

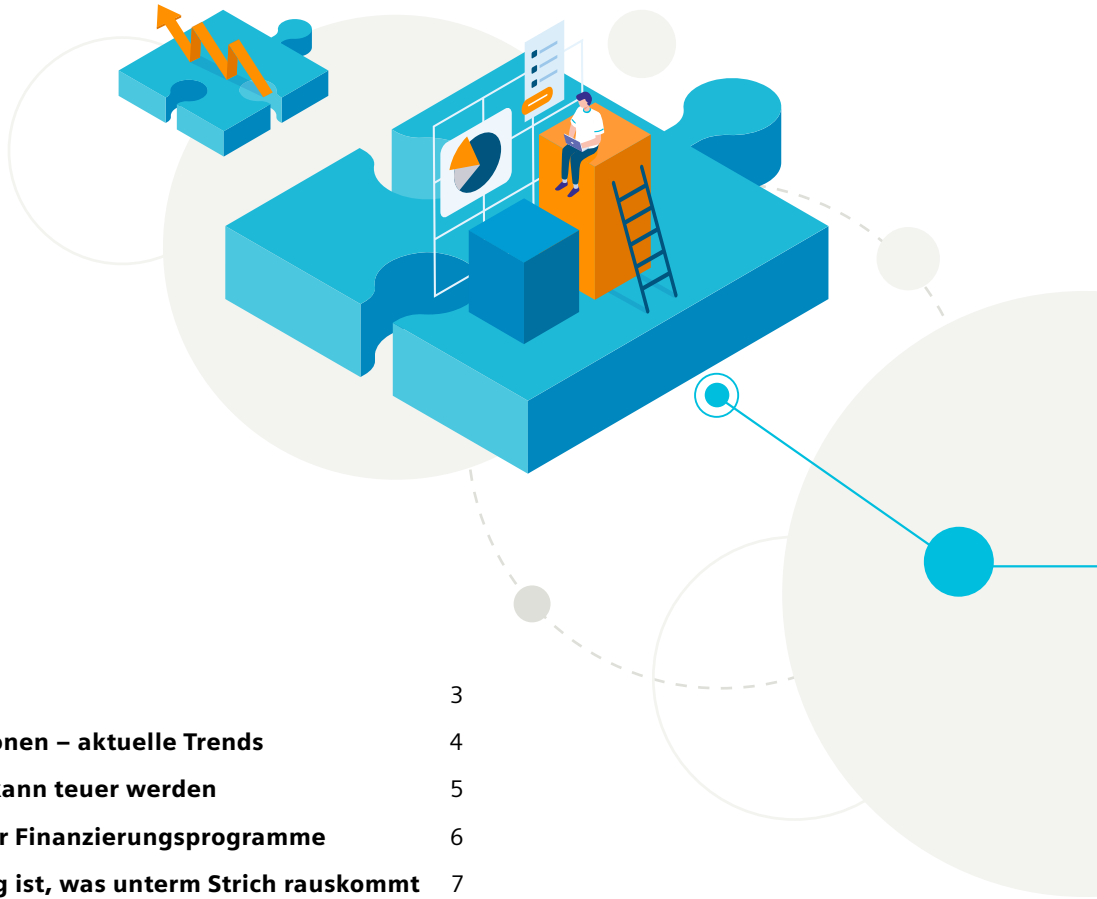
SIEMENS



MIT DEM RICHTIGEN PARTNER ZUM GESCHÄFTLICHEN ERFOLG

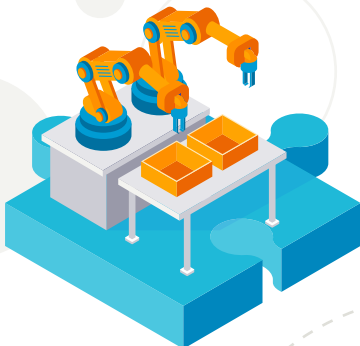
Die Rolle intelligenter Finanzierung für die Steigerung von Umsatz und Profitabilität von Anbietern von Industriemaschinen, Ausrüstung und Technologien

Eine Insight-Studie zum Thema Absatzfinanzierung von Siemens Financial Services
[siemens.com/international-vendor-finance](https://www.siemens.com/international-vendor-finance)



Index

Übersicht	3
Technologieinvestitionen – aktuelle Trends	4
Ein Investitionsstau kann teuer werden	5
Die Rolle intelligenter Finanzierungsprogramme	6
Finanzierung: Wichtig ist, was unterm Strich rauskommt	7
Geeignete Anbieter „intelligenter“ Finanzierungsprogramme identifizieren	9
Fazit: Die ultimative Partner-Checkliste	13



Summary



1. Eine vorsichtige Prognose

Hersteller und Maschinenbauer lassen bei Investitionen in Maschinen-, Ausrüstungs- und Technologie-Updates und Upgrades auch weiterhin Vorsicht walten.

2. Investitionsmöglichkeiten

Intelligente Finanzierungsprogramme helfen, dieses Wachstumshindernis zu überwinden, indem sie trotz der unsicheren wirtschaftlichen Lage erschwingliche und nachhaltige Kundeninvestitionen ermöglichen.



3. Intelligente Finanzierung

Aktuellen Studien zufolge leisten intelligente Finanzierungsprogramme einen positiven Beitrag zum Wertversprechen von OEMs und Anbietern und steigern nachweislich den Umsatz und die Profitabilität.



4. Studie zu intelligenter Finanzierung

Die von Siemens Financial Services durchgeführte Studie zeigt, dass die Umsätze und Gewinne der Anbieter und OEMs ohne integrierte intelligente Finanzierungsprogramme um etwa 20 % bzw. 25 % niedriger wären.



5. Tieferes Know-how

Intelligente Finanzierungsprogramme werden von spezialisierten Finanzdienstleistern angeboten, die aufgrund ihres umfassenden Branchen-Know-hows, ihrer internationalen Reichweite und ihres breiten Lösungsangebots dazu in der Lage sind, jedem Kunden die optimale Finanzierung anzubieten.

6. Einblicke erhalten

Eine Reihe von Schlüsselfragen können Anbieter dabei unterstützen, den optimalen Finanzierungspartner zu finden, um in einer postpandemischen Welt einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil sowie Umsatz- und Profitabilitätssteigerungen zu erzielen.



Technologieinvestitionen – aktuelle Trends

Der Investitionsschock, den viele Bereiche der Maschinen-, Ausrüstungs- und Technologiebranche seit Anfang 2020 erlitten haben, sollte nicht unterschätzt werden.

Einer kürzlich von der EU durchgeführten Studie zufolge hat „die Pandemie das Investitionsniveau erheblich gesenkt, während der Rückgang während der Finanzkrise deutlich langsamer und weniger stark ausgeprägt war“ⁱ. In China scheinen sich die Investitionen in die Fertigungsindustrie vor dem Hintergrund einer wirksamen Eindämmung der Pandemie langsam zu erholen. Ein Analyst vermerkte dazu, dass „die wirtschaftliche Erholung in der Fertigung an Fahrt gewinnt, **eingeschränkt** [nur] **durch die Investitionsfähigkeit der Unternehmen**. Nachdem der Druck durch die Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie weiter anhält und die wirtschaftliche Lage im Ausland komplex ist, wird es jedoch noch eine Weile dauern, bis sich das Investitionsniveau in der Fertigung vollständig erholt

hat“ⁱⁱ. Es wird erwartet, dass sich das Investitionsniveau in den USA ebenfalls langsam stabilisiertⁱⁱⁱ und auch die Prognose für Indien scheint sich zu verbessern^{iv}. Tatsächlich wird eine wahre Flut von angestauten Kapitalinvestitionen erwartet^v, wobei sich erst von Woche zu Woche herauskristallisieren wird, wann und wo diese stattfinden werden^{vi}. Die meisten Analysten warnen jedoch, dass der Aufschwung in der Fertigungsindustrie, von den USA^{vii} bis nach China^{viii}, nicht einheitlich ausfallen wird^{ix}.

Viele Anbieter von Maschinen, Ausrüstung und Technologien suchen deshalb nach neuen Wegen, um einen Mehrwert für ihre Fertigungskunden zu generieren und ihnen so das notwendige Vertrauen für Technologieinvestitionen zurückzugeben, da sie nur so in der „neuen Normalität“ wettbewerbsfähig bleiben können.

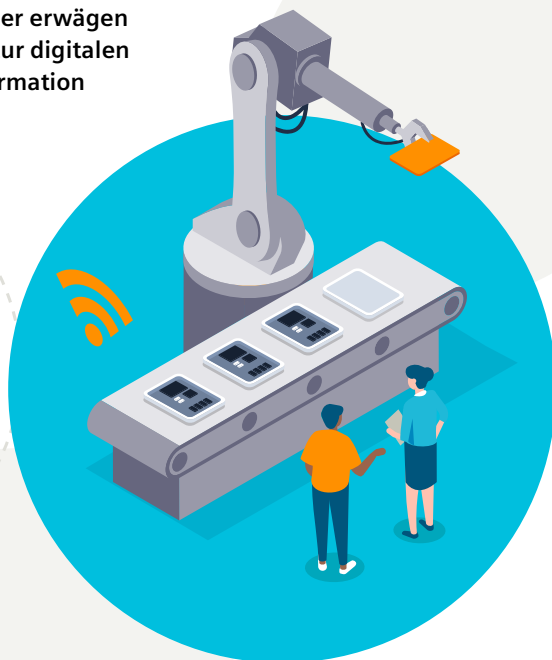


Ein Investitionsstau kann teuer werden

Die hohe Unternehmensverschuldung in den USA^x, in Europa^{xi}, Indien^{xii} und China^{xiii} bereitet Regierungen und Ökonomen weiterhin Sorgen. Im Zusammenhang mit der vorliegenden Studie weisen Analysten darauf hin, dass die Finanzierung auch weiterhin eine wesentliche Herausforderung für Tech-Akquisitionen^{xiv} bleibt – ein echtes Problem in einer Zeit, in der Digitalisierung und Automatisierung als entscheidende Faktoren für eine erfolgreiche Differenzierung und Zukunftssicherung in der Fertigung gelten. Unternehmen, die dazu tendieren, notwendige Investitionen in Maschinen, Ausrüstung, Technologien und Upgrades vorerst noch hinauszuzögern, könnten mittel- bis langfristig feststellen, dass sie am falschen Ende gespart haben. Erfahrungen aus der Vergangenheit haben gezeigt, dass Unternehmen, die während eines Abschwungs auch weiterhin investieren, danach zumeist besser dastehen^{xv}. Dieser Ansatz scheint in der Fertigungsindustrie auf Resonanz zu stoßen.

Eine 2021 durchgeführte Studie^{xvi} zeigt, dass 52 % der Befragten aus der Fertigungsindustrie sich bereits Gedanken über die Einführung von Digitalisierungsinitiativen gemacht haben – oder dies gerade tun –, wobei fortschrittlichen Analysen (Advanced Analytics) oberste Priorität eingeräumt wird (24 %).

52%
der Hersteller erwägen
Initiativen zur digitalen
Transformation



24%
der Hersteller geben an, dass
fortschrittliche Analytik für sie
oberste Priorität hat

Die Rolle intelligenter Finanzierungsprogramme

All das bringt die Anbieter und OEMs von Maschinen, Ausrüstung und Technologien in einen Zwiespalt. Einerseits zögern viele Unternehmen angesichts bestehender Unsicherheiten im Hinblick auf die Erholung ihrer Märkte und künftige strukturelle Veränderungen aufgrund der Pandemie noch mit ihren Investitionen. Andererseits sagen renommierte Analysten eine wahre Flut von Kapitalinvestitionen voraus^{xvii} – aufgrund der aufgestauten Nachfrage am Höhepunkt der Krise. Technologieanbieter müssen deshalb Wege finden, um zurückhaltende Unternehmen zu Investitionen zu ermutigen, und sich gleichzeitig die notwendigen Kapazitäten erhalten, um auf der Investitionswelle zu reiten, ohne selbst Cashflow-Probleme zu bekommen.

Solche Finanzierungsoptionen werden üblicherweise nicht von traditionellen Finanzdienstleistern bereitgestellt. Intelligente Finanzierungsprogramme werden von Spezialisten angeboten. Sie erfordern ein fundiertes Know-how der Fertigungs- und Technologiebranche, der eingesetzten Technologien, der geschäftlichen Vorteile, der lokalen Gesetze und Vorschriften in den unterschiedlichsten Ländern weltweit sowie der operativen und absatzfördernden Services, die ein Finanzdienstleister zur Gewinn- und Umsatzoptimierung aufseiten des Anbieters bereitstellen sollte.



Viele Anbieter haben die Bedeutung einer intelligenten Finanzierung – gekoppelt mit technologischer Exzellenz als Teil des Gesamtversprechens – noch nicht realisiert. Aber die Nachfrage nach dieser leistungsstarken Kombination steigt zweifellos rasant.“

Carsten Voss

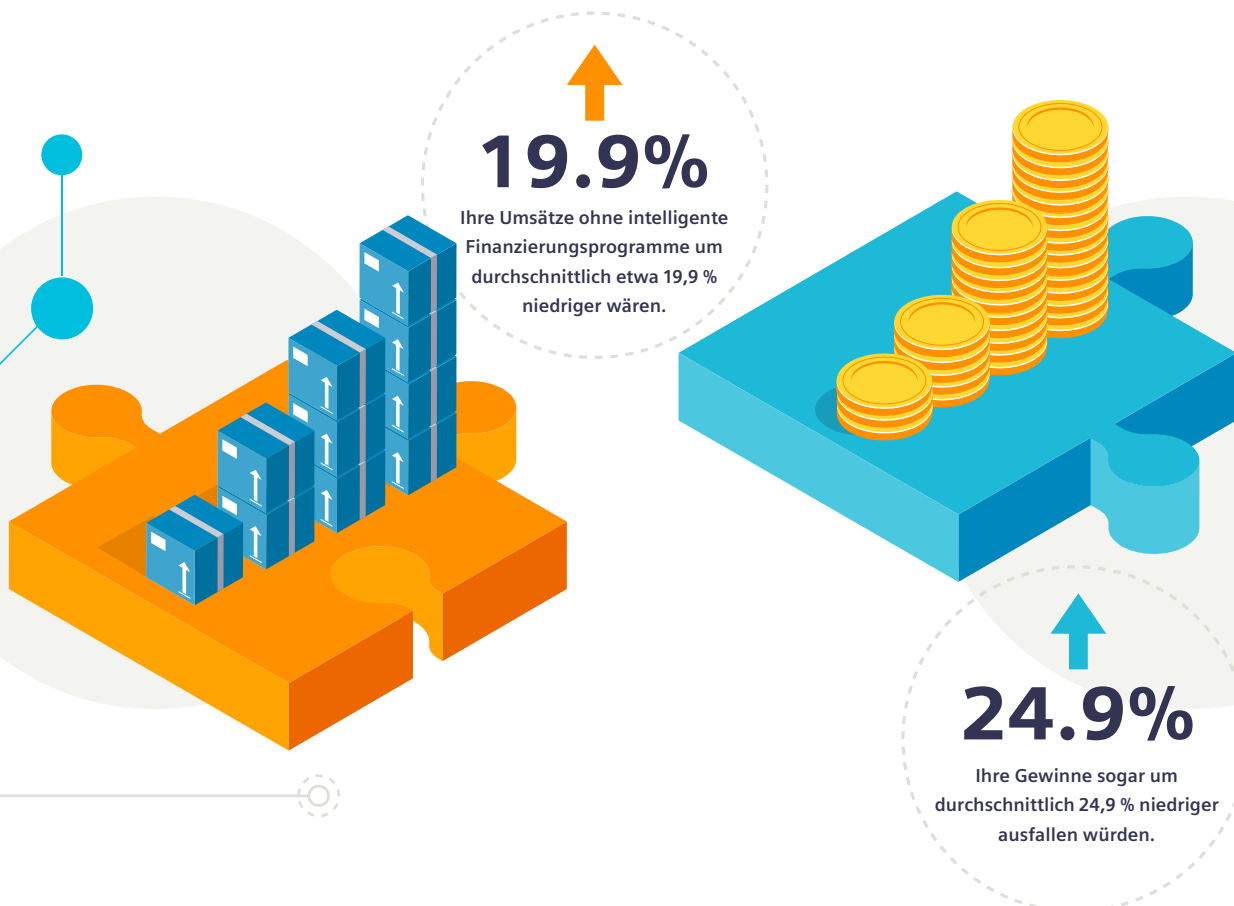
Siemens – Digital Industries (Food & Beverage)



Finanzierung: Wichtig ist, was unterm Strich rauskommt

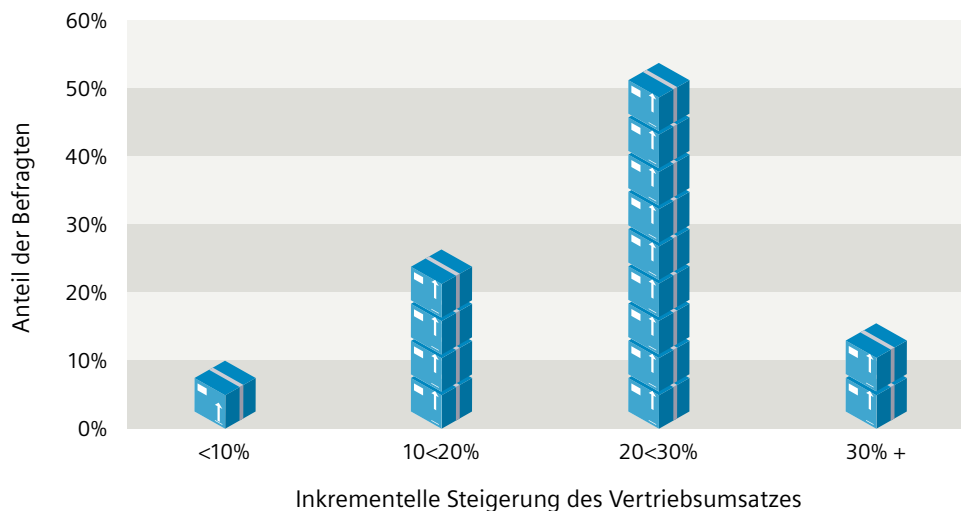
Letztendlich wünschen sich OEMs und Anbieter einen Finanzierungspartner, der ihr Geschäftsergebnis positiv beeinflusst. Die Integration von Finanzierungsoptionen in den Vertriebsprozess und das Wertversprechen an den Kunden wirken sich positiv auf Umsätze und Gewinn aus. Wir wollten wissen, welche konkreten Vorteile Anbietern eine integrierte intelligente Finanzierung liefert. Siemens Financial Services (SFS) hat deshalb 50 seiner internationalen Partneranbieter dazu befragt^{xviii}. Die Antworten waren erstaunlich konsistent, unabhängig vom Auftragsvolumen oder der jeweiligen Spezialisierung.

So unterstrichen die Befragten durchgängig die erheblichen positiven Auswirkungen intelligenter Finanzierung auf ihr Geschäft und gaben an, dass:

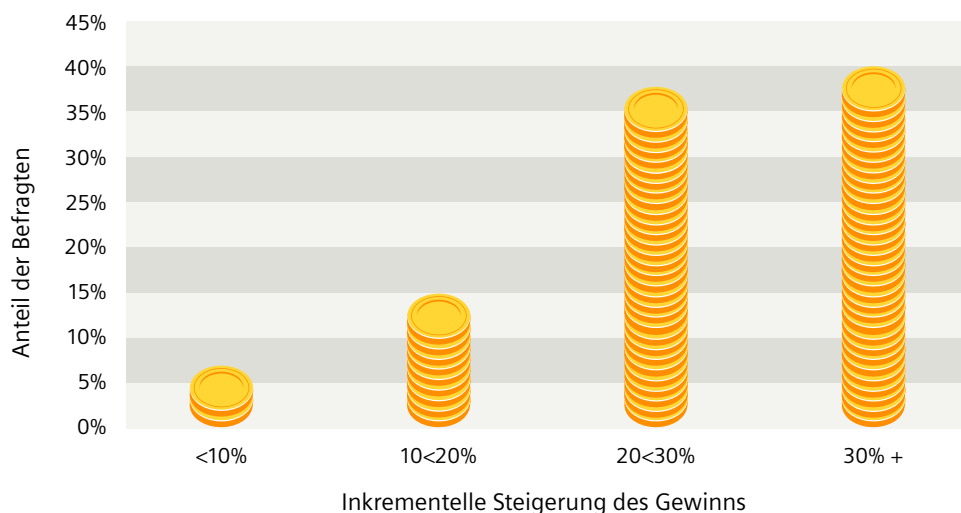


Alle befragten OEMs und Anbieter berichteten mehr oder weniger einstimmig, dass intelligente Finanzierungsprogramme eine ganze Reihe positiver Auswirkungen auf Ihre Umsätze und Gewinne hätten. Sie würden Geschäftsabschlüsse erleichtern und zusätzliche Einnahmequellen eröffnen, beispielsweise durch Servicegebühren, Upgrade-, Retrofit- und Erneuerungsoptionen sowie kundenspezifische Anpassungen. Gerade in diesen wirtschaftlich herausfordernden Zeiten komme einer intelligenten Finanzierung als wesentlichem Bestandteil des Wertversprechens eine große Bedeutung zu. Ein Großteil der Befragten war sich zudem einig, dass ohne Finanzierungsgespräche viele wichtige Geschäfte gar nicht zum Abschluss kommen würden.

Finanzierungsprogramme und ihre Wirkung auf den Umsatz



Finanzierungsprogramme und ihre Wirkung auf den Gewinn



Geeignete Anbieter „intelligenter“ Finanzierungsprogramme identifizieren

In einer früheren Studie dieser Reihe haben wir die konkreten Vorteile aufgezeigt, die die Integration einer intelligenten Finanzierung in das Wertversprechen von Anbietern und OEMs bringt. Welche Schlüsselfragen sollten sich Anbieter also bei der Auswahl eines geeigneten Finanzierungspartners stellen, gerade auch im Hinblick darauf, dass diese Entscheidung enorme Auswirkungen auf ihre Umsätze und ihre Profitabilität haben kann?



Der Nutzen eines zuverlässigen Finanzierungspartners sollte schon in normalen Zeiten nicht unterschätzt werden. In Krisenzeiten ist er Gold wert.“

Gruppe Industriemaschinen
China



1. Frage:

Kann mir der Finanzierungspartner dabei helfen, das Investitionsvertrauen meiner Kunden wiederherzustellen?

Ein umfassendes Verständnis des jeweiligen Sektors und der damit verbundenen Maschinen und Technologien sowie eine enge Zusammenarbeit mit dem entsprechenden OEM oder Anbieter bilden die Grundlage für die Entwicklung intelligenter, strukturierter Finanzierungsprogramme, die das Vertrauen der Kunden stärken und Investitionen vorantreiben. Ein umfassendes Branchen-Know-how, gepaart mit dem Wissen um die gewünschten Geschäftsergebnisse sowie die individuellen Anforderungen des Kunden machen die Finanzierungslösung zu einem integralen Bestandteil des Wertversprechens. So entsteht das notwendige Vertrauen, um Projekte auf den Weg zu bringen – auch dank der Gewissheit, dass selbst künftige Anforderungen durch die inhärente Flexibilität der Finanzierungslösung abgedeckt sind.

2. Frage:

Kann mich der Finanzierungspartner dabei unterstützen, die steigende Nachfrage zu befriedigen, ohne in eine Liquiditätskrise zu geraten?

Intelligente Finanzierungsprogramme bieten Cashflow-Vorteile für den OEM oder Anbieter, indem sie die Rechnungen im Zusammenhang mit der Erstinstallation beim Kunden – sowie mit späteren Upgrades und Erweiterungen – schnell und zuverlässig begleichen. Ein zusätzlicher Nutzen wird durch Finanzierungsinstrumente erzielt, die die Möglichkeit bieten, die Bezahlung der für den Bau von Maschinen oder Anlagen erforderlichen Komponenten so lange hinauszuzögern, bis das Endprodukt oder die Lösung installiert werden kann. Diese Kombination aus intelligenter Kundenfinanzierung und verlängerten Zahlungsfristen ermöglicht es OEMs und Anbietern, die steigende Nachfrage besser zu ihrem Vorteil zu nutzen und zudem ihren Cashflow effektiv zu verwalten.



3. Frage:

Kann mir der Finanzierungspartner dabei helfen, mich vom Wettbewerb abzuheben und Umsätze und Gewinne zu steigern?

Intelligente Finanzierung gibt es in vielen Ausprägungen, einschließlich unterschiedlicher Miet-, Leasing- und Kreditfinanzierungen. Sie alle bilden die Basis integrierter Finanzierungslösungen. Durch die Einbeziehung für den Kunden wichtiger Zusatzleistungen, wie z. B. Wartung, Instandhaltung und Verbrauchsmaterialien, kann dieses Finanzierungsangebot noch weiter optimiert werden. Mit kundenspezifischen Anpassungen und Strukturierungen können OEMs und Anbieter noch besser auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse eingehen und sich so vom Wettbewerb abheben. Gleichzeitig werden bereits von Anfang an weitere potenzielle Einnahmequellen erschlossen. Qualifizierte Finanzdienstleister verfügen über langjährige Erfahrung bei der Unterstützung von OEMs und Anbietern von Fertigungs- und Technologielösungen. Digitale Optionen und Verfahren unterstützen den Finanzierungsprozess noch zusätzlich. Sie sorgen für schnelle Finanzierungsentscheidungen und einen nahtlosen Prozess, so dass die Finanzierung schnell und einfach abgewickelt werden kann und der Kunde die Gewissheit hat, dass Anbieter oder OEM den Vertriebsprozess fest im Griff haben.

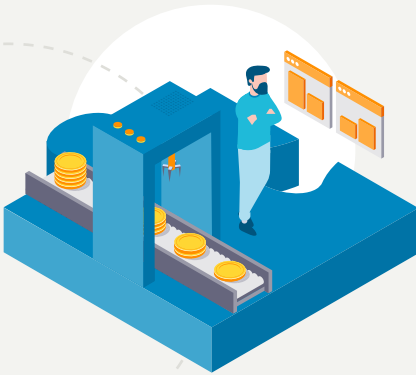




4. Frage:

Kann mich der Finanzierungspartner dabei unterstützen, meine geografische Reichweite zu vergrößern?

Viele Anbieter und OEMs arbeiten regionsübergreifend in den unterschiedlichsten internationalen Märkten. Ein reibungsloser Zugang zu diesen Märkten ist deshalb für ihr geschäftliches Wachstum entscheidend. Nur globale Finanzierungspartner, die über weitreichende Erfahrung in den unterschiedlichsten Ländern und Gerichtsbarkeiten verfügen, sind dazu in der Lage, Anbietern weltweit eine durchgängige Unterstützung zu bieten.



5. Frage:

Unterstützt der Finanzierungspartner meinen Vertrieb dabei, Kundenanforderungen zu erfüllen und die gewünschten Geschäftsergebnisse zu erzielen?

Viele Kunden haben eine feste Vorstellung von den Maschinen- und Technologiespezifikationen, die sich ihr Unternehmen „leisten“ kann. Häufig könnte der Kunde durch den Kauf von Maschinen, Technologien oder Ausrüstung mit besseren Spezifikationen einen größeren Nutzen oder einen höheren Wettbewerbsvorteil erzielen – was OEMs und Anbietern wiederum höhere Umsätze und Gewinne bescheren würde. Mit einem Finanzierungspartner, der nachweislich über ein umfassendes Branchen-Know-how verfügt, ist die Bereitstellung maßgeschneiderter, intelligenter Finanzierungslösungen ein Kinderspiel. So werden leistungsstarke Technologielösungen erschwinglich und tragen damit nachhaltig zu den Geschäftszielen des Kunden bei.



Der Kunde fordert fast immer ein Vergleichsangebot bei seiner Hausbank an, das ist normal. Aber letztlich gewinnt immer der Finanzdienstleister, der den besten Service oder die beste Rundumbetreuung bietet.“

Gruppe Industrietechnik,
Deutschland

6. Frage:

Inwieweit unterstützt und berücksichtigt der Finanzierungspartner kontinuierliche Serviceleistungen für den Kunden?

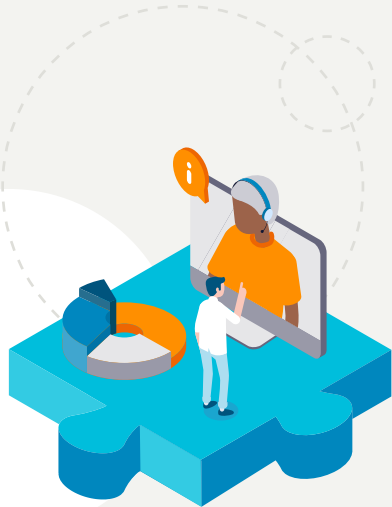
Kunden wünschen sich für gewöhnlich ein Komplettpaket, einschließlich Service, Wartung, Schulung und manchmal sogar Mitarbeitern. Qualifizierte Finanzierungspartner berücksichtigen deshalb nicht nur eine Vielzahl unterschiedlicher Lösungsangebote, sondern auch die Möglichkeit, integrierte Finanzierungsprogramme „as a Service“ oder auf Grundlage der erzielten Geschäftsergebnisse (Produktivitätssteigerungen, Energieeinsparungen, Qualitätsverbesserungen usw.) anzubieten. Das bedeutet, dass sie als echte Partner im Vertriebsprozess agieren, Finanzierungskonzepte entwerfen und die Verhandlungen und den Vertragsabschluss mit zentralen Entscheidungsträgern proaktiv unterstützen.

Bei einem qualifizierten Finanzierungspartner ist eine effektive Schulung und das Einbeziehen der Vertriebssteams bei der Unterbreitung geeigneter Finanzierungsoptionen für den Kunden Teil des Gesamtpakets. Dieser kooperative Ansatz beinhaltet auch ein Value-Added Marketing zur Untermauerung und Präsentation des integrierten Angebots, was sich wiederum positiv auf die Vertriebseffizienz auswirkt.

7. Frage:

Unterstützt mich der Finanzierungspartner dabei, auf veränderte Kundenbedürfnisse einzugehen und die Kundenbindung zu stärken?

Kundenbedürfnisse ändern sich aus den unterschiedlichsten Gründen: neue Technologien, plötzlich aufkommende Marktchancen, veränderte Gesetze und Vorschriften oder vermehrte Anstrengungen hin zu mehr Nachhaltigkeit können hier der Auslöser sein. Intelligente Finanzierungsprogramme sorgen für die erforderliche Agilität, um Kunden bei diesen Veränderungen zu unterstützen. Das bedeutet, dass Vereinbarungen flexibel genug sind, um während des Finanzierungszeitraums erforderliche Upgrades, Erweiterungen oder Retrofits abzudecken, damit Kunden das Beste aus ihren bestehenden Assets herausholen können. Mittelfristig bedeutet das auch, Anbietern und OEMs einen Einblick in das Kundenportfolio zu geben, damit Marketing- und Vertriebsmitarbeiter diese Informationen für Upgrade-Angebote sowie Upselling- und Cross-Selling-Aktivitäten nutzen können. Das Ganze kann entweder während oder am Ende des Finanzierungszeitraums stattfinden. So kann der Kundenkontakt erhöht, die Zusammenarbeit und die Kundenbeziehung vertieft und die Kundenbindung gestärkt werden.



Fazit: Die ultimative Partner-Checkliste

Die im Rahmen dieser kurzen Studie gewonnenen Erkenntnisse vermitteln einen guten Überblick über die Wettbewerbsvorteile, die intelligente Finanzierungen Maschinen-, Ausrüstungs- und Technologieanbietern bieten. Intelligente Finanzierungsprogramme tragen demzufolge erheblich zu Einnahme- und Profitabilitätssteigerungen bei.

Entscheidend ist dafür jedoch, dass dem Endkunden nicht einfach konventionelle Finanzierungsoptionen von der Stange angeboten werden. Sie sollten auch überzeugend und wettbewerbsfähig sein. Die Zusammenarbeit mit dem richtigen Finanzierungspartner ist dafür eine strategisch wichtige Voraussetzung. Abschließend präsentieren wir Ihnen deshalb nun noch eine kurze Checkliste, die OEMs und Anbieter von Maschinen und Technologien bei der Wahl des geeigneten Finanzierungspartners zu Rate ziehen können, um sicherzustellen, dass ihnen in der neuen Normalität ein zuverlässiger Partner zur Seite steht.



Checkliste für Finanzierungspartner

1. Vergewissern Sie sich, dass Ihr Partner selbst in schwierigen Märkten einen guten Ruf und eine gute Erfolgsbilanz bei der Unterstützung von Anbietern weltweit aufweist. Kann ihr Partner konstant hohe Net Promoter Scores (NPS) vorweisen?
2. Prüfen Sie, ob das intelligente Finanzierungsprogramm Ihres Partners Optionen bietet, die auf Ihr individuelles Angebot abgestimmt sind, also eine maßgeschneiderte Finanzierung, die zu Ihrer gesamten Produkt-/Lösungspalette, Ihren Kunden und Vertriebsregionen passt.
3. Vergewissern Sie sich, dass Ihr Finanzierungspartner über qualifizierte Mitarbeiter verfügt, die Ihre Branche, Ihre Märkte und die damit verbundenen Vertriebsprozesse genau kennen und wissen, wie Ihre Technologie vor Ort eingesetzt und gewartet wird und welche Verbrauchsmaterialien dafür erforderlich sind.
4. Stellen Sie sicher, dass Ihr Partner in der Lage ist, Finanzierungsangebote zu erstellen, die den Cashflow-Anforderungen Ihrer Kunden und Ihres Unternehmens wirklich gerecht werden, und dass er über die dafür erforderliche technische und marktrelevante Expertise verfügt.
5. Prüfen Sie, ob Ihr Partner über optimierte Prozesse und digitale Plattformen verfügt, die eine schnelle Kreditgenehmigung und -dokumentation ermöglichen und die Ihre Mitarbeiter mithilfe von Apps, Webportalen, E-Dokumenten, E-Signaturen und vielem anderen mehr bei ihrer Arbeit unterstützen.
6. Vergewissern Sie sich, dass Ihr Partner über Lösungen verfügt, die optimal in Ihre Verkaufsprozesse integriert werden können und die eine Unterstützung durch Experten im Rahmen von fachlichem Input und maßgeschneiderten Optionen beinhalten.
7. Stellen Sie sicher, dass Ihr Finanzierungspartner relevante Schulungen für Ihre Teams anbietet (z.B. über die Vorteile intelligenter Finanzierung und die effektivste Zusammenarbeit beim Kundengespräch) und bereit ist, gemeinsam mit Ihren Vertriebsteam ein Wertversprechen zu entwickeln, das für diese zugänglich sind.
8. Überprüfen Sie, ob Ihr Finanzierungspartner einen integrierten Marketing-Support anbietet, von attraktiven Marketing-Assets bis hin zu Systemen, die auf die Customer Journey abgestimmt sind. Kann Ihr Partner einen digitalen Einblick in das Kundenportfolio gewähren und so zusätzliche Möglichkeiten für Upgrades, Erweiterungen, Erneuerungen oder Beratungsgespräche eröffnen?
9. Vergewissern Sie sich, dass Ihr Finanzierungspartner über die erforderliche geografische/internationale Reichweite verfügt, die Ihrem globalen Fußabdruck sowie Ihren aktuellen und künftigen geschäftlichen Zielen entspricht.

Sie möchten mehr über integrierte Absatzfinanzierung für Ihr Unternehmen erfahren? Dann kontaktieren Sie uns: [siemens.com/international-vendor-finance](https://www.siemens.com/international-vendor-finance)



- i. https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2021/html/ecb.ebbox202102_02~79710cb696.en.html
- ii. <https://www.globaltimes.cn/page/202103/1218386.shtml>
- iii. <https://www.ibisworld.com/us/bed/private-investment-in-industrial-equipment-machinery/4794/>
- iv. <https://www.ibef.org/economy/monthly-economic-report>
- v. <https://blog.euromonitor.com/global-economic-outlook-q3-2021/>
- vi. <https://www.economist.com/finance-and-economics/2021/05/25/an-investment-bonanza-is-coming>
- vii. <https://www.brookings.edu/opinions/the-global-economys-uneven-recovery/>
- viii. <https://www.ft.com/content/484f019c-8179-49d9-b23a-2885b8aeaf47>; <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-03-14/china-s-eye-popping-data-will-give-clues-of-consumer-recovery>
- ix. https://www.wto.org/english/news_e/pres21_e/pr876_e.htm; <https://www.controlglobal.com/industrynews/2021/slow-recovery-expected-for-global-industry/>
- x. <https://www.cnbc.com/2021/03/12/behind-the-corporate-bond-markets-10point5-trillion-debt-bubble.html>
- xi. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-11-23/europe-s-corporate-debt-binge-risks-years-of-post-pandemic-pain>
- xii. <https://timesofindia.indiatimes.com/business/corporate-debt-on-the-rise/articleshow/80893477.cms>
- xiii. <https://www.scmp.com/news/china/article/3128530/imf-urges-china-reduce-corporate-debt-risk-made-worse-heavy-pandemic>
- xiv. <https://www.themanufacturer.com/articles/two-in-three-manufacturers-say-covid-19-has-accelerated-their-digital-transformation/>
- xv. The Economist, The business of survival, 11 Apr 2020; Boston Consulting Group Global Manufacturing Cost Competitiveness Index, 2019
- xvi. <https://www.infinityqs.com/about/press-releases/2021/infinityqs-client-survey-reveals-more-than-half-of>
- xvii. Zum Beispiel <https://www.economist.com/finance-and-economics/2021/05/25/an-investment-bonanza-is-coming>
- xviii. Methodik: Die Befragung fand zwischen Januar 2020 und Mai 2021 als Langzeitstudie über Telefon und E-Mail statt. N = 47. Befragt wurden Partner in den USA, in Europa (einschl. Türkei und Russland), Indien und China. Die Teilnehmer wurden gebeten, ihren Umsatz- und Gewinnrückgang ohne Angebot von integrierten Finanzierungsoptionen am PoS in Prozent zu beurteilen.

Published by

Siemens AG 2021

Siemens Financial Services

80200 Munich, Germany

For more information:

Phone: +49 89 7805 29288


E-mail: communications.sfs@siemens.com

Updated (unless stated otherwise):

November 2021

[siemens.com/finance](https://www.siemens.com/finance)

Follow us

 [linkedin.com/showcase/siemens-financial-services](https://www.linkedin.com/showcase/siemens-financial-services)

 twitter.com/siemens_sfs