SIEMENS

2 | 2015 Siemens Financial Services

# finance:now

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

## Focus: Digitalisierung

### Digitale Zukunft

**Die Wirtschaft steht vor einem fundamentalen Transformationsprozess. Dieser erfordert Investitionen und passende Finanzierungskonzepte.**

### Neues Finanzierungsangebot

**Factoring von Siemens Financial Services verschafft Unternehmen schnell Liquidität und erweitert deren Handlungsspielraum.**

### Success-Stories

**Wie Unternehmen verschiedener Branchen ihren Finanzierungsbedarf gedeckt haben.**

# Erfolgsfaktor Digitalisierung

**Die Weltwirtschaft steht am Anfang des größten und schnellsten Transformationsprozesses ihrer Geschichte: Die Möglichkeiten zur Digitalisierung und Vernetzung von Prozessen verändern Märkte, Geschäftsmodelle und Volkswirtschaften.**

Ob bei Messen, Kongressen oder bei Kundengesprächen: In den vergangenen Monaten gab es kaum eine Veranstaltung, in der es nicht irgendwann um die Digitalisierung der Wirtschaft ging. Kein globales Thema beschäftigt Topmanager derzeit mehr.

Das gilt auch für Siemens. Daher haben wir beispielsweise Mitte des Jahres eine Umfrage unter 287 Geschäftsführern und Entscheidern durchgeführt. Wir haben sie in persönlichen Gesprächen befragt, wo sie die Chancen, Hürden und Risiken dieser Entwicklung sehen. Zentrale Ergebnisse der Befragung stellen wir Ihnen in der Titelgeschichte dieser Ausgabe von »finance:now« vor.

Wer an dem Trend partizipieren will, wird an Investitionen in Hard- und Software, aber auch in Personal nicht vorbeikommen. Siemens Financial Services (SFS) begleitet seine Kunden auf dem Weg in die digitale Zukunft. Wir wissen, dass gerade in Zeiten der Veränderung flexible und skalierbare Finanzierungskonzepte gebraucht werden, und haben entsprechende Lösungen entwickelt.

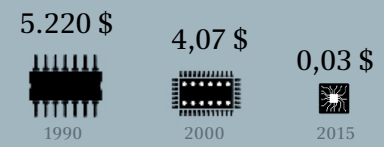
Viel Spaß beim Lesen
wünscht Ihnen Ihr

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

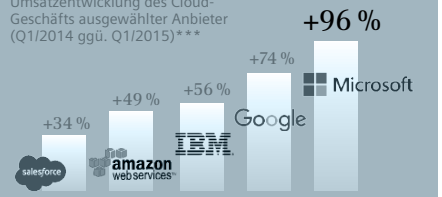
## Wirtschaft digital

**Was die Umsetzung von Lösungen fürs Internet der Dinge erschwert* (Nennungen deutscher IT-Entscheider)**

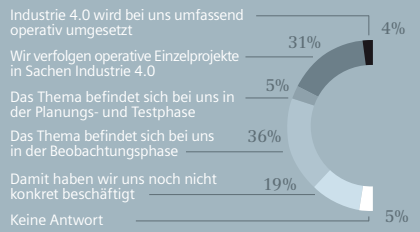
**Kosten für Speicherplatz im Sturzflug**
Entwicklung der Kosten pro GB**




**Cloud-Geschäft boomt**
Umsatzentwicklung des Cloud-Geschäfts ausgewählter Anbieter (Q1/2014 ggü. Q1/2015)***




**Industrie nimmt Digitalisierung ernst**** (Nennungen deutscher Industriemanager)




Quellen: *IDC ** Prof. John McCallum ***Synergy Research Group **** Staufen AG, Umfrage unter 179 Industrieunternehmen

## focus


### 4 Die digitale Zukunft
Die Vernetzung von Hardware, Software und Daten bei sämtlichen Prozessen entlang der Wertschöpfungsketten verändert die globale Wirtschaft und führt auch zu neuen Finanzierungskonzepten.

### 11 Hoffnungen auf den Mittelstand
Dagmar Dirzus, Geschäftsführerin der VDI/VDE-Gesellschaft Mess- und Automatisierungstechnik, im Interview über Industrie 4.0, Datensicherheit und die Ausgangslage deutscher Unternehmen.

### 12 Factoring neu im Portfolio
Siemens erweitert Finanzierungsangebot


## success


### 14 Innovationstempo halten
Der Automobilzulieferer FINOBA AUTOMOTIVE GmbH setzt auf modernste Technik und Finanzierungslösungen von Siemens Financial Services (SFS).

### 16 Perfekt verzahnt
Modulare Bauweisen und ganzheitliche Prozesse sind ein Erfolgsrezept der Diskus Werke AG – auch bei der Finanzierung.

### 17 Spitzenservice
Das Orthopädie Centrum Erlangen betreibt ein eigenes MRT-Gerät von Siemens. Finanziert wurde es mit einem maßgeschneiderten Mietvertrag.

### 18 Höchstleistungen finanzieren
Mit einem innovativen Mietkaufmodell hat die international renommierte Berliner Universitätsklinik Charité neue MRTs von Siemens Healthcare finanziert.

### 20 Schweres Gerät
Die Bremer Flughafen Feuerwehr sorgt mit neuen Löschfahrzeugen für Sicherheit. Eigene finanzielle Sicherheit gewährleistet eine Mietkauffinanzierung.


## inside


### 22 Vendor-Workshop in Nürtingen
Mehr als 100 Kunden und Vendoren von Siemens Financial Services trafen sich mit Siemens-Experten zum Ideenaustausch.

# Die digitale Zukunft

Die Digitalisierung von Analysen und Prozessen bestimmt immer stärker über die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, Gesundheitseinrichtungen und Kommunen. Dies erfordert Investitionen in Hard- und Software, aber auch in Personal – und somit auch individuell passende Finanzierungskonzepte.



**20 %**

**Produktivitätsgewinn erwarten deutsche Unternehmen durch Digitalisierung der Produktion.**

McKinsey Global Institute

Industrie 4.0, Internet der Dinge, Industrial Internet, Integrated Manufacturing, Smart Grids, Smart Cities, Digital Factory – die Begriffe rund um den weltweiten Digitalisierungstrend der Wirtschaft sind vielfältig. Im Ergebnis geht es dabei stets um eines: die Vernetzung von Hardware, Software und Daten bei allen Prozessen entlang der Wertschöpfungsketten. Das Ziel besteht in Produktivitätssteigerungen, Kostenreduzierungen, höherer Flexibilität, kürzeren Markteinführungszeiten und Qualitätsverbesserungen.

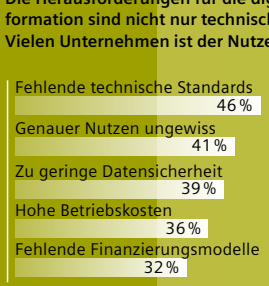
Ob Fertigungs- und Prozessindustrie, Gesundheitsindustrie, Energieversorgung, Infrastruktur, Logistik oder Dienstleistungen: Keine Branche kann sich der digitalen Transformation entziehen. »Die Digitalisierung verändert die Produktentwicklung und Managemententscheidungen, aber auch die Fertigung und die Zusammenarbeit in komplexen Wertschöpfungsnetzwerken. Sie entfaltet eine Dynamik, die ganze Märkte verändern wird«, sagt Rudolf Martin Siegers, CEO von Siemens Deutschland. Entsprechend entsteht ein großer Investitionsbedarf in Hard- und Software sowie in Fachpersonal. Hierfür wird es zunehmend neue, individuell maßgeschneiderte Finanzierungslösungen geben.

Die Veränderungen durch die Digitalisierung zeichnen sich bereits ab: Die Energiewende führt zu dezentralen und IT-gestützten Netzen mit hoher Flexibilität. Im Bereich der Mobilität gewinnen intermodale Verkehrskonzepte immer mehr an Bedeutung. Und mit Industrie 4.0 hat sich Deutschland auf den Weg in eine flexible und hocheffiziente Fertigung der Zukunft gemacht.

Nach einer Untersuchung von Siemens Financial Services (SFS) beträgt das Wachstum in Bereichen wie der Industrieautomatisierung rund sieben Prozent pro Jahr, in der Gebäudeautomatisierung sogar 28 Prozent (»Seizing the Digitalization Opportunity«). Entsprechend groß ist der ökonomische Hebel beim Einsatz innovativer, digitaler Lösungen.

## Größte Hürden

**Die Herausforderungen für die digitale Transformation sind nicht nur technischer Natur: Vielen Unternehmen ist der Nutzen unklar.**




Kundenumfrage Siemens Deutschland »Wertschöpfung 4.0«

Die Digitalisierung steigert die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Sie ermöglicht durch optimierte Anlagen und Prozesse einerseits Kostensenkungen, andererseits Wachstum durch das Erschließen neuer Märkte und Geschäftsmodelle. Ferner führen intelligente Datenanalysen zu besseren Managemententscheidungen.

Weltweit könnte die Vernetzung von Geräten und Maschinen über das Internet bis zum Jahr 2025 einen jährlichen Mehrwert zwischen 3,9 und 11 Billionen US-Dollar schaffen, prognostiziert das McKinsey Global Institute in seiner Studie »The Internet of Things: Mapping the Value Beyond the Hype«. Das größte Potenzial stecke mit bis zu jährlich 3,7 Billionen Dollar in der Produktion, vor allem durch Produktivitätsverbesserungen, mehr Energieeffizienz und sicherere Arbeitsplätze. Nach Angaben der Deutschen Akademie für Technikwissenschaften (acatech) ermöglicht Industrie 4.0 in der Produktion beispielsweise jährliche Effizienzsteigerungen von bis zu acht Prozent.

**20 %**

niedriger könnten die Gesundheitskosten durch eine bessere digitale Überwachung von Patienten liegen.

McKinsey Global Institute

So erlauben Product Lifecycle Management (PLM) Software und die Verwaltung von Entwicklungsdaten auf zentralen Online-Plattformen wie »Teamcenter« von Siemens nicht nur effektives kollaboratives Arbeiten auf Grundlage eines einheitlichen und stets aktuellen Datenbestands. Vielmehr ermöglicht PLM Software auch eine kosteneffiziente Entwicklung digitaler Prototypen, virtuelle Simulationen und den Rückfluss von Daten aus der Produktion in die Entwicklung. Neben Produktivitätsvorteilen führt das zu reduzierten Markteinführungszeiten um bis zu 50 Prozent sowie zu Qualitätsverbesserungen.

Die Digitalisierung wird sämtliche Lebensbereiche, die Wirtschaft und ihre Geschäftsmodelle verändern. Im Zuge dieser Transformation wächst der globale Datenberg mit großer Geschwindigkeit. So dürfte sich das Volumen an digitalen Informationen in den kommenden fünf Jahren verzehnfachen. Sinkende Kosten und wachsende Rechen- und Sensorleistungen werden das Wachstum bei den von Maschinen generierten Daten vorantreiben.





Beispiel Hardware: Die Rechenleistung eines modernen Smartphones entspricht etwa der eines Großrechners um die Jahrtausendwende. Und kostete der Speicherplatz für ein Gigabyte Daten im Jahr 1992 noch knapp 500 Dollar, so sind es heute nur noch wenige Cent.

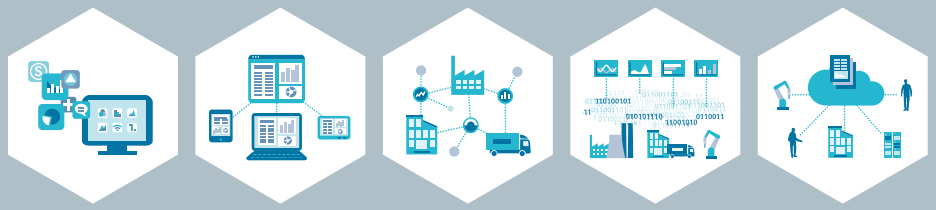
Die steigende Datenmenge beruht wesentlich auf der explosionsartig wachsenden Menge an Sensoren. Sie erfassen zunehmend Betriebsabläufe, Umgebungstemperatur und Vibrationen in Maschinen und Anlagen. Barcodes oder RFID-Funkchips haften in der Produktion mittlerweile schon an kleinsten Werkteilen zur Optimierung von Fertigung, Qualitätskontrolle und Logistik und senden permanent Daten – vielfach auch per Internet an ausgelagerte Service-Center. Hinzu kommen Daten von intelligenten Stromzählern, vernetzten Gebäuden oder Fahrzeugen. Bereits heute gibt es rund neun Milliarden per Internet

» Als öffentlicher Kunde benötigen wir für innovative Systeme mit kurzen Lebenszyklen neue Finanzierungslösungen. «

Technischer Leiter einer Universitätsklinik

## Technologietrends der Digitalisierung

**Im Rahmen der Kundenumfrage »Wertschöpfung 4.0« befragte Siemens 287 Entscheidungsträger deutscher Unternehmen – unter anderem zu den Treibern der digitalen Transformation.**



### 70 % Software und Apps

**Apps für mobile Endgeräte von Anwendern und Endkunden sowie zur Bedienung, Prozessdatenvisualisierung und zur Factory-Simulation werden eine große Rolle spielen, sagen 70 Prozent der befragten Entscheider.**

### 65 % Mobile Anwendungen

**Einen standortunabhängigen Datenzugriff in Echtzeit nennt die Mehrzahl der befragten Unternehmen als einen der größten Treiber der Digitalisierung.**

### 62 % Internet der Dinge (IoT)

**Das IoT wird mehr Daten produzieren als die Nutzer des Computernetzwerks. 62 Prozent der Befragten halten das IoT von Menschen, Maschinen und Produkten für einen der bedeutendsten Trends.**

### 53 % Smart Data

**Der zunehmende Einsatz von Sensoren, intelligente Analysen der von ihnen generierten Daten sowie zuverlässige Prognosen treiben die Digitalisierung maßgeblich voran, sagen 53 Prozent der befragten Unternehmen.**

### 42 % Cloud Computing

**Rechenleistung und Speicherplatz ohne eigene kapitalintensive Infrastruktur beflügelt die Digitalisierung. 42 Prozent der Befragten sehen hierin einen für sie relevanten Trend.**

# Data Center – Die Fabriken des 21. Jahrhunderts

**Soziale Netze, digitalisierte Produktionsweisen, smarte Logistikkonzepte, vorausschauende Wartung und Instandhaltung durch Sensoren und Auswertungssoftware: Die Datenmengen wachsen weltweit enorm. Unternehmenseigene Rechenzentren (»Data Center«) stoßen hinsichtlich ihrer Größe und Leistungsfähigkeit inzwischen oft an ihre Grenzen.**

**Als kompetenter und erfahrener Partner im Bereich der Gebäudetechnik unterstützt Siemens seine Kunden bei der Errichtung, Revitalisierung und beim Betrieb von sicheren und energieeffizienten Data Centern. Das Angebot umfasst etwa eine effiziente und ausfallsichere Stromversorgung, Data-Center-Infrastruktur-Management und Automatisierung, Brandschutz und die physikalische Sicherheit (etwa Videoüberwachung, Perimeterschutz usw.).**

**»Wenn ein Data Center nur für Sekunden ausfällt, bedroht das unmittelbar die gesamte geschäftliche Handlungsfähigkeit des Kunden. Hierfür bieten wir Lösungen, die die Geschäftskontinuität nachhaltig sicherstellt«, sagt Bertrand Delatte, Leiter Data Center Deutschland bei Siemens Building Technologies. Damit es nicht dazu kommt, unterstützt Siemens Financial Services die Finanzierung notwendiger Investitionen – mit einer an die Liquiditäts- und Budgetbedürfnisse des Unternehmens angepassten Zahlungsstruktur.**

**Weitere Informationen:**
**www.siemens.de/datacenter**

verbundene Geräte. In den kommenden zehn Jahren könnte diese Zahl auf bis zu 50 Milliarden Geräte steigen.

Nur mit fortschrittlichen IT-Lösungen und spezieller Software ist diese Entwicklung künftig zu beherrschen. Aus der technologischen Entwicklung ergeben sich für Unternehmen attraktive Möglichkeiten, für ihre Kunden einen Mehrwert zu generieren.

» Über alle Investitionen im Rahmen unserer digitalen Strategie entscheiden bei uns CFO und COO gemeinsam. «

Geschäftsführer eines Verkehrsunternehmens

Daraus und aus vielen möglichen neuen Geschäftsmodellen erwächst Investitionsbedarf. Und auch die Finanzierungsmodelle verändern sich. Einerseits wird die Bedeutung von klassischen Kreditfinanzierungen sinken. Gleichzeitig werden sich flexible, nutzungsbasierte Finanzierungsmodelle, die sich am generierten Mehrwert orientieren (»Performance-based financing«), immer stärker durchsetzen.

Insofern ist Branchen-Know-how für Finanzierungsgesellschaften wichtiger denn je, um für alle Seiten faire und bedarfsgerechte Finanzierungsraten zu kalkulieren – ein klarer Vorteil für Hersteller-Finanzierungsgesellschaften wie Siemens Financial Services (SFS). SFS nutzt dieses Wissen bereits seit Jahren für maßgeschneiderte Finanzierungsmodelle zur digitalen Transformation, etwa Leasing, »Pay as you use« oder »Pay as you save«.

Speziell für PLM Software von Siemens stehen den Kunden beispielsweise Mietkauf und Software-Leasing als Finanzierungsvarianten zur Verfügung. Beide vermeiden hohe Anfangsinvestitionen, und der Finanzierungsplan lässt sich an die erwarteten Erträge anpassen (»PLM Financing«).

So hatte sich das Bautechnologie- und Dienstleistungsunternehmen Max Bögl zur Entwicklung seines neuen Windkraft-Geschäftsfelds für die Siemens-PLM-Lösung »Teamcenter« entschieden. Die Kosten im mittleren sechsstelligen Bereich finanzierte SFS per Leasing mit einer mehrjährigen Vertragsdauer und anschließender Kaufoption.



**80 %**

**der befragten deutschen Unternehmen nennen Datenvisualisierung als wichtigsten Aspekt der Digitalisierung.**

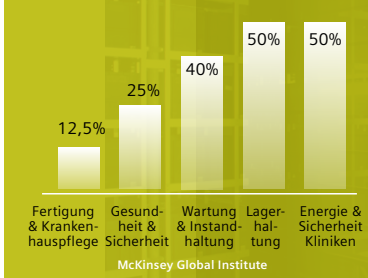
Kundenumfrage Siemens Deutschland »Wertschöpfung 4.0«

»Die Null-Prozent-Finanzierung ist ein Top-Angebot und überzeugend«, sagt Wolfgang Herrmann, CIO der Firmengruppe Max Bögl. Ein vergleichbares Produkt bietet SFS auch für die Finanzierung von SAP-Lösungen (»SAP Payment Services«).

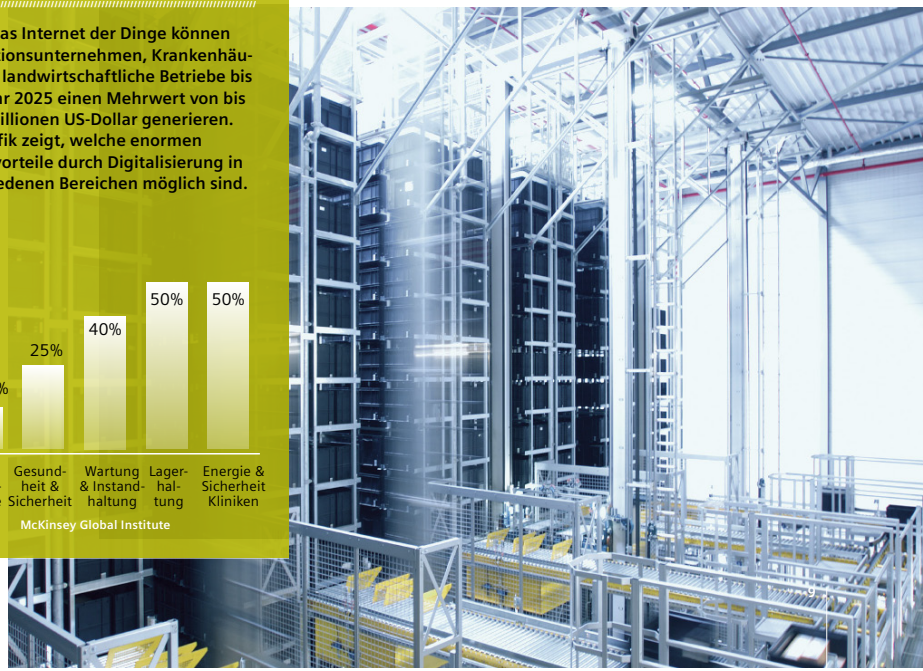
Ähnlich wie Max Bögl beschäftigen sich auch viele andere Unternehmen derzeit intensiv mit der Digitalisierung: 56 Prozent der befragten Siemens-Kunden haben bereits eine übergeordnete Strategie (davon 37 Prozent teilweise) entwickelt, um ihre Infrastruktur zu optimieren oder neue Werte zu schaffen. Im Fokus steht bei den meisten Befragten (52 Prozent) zunächst die Optimierung von Abläufen und Prozessen. Aber bereits 14 Prozent bezeichnen sich selbst als Visionäre, die im Zuge der digitalen Transformation ihr Geschäftsmodell deutlich verändern oder langfristig neu

## Kostenvorteile

**Durch das Internet der Dinge können Produktionsunternehmen, Krankenhäuser und landwirtschaftliche Betriebe bis zum Jahr 2025 einen Mehrwert von bis zu 3,7 Billionen US-Dollar generieren. Die Grafik zeigt, welche enormen Kostenvorteile durch Digitalisierung in verschiedenen Bereichen möglich sind.**




McKinsey Global Institute



» Wir würden gerne mehr investieren, vermissen aber die regulatorische Anerkennung unseres Engagements. «

Bereichsleiter IT-Systeme/Leitstelle eines Stadtwerks

ausrichten wollen. Das ist auch ein Ergebnis der Siemens-Kundenumfrage »Wertschöpfung 4.0«.

Ihr Anteil dürfte in Zukunft weiter steigen, denn Experten sind sich einig: Die Digitalisierung wird Unternehmen und Volkswirtschaften fundamental verändern. Daher geht es jetzt darum, die technologische Basis zu legen und die richtigen Mitarbeiter zu gewinnen, um den Transformationsprozess zu begleiten oder sogar mitzugestalten. Die Tatsache, dass noch nicht absehbar ist, welche Technologien und Geschäftsmodelle am Ende einen echten Wettbewerbsvorteil bringen werden, ändert daran nichts. »Unternehmen werden ihre Systeme und Organisation verändern müssen. Sie werden in Kompetenzen, Unternehmenskultur, Prozesse und Technologie investieren müssen«, rät McKinsey in seiner Digitalisierungsstudie. Wer das ignoriere, werde seine Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

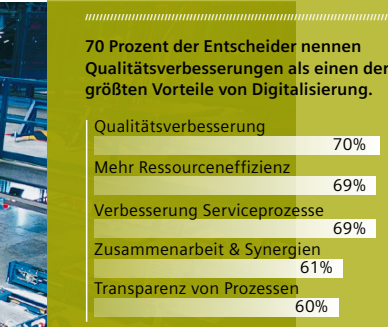
Siemens Financial Services hat sich auf diese Entwicklung nicht nur mit flexiblen, individuellen und liquiditätsschonenden Finanzierungsmodellen eingestellt. »Wir nutzen die Digitalisierung beispielsweise auch, um den Service zu stärken, und gestalten innovative Geschäftsmodelle in verschiedenen B2B-Branchen«, sagt Rudolf Martin Siegers, CEO von Siemens Deutschland.

Weitere Informationen zur Digitalisierung und zur Siemens-Kundenumfrage:

Peter Welp, Senior Manager
Captive Development
E-Mail: peter.welp@siemens.com
Tel: 0761 / 2712-300

## Größte Vorteile

**70 Prozent der Entscheider nennen Qualitätsverbesserungen als einen der größten Vorteile von Digitalisierung.**




Kundenumfrage Siemens Deutschland
»Wertschöpfung 4.0«

# »Ich setze große Hoffnungen in den Mittelstand«

**Die digitale Vernetzung aller Wertschöpfungsstufen ist das zentrale Thema der Industrie. Dr. Dagmar Dirzus, Geschäftsführerin der VDI/VDE-Gesellschaft Mess- und Automatisierungstechnik (GMA), über die anstehenden Herausforderungen.**

**Was sind die wichtigsten Schritte zur Realisierung der Vision von Industrie 4.0?**
**Dagmar Dirzus:** Es sind noch sehr, sehr viele offene Punkte zu klären. Das beginnt bei technischen Hürden. Wir benötigen zunächst die Verständigung auf ein Referenzarchitektur-Modell, wie es der VDI vorgestellt hat. Auch die unzureichende Verfügbarkeit von Breitbandverbindungen ist ein riesiges Thema – vor allem in ländlichen Räumen. Gerade dort sitzen viele innovative Mittelständler. Leistungsfähige Netze sind eine Grundvoraussetzung für Digitalisierungsstrategien.

**Auch die Frage der Datensicherheit scheint viele Unternehmen zu verschrecken.**
Hier regiert pure Angst. Das Vertrauen in Serverlösungen aus den USA ist beispielsweise gering. Wünschenswert ist, dass nun Unternehmen wie die Deutsche Telekom oder SAP Cloud-Lösungen mit Servern in Europa entwickeln, die dann europäischem Recht unterliegen.

**Wie ist es überhaupt um rechtliche Fragen bestellt?**
Es ist völlig offen, wem die riesigen Datenmengen gehören, die in einer digitalisierten und vernetzten Produktion anfallen werden. Beispiel: Ein Anlagenbauer liefert einem Fertigungsunternehmen eine Maschine, gespickt mit Sensoren. Ein Service-Dienstleister wertet die Produktionsdaten regelmäßig aus und übernimmt auf dieser Grundlage präventive Wartungs- und Instandhaltungsmaßnahmen. Derzeit ist die Ownership über diese enorm wertvollen Daten ungeregelt.

**Wie gut ist die deutsche Industrie bei der Digitalisierung im globalen Wettbewerb aufgestellt?**
Es gibt sehr viel Potenzial. Das müssen wir aber auch auf die Schiene bringen. Hier setze ich große Hoffnungen in die Innovationsfähigkeit des Mittelstands.

**Welche Länder geben das Tempo vor?**
Die USA sind ungefähr gleichauf mit Deutschland. Dort geht man aber mit technischen oder rechtlichen Details viel hemdsärmeliger um, entwickelt erst mal und schaut, was geht. Auch die Investitions- und Risikobereitschaft ist dort stärker ausgeprägt als bei uns.

**Wie ist China aufgestellt?**
Dort findet ein enormes Wachstum durch Akquisitionen statt. Diese führen zu einem viel höheren Know-how-Transfer als durch organisches Wachstum, wie es in Deutschland geschieht. Ich erwarte noch viele Innovationen aus China.

**Was müssen deutsche Unternehmen jetzt tun?**
Es müssen alle an einem Strang ziehen: Politik, Wissenschaft, Industrie und Kapitalgeber. Wir müssen die Sichtbarkeit von Industrie 4.0 erhöhen. Die Digitalisierung der Industrie ist keine Option, sondern eine Notwendigkeit. Sie wird mit oder ohne Deutschland kommen. Wir müssen jetzt die technischen Voraussetzungen schaffen, um nicht abgehängt zu werden.

# Factoring neu im Portfolio

Siemens Financial Services erweitert sein Finanzierungsangebot um den Forderungsankauf.

» Factoring bringt unseren Kunden zusätzliche Liquidität ab dem ersten Tag. «

Andreas Wolff, Head of Factoring
E-Mail: info-sfl.sfs@siemens.com
Hotline: 0800 / 636 636 0

Als bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft besitzt Siemens Financial Services (SFS) langjährige Erfahrung im Bereich des Forderungsankaufs (Factoring). Dabei handelt es sich um den Ankauf von Forderungen von Siemens selbst oder solchen von Lieferanten oder Dienstleistern gegenüber Siemens.

Ab Oktober 2015 bietet SFS nun Factoring auch für Forderungen von Siemens-Kunden, Geschäftspartnern und von externen Unternehmen an. »Damit erweitern wir unser Produktportfolio um einen Baustein, der einen echten Mehrwert generiert«, sagt Andreas Wolff, Head of Factoring.

Anders als andere Finanzierungsgesellschaften, die oft als reine Leasing- oder Factoringanbieter agieren, bietet SFS ein ganzheitliches Finanzierungsportfolio, für das den Kunden wie gewohnt ein Hauptansprechpartner zur Verfügung steht. Der neue Service richtet sich an Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab rund fünf Millionen Euro. Auch der Ankauf von Forderungen in Fremdwährung ist möglich.

SFS bietet echtes Factoring. Das heißt: Mit dem Ankauf gehen die Forderungen beim Kunden aus der Bilanz. Im Rahmen des Factorings angekaufte Forderungen sind zudem zu 100 Prozent gegen Forderungsausfall abgesichert.

»Factoring bringt unseren Kunden zusätzliche Liquidität ab dem ersten Tag«, sagt Andreas Wolff. So können sie beispielsweise eigene Zahlungsziele besser ausnutzen und zugleich Zahlungsziele gegenüber ihren Kunden flexibler gestalten.

Factoring-Kunden schließen mit der Siemens Finance & Leasing GmbH einen Vertrag über den Verkauf ihrer Forderungen. Bei Lieferung der Ware oder Leistung und nach Bonitätsprüfung des Abnehmers erhalten sie den Kaufpreis für die Forderungen. Das Ausfallrisiko für die Hauptleistung trägt Siemens Finance & Leasing.

### Für wen eignet sich Factoring von SFS?

- Finanzierung unabhängig von der Hausbank gewünscht
- Expandierende Unternehmen mit hohem Liquiditätsbedarf
- Unternehmen mit Debitoren, die längere Zahlungsziele verlangen
- Unternehmen mit Kunden im Ausland oder mit internationaler Expansionsstrategie

Broschüre bestellen unter
info-sfl.sfs@siemens.com

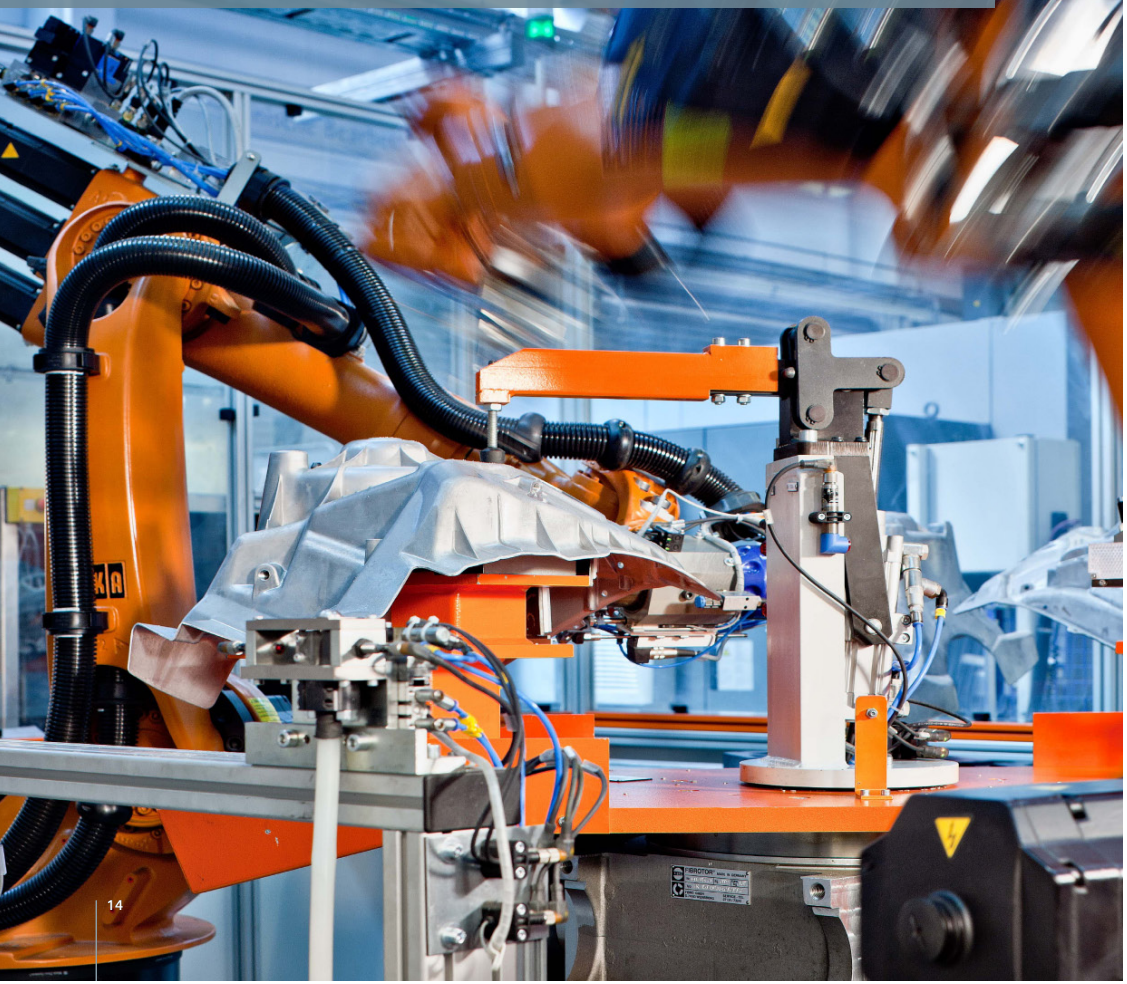
Mittelständische Maschinenbauer zählen zu der klassischen Zielgruppe für Factoring.

Produzierende Unternehmen sichern sich unabhängig von der Bank zusätzliche Liquidität durch Factoring.

Automobilzulieferer mit wenigen, solventen Großkunden profitieren von mehr Liquidität durch Factoring.

# Innovationstempo halten

**In der Fertigungsindustrie gelten Automobilhersteller als besonders innovativ. Da dürfen erfolgreiche Zulieferer nicht zurückbleiben. Der Siemens-Kunde und Leichtbauspezialist FINOBA AUTOMOTIVE GmbH vertraut dabei auf Technologie- und Finanzierungskompetenz aus einer Hand.**



Kurzum – wir bearbeiten Teile. Komplett. Und aus einer Hand unter einem Dach« – so einfach erklärt FINOBA-Gründer und Geschäftsführer Guido Barde sein Geschäft. Die FINOBA AUTOMOTIVE GmbH gilt europaweit als einziger Großserienanbieter für die Komplett-Lohnbearbeitung von Struktur- und Fahrwerksteilen aus Aluminium- und Magnesiumguss im Bereich Automotive-Leichtbau.

Siemens begleitet den Erfolgsweg des Unternehmens aus Baunatal bei Kassel seit mehreren Jahren: Einerseits ist Siemens bewährter Technologielieferant, andererseits auch ein flexibler Finanzierungspartner für die Investitionen von FINOBA.

Wer in der automobilen Zuliefererindustrie seine führende Position im Wettbewerb sichern will, darf das Innovationstempo nicht drosseln. FINOBA setzt deshalb auf eine hochmoderne Maschinenausstattung. Dazu gehören Automatisierungsroboter ebenso wie Drehzentren und CNC-Bearbeitungszentren, die für komplexe Bearbeitungsprogramme auch an schwierigen Konturenformen ausgelegt sind. Sinumerik-Steuerungstechnologie von Siemens sichert dabei die geforderte Präzision.

Bei Anschaffung und Betrieb dieser Spitzentechnologie baut FINOBA auf Technik und Finanzierung aus einer Hand: Was die Siemens-Division Digital Factory liefert, finanziert Siemens Financial Services (SFS). »Dies ist ein Paket, mit dem wir technisch unsere Spitzenposition festigen und wirtschaftlich trotz hoher Investitionen die Bilanzrelationen im angestrebten Gleichgewicht halten«, erklärt Nicole Boguslawski, Prokuristin und kaufmännische Leiterin bei FINOBA. So hat das Unternehmen gerade eine neue Produktionslinie für die Bearbeitung der Federbeinstütze des Audi Q7 mit modernster Chiron-CNC-Technologie und Siemens Automatisierungs- und Steuerungstechnik installiert.

Die Investition von rund 4,4 Millionen Euro finanzierte FINOBA liquiditätsschonend und bilanzoptimierend per Leasing über SFS. »Die uns betreuenden SFS-Mitarbeiter kennen unser Geschäft und den Markt, reagieren sehr schnell auf neue Anforderungen und beweisen sich als qualifizierte Berater. Dies ist wichtig, wenn es beispielsweise um Fragen wie Restwertgestaltung, Werteverlauf oder die Anpassung von Risikostrukturen geht«, sagt Boguslawski.

Zentrale der FINOBA AUTOMOTIVE GmbH in Baunatal-Hertingshausen

**FINOBA AUTOMOTIVE**
We treat parts

## FINOBA AUTOMOTIVE GmbH

**Aufgabe:** Laufenden hohen Investitionsbedarf in modernste Produktionstechnik bilanzneutral realisieren.

**Lösung:** Maßgeschneiderte Leasing-Verträge.

**Kundenvorteil:** Flexible, bankenunabhängige Finanzierung durch branchenkundigen Technologie- und Finanzierungspartner.

» Unsere Finanzexpertise und das technische Know-how haben überzeugt. «

Astrid Fielding
Sales Consultant, Frankfurt am Main
E-Mail: info-sfl.sfs@siemens.com
Hotline: 0800 / 636 636 0

# Perfekt verzahnt

Bei Antriebs- und Steuerungstechnik vertrauen die Unternehmen der Diskus Werke AG voll auf Technologie von Siemens. Zur Finanzierung setzen sie auf Siemens Financial Services.

## Diskus Werke AG

**Aufgabe:** Optimierung der Bilanz und Erweiterung der Finanzierungsbasis bei verbesserter Liquidität.

**Lösung:** Leasing-Verträge für Spezialmaschinen mit Andienungsrecht.

**Kundenvorteil:** Capex werden in Opex umgewandelt dank Finanzierung während der Nutzungszeit durch branchenkundigen und bewährten Partner.

Die Bearbeitungstechnologien Drehen, Schleifen und Verzahnen zählen zu den Kernkompetenzen der Unternehmen der Diskus Werke AG. Unter dem Dach der Frankfurter Holding befinden sich rund 15 renommierte Maschinen- und Werkzeughersteller sowie Dienstleister mit insgesamt mehr als 1.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von rund 160 Millionen Euro. Am Markt agiert der Unternehmensverbund als DVS GROUP.

Bei der Finanzierung ihrer Anlagen arbeiten die Unternehmen der DVS GROUP eng mit Siemens Financial Services (SFS) zusammen. Bei SFS haben sie Leasing-Verträge im Gesamtvolumen von mehreren Millionen Euro abgeschlossen.

Die Kunden profitieren durch Synergieeffekte, die sich bei dem Hersteller aus einer ganzheitlichen Betrachtung und engen Verzahnung der Prozesse ergeben: Alle Maschinen der Unternehmensgruppe sind modular aufgebaut. Die Baugruppen werden gemeinsam entwickelt. So erfüllen sie unterschiedlichste Aufgaben, sind aber trotzdem ähnlich. Das spart auch den Kunden Kosten, beispielsweise für Schulungen, Service oder Ersatzteile.

Die Kooperation mit SFS ermöglicht auch bei Einkauf und Finanzierung ein ganzheitliches Vorgehen. »Der Kunde hatte ganz konkrete Vorstellungen zur Vertragsgestaltung«, sagt SFS Sales Consultant Astrid Fielding. »Dazu zählten die Optimierung der Bilanz, eine erweiterte Finanzierungsbasis und Liquiditätserhalt.«

Bei Antriebs- und Steuerungstechnik setzt die Gruppe bereits seit Jahren auf Siemens-Produkte. Mit SFS hat sie nun einen branchenkundigen Finanzierungspartner.

» Die Finanzierung per Leasing optimiert die Bilanz- und Risikostruktur. «

Astrid Fielding
Sales Consultant, Frankfurt am Main
E-Mail: info-sfl.sfs@siemens.com
Hotline: 0800 / 636 636 0





# Spitzenservice

Das Orthopädie Centrum Erlangen betreibt ein eigenes MRT-Gerät. Siemens Financial Services (SFS) hat die Investition finanziert.

Diagnostik und Behandlung auf Spitzenniveau, lautet der Anspruch im Orthopädie Centrum Erlangen OCE. Zur Diagnostik liefert ein Magnetresonanztomograf (MRT) wertvolle Erkenntnisse. Den Patienten verkürzt das Wege und Wartezeiten. Für eine orthopädische Praxis ist der Betrieb eines eigenen MRTs ungewöhnlich.

Die Erlanger Gemeinschaftspraxis zählt mit neun Fachärzten für Orthopädie und Unfallchirurgie sowie mit mehr als 30 Mitarbeitern zu den größten in Nordbayern. Mitgründer und Gesellschafter Dr. Axel Goldmann absolvierte vor gut zehn Jahren als erster deutscher Orthopäde eine Weiterbildung in der Magnetresonanzthomografie; OCE betreibt seit Langem ein MRT. »Gegenüber einer radiologischen Praxis haben wir den Vorteil, dass wir die Patienten persönlich untersuchen und neben dem Bild auch den klinischen oder intraoperativen Befund kennen«, so Goldmann.

Bewährter Technologiepartner von OCE ist Siemens Healthcare. »Mit dem Unternehmen verbindet uns eine langjährige Forschungspartnerschaft. Ich halte die Geräte weltweit für führend«, sagt der Facharzt.

Die hohe Investition in ein neues MRT finanzierte OCE Mitte 2015 über das SFS-Mietmodell medprorent. In der festen monatlichen Rate über die gesamte Laufzeit sind die Kosten für Wartung und den Austausch von Verschleißteilen bereits enthalten. Weiterer Vorteil: Da die Investition nicht bilanziert wird, wäre ein Wechsel in der Gesellschafterstruktur jederzeit problemlos möglich.

OCE ORTHOPÄDIE CENTRUM ERLANGEN

## Orthopädie Centrum

**Aufgabe:** Finanzierung eines MRT für eine Gemeinschaftspraxis mit mehreren Gesellschaftern.

**Lösung:** Mietvertrag medprorent mit acht Jahren Laufzeit.

**Kundenvorteil:** Geringere monatliche Belastung als zuvor für ein neues, leistungsfähigeres Gerät.

» medprorent bietet der Gemeinschaftspraxis viele Vorteile. «

Agnes Freitag-Diebenbusch
Sales Consultant, Region Bayern
E-Mail: info-sfl.sfs@siemens.com
Hotline: 0800 / 636 636 0

# Höchstleistungen finanzieren

**»Forschen, Lehren, Heilen, Helfen« – dieses Motto beinhaltet das Leitbild der Berliner Charité. Dafür nutzt die traditionsreiche Universitätsklinik medizintechnische Spitzentechnologie von Siemens und weiteren namhaften Herstellern. Siemens Financial Services hat einen großen Teil davon finanziert.**

Mit mehr als 3.000 Betten, konzernweit 16.800 Mitarbeitern und rund 1,5 Milliarden Euro Gesamteinnahmen zählt die Berliner Charité zu den größten und renommiertesten Universitätskliniken Europas. Einer der Gründe dafür ist der konsequente Einsatz modernster medizinischer Spitzentechnologie.

Auch für die Verantwortlichen der Charité steht der Name Siemens gleichermaßen für medizintechnische Spitzentechnologie wie für deren Finanzierung. Die Attraktivität dieser Leistungskombination bewies sich erneut bei der Anschaffung moderner MRT- und Angiografie-Systeme: Nach einem detaillierten Wettbewerbsvergleich entschied sich der strategische Einkauf vergaberegelkonform für Medizin- und Labortechnik und das Finanzierungsangebot von Siemens.

Im Fokus der Investition in Höhe von mehreren Millionen Euro standen neue Magnetresonanztomografen aus der MAGNETOM®-Familie von Siemens Healthcare. Das Mietkaufmodell von Siemens Financial Services (SFS) beinhaltete unter anderem den automatischen Eigentumsübertrag am Ende der Vertragslaufzeit.

Ähnliche Vorgaben wurden auch bei der Finanzierung des Da-Vinci-Systems des amerikanischen Herstellers Intuitive Surgical umgesetzt. Dieses Präzisionsgerät liefert Chirurgen eine dreidimensionale Lupensicht des Operationsfeldes. Gesteuert über eine Konsole, ermöglicht es mittels Roboterarmen präzise und minimale Schnitte. Durch die reibungslose Abwicklung der Finanzierung konnte »Dr. Robo« in Berlin schnell zum Einsatz kommen.

Eine weitere Innovation an der Charité ist Europas erstes mobiles CT-Gerät Airo. Auch dieses wurde von Siemens Financial Services finanziert. Mit Airo steht den Neurochirurgen am Virchow-Klinikum erstmals ein mobiles CT-Gerät für Eingriffe an Kopf und Wirbelsäule zur Verfügung. Es liefert noch während des Eingriffs wertvolle Informationen über das Operationsergebnis und versorgt die Neurochirurgen mit wichtigen diagnostischen 3D-Daten.

Alle drei von der Charité verwendeten SFS-Finanzierungskonzepte gewährleisten dem Unternehmen eine verlässliche Kalkulationsgrundlage für viele Jahre.

Magnetresonanztomografen von Siemens Healthcare optimieren die Diagnostik auch in der Charité. Finanziert werden sie von SFS.





## Charité – Universitätsmedizin Berlin

**Aufgabe:** Medizinische Spitzentechnologie und bedarfsgerechte Finanzierung aus einer Hand.

**Lösung:** Angebot modernster medizinischer Geräte bei gleichzeitiger Finanzierung durch ein individuelles Mietkaufmodell.

**Kundenvorteil:** Kostensicherheit für viele Jahre und automatischer Eigentumsübergang nach Ende der Vertragslaufzeit.

» Unsere Finanzierungskonzepte gewährleisten der Charité eine verlässliche Kalkulationsgrundlage. «

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

# Schweres Gerät, leicht finanziert

**Drei Hightech-Löschfahrzeuge vom Typ Panther sorgen für Verstärkung bei der Bremer Flughafen Feuerwehr. Siemens Financial Services (SFS) hat die tonnenschweren Raubkatzen finanziert.**

Sie wiegen mehr als 50 Tonnen, werden von 1.400 PS angetrieben und fahren mit ihrem mächtigen Allradantrieb bis zu 135 Stundenkilometer schnell: Die neuen Löschfahrzeuge der Firma Rosenbauer am Flughafen Bremen, Modell Panther, sind der Traum eines Feuerwehrmanns. Im Ernstfall können sie einen Brand mit 8.000 Litern Wasser pro Minute bekämpfen. Stets an Bord haben sie Massen an Schaum und Löschpulver.

Im Mai 2015 hat die Bremer Flughafen Feuerwehr ihren dritten Panther in Betrieb genommen, finanziert per Mietkauf durch Siemens Financial Services (SFS). Seine beiden Artgenossen haben bereits Ende 2013 den Dienst angetreten. Die Modernisierung der Feuerwehr war eine wichtige Investition für den norddeutschen Flughafen, um auch weiterhin internationale Standards zu erfüllen.

Mit knapp 2,8 Millionen Passagieren und einem Frachtaufkommen von rund 11.000 Tonnen liegt der Flughafen auf Platz 11 der 22 internationalen Verkehrsflughäfen in Deutschland. Eigentümer ist die Stadt Bremen. 14 Airlines steuern von hier aus knapp 50 Nonstop-Ziele in mehr als 20 Ländern an, darunter Amsterdam, Istanbul, Kopenhagen, Madrid, Paris oder Zürich. Auch beliebte Badeziele wie Antalya, das Rote Meer oder Mallorca werden mehrmals wöchentlich direkt angeflogen.

Um den hohen Investitionsbedarf in ihre Löschfahrzeuge zu bewältigen, brauchte die Flughafengesellschaft eine möglichst langfristige und liquiditätsschonende Finanzierung. Mit Mietkaufverträgen über zehn Jahre konnte sich SFS im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung gegen seine Wettbewerber durchsetzen.

»Die lange Laufzeit schont das Budget und bietet Planungssicherheit für uns«, sagt Olaf Bogen, Leiter Finanzen & Systeme beim Flughafen Bremen (Foto u.r.).

## Flughafen Bremen

CITY AIRPORT BREMEN

**Aufgabe:** Langfristige Finanzierung von Spezialfahrzeugen.

**Lösung:** Mietkauf über acht bis zehn Jahre.

**Kundenvorteil:** Geringe jährliche Belastung und hohe Planungssicherheit durch lange Laufzeit.

»Gemeinsam mit dem Kunden bilden wir ein eingespieltes Team.«

Kay Eichler, SFS Hamburg
E-Mail: info-sfl.sfs@siemens.com
Hotline: 0800 / 636 636 0

Mittlerweile ist das SFS-Finanzierungsteam auch bei weiteren Spezialfinanzierungen zum Zuge gekommen, darunter für ein Schlepp- und ein Rettungstreppenfahrzeug.

Der Flughafen macht einen Umsatz von 42 Millionen Euro und einen Gewinn von zuletzt knapp einer Million Euro. Er gehört zu den wenigen deutschen Airports, die ohne Staatshilfe auskommen. Seit 2009 hat die Flughafengesellschaft ihre Bankverbindlichkeiten um mehr als zwei Drittel abgebaut. Neben der Modernisierung der Feuerwehrflotte sind derzeit weitere Großinvestitionen zu bewältigen, beispielsweise in die Optimierung der Terminals, in die Parkhäuser und in das Stromverteilnetz.

# In zwei Stunden durch die halbe Welt

Finanzentscheider aus mehr als 50 Unternehmen haben am internationalen Vendor-Workshop von Siemens Financial Services teilgenommen. Informiert wurden sie von SFS-Vertretern aus aller Welt unter anderem über die weltweite Zusammenarbeit in Finanzierungsfragen.

Mit 136 Teilnehmern aus mehr als 50 Unternehmen erreichte der dritte internationale Vendor-Workshop von Siemens Financial Services (SFS) im Juli 2015 eine neue Rekordbeteiligung. »Das Konzept wird bereits sehr gut angenommen«, freut sich Achim Becker, Leiter der Region Südwest bei SFS.

Bei der internationalen Networking- und Informationsveranstaltung treffen deutsche Siemens-Kunden und -Vendoren auf SFS-Ländervertreter aus aller Welt. Die Idee dazu entstand vor drei Jahren im Kundengespräch mit dem internationalen Werkzeugmaschinenbauer Heller. »Gerade in Finanzierungsfragen sind persönliche Gespräche durch nichts zu ersetzen«, so Becker. Gemeinsam mit seinem Team organisiert er den Vendor-Workshop seit 2013.

Gastgeber war in diesem Jahr der Ideengeber der Workshops – die Heller Maschinenfabrik GmbH aus Nürtingen bei Stuttgart. Die Finanzentscheider stammten allesamt aus dem Topmanagement. Sie wurden persönlich begrüßt von Klaus Winkler, Geschäftsführer bei Heller, und von Kai-Otto Landwehr, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Siemens Finance & Leasing und Leiter des Commercial-Finance-Geschäfts in Deutschland.

Auf das Grußwort für die Siemens AG von Michael Schroer (Team Region Südwest) folgten hochkarätige Vorträge zum Thema Digitalisierung und Industrie 4.0: Urban August, CEO bei Siemens PLM Software in Deutschland, sprach aus der Sicht eines führenden Herstellers für Industriesoftware. Manfred Maier, COO bei Heller, schilderte die Chancen und Herausforderungen aus der Perspektive eines Werkzeugmaschinenbauers. Und Uli Schätzle, bei Mercedes-Benz verantwortlich für den Bereich Motorenbau, erläuterte die Sicht eines Maschinenanwenders.

Viele der Gäste waren insbesondere für den persönlichen Austausch gekommen. Dieser erhielt bei der Veranstaltung den nötigen Raum. Die CEOs und CFOs nutzten die Gelegenheit, sich gegenseitig zu informieren – unter anderem zu Finanzierungsfragen. Die SFS-Ländervertreter unterstützten bei Fragen zu geplanten Finanzierungsvorhaben. Aber auch die Möglichkeiten einer grenzüberschreitenden Zusammenarbeit in der Absatzfinanzierung waren ein Thema.

Angereist waren unter anderem SFS-Ansprechpartner aus Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Skandinavien, der Türkei, Russland, China, Indien und den USA. »In zwei Stunden durch die halbe Welt zu reisen fanden unsere Gäste sehr hilfreich«, resümiert Achim Becker: »Dafür danken wir auch der Firma Heller als perfektem Gastgeber.«

**Der nächste Vendor-Workshop findet am 13. Juli 2016 in Winnenden bei der Alfred Kärcher GmbH & Co. KG statt.**





# Gut gesagt

» Wir beginnen gerade erst, die Chancen des digitalen Zeitalters im Gesundheitsbereich zu nutzen. «

Hermann Gröhe, Bundesgesundheitsminister

**»Die Grundtechnologien – also Internet, mobile Computer und die Cloud – sind inzwischen so weit fortgeschritten, dass sie sich auf so gut wie jede Industrie und jedes Problem anwenden lassen.«**

Ben Horowitz, Entrepreneur und Star-Investor (USA)

» Die digitale Revolution ist weit bedeutender als die Erfindung des Buchdrucks.

Douglas Engelbart, Erfinder der Computermaus «

**»Deutschland kann seinen Wohlstand nur halten, wenn es bei der Digitalisierung mit der Konkurrenz im Ausland Schritt hält.«**

Bundeskanzlerin Angela Merkel

## finance:now
Ausgabe: 2/2015
Auflage: 16.500

## Herausgeber
Siemens Finance & Leasing GmbH
Otto-Hahn-Ring 6, 80200 München
**Verantwortlich für den Inhalt**
Horst Dernai (V.i.S.d.P.)

**Leitung**
Petra-Anna Goebel
E-Mail: petra-anna.goebel@siemens.com

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

## Grafik
claim GmbH | www.claim.de

## Druck
Merkur Druck GmbH & Co. KG

## Bildnachweis
Bundesregierung/Guido Bergmann (S. 23); BITCOM-Studie Industrie 4.0 (S. 7); Charité-Universitätsmedizin Berlin (S. 18); Diskus Werke AG (S. 16); Thomas Ernsting (S. 13); Flughafen Bremen (S. 20–21); FINOBA AUTOMOTIVE GmbH (S. 14–15); Andreas Hackl (S. 6); OCE Orthopädie Centrum Erlangen (S. 17); shutterstock/ Wissanu, telesniuk (S. 2, 3, 4–5); Siemens AG (S. 8,10,12); Siemens Sektor Healthcare (S. 19); Siemens Sektor Industry (Cover, S. 9,12–13); VDI/VDE-Gesellschaft Mess- und Automatisierungstechnik (GMA) S. 11; Siemens Finance & Leasing GmbH (alle anderen Abbildungen)

# Messen und Kongresse – Wir laden Sie ein!

## 11. Structured FINANCE
25.–26. November 2015 (Stuttgart). Kongressmesse für Unternehmensfinanzierung.
ICS Internationales Congresscenter Stuttgart

## Medica
16.–19. November 2015 (Düsseldorf). Die weltweit größte Medizinmesse.
Siemens Financial Services auf dem Siemens Stand Nr. 10/A20

## Hannover Messe 2016
25.–29. April. Die weltweit wichtigste Industriemesse.
Siemens Financial Services auf dem Siemens-Hauptstand, Halle 9
www.siemens.de/finance/hannovermesse

# Aktuelle Studien von Siemens Financial Services

**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

**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

# Erhöhte Erreichbarkeit:

Seit dem 1. Oktober 2015 ist die Abteilung »Customer Service« telefonisch bis 18.00 Uhr für Kunden, **Partner und Vendoren zu sprechen.**
Telefon: +49 (0)5258 / 9890