

**SIEMENS**

*Ingenuity for life*



Jetzt  
Gratis-Tickets  
sichern.

[www.siemens.de/  
hannovermesse](http://www.siemens.de/hannovermesse)

Siemens Financial Services

1 | 2017

# finance:now

Magazin für Kunden, Vendoren und  
Vertriebspartner der Siemens  
Finance & Leasing GmbH, Deutschland

Focus: Discover the value of  
the Digital Enterprise

[siemens.com/finance](http://siemens.com/finance)

# Ergebnisse und Chancen

**Die Digitalisierung ermöglicht immer individuellere Produkte und kürzere Markteinführungszeiten. Das Gleiche erwarten unsere Kunden von Finanzierungsmodellen. Diese müssen zu ihnen und den neuen Gegebenheiten der Industrie 4.0 passen.**

Unsere Bemühungen, Ihr Unternehmen noch wettbewerbsfähiger zu machen, wissen Sie offenbar zu schätzen: Nach den Ergebnissen unserer jährlichen Kundenzufriedenheitsstudie würde die große Mehrheit der Befragten Siemens Financial Services (SFS) weiterempfehlen. Hauptgründe sind vor allem die integrierten Angebote von Produkten und Finanzierung sowie unser Know-how. Zudem ist der Grad der Zufriedenheit gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlich gestiegen. Im April 2017 starten wir unsere Befragungsrunde für das Jahr 2017 und bitten erneut um Ihre Teilnahme.

Zufriedenheit hat auch mit Verständlichkeit zu tun. Um unsere Finanzierungsmodelle noch leichter und besser zu erklären, haben wir drei Produktgruppen gebildet: Mit Lösungen unter den Begriffen Zahlungsplan, Zahlungsziel und Absatzfinanzierung bieten wir für jeden Finanzierungsbedarf das jeweils passende Instrument – sicherlich auch für die Herausforderungen Ihres Unternehmens.

Mehr dazu können Sie auch an unserem Stand auf der Hannover Messe (Halle 9 / Stand D 35) erfahren. Meine Kolleginnen und Kollegen und ich würden uns freuen, Sie dort begrüßen zu können. Kostenfreie Tickets erhalten Sie unter [www.siemens.de/hannovermesse](http://www.siemens.de/hannovermesse)

Ihr




Kai-Otto Landwehr,  
Vorsitzender der  
Geschäftsführung  
bei Siemens  
Finance & Leasing  
und Leiter des  
Commercial-  
Finance-Geschäfts  
in Deutschland.

# Finanzierungsstrategien

**Mit der Digitalisierung erhöht sich der Modernisierungsbedarf von Anlagen. Bedarfsgerechte Finanzierungsmodelle berücksichtigen die veränderten Bedürfnisse der Betreiber.**

Siemens Financial Services (SFS) hat weltweit Finanzmanager und Vertreter von Industrieverbänden nach ihrer Meinung zu nutzungs- und ergebnisorientierten Geschäftsmodellen befragt. Die Ergebnisse hat SFS in einem exklusiven Whitepaper zusammengefasst.

Klar wurde bei der Untersuchung unter anderem: Kunden erwarten immer häufiger Zahlungsmodalitäten, die sich an den Ergebnissen ihrer Investitionen orientieren. Solche Angebote erfordern neben Finanzierungs-Know-how auch fundierte Branchen- und Digitalisierungskennntnisse.



Bestellen Sie kostenlos die gesamte Untersuchung zu innovativen Geschäftsmodellen in Zeiten der digitalen Transformation:



[www.siemens.com/ergebnisse-und-chancen](http://www.siemens.com/ergebnisse-und-chancen)



## focus

### 4 Der digitale Plan

Mit den Mitteln der Digitalisierung lassen sich Produktionsweisen und Prozesse optimieren. Sie eröffnen aber auch Möglichkeiten für völlig neue Geschäftsmodelle.

### 5 Digitalisieren mit der Cloud

Projektfinanzierungen von Siemens Financial Services und Fujitsu Financial Services.

### 6 Software finanzieren

Lösungen von Siemens Financial Services und dem Softwarepartner SAP.

### 9 Maschinen für die Zukunft

Kooperation der Kölner Hommel Gruppe und Siemens Financial Services.

## inside

### 18 The value of the Digital Enterprise

Auf der Hannover Messe 2017 präsentiert Siemens Lösungen für das Digital Enterprise – von virtuellen Produktionsanlagen über effiziente Energieversorgung bis zur sicheren Kommunikation in Netzwerken.

## success

### 10 Power für Bürger und Industrie

Im oberfränkischen Wunsiedel steht Bayerns größtes Batteriespeichersystem für Ökostrom – hergestellt und finanziert von Siemens.

### 13 Höchste Präzision

Mit einem neuen 3D-Navigationsgerät verbessert das Stadtkrankenhaus Korbach die Behandlung.

### 14 Alles aus einer Hand

Gebäudetechnik von Siemens sorgt im Gewandhaus Leipzig für gutes Klima. Finanziert wurde die Modernisierung durch Energieeinsparungen.

### 16 Raffiniertes Sparmodell

Die Südzucker AG spart hohe Energiekosten dank eines energieeffizienten Lüfterantriebs von Siemens.

### 17 Finanzielle Entspannung

Der Maschinenbauer dpm Daum + Partner steigert seine Liquidität mit verlängerten Zahlungszielen durch Siemens Finetrading.

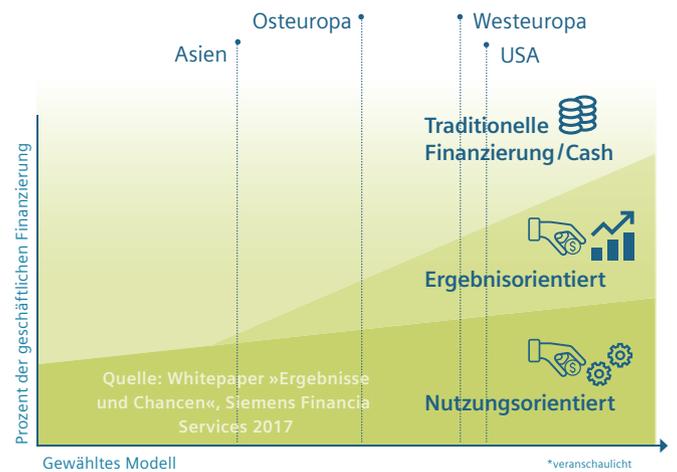
# Der digitale Plan

Mit den Mitteln der Digitalisierung lassen sich Produktionsweisen und Prozesse optimieren. Sie eröffnen aber auch Möglichkeiten, völlig neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dafür empfiehlt sich eine Innovationsstrategie in kleinen Schritten.



## Finanzierungsmodelle\*

Vor allem in den USA und Westeuropa geht der Trend zu ergebnisorientierten Finanzierungsmodellen. Hier werden die Raten budgetneutral, beispielsweise aus nachweisbar erzielten Einsparungen oder Produktivitätsverbesserungen, gezahlt.



Gerade einmal 500 Paar Laufschuhe waren es, die Adidas im Jahr 2016 als erste Charge seines neuen Modells »Futurecraft M.F.G.« in der neuen, hoch automatisierten Produktionsstätte »Speedfactory« im fränkischen Ansbach produzieren ließ. Dennoch machte die Produktion Furore. Denn bislang kamen Adidas-Sportschuhe vor allem aus Asien. Allein der Seetransport nach Europa dauert dann mehrere Wochen. Und die Entwicklung und Produktion neuer Modelle verschlingt Monate. In der neuen, digitalisierten Roboterfabrik von Ansbach ist all das zusammen innerhalb weniger Tage und auch schneller zu schaffen.

Die Fabrik soll in diesem Jahr die Serienproduktion aufnehmen. Dabei zeigen die extrem verkürzten Entwicklungs- und Auslieferungszeiten sowie die

deutlich niedrigeren Lager- und Logistikkosten nur die ersten Schritte von dem, was in einer digitalisierten Produktion möglich sein wird. Technologisch denkbar ist etwa die Produktion von Sportschuhen nach Maß – und das zu bezahlbaren Preisen. Schon heute können Adidas-Kunden das Design bestimmter Schuhmodelle bis hin zum aufgedruckten Namen online personalisieren.

Wenn auf Konferenzen oder in Medien über die Möglichkeiten der Digitalisierung und Industrie 4.0 diskutiert wird, geht es meist um die Optimierung von Herstellungsverfahren, die Vernetzung von Wertschöpfungsstufen und verbesserte Services. Die Digitalisierung eröffnet in der Industrie, bei der Energieversorgung, der Gebäudetechnik, bei Infrastrukturen und



## Digitalisieren mit der Cloud

**Die Cloud ist wegen ihrer Flexibilität für viele Unternehmen die ideale Basis für den digitalen Wandel.**

Lange galten IT-Verantwortliche in Deutschland als Cloud-Skeptiker – nicht zuletzt aufgrund von Sicherheitsbedenken. Dies hat sich gewandelt – auch dank umfassender Sicherheitsmaßnahmen und Angebote, die selbst strikten Datenschutzanforderungen genügen. »Heute stellt sich meist nicht mehr die Frage, ob Cloud oder

nicht, sondern welche Cloud für was«, so Dr. Rolf Werner, Vorsitzender der Geschäftsführung Deutschland und Head of Fujitsu Central Europe. »IT-Verantwortliche stehen nun vor der Aufgabe, klassische IT mit verschiedenen Cloud Services zu kombinieren. Dafür setzen wir bei unseren Cloud Services K5 auf OpenStack, eine Open-Source-Technologie. Sie ermöglicht eine nahtlose Integration traditioneller IT-Umgebungen in neue cloud-basierte Technologien.«

Siemens Financial Services (SFS) und Fujitsu Financial Services unterstützen diesen Technologiewandel gemeinsam durch Finanzierungen – etwa mit On-Demand- oder as-a-Service-Konzepten.

Dr. Rolf Werner, Vorsitzender der Geschäftsführung Deutschland und Head of Fujitsu Central Europe.





## Bereit für Industrie 4.0?

In Deutschland sind die meisten Unternehmen aus der Metall- und Elektroindustrie schlecht vorbereitet auf Industrie 4.0. Dies ergab eine Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft zur »Industrie 4.0 Readiness«.

Reifegrad	Unternehmen
Außenstehender	49,4 %
Anfänger	33,3 %
Fortgeschrittener	15,6 %
Erfahrener	1,3 %
Experte	0,4 %
Exzellenz	0 %



Quelle: Forschungsinstitut für Rationalisierung Aachen, IW Consult, 2017

im Dienstleistungsbereich enorme Möglichkeiten. Produkte lassen sich massenhaft individualisieren, Services maßschneidern, die Qualität steigern, Kosten senken und Markteinführungszeiten verkürzen.

### Nutzen statt besitzen

Maschinenbauer verkaufen ihren Kunden zunehmend Betriebsstunden statt einer Maschine und verwandeln so Kapital- in Betriebskosten. Fahrstuhlhersteller wissen aufgrund von Messdaten, wann ihre Lifte Probleme bereiten könnten – bevor diese stehen bleiben. Werkzeugmaschinen senden Daten über eine Connector-Box an ein Rechenzentrum in der Cloud und werden von dort auto-

matisiert gesteuert. Energieversorger vernetzen dezentral erzeugten Strom aus Photovoltaik-, Biogas- und Windenergieanlagen zu virtuellen Kraftwerken. Die Besitzer großer Gebäude oder Produktionsstätten finanzieren Energieeffizienzmaßnahmen allein aus nachgewiesenen Kostenersparnissen. Die Liste solcher Beispiele ließe sich endlos fortführen.

### Neue Geschäftsmodelle durch Digitalisierung

Derzeit noch weniger im Fokus stehen hingegen die enormen Möglichkeiten, auf Basis der riesigen Datenmengen vollkommen neue Geschäftsmodelle zu entwerfen. Doch das Interesse hierfür

## Software finanzieren

**Mit der Digitalisierung der Industrie steigen auch die Kosten für Hard- und Software. Wie im Fall eines namhaften deutschen Automobilzulieferers.**

Dieser stand vor der Herausforderung, IT-Vorgaben eines Großkunden zu erfüllen, um digital in die Wertschöpfungskette integriert werden zu können – von der Produktentwicklung bis zum Point of Sale. Kostenpunkt: 1,5 Millionen Euro – die nicht

budgetiert waren. »So derzeit nicht darstellbar«, befand der Finanzvorstand. Die Lösung lieferte Softwarepartner SAP: Die Zahlungen wurde über drei Jahre in zwölf Raten aufgeteilt, dabei die Budget- und Liquiditätsvorgaben erfüllt und die Zahlungsströme an das Einsparpotenzial angepasst.

Diesen Zahlungsplan hatte SAP zuvor mit Siemens Financial Services (SFS) abgestimmt und hat im

Nachgang die gesamte Forderung an SFS verkauft (Forfaitierung).

Im Rahmen der gelebten Partnerschaft mit SAP war SFS von Anfang an in die Angebotsgestaltung involviert. »Für uns ist es enorm wichtig, mit SFS einen Finanzierungspartner zu haben, der auch in der Welt der Digitalisierung zu Hause ist«, sagt Heiko Hartmann, Regional Financing Manager bei SAP.



dürfte sich schnell erhöhen, sobald es mehr sichtbare Ansätze gibt, die das Potenzial solcher Geschäftsmodelle aufzeigen.

Zu einem dieser Beispiele könnte sich die Softwareplattform OpenXC des Autoherstellers Ford entwickeln. Bei Ford können US-Autokäufer ein kleines Hardwaremodul als Sonderausstattung erwerben und damit die Daten vieler Sensoren ihres Fahrzeugs per Smartphone-App erfassen, auswerten und teilen. Nicht lange nach Einführung des digitalen Features stellte der Autobauer fest, dass viele Kunden ausgerechnet den Betrieb ihres Scheibenwischers erfassen ließen. Warum sollte man das tun?

Der Grund erschloss sich den IT-Spezialisten später: Meteorologen nutzen diese Daten, um aus den Autos mobile Wetterstationen zu machen: Anhand der Scheibenwischer-Meldungen, gepaart mit den Bewegungsmeldungen des Autos, identifizierten sie

mit wenig Aufwand lokale Regengebiete für ihre Wettermodelle. Diese Wetterinformationen sind für viele Zielgruppen extrem wertvoll, etwa für die Agrarwirtschaft, Liegenschaftsmanager, Energieversorger oder die Luftfahrtbranche. »Ford hat das Potenzial solcher Fahrzeugdaten erkannt, stellt die Technologie zur Verfügung und sagt sich ‚Irgendwas werden wir damit schon verdienen‘«, sagt Frank Piller, Professor für Technologie und Innovationsmanagement an der RWTH Aachen.

Sicher ist: Die weltweite Datenmenge ist gewaltig und wird weiter extrem zunehmen. Bislang ist deren Potenzial nicht einmal ansatzweise gehoben. »Ein Großteil der Daten wird bisher wenig oder gar nicht genutzt«, weiß IBM-Vize-Forschungschef John Kelly.

**»Die ergebnisorientierte Bezahlung ist ein Finanzierungsmodell mit hohem Potenzial und wird in den nächsten Jahren wahrscheinlich schnell an Bedeutung zunehmen.«**

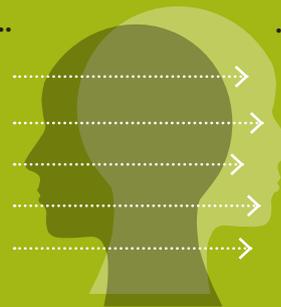
**Holger Ade, Leiter Betriebswirtschaft beim Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.**

## Entwicklung von Geschäftsmodellen

Um eine ergebnisorientierte Finanzierung anbieten zu können, sind Branchen-Know-how und Kenntnisse der Wertschöpfungsketten erforderlich.

Von einer Welt mit...

Produkten  
Produktionsleistung  
Transaktionen  
Lieferanten  
Elementen



... zu einer Welt mit

Lösungen  
Ergebnissen  
Beziehungen  
Netzwerkpartnern  
Ökosystemen

Quelle: Whitepaper »Ergebnisse und Chancen«, Siemens Financial Services 2017





## Kosten für Digitalisierung

Mit den Technologiesprüngen der vergangenen Jahre sind die Preise für wichtige Produkte und Dienstleistungen drastisch gefallen.

Produkt	Jahr	Preis
Drohne	2007	100.000 \$
	2013	700 \$
3D-Druck	2007	40.000 \$
	2014	100 \$
DNA-Sequenzierung	2007	10.000.000 \$
	2014	1000 \$
Sensor (3D Lidar)	2009	30.000 \$
	2014	80 \$



Quelle: WEF 2016

### MindSphere als Plattform für digitalen Erfolg

Daten sind der Schlüssel, um das Potenzial der Digitalisierung in vollem Umfang zu nutzen. Erst durch das Sammeln, Verarbeiten und Nutzen der Daten von Maschinen und Anlagen in einer sicheren Umgebung ist es möglich, Produktionsprozesse und Betriebsmittel fortlaufend zu optimieren. Siemens hat das schon vor Jahren erkannt und gehört heute zu den größten Softwarekonzernen der Welt.

Siemens und Partnerunternehmen Ideen und Praxisanwendungen in der eigens eingerichteten MindSphere-Lounge.

### Datenmengen steigen drastisch

Noch sind weltweit erst 3,5 Prozent aller Anlagen und Maschinen online angebunden oder zumindest theoretisch vernetzbar. Dennoch sind 90 Prozent des globalen Datenvolumens in den vergangenen zwei Jahren angefallen, ein Drittel davon in der Wirtschaft. Der grenzüberschreitende Datenverkehr ist seit 2005 um das 45-Fache gestiegen. Die weltweite Zahl vernetzter Geräte oder Produkte ist von 500 Millionen im Jahr 2005 auf heute etwa 15 Milliarden angewachsen und wird nach Schätzungen des World Economic Forum (WEF) im Jahr 2030 etwa eine Billion betragen. Nach weiteren Expertenschätzungen wird die Digitalisierung Europas Bruttoinlandsprodukt um bis zu 40 Prozent erhöhen.

Die Digitalisierung aller Wirtschafts- und Lebensbereiche ist also nicht mehr aufzuhalten. Nicht mit dem Strom zu schwimmen dürfte die riskanteste aller Lösungen sein. Die Unternehmenslandschaft wird sich verändern. »Es wird neben ein paar riesigen Unternehmen mehr kleine geben, welche die Plattformen der Konzerne nutzen. Diese kleineren Unternehmen bekommen so eine neue Spielwiese«, prognostiziert Professor Piller von der RWTH Aachen. »Wenn wir Deutschen das erkennen, sehe ich große Chancen für den Mittelstand.«

# 1.000.000.000.000

Eine Billion vernetzte Geräte und Produkte wird es 2030 auf der Welt geben.

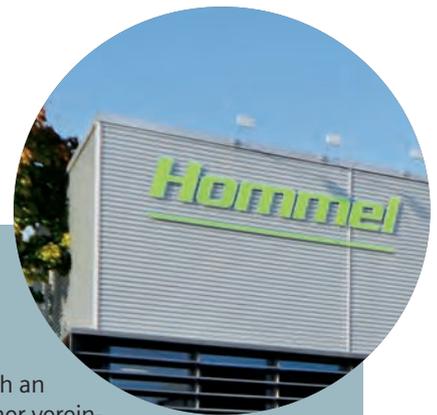
Schätzung des World Economic Forum, 2016

Auf der cloudbasierten Plattform »MindSphere« mit einem offenen IoT-Betriebssystem können Industriekunden beispielsweise eigene Apps oder digitale Services entwickeln, betreiben und vertreiben. So lassen sich hier auch Maschinendaten erfassen, auswerten und daraus Kosten-, Effizienz- und Performanceverbesserungen ableiten. Siemens stellt die Technologie als »Platform as a Service« zur Verfügung und unterstützt so die digitale Transformation von Unternehmen aller Branchen und Größen. Implementierbar ist die Lösung in kürzester Zeit. Auf der Hannover Messe 2017 präsentieren

Um diese Chancen zu nutzen und neue Geschäftsmodelle zu entwerfen, müssen etablierte Unternehmen einige Hürden nehmen – auch interne. Denn häufig sind solche Modelle disruptiv, gefährden also das eigene Business. Vielfach fehlen auch die Ressourcen, um jenseits des Tagesgeschäfts innovative Ideen zu entwickeln. Experten des World Economic Forum empfehlen daher in ihrem Strategiepapier »Digital Transformation of Industries«, nicht direkt nach einer großen Digitalisierungs-Gesamtstrategie zu suchen und vor allem das Kerngeschäft zunächst unangetastet zu lassen. Sinnvoller sei, Innovationen zunächst in Randbereichen zu entwickeln – mit eher geringen Budgets, kleinen, unabhängigen Einheiten (»Schatten-Teams«) und mit externen Partnern.

»Zu den größten Herausforderungen zählt es, Fortschritt nicht durch das Streben nach perfekten Lösungen zu verhindern«, bestätigt eine Untersuchung der Boston Consulting Group. »Kunden akzeptieren inzwischen Fehler neuer Produkte und Dienstleistungen, solange ihr Feedback berücksichtigt wird.« Häufig sei es gut, klein anzufangen und Erfahrungen zu sammeln, statt einen großen, langwierigen Gesamtplan zu verfolgen. »Fantasie, Perspektivenwechsel, Neugier, offene Kommunikation und Fehlertoleranz – Kreativität wird zum Schlüsselfaktor für neue Geschäftsmodelle«, prognostiziert Peter Welp, Senior Manager Captive Development bei Siemens Financial Services.

**Peter Welp, Senior Manager  
Captive Development  
E-Mail: [peter.welp@siemens.com](mailto:peter.welp@siemens.com)  
Tel: 0761/2712 300**



## Maschinen für die Zukunft

**Eine Maschinenanschaffung bedeutet für Industrieunternehmen, bereits an morgen zu denken, um den neuesten Anforderungen an Produktion und Fertigung gerecht zu werden. Siemens Financial Services (SFS) hat in Kooperation mit der Hommel Gruppe, einer der größten Beratungs-, Vertriebs- und Servicegesellschaften für Werkzeugmaschinen in Deutschland, eine Lösung für diese Herausforderung gefunden.**

Experten haben keinen Zweifel: Anlagen, Maschinen und Komponenten für die Prozess- und



Christian Ries, Head of Industry Vendors.

Fertigungsindustrie werden in Zukunft immer größere Datenmengen sammeln und vernetzter sein – der Automatisierungsgrad steigt. Doch mit den technischen Möglichkeiten erhöht sich oft auch der Preis für eine neue Maschine. Viele Unternehmen entscheiden sich daher bei der Anschaffung neuer Maschinen für ein günstigeres Modell – und riskieren damit ein Stück ihrer Zukunftsfähigkeit.

Als Vertriebs- und Servicedienstleister für internationale Werkzeugmaschinenhersteller wie Okuma und Nakamura-Tome kennt die Hommel Gruppe dieses Dilemma. Um ihren Kunden die finanziellen Möglichkeiten zu geben, auch in Maschinen zu investieren, die technisch auf dem neuesten Stand sind, bietet Hommel seit Herbst 2016 das Finanzierungsmodell »Hommel Vario« an. Hierbei mieten die Kunden die Maschine von SFS und zahlen dafür nur eine günstige Grundmiete. Die Rate orientiert

sich an einer vereinbarten Mindestnutzungsdauer, gemessen in Betriebsstunden. Wird die Maschine intensiver genutzt als erwartet – etwa für Sonderaufträge oder bei verbesserter Auftragslage – zahlt der Kunde dafür eine Zusatzgebühr. Diese bemisst sich ebenfalls an der Maschinenlaufzeit. Am Ende der Vertragslaufzeit kann der Kunde zwischen drei Optionen wählen: Verlängerung des Mietvertrags, Vereinbarung einer Anschlussfinanzierung oder Kauf der Maschine.

»Hommel Vario ist auf großes Interesse gestoßen«, sagt Christian Ries, Head of Industry Vendors bei SFS (Foto l.). »Kein Wunder: Der Kunde finanziert eine Spitzenmaschine zu geringen Grundkosten. Und möglichen Zusatzkosten stehen dann entsprechende Aufträge gegenüber.«

**[www.hommel-gruppe.de](http://www.hommel-gruppe.de)**



# Power für Bürger und Industrie

Die digitale Transformation und Kundenerwartungen verändern Geschäftsmodelle. Die Herausforderungen, die dadurch beispielsweise auf Stadtwerke, aber auch die Industrie zukommen, werden mithilfe innovativer Technik und einer intelligenten Finanzierung von Siemens gemeistert.



Im Auftrag der SWW Wunsiedel GmbH – des örtlichen Energieversorgers der gleichnamigen bayerischen Gemeinde – errichtet Siemens das größte bayerische Batteriespeichersystem SIESTORAGE. Das System wird an das Verteilnetz angebunden und die Kommune kann am Primärregelleistungsmarkt teilnehmen.

Bei diesem Power-Projekt haben sich der Energieversorger und Siemens auf ein Finanzierungsmodell über einen Zeitraum von zehn Jahren geeinigt. SWW Wunsiedel zahlt im Rahmen eines Managed-Services-Konstrukts Nutzungsraten für ein maßgeschneidertes und schlüsselfertiges Energiespeichersystem einschließlich Trafo und Schaltanlage. Dies ermöglicht die Teilnahme am Primärregelleistungsmarkt über wöchentliche Ausschreibungen – und entsprechende Erlöse.

Nach der Vertragslaufzeit kann der Versorger das Speichersystem übernehmen und es zum Beispiel für die Teilnahme am Energiemarkt oder für andere Geschäftsmodelle verwenden (beispielsweise Blindleistungskompensation, Bilanzkreisausgleich, Frequenzstabilisierung). Betriebswirtschaftlich und technologisch ist dies ein partnerschaftliches Modell mit richtungsweisendem und übertragbarem Charakter – für Stadtwerke und Netzbetreiber ebenso wie für Industrieunternehmen. Gerade für Kunden aus dem Industrieumfeld sind zum Beispiel Anwendungen wie Lastspitzenkappung, Netzentgeltoptimierung (beispielsweise intensive oder

**Aufgabe:** Finanzierung eines Batteriespeichersystems SIESTORAGE mit einer Leistung von mehr als sechs Megawatt.

**Zahlungsplan:** Managed-Services-Konstrukt. Nutzungsraten beinhalten Entgelt für Nutzung des Equipments, Wartung und Instandhaltung. Kunde kann nach zehn Jahren Eigentümer des Anlagensystems werden.

**Kundenvorteil:** Ganzheitliche, bankenunabhängige Lösung inklusive des nutzungsorientierten, bilanzneutralen Finanzierungsmodells.

» Die Installation des Batteriespeichersystems ist ein wichtiger Baustein unserer Roadmap. «

Marco Krasser,  
Geschäftsführer  
SWW Wunsiedel GmbH



## Primärregelleistung

Elektrische Energie lässt sich nicht in großen Mengen speichern. Daher muss stets genauso viel elektrische Energie erzeugt werden, wie verbraucht wird. Schwankungen zwischen der Einspeisung

elektrischer Energie ins Netz und der Entnahme müssen innerhalb von Sekunden ausgeglichen werden. Dafür wird die Primärregelleistung (PRL) eingesetzt. Die Übertragungsnetzbetreiber beschaffen

diese marktbasierend über wöchentliche Ausschreibungen. An diesen Ausschreibungen dürfen nur Anbieter teilnehmen, die eine technische und organisatorische Prüfung bestanden haben.

» Als Lösungsanbieter mit der Kombination aus Finanzierung und Technologie bei diesem richtungsweisenden Projekt unterstützen wir unseren Kunden bei der Umsetzung seiner Roadmap für die Energiewende. «



Ulf Rentzow  
Senior Sales Consultant, Nürnberg  
E-Mail: info-sfl.sfs@siemens.com  
Hotline: 0800/636 636 0

atypische Netznutzung) und Steigerung der Versorgungsqualität interessant.

**Stabilität für das Stromnetz**

Wind und Sonne sind saubere und unerschöpfliche Energiequellen. Doch häufig produzieren Windenergie- und Photovoltaikanlagen (PV) mehr Strom, als die Netze vertragen können. Und zu anderen Zeiten ist die Nachfrage höher als das Angebot. Effiziente Grünstrom-Speichertechnologien zählen zusammen mit der Digitalisierung und Dezentralisierung der Netze zu den wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Energiewende. Einerseits können Speicher Stromüberschüsse von Windenergie- und PV-Anlagen aufnehmen. Umgekehrt können die Netzbetreiber hier auch bei sehr

kurzfristigem Bedarf Leistung abrufen, um eine stabile Stromversorgung zu gewährleisten.

So profilieren sich zum Beispiel Stadtwerke im Wettbewerb als umwelt- und verantwortungsbewusste Betriebe und erschließen sich gleichzeitig neue Ertragsmodelle. Außerdem leisten sie einen wertvollen Beitrag zur Energiewende. Mit einem neuen Geschäftsmodell und in enger Partnerschaft mit Siemens.

**WUNsiedler Weg – Energie**

Als Energiewende-Vorreiter hat sich SWW Wunsiedel für das moderne Batteriespeichersystem von Siemens entschieden. Die Anlage besteht aus drei Containern mit Lithium-Ionen-Zellen, einem mit Wechselrichtern und einer Station mit Transformatoren und Steuerungen. Mit einer Leistung von mehr als sechs Megawatt gilt sie als größter Akku Bayerns. »Die Installation des Batteriespeichersystems ist ein wichtiger Baustein unserer Roadmap WUNsiedler Weg – Energie«, sagt SWW-Geschäftsführer Marco Krasser. »Dabei konzentrieren wir uns auf Digitalisierung, Dezentralisierung und Dekarbonisierung.«

In den vergangenen Jahren hat das kommunale Unternehmen stark in erneuerbare Energien investiert und wurde vom Verband kommunaler Unternehmen mit dem »Stadtwerke-Award 2016« ausgezeichnet. Vor Ort produzieren sechs Windräder, mehr als 340 Photovoltaikanlagen und drei Holzheizkraftwerke Strom und Wärme. Rein rechnerisch kann die 9000-Einwohner-Stadt ihren Energiebedarf (Wärme und Strom) bereits aus regenerativen, lokalen Energiequellen decken. Mit dem neuen Stromspeicher von Siemens stützt das Stadtwerk das übergeordnete Netz und erschließt sich neue Einnahmequellen.

Hightech-Speichertechnologie von Siemens für die Energiewende.



# Höchste Präzision

Operationen am Rückgrat sind Millimeterarbeit. Mit einem 3D-Navigationsgerät verbessert das Stadtkrankenhaus Korbach die Behandlung.



»Wir können auch bei minimal-invasiven Eingriffen eine höhere Genauigkeit erreichen und damit das Risiko einer Fehlplatzierung senken«, erklärt Chefarzt Dr. med. Arne Fittje. Weiterer Pluspunkt: Die Bildgebung basiert nicht auf klassischen Röntgenaufnahmen, sondern erfolgt mit Infrarotkameras. Das reduziert die Strahlenbelastung für Patienten und Chirurgen.

Bei rund 500 Wirbelsäulen-OPs pro Jahr sei die Navigationssoftware zwar eine teure, aber sinnvolle Investition, so Dr. Fittje. Finanziert wird das System im Wert von knapp 100.000 Euro von Siemens Financial Services (SFS) über einen Leasingvertrag. Das Brainlab-System ergänzt dabei eine bestehende Siemens-Angiografieanlage, die ebenfalls über SFS finanziert wird.

Das Krankenhaus hatte 2013 ein Angiographiesystem von Siemens bezogen und dieses über SFS finanziert. Zusätzlich hat es 2016 eine Navigationssoftware für ein Brainlab-Navigationsgerät über SFS finanziert. Die guten Geschäftsbeziehungen von SFS zu Brainlab haben die Abwicklung für das Krankenhausmanagement erheblich vereinfacht.



**Aufgabe:** Finanzierung einer 3D-Navigationssoftware als Ergänzung einer bereits vorhandenen Siemens-Angiografieanlage.

**Zahlungsplan:** Leasingvertrag über 60 Monate mit Option auf Eigentumserwerb.

**Kundenvorteil:** Bilanzneutrale und budgetkonforme Finanzierung mit einfacher Abwicklung über einen einzigen Vertragspartner.

Für Laien sieht die Neuschaffung wie ein großer Monitor auf einem Fahrstuhl aus. Doch das 3D-Navigationssystem der Firma Brainlab hat es in sich: Es gibt den Chirurgen am Stadtkrankenhaus Korbach eine präzise 360-Grad-Sicht auf Knochen, Nerven und Blutgefäße seiner OP-Patienten. Wenn die sich in der hessischen Klinik einer Wirbelsäulen-OP unterziehen müssen und dabei Schrauben oder andere Implantate erhalten, steigt mit der neuen Technologie die Chance auf ein optimales Behandlungsergebnis erheblich.

» Gute Lieferantenbeziehungen und persönliche Beratung ermöglichten die kurzfristige Umsetzung mit einer budgetkonformen Finanzierung. «



Jörg Leitenberger, Sales Consultant, Berlin  
E-Mail: [info-sfl.sfs@siemens.com](mailto:info-sfl.sfs@siemens.com)  
Hotline: 0800/636 636 0

# Alles aus einer Hand

Neue Gebäudetechnik von Siemens sorgt im Gewandhaus Leipzig für gutes Klima und gesunkene Energiekosten. Finanziert wurde die Modernisierung durch Energieeinsparungen.



Wer das berühmte Leipziger Gewandhaus besucht, kann sich kaum vorstellen, dass die Anfänge des dort beheimateten Orchesters bis ins Jahr 1743 zurückreichen. Seine heutige Spielstätte, das Neue Gewandhaus mit einer futuristisch anmutenden Glasfassade, wurde zweihundert Jahre später als einziger Konzertsaal-Neubau der DDR eingeweiht. Heute ist es Treffpunkt für Musikliebhaber aus aller Welt und wurde seit den 90er-Jahren mehrfach modernisiert.

Dabei kommt auch Technologie von Siemens zum Einsatz. So wird die Lüftungs- und Heizungstechnik seit Jahren zuverlässig mit einer Steuerung von Siemens Building Technologies (BT) geregelt. Nicht zuletzt dank der erfolgreichen langjährigen Zusammenarbeit beauftragte das

Gewandhaus Siemens damit, weitere Möglichkeiten der Gebäudeoptimierung zu entwickeln. Ein wesentliches Ziel der Leipziger bestand darin, die Energiekosten für Heizung und Belüftung zu reduzieren. Außerdem sollte insbesondere im Foyer die Beleuchtung verbessert werden.

Die organisatorischen Herausforderungen waren erheblich: Im Gewandhaus finden jährlich rund 600 Veranstaltungen statt, die von etwa 500.000 Menschen besucht werden. Um den Spielbetrieb nicht zu gefährden und weder Einnahmen noch Besucher zu verlieren, mussten die Arbeiten innerhalb von zwei jeweils nur sechswöchigen Sommer-

»» Energieeffizienzmaßnahmen sind meistens problemlos zu finanzieren. ««

Prof. Dr. Jörg Meyer, Hochschule Niederrhein (Foto r.), Fachbereich Wirtschaftsingenieurwesen, Energietechnik & Energiemanagement





# Gewandhaus Orchester

**Aufgabe:** Bilanzneutrale Finanzierung für Modernisierung der Gebäudetechnik.

**Zahlungsplan:** Energiespar-Contracting.

**Kundenvorteil:** Investitionen wurden außerhalb der Bilanz und ohne weitere Finanzmittel allein durch Energieeinsparungen finanziert.



» Durch die hohen Einsparungen konnte der Kunde die umfangreiche Modernisierung budgetneutral durchführen. «

**Viola Schröder, Leiterin Region Ost, Berlin**  
E-Mail: [info-sfl.sfs@siemens.com](mailto:info-sfl.sfs@siemens.com)  
Hotline: 0800/636 636 0

pausen erledigt werden. Ferner sollten die Maßnahmen bilanzneutral finanziert werden. »Alles musste perfekt vorbereitet werden. Das gilt sowohl für die technische Seite als auch für die Finanzierungslösung«, sagt Viola Schröder, Leiterin Region Ost bei Siemens Financial Services (SFS) in Berlin.

Durch das konzertierte Vorgehen konnte Siemens dem Kunden eine überzeugende Lösung aus einer Hand anbieten. Die von Siemens Building Technologies geplanten und umgesetzten Modernisierungsmaßnahmen hat SFS im Rahmen eines Energiespar-Contractings finanziert. Damit werden die Finanzierungsraten für ein Gesamtinvestment

von knapp einer Million Euro vollständig aus den Energie- und Betriebskostensparnissen getragen. »Energieeffizienzmaßnahmen sind meistens problemlos zu finanzieren«, sagte etwa Prof. Dr. Jörg Meyer von der Hochschule Niederrhein im Februar 2017 auf der Siemens Finance Week – abgehalten mit rund hundert Kunden im Leipziger Gewandhaus.

Gemeinsam mit den Technikern des Gewandhauses sorgte der ganzheitliche Ansatz von Siemens dafür, dass in einem der renommiertesten Konzerthäuser Europas nicht nur der Klang stimmt, sondern auch das Raumklima, die Beleuchtung – und die Betriebskosten.



# Raffiniertes Sparmodell

Der größte europäische Zuckerproduzent, die Südzucker AG, spart hohe Energiekosten dank eines neuen, energieeffizienten Lüfterantriebs von Siemens. Finanziert hat ihn Siemens Financial Services.



**Aufgabe:** Finanzierung neuer, energieeffizienter Antriebstechnik für einen Lüfter in der Zuckerproduktion.

**Zahlungsplan:** Energy Performance Contracting (Pay as you save).

**Kundenvorteil:** Vollständige Finanzierung der Investition aus der Energiekostensparnis. Die laufenden Einsparungen übersteigen sogar den Finanzierungsaufwand.

»» Energy Performance Contracting ist eine wunderbare Möglichkeit, um Investitionen in technologisch moderne Anlagen durch Reduzierung und damit eine Einsparung der Energiekosten zu finanzieren. ««

Ulf Rentzow, Senior Sales Consultant, Nürnberg  
E-Mail: [info-sfl.sfs@siemens.com](mailto:info-sfl.sfs@siemens.com)  
Hotline: 0800/636 636 0



Die Südzucker AG gehört international zu den führenden Unternehmen der Ernährungsindustrie. Im Kerngeschäft – der Produktion von Zucker – ist die Gruppe mit 29 Zuckerfabriken und zwei Raffinerien Europas Nummer eins.

Am Standort Zeitz (Sachsen-Anhalt) stellt das Unternehmen jährlich rund 200.000 Tonnen Zucker her. Nach der Ernte, während der sogenannten Rübenkampagne (Mitte September bis Anfang Januar), arbeitet das Werk im 24-Stunden-Betrieb.

Das kostet Energie: Die Zuckerproduktion gehört zu den energieintensiven Prozessindustrien, für die Siemens auf der Hannover Messe 2017 effiziente und zukunftsweisende Lösungen präsentiert.

Für mehr Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und Klimaschutz investiert Südzucker konsequent in

energiesparende Technologien – wie viele andere Nahrungsmittelhersteller auch. So hat das Unternehmen im Werk Zeitz unter anderem einen Lüfter mit einem neuen Antriebssystem von Siemens Process Industries and Drives optimiert. Seither spart das Unternehmen jährlich rund 930.000 Kilowattstunden Strom. Das entspricht dem Energieverbrauch von rund 250 Privathaushalten und einer Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen von 680 Tonnen pro Jahr.

Finanziert wurde der Antrieb von Siemens Financial Services per Energy Performance Contracting. Dadurch erhält Südzucker eine energieeffiziente Anlage ohne den Einsatz von Eigenkapital. Denn die Monatsraten speisen sich allein aus den Energieeinsparungen (Pay-as-you-save-Modell). Nach dem Eigentumsübergang wird der Zuckerhersteller später komplett von den Ersparnissen profitieren.



# Finanzielle Entspannung

Steigende Auftragszahlen können die eigene Liquidität belasten. Der Maschinenbauer dpm Daum + Partner hat die Herausforderung mit verlängerten Zahlungszielen durch Siemens Finetrading gelöst.



**D**urch neue Möglichkeiten der Digitalisierung ist das Interesse der Autobranche für Fahrerlose Transportsysteme stark gestiegen. Insbesondere Initiativen von Google und Apple oder auch Tesla haben dazu geführt, dass sich zahlreiche namhafte Autobauer intensiv damit auseinandersetzen.

Entsprechende individuelle und flexible Lösungen zählen zum Produktportfolio der dpm Daum + Partner Maschinenbau GmbH mit Sitz in Aichstetten im Allgäu. Siemens liefert dazu beispielsweise Motoren, Simatic Steuerungssysteme und Schaltschränke.

Für das mittelständische Unternehmen stellt die zunehmende Nachfrage auch eine Herausforderung dar: Zum einen sorgen Großaufträge für hohe Einkaufsvolumina. Zum anderen bedeuten lange Projektlaufzeiten späte Zahlungseingänge auf Kundenseite.

Das Finanzierungsmodell Finetrading von Siemens Financial Services (SFS) unterstützt das Unternehmenswachstum des Maschinenbauers: Mit einer

flexibel abrufbaren Finetrading-Wareneinkaufslinie kann dpm das Zahlungsziel für Siemens-Komponenten auf bis zu sechs Monate verlängern.

»Finetrading bietet die Kombination von Technik und flexiblem Zahlungsziel aus einer Hand. Das ist für uns ideal«, sagt Mark-Oliver Daum, Geschäftsführender Gesellschafter bei dpm. »Sie ermöglicht es uns, selbst große Aufträge mit vergleichsweise geringer finanzieller Belastung und Optimierung der bestehenden Liquidität abzuwickeln und dabei unsere Kunden ebenso zufriedenzustellen wie unsere Lieferanten.«



**Aufgabe:** Zahlungszielverlängerung bei steigenden Einkaufsvolumina.

**Zahlungsziel:** Finetrading-Wareneinkaufslinie zur flexiblen Nutzung.

**Kundenvorteil:** Hohe Flexibilität, denn bei jeder Bestellung kann dpm über die Inanspruchnahme längerer Zahlungsziele entscheiden. Unkomplizierte Abwicklung durch nahtlose Einbindung in den Bestellablauf.

» Dank der guten, langjährigen Zusammenarbeit und des Einkaufsvolumens ist dpm prädestiniert für Finetrading. «

Lena Grimshandl  
Expert Sales Stuttgart  
E-Mail: [info-sfl.sfs@siemens.com](mailto:info-sfl.sfs@siemens.com)  
Hotline: 0800/636 636 0



# Discover the value of the Digital Enterprise

Auf der Hannover Messe 2017 präsentiert Siemens vielseitige Lösungen für das Digital Enterprise – von virtuellen Produktionsanlagen über effiziente Energieversorgung bis zur sicheren Kommunikation in Netzwerken.



## Wir laden Sie ein!

Treffen Sie uns auf der Hannover Messe und informieren Sie sich unverbindlich im persönlichen Gespräch über maßgeschneiderte Finanzierungsmodelle, zum Beispiel für Maschinen, IT, Medizin- oder Energietechnik.



**24. bis 28. April 2017 / Halle 9, Stand D 35**

Sichern Sie sich Gratis-Tickets, vereinbaren Sie einen Termin mit unseren Experten und finden Sie weitere Informationen zur Hannover Messe 2017 hier: [www.siemens.de/hannovermesse](http://www.siemens.de/hannovermesse)

Terminvereinbarung unter [info-sfl.sfs@siemens.com](mailto:info-sfl.sfs@siemens.com)

Hotline: 0800/636 636 0.

Unter dem Motto »Discover the value of the Digital Enterprise« präsentiert Siemens in Halle 9 auf 3500 Quadratmetern sein Portfolio an aktuellen Hard- und Softwarelösungen zur Digitalisierung von Unternehmen jeder Größe. Dazu zählt Simulationssoftware zur Erschaffung digitaler Zwillinge genauso wie innovative Industrieroboter. Hinzu kommen beispielsweise leistungsfähige Automatisierungskomponenten und sichere Lösungen für Konnektivität von Maschinen, Anlagen und Werkstücken. Neue datenbasierte Services bilden eine valide Plattform für innovative Geschäftsmodelle auf Basis der zunehmenden Digitalisierung.

Showcases präsentieren am Siemens-Messestand eine Bandbreite echter Kundenbeispiele aus verschiedenen Branchen. Vorträge und interaktive Exponate zu aktuellen Themen wie Künstliche Intelligenz, 3D-Druck oder effiziente Energieversorgung runden den Messeauftritt ab.

**finance:now**

Ausgabe: 1/2017  
Auflage: 19.000

**Herausgeber**

Siemens Finance & Leasing GmbH  
Otto-Hahn-Ring 6, 80200 München

**Verantwortlich für den Inhalt**

Horst Dernai (V.i.S.d.P.)

**Leitung**

Sascha Wagner  
E-Mail: wagner.sascha@siemens.com

**Redaktion**

das AMT GmbH & Co. KG |  
www.das-amt.net

**Grafik**

claim GmbH | www.claim.de

**Druck**

G. Peschke Druckerei GmbH

**Bildnachweis**

Deutsche Messe AG (S. 19 l.); dpm Daum + Partner Maschinenbau GmbH (S. 17); Fujitsu Technology Solutions GmbH (S. 5); Fotolia/nexusby, ag visuell (S. 8, 10); Getty Images/Squaredpixels (Cover); Hommel GmbH (S. 9); Gewandhaus/Jens Gerber (S. 14 v.o.); Hochschule Niederrhein (S. 14 Porträt); iStock/Sudowoodo, seamartini, shutterstock/nexusby (S. 8 Icons v.o.); SAP AG/Stephan Daub; shutterstock/Thanamat Somwan (S. 7 o.); Siemens AG (S. 3, 4, 6–8, 18 l., 19 r.); Stadtkrankenhaus Korbach gGmbH (S. 13); Südzucker AG/Wilhelm Dürr (S. 16 u.); SWW Wunsiedel GmbH (S. 11); alle anderen: Siemens Finance & Leasing GmbH



## Vorträge und Präsentationen

### Siemens Hauptbühne

**Thema:** »Finanzierung von innovativen Technologien und digitalen Geschäftsmodellen«: Donnerstag, 27. April 2017, Halle 9, Siemens-Stand, 11.30 – 12.15 Uhr.

**Teilnehmer der Diskussion:** **Horst Fittler**, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen; **Peter Welp**, Senior Manager Captive Development, Siemens Financial Services; **Dr. Ralf Schnell**, Partner next47.

### Energieforum »Life Needs Power«

**Thema:** »Financing Distributed Energy Systems for Industrial Customers«: Freitag, 28. April 2017, Halle 13, Stand D 30, 10.30 – 10.50 Uhr.

**Vortrag:** **Colin Hudson**, Siemens Financial Services, London.

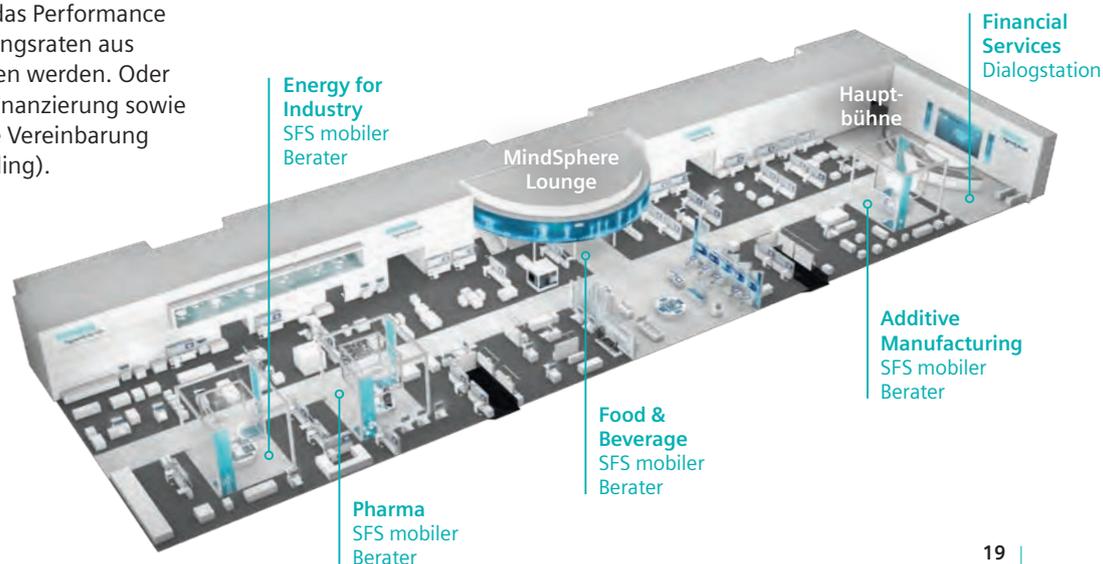
### Weitere Präsentationen...

...und **Key Expert Talks** durch **Siemens Financial Services** finden auf der **Siemens Hauptbühne** und in der **MindSphere Lounge** statt.

**Bitte informieren Sie sich darüber auf der Messe oder über [www.siemens.com/financial-hannover-messe](http://www.siemens.com/financial-hannover-messe)**

Wer von den Chancen der Digitalisierung profitieren und in neue Geschäftsmodelle und Services investieren möchte, kann sich auf dem Stand von Siemens Financial Services über passende Finanzierungslösungen informieren. Dazu zählen zum Beispiel Lösungen wie das Performance Contracting, bei dem Finanzierungsraten aus laufenden Einsparungen getragen werden. Oder flexible Angebote zur Softwarefinanzierung sowie die bedarfsgerechte und flexible Vereinbarung längerer Zahlungsziele (Finetrading).

**Wir freuen uns auf Sie.**



## Messen und Kongresse – Wir laden Sie ein!



### Hannover Messe 2017

24. bis 28. April. Die weltweit wichtigste Industriemesse. Siemens Financial Services auf dem Siemens-Hauptstand, Halle 9, Stand D 35.  
[www.siemens.de/hannovermesse](http://www.siemens.de/hannovermesse)



### EMO Hannover

18. bis 23. September 2017. Die Welt der Metallbearbeitung.  
Messegelände Hannover.



### 13. Structured FINANCE

8. bis 9. November 2017 (Stuttgart). Kongressmesse für Unternehmensfinanzierung. ICS Internationales Congresscenter Stuttgart.



### Medica

13. bis 16. November 2017 (Düsseldorf). Weltforum der Medizin.  
Die Weltleitmesse der Medizinbranche. Messe Düsseldorf.

Terminvereinbarung  
gerne unter  
[info-sfl.sfs@siemens.com](mailto:info-sfl.sfs@siemens.com)  
oder Hotline:  
0800 / 636 636 0

## Aktuelle Studien von Siemens Financial Services

**Ergebnisse und Chancen:** Wie Geschäftsmodelle mit innovativer Finanzierungsstrategie eine erfolgreiche organisatorische und digitale Transformation stärken.  
Hier downloaden: [www.siemens.com/ergebnisse-und-chancen](http://www.siemens.com/ergebnisse-und-chancen)

**More from less:** SFS-Umfrage zum Stromverbrauch in der Fertigungsindustrie und wie alternative Finanzierungslösungen Investitionen in energieeffiziente Technologien ermöglichen.  
Hier downloaden: [www.siemens.de/energieeffizienz-studie](http://www.siemens.de/energieeffizienz-studie)

**Seizing the Digitalization Opportunity:** Die SFS-Analyse zeigt, wie Finanzierungen Innovationen und Digitalisierung ankurbeln (nur in Englisch verfügbar).  
Hier downloaden: [www.siemens.com/seize-the-digitalization-opportunity](http://www.siemens.com/seize-the-digitalization-opportunity)