

Personalie

Michael Teek neuer Branchenverantwortlicher Produktionsmaschinen

Wuppertal, 19. Januar 2023. Gerade angesichts herausfordernder Zeiten wissen die akf bank Kunden die vertrauensvolle sowie höchst professionelle Beratung und Betreuung ihres Finanzierers zu schätzen. Entsprechend will Michael Teek, neuer Branchenverantwortlicher Produktionsmaschinen der Vertriebspartei akf industriefinanz, individuelle Dienstleistungsangebote weiter vertiefen sowie gemeinsam mit seinen Kunden flexible Lösungen angesichts sich rasch verändernder Rahmenbedingungen der Branche erarbeiten.

„Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und Durchgängigkeit von Lieferketten stehen bei unseren Kunden ganz oben auf der Agenda. Entsprechend stark sind hervorragende Beratung sowie das Angebot individueller Finanzierungskonzepte gefragt“, bringt es Michael Teek, seit Anfang Januar neuer Branchenverantwortlicher des Vertriebsbereichs industriefinanz der akf bank und dank seiner 30-jährigen Industrieerfahrung profunder Kenner der Branche, auf den Punkt. Es gelte, die anstehenden Herausforderungen gemeinsam zu lösen, damit die Industriebetriebe weiter wachsen und auf dem Markt langfristig erfolgreich sein können. Gerade persönlichen Gesprächen auf Messen – wie demnächst auf der Intec, der internationalen Fachmesse für Werkzeugmaschinen, Fertigungs- und Automatisierungstechnik vom 7. bis 10. März in Leipzig (Messestand der akf bank: Halle 3 Stand A34) – kommt laut Teek nach der Corona-Pandemie jetzt wieder große Bedeutung zu.

Auch fundierte Fördermittelberatung

Als einer der großen Anbieter von Finanzierungslösungen für die Industrie verfügt die akf mit ihren langjährigen Mitarbeitern über umfassende Objektkenntnisse im Bereich Produktionsmaschinen und kann dementsprechend eine große Bandbreite an Investitionsfinanzierungen für ihre Kunden realisieren. Auch ist der Industriefinanzierer in Sachen staatliche Förderung ein wichtiger Partner für seine Kunden. Teek: „Für den Laien ist es oft schwer, den Überblick über die unterschiedlichen Förderprogramme zu behalten, so dass Finanzierungspotenziale häufig ungenutzt bleiben. Daher bieten wir unseren Kunden neben individuellen Finanzierungslösungen auf Wunsch auch eine fundierte

Fördermittelberatung an. Notwendige Investitionen in neue Maschinen lassen sich somit noch effektiver tätigen.“

Enges Vertrauensverhältnis

Das Miteinander von akf und Kunden ist von einem oft über viele Jahre gewachsenen engen Vertrauen geprägt. Zudem profitieren die Kunden bei der Abwicklung aller mit der Finanzierung verbundenen Prozesse von einer hohen Schnelligkeit und Flexibilität einer unbürokratisch handelnden Unternehmerbank.

Auch wissen die Partner gerade mit Blick auf die großen Herausforderungen der Zukunft die hohe Branchenexpertise und Identifikation der akf bei sämtlichen Fragen rund um Finanzierungslösungen oder auch zur Planbarkeit von Investitionen zu schätzen. „Wir sind am Puls der Branche, richten uns immer wieder neu auf veränderte Rahmenbedingungen ein und finden somit gemeinsam mit unseren Kunden stets Lösungen, um sie zukunftssicher aufzustellen. Das rechnet uns die Branche hoch an und spornt uns weiter an“, resümiert Michael Teek, neuer Branchenverantwortlicher Produktionsmaschinen der akf bank.

Abb.: Michael Teek, neuer Branchenverantwortlicher Produktionsmaschinen der akf bank, setzt auf langjährige, vertrauensvolle Beziehungen mit seinen Industriekunden.

Über die akf bank

Als mittelständisches Unternehmen ist die Wuppertaler akf bank erster Finanzierungspartner für den Mittelstand. Ziel der akf bank ist es, die Investitions-, Absatz- und Einkaufsfinanzierung grundlegend in der Zusammenarbeit mit ihren Kunden, den Händlern und Herstellern, zu ändern.

Gesellschafter ist der Familienkonzern Vorwerk.

Ihren Kunden bietet die akf bank die Möglichkeit individueller Kooperationsmodi, sowohl projektbezogen als auch langfristig. Die umfassendste Art der Zusammenarbeit zwischen Kunde und akf bank ist die gemeinsame Absatzfinanzierungsgesellschaft, sprich eine White Label Banking Lösung, bei der die Bank den Namen des Kunden trägt. Dabei wird ein Ökosystem von Dienstleistungen für Händler und Hersteller geschaffen, innerhalb dessen diese ihren Kunden ein Gesamtpaket an finanzierungsbezogenen Services anbieten können. Das Finanzprodukt-Portfolio der akf bank, der akf leasing und der akf servicelease umfasst innovative Kreditformen, kapitalschonende Leasingvarianten, flexibel gestalteten Mietkauf

und Factoring zur Optimierung betrieblicher Liquidität. Darüber hinaus bietet die akf bank Privatkunden sichere und einfach verfügbare Geldanlageprodukte.

Die akf bank ist unabhängig, flexibel und seit mehr als 50 Jahren in unterschiedlichen Branchen erfolgreich. Dazu zählen die Metall- und Kunststoffindustrie sowie die Druck- und Papierverarbeitung ebenso wie Hersteller und Händler von Pkw, Nutzfahrzeugen, Yachten und Agrartechnik.

Mehr Infos unter www.akf.de und www.akf-servicelease.de

Bei Fragen:

Pressekontakt

Guido Mertsch

Leiter Marketing & Kommunikation

akf bank GmbH & Co KG

akf leasing GmbH & Co KG

akf servicelease GmbH

T +49 202 25727-2900

M +49 172 203 9004

g.mertsch@akf.de