard Kohlbacher war für die Hurco Inc erst mal vier Jahre Gebiets-Verkaufsleiter (zuständig für ‚nur‘ 40 Prozent des deutschen Markts, erlöste aber 75 Prozent vom Umsatz), dann 24 Jahre lang Geschäftsführer dieser Deutschland-Tochter und katalysierte während dieser Zeit ihren Umsatz von nur 2,9 auf 79,0 Millionen Euro: steigerte ihn also um das mehr als 27-fache und brachte es nicht zuletzt dadurch sogar in den Aufsichtsrat der US-Amerikaner. Dann übernahm er 2010 als geschäftsführender Gesellschafter (und mithin Unternehmer) die MTRent GmbH Holding GmbH in Salzburg – und die rennt seitdem und bilanziert mit ihren inzwischen drei operativen Gesellschaften einen „...zweistelligen Millionen-Euro-Umsatz“...



...mit dieser vagen Aussage umgeht Gerhard Kohlbacher die Antwort auf unsere Frage nach der Anzahl der aktuell in Salzburg, Pforzheim, Hannover sowie Essen Mitarbeitenden und schwenkt lieber um aufs Umsatz-Volumen. Und als wir einwenden, dass das ja ebenso gut 10 wie 99 Millionen Euro sein könnten, präzisiert er mit dem Hinweis: „Also das ist eine noch relativ niedrige zweistellige Millionen-Euro-Summe.“ Schlauer macht uns das zwar nicht, aber wir wissen nun: der Mann lässt sich bei all seiner ausgesprochen höflichen Art ungern in seine Karten gucken...

...und wir vermuten ziemlich überzeugt: wenn jemand binnen nur 24 Jahren bei der Deutschland-Tochter eines us-amerikanischen WZM-Herstellers den Umsatz um das mehr als 27-fache steigert, dann kann er seine Kunden nicht enttäuscht haben – die müssen mit den WZMs und dem Service zufrieden gewesen sein. Und wir

schließen daraus: dem Mann kann man wohl trauen, der hält, was er verspricht – und tatsächlich zitiert MTRent gleich auf der zweiten Seite des Image- und Portfolio-Prospekts (ungewöhnlich genug) eine Erkenntnis von



Gerhard Kohlbacher: „... längst hat sich unser ‚MTcut‘ als geschützte Handelsmarke etabliert...“

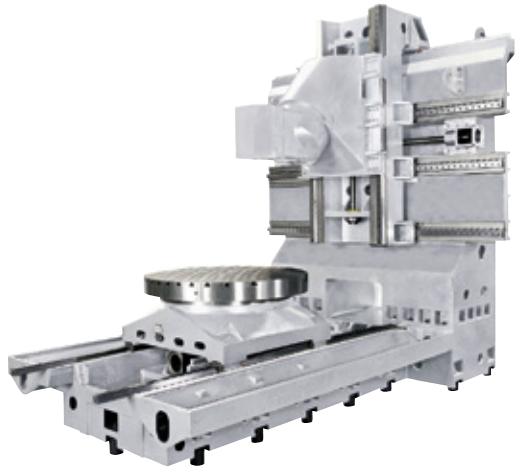
Pragmatische Vertriebs-Aufteilung für den deutschen und den österreichischen Markt mit dem Ziel kurzer Akquisitions-, Beratungs- und Service-Wege zu den Kunden.

Mahatma Gandhi: ‚Der Grund für die meisten Missverständnisse liegt im Misstrauen – und der Grund für dieses Misstrauen ist meistens Furcht.‘ Also so was haben wir in der WZM-Branche noch nie gelesen – das jedoch spricht ja nicht gegen MTRent, die ihren Kunden und jenen, die es noch werden sollen, weiters ‚Praktizierte Werte und Mehrwert durch partnerschaftliche Zusammenarbeit‘ verspricht und betont, dass ein dreifaches ‚e‘ ihr Handeln bestimme – ‚einfach-effizient-effektiv‘...

...und eben das ist der MTRent-eigene Clou: nämlich eigener Aussage zufolge (mit BAZs und Drehmaschinen) ‚Qualitätsprodukte der oberen Leistungsklasse zu attraktiven Konditionen einschließlich maßgeschneiderter Finanzierung zu bieten‘. Konkret: erstens nicht allein zum Kauf, sondern auch zum Mieten und zum Leasen – und zweitens ohne Umwege und ohne ‚Zwischen-Verdiener‘; also direkt von MTRent – und damit auch ohne zwischengeschaltete Vertretung.

Da hat also mit Gerhard Kohlbacher ein wohl bwl-geprägter, aber sehr wohl (zwangsläufig) technik-affiner Kaufmann mit fundierter Geschäftsführer-Erfahrung die Branchen-Usancen kritisch hinterfragt und Möglichkeiten gefunden, den WZM-Wechsel vom Hersteller zum Anwender (wie im Selbst-Anspruch betont) tatsächlich einfacher, effizienter und effektiv zu machen...

GP: Organisieren Fertigen Führen



MTRent bietet sechs Universal-NC-Drehmaschinen (bis hin mit Y-Achse und Gegenspindel) sowie 22 (!) differente BAZs (hier das ,MTcut_UD140_5A) – seit jüngstem auch mit Dreh-Fähigkeit.



...beim Verkauf ist das ja easy (WZM gegen Cash – wie auch immer); jedoch wie beim Mietkauf, wie beim Vermieten und wie beim Verleasen – ohne Zwischenschaltung eines Finanz-Instituts?: Also gleichfalls direkt zwischen MTRent und dem Kunden? Auch ganz einfach: da ist (siehe auch Seite 54 dieser GP) MTRent eben die Bank.

Nun: solche Offerte setzt denn natürlich ausreichende Finanzmittel voraus – und die gibt es wohl (sicher nicht unbegrenzt, aber fürs Business denn bislang ausreichend...).

Und so verspricht Kohlbacher denn auch fürs Vermieten: „MTRent trägt als Vermieter sämtliche Eigentümerpflichten, wie Instandsetzung und Investisrisko“, und konkretisiert: „Damit bieten wir also ein wirkliches Sorglos-Paket für Ersatzteile, für Reparatur, für Wartung und Versicherungen“, und macht unterm finanziellen und bilanztechnischen Aspekt klar: „Jede Mietrate ist ja gleich Betriebs-Ausgabe – sie belastet also nicht die Bilanz“, und eröffnet dann: „Diese Offerte gilt für zwölf Monate feste Mietdauer – danach gibt es entweder flexible Miet-Fortsetzung, Rückgabe oder Kauf.“ Attraktiv etwa für StartUps, die sehr wohl wissen, was sie können und also drauf haben – aber trotzdem von der Bank kein Geld kriegen...

ersten Fall liegt das Amortisations-Risiko bei MTRent als Leasing-Geber, im zweiten Fall übernimmt der Leasing-Nehmer sowohl das Amortisations- als auch das Investitions-Risiko.

Freilich: bis zum vergangenen Jahr firmierten die drei (operativen) MTRent GmbHs mit dem Hinweis ‚CNC-Werkzeugmaschinen‘ in Salzburg, Pforzheim und Hannover noch mit der Unterzeile ‚Vermietung. Leasing. Verkauf. Service‘...

...das ist jetzt geändert: nun steht ‚Verkauf‘ an erster Stelle, und Kohlbacher begründet uns: „Inzwischen ist der Anteil direkter MTRent-Finanzierung auf nur zehn Prozent gesunken und der Anteil ‚Verkauf‘ auf also 90 Prozent gestiegen“, und erklärt diese Entwicklung sich und uns: „Die Kunden fanden und finden die technischen Eigenschaften unserer Produkte wie auch unsere technischen Service-Leistungen alleine attraktiv genug“, und weiß: „Und vielfach haben

auch bestehende Bindungen der Kunden zu ihren Hausbanken und Leasing-Gesellschaften unsere MTRent-eigene Finanz-Dienstleistung nicht notwendig gemacht.“

Was denn nun aber ist das Erfolgsgeheimnis von MTRent, wenn die eigene Finanz-Dienstleistung keine wirklich nennenswerte Rolle (mehr) spielt, und Kohlbacher erklärt uns: „Erstens ist es natürlich bei hohem Leistungs- und Qualitäts-Niveau der MTRent-Werkzeugmaschinen ihr überzeugendes Preis/Leistungsverhältnis, zweitens ein kunden-naher schneller und kompetenter Service und drittens aufgrund unserer Erfahrung eine faire und objektive Finanzierungs-Beratung“, und verrät einen eher ‚weichen‘ Grund: „Wir gehen in der Anbieter/Kunden-Beziehung nicht nur korrekt miteinander um, sondern wohlwollend und mit Respekt füreinander.“ Wenn wir das denn richtig verstehen: ‚Beiden Seiten soll es mit dem MTRent-Konzept besser gehen‘ und Kohlbacher resümiert und bestätigt: „Unsere so komprimierte Wertschöpfung ermöglicht es uns, hochwertige Bearbeitungszentren und NC-Drehmaschinen zu attraktiven Konditionen anzubieten.“



Die B-Achse des Fräs-Schwenkkopfs wird über (Siemens-) Torque-Motor angetrieben und eröffnet gute Werkstück-Zugänglichkeit.

...und beim Leasing (da zeigt sich gleichfalls der Kaufmann, der technische Kompetenz gewann) offeriert MTRent das ‚Operate‘- und das ‚Finanzierungs‘-Leasing: im

GP: Führen

Das sind fürs Drehen inzwischen sechs Modelle – sämtlich mit angetriebenen Tools und bis zu Maschinen mit Y-Achse und mit Gegenspindel; wahlweise mit Sauter- oder BMT-Revolver und alle wahlweise mit Siemens- oder Fanuc-CNC. Und beim Fräsen/Bohren umfasst das Programm mittlerweile 22 (!) unterschiedliche 3- bis 5-Achs-BAZs (vom SK 40 bis zum HSK 100), wobei sich die 3-achsigen durch aufgesetzten (Lehmann!) Dreh/Schwenktisch wahlweise zum Sowohl-als-Auch-Betrieb nutzen lassen und entweder mit Steuerungen von Heidenhain, Fanuc oder Siemens zu haben sind. Die meisten MTRent-WZM-Modelle arbeiten mit hochwertigen Rollen-Schienenführungen: sei es von Bosch-Rexroth oder von Schneeberger. Nur die kleinen Vertikal-Bearbeitungszentren finden ihre Achs-Positionen via Drehgeber und direkt angetriebenen Kugelrollspindeln – sie sind aber gleichwohl optional auch mit Glasmaßstäben zu haben, und Kohlbacher betont: „Aber unsere 5-achsigen Universal- wie auch unsere Fahrständer- und Portal-Bearbeitungszentren erreichen ihre Positionier-Genauigkeiten generell über direkte Heidenhain-Meßsysteme“, und beansprucht: „Auch da differenzieren wir also ganz pragmatisch und anwendungs-orientiert.“

Und: kaufen, mieten oder leasen können Sie die MTRent-WZMs ausschließlich in Deutschland und in Österreich – diese Beschränkung gehört fraglos auch zur ‚Fokussierung auf ein beherrschbares Produkt, Finanzierungs- und Dienstleistungs-Angebot‘, das Kohlbacher mit dem

Hinweis beschreibt: „Das macht uns kompetent und schnell.“ Sitz der MTRent Holding ist Salzburg; die dortige MTRent GmbH betreut aber (schneller Wege zu den Kunden wegen) nicht allein Österreich, sondern grenz-überschreitend auch Bayern, Thüringen und Sachsen, während es für den Westen, Norden und Osten Deutschlands in Pforzheim und in Hannover eigene MTRent GmbHs gibt für Verkauf, Vermietung, Leasing und Service (dazu kommt ein Verkaufs- und Service-Büro in Essen). Die jüngste MTRent-Offerte nun sind 5-Achs-Universal-BAZs mit Fräs-Schwenkkopf und bis zu 1400-er-Rundtisch, denen nun auch noch die Dreh-Fähigkeit verliehen wurde. Wer hätte das beim Start von MTRent vor acht Jahren gedacht?

Also sicher ist, dass das MTRent-Konzept in der WZM-Branche (bei Herstellern wie bei Vertriebs-Unternehmen) anfangs auf große Skepsis stieß, und Kohlbacher bestätigt: „Wir sind total unterschätzt worden – man hat nicht geglaubt, dass da noch ein neuer Player kommen kann und Erfolg haben würde. Doch längst hat sich unser ‚MTcut‘ als geschützte Handelsmarke etabliert – und wie unser inzwischen ansehnlich breites Produkt-Portfolio belegt, expandieren wir weiter: unsere Zuwachsraten sind vor allem auch deshalb so beachtlich, weil wir unser Angebot an Werkzeugmaschinen passgenau für unsere Zielgruppen spezifizieren, die vom Job-Shop bis zu Konzern-Betrieben reichen.“

In der Tat: MTRent rennt...

www.mtrend

MTRent®

CNC-WERKZEUGMASCHINEN
VERKAUF ■ VERMIETUNG ■ LEASING ■ SERVICE

Geschäftsstandorte und Märkte

MTRent® GmbH
Weidendamm 30, D-30167 **HANNOVER**
Tel: +49 (0) 511 / 262 93 76-0
eMail: hannover@mtrent.de

Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein

Verkaufs- & Servicebüro für Nordrhein-Westfalen
Hohenzollernstraße 40, D-45128 **ESSEN**
Tel.: +49 (0) 201 / 959 723-05
eMail: essen@mtrent.de

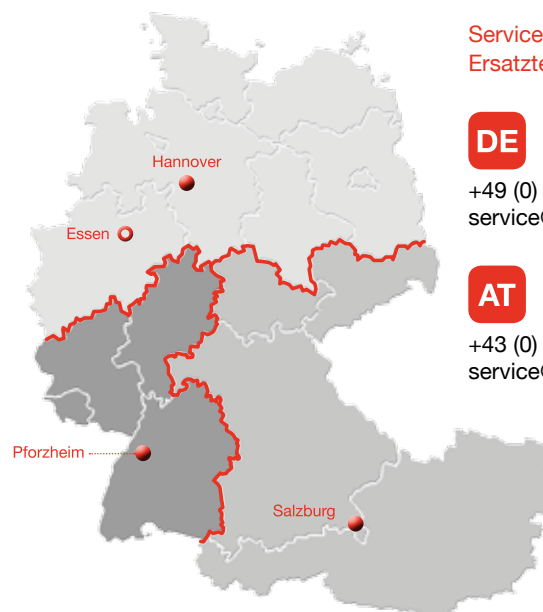
MTRent® GmbH
Hellerichstraße 72a, D-75181 **PFORZHEIM**
Tel: +49 (0) 7231 / 425 093-0
eMail: pforzheim@mtrent.de

Baden Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland

MTRent® GmbH
Alpenstraße 107, A-5020 **SALZBURG**
Tel: +43 (0) 662 / 890 729-0
eMail: salzburg@mtrent.eu

Bayern, Österreich, Sachsen, Thüringen

MTcut® – a cut above!
Immer einen Schnitt voraus



Service- und Ersatzteil-Hotlines

DE

+49 (0) 7231 425 093-11
service@mtrent.de

AT

+43 (0) 662 890 729-11
service@mtrent.at

www.MTRent.eu

Unternehmen der MTRent® Holding GmbH