

finance:now

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

siemens.de/finance-now



Absatzfinanzierung
mit Siemens – mehr
Erfolg im B2B- und
Lösungsvertrieb

Retrofit: Nachhaltig
und budgetkonform
zu modernem
Equipment

Kosten senken,
CAPEX schonen:
„Energy-as-a-
Service“ macht's
möglich.

Zusammen
nachhaltiger:
Klimaschutz und
Smart Data



Klaus Meyer
Leiter des Commercial-Finance-Geschäfts von Siemens Financial Services in Deutschland
und Vorsitzender der Geschäftsführung (CEO) der Siemens Finance & Leasing GmbH

Welcme

Willkommen zur neuen Ausgabe der finance:now, mit der wir Sie über aktuelle Trends informieren und wichtige Themen für Entscheider zu Zukunftsinvestitionen und Technologiefinanzierung vorstellen möchten.

Besonders im Fokus stehen nachhaltige Lösungen, die Energie, CO₂, Material und Kosten einsparen. Deshalb möchten wir Ihnen anhand konkreter Praxisbeispiele und Referenzen aufzeigen, wie man mit intelligenter Gebäudetechnik und innovativen Energy-as-a-Service-Modellen dem Ziel einer CO₂-neutralen Produktion näherkommen kann. Mit unserem Partner MeteoViva zeigen wir, wie man mit Smart Data das Fundament für klimaneutrale Gebäude legen kann.

Es müssen aber nicht immer Investitionen in neue Maschinen sein. Mit Retrofit, also der Modernisierung und Erneuerung, kann man die Nutzungsdauer bestehender Anlagen verlängern und so die Effizienz und Produktivität steigern. Dies ist im Sinne einer Kreislaufwirtschaft eine besonders nachhaltige Strategie, die man mit unseren Lösungen zudem budgetkonform gestalten kann.

Wie man mit Absatzfinanzierung erfolgreich Technologie und Finanzierung aus einer Hand umsetzen kann, ist ein weiterer Schwerpunkt. Interessante Einblicke vermitteln die White Paper und Insight-Studien, die wir Ihnen empfehlen möchten. Am wichtigsten ist uns jedoch der Dialog mit Ihnen: Wir laden Sie herzlich zu verschiedenen Messen und Veranstaltungen ein, auf denen Sie unsere Finanzierungsspezialisten persönlich treffen können. Außerdem würden wir Sie in Zukunft gerne nachhaltig und digital informieren, bitte stimmen Sie zu (siemens.de/zustimmung).

Wir möchten Sie zudem zu unserer nächsten Kundenzufriedenheitsumfrage einladen. Sie findet im Frühling statt und zielt darauf ab, unsere Produkte und unseren Service konsequent zu optimieren. Wir konnten bereits eine steigende Zufriedenheit und Bereitschaft zur Weiterempfehlung verzeichnen und haben den Ehrgeiz, beides weiter zu verbessern – am liebsten auf Basis Ihrer Erfahrungen und Meinungen.

Ihr
Klaus Meyer

Inhalt	Absatzfinanzierung mit Siemens – mehr Erfolg im B2B- und Lösungsvertrieb	4	Insight-Studien	12
	Absatzfinanzierung für Smart Factories	6	Retrofit: Nachhaltig und budgetkonform zu modernem Equipment	14
	Kosten senken, CAPEX schonen: „Energy-as-a-Service“ macht’s möglich.	8	Digital in Verbindung	15
	Zusammen nachhaltiger: Klimaschutz und Smart Data	10	Messeausblicke	16

Absatzfinanzierung mit Siemens – mehr Erfolg im B2B- und Lösungsvertrieb

Wer Investitionsgüter vertreibt, weiß: Jede Investitionsentscheidung wirft die Frage nach der Finanzierung auf. Mit Absatzfinanzierung von Siemens bieten Unternehmen, die im B2B- und Lösungsvertrieb tätig sind, ihren Kunden eine überzeugende Antwort auf diese Frage – selbst wenn sie noch nicht ausgesprochen wurde.



**Ihr Ansprechpartner bei
Siemens Finance & Leasing GmbH**

Tim Schäfen
Tel. +49 (173) 6861426
tim.schaefen@siemens.com

Mit Siemens Finance & Leasing als #Technologiefinanzierer an ihrer Seite können viele Unternehmen Kunden und Interessenten attraktive Finanzierungsoptionen zusammen mit ihren technischen Lösungen als Komplettpaket anbieten. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Unternehmen als Hersteller, Anbieter oder im Vertrieb oder Verkauf von Investitionsgütern tätig sind.

„Technik plus Finanzierung“ für viele Branchen und Lösungen

Das gilt auch unabhängig davon, ob es sich bei diesen Gütern um Werkzeug- oder Produktionsmaschinen, Kunststoffspritzguss, 3D-Drucker und Additive Fertigung, Maschinen für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie, Software- & IT-Equipment, Hard- und Software, Medizintechnik oder Lösungen in der Gebäude- und Energietechnik handelt. Auch hinsichtlich der Projekt- oder Finanzierungsvolumina gibt es kaum Grenzen: Finanzierungen ab tausend Euro sind ebenso möglich wie Millionenbeträge. Unabhängig von diesen Parametern gilt: Finanzierungsleistungen von Siemens Finance & Leasing machen potenziellen Kunden die Investitionsentscheidung leichter, wenn sie von Beginn an Teil Ihres Angebots sind:

- Sie steigern die Verkaufschancen und erleichtern die Kaufentscheidung der Kunden; bis zu 20 % höhere Umsätze sind durch Absatzfinanzierungslösungen von uns möglich.
- Sie vermeiden Kaufpreisdiskussionen und ermöglichen höhere Margen.
- Umsätze können sofort realisiert werden und Forderungsausfälle werden vermieden, da Siemens Finance & Leasing eine Kreditprüfung durchführt und das komplette Kreditrisiko übernimmt.
- Sie bieten Möglichkeit zur Differenzierung vom Wettbewerb (Komplettlösung aus Technik und Finanzierung).

Maximale Unterstützung – on- und offline

Siemens Finance & Leasing unterstützt die Partnerunternehmen bei der Integration der Finanzierungen in ihre Verkaufsprozesse – auch durch komfortable Software-Tools wie SieSmart. Diese komfortable Software zur kostenlosen Nutzung bietet unter anderem folgende Vorteile:

- Unkomplizierte und unverbindliche Kalkulation verschiedener Finanzierungsvarianten, auch während des Verkaufsgesprächs mit dem Kunden
- Integrierte Bonitätsprüfung und Erstellung individueller Finanzierungsvorschläge

- Erstellung von Finanzierungsanträgen auf Basis individuell festgelegter Konditionen
- Finanzierungszusage während des Verkaufsgesprächs möglich.

Generell können sich Anbieter und Kunden on- und offline auf schnellen und unbürokratischen Service vom Erstkontakt bis zum Vertragsende verlassen. Das trägt dazu bei, Unternehmen zur natürlichen Anlaufstelle für Technologie-Upgrades, Retrofit oder Erweiterungen zu machen.

Einfach überzeugend: pay-as-you-earn

Finanzierungslösungen von Siemens Finance & Leasing bieten einen klaren, im Vertriebsprozess einfach zu kommunizierenden Vorteil: Sie verteilen die Zahlungen parallel zur Nutzung der technischen Lösung – und die Kosten kongruent zum Nutzen, weil sich die Investition aus den daraus erwirtschafteten Erträgen finanziert. Dazu kommen einfache Kalkulierbarkeit, Unabhängigkeit von der Hausbank, Verbesserung der Bilanzrelationen, Erhaltung der Kreditlinien und Verbesserung der Liquidität.

Als Teil von Siemens verbinden wir seit mehr als 50 Jahren moderne Technologie und attraktive Finanzierungslösungen und können bankenunabhängige Lösungen von Unternehmer für Unternehmer anbieten.

Interesse an **weiterführenden Infos** rund um das **Thema Absatzfinanzierung**?

Ein Whitepaper liefert Antworten auf die wichtigsten Fragen:



Was lange währt, wird immer besser: **Absatzfinanzierung für Smart Factories**

Stabilität zahlt sich aus: **ASMPT SMT Solutions** und **Siemens Financial Services** sind seit mehr als 15 Jahren Partner für Absatzfinanzierung. Projekte bei der **ESCD GmbH** und der **VIERLING Production GmbH** zeigen, dass der Erfolg dabei stetig wächst.



**Ihr Ansprechpartner bei
Siemens Finance & Leasing GmbH**

Björn Sönke Müller
Tel.: +49 172 3419908
bjoern_soenke.mueller@siemens.com

Als ein führender Lieferant für erstklassige Ausrüstung und Technologiepartner für die Elektronikindustrie unterstützt ASMPT Elektronikfertiger weltweit beim Aufbau ihrer integrierten Smart Factory. Mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen haben ASMPT und Siemens Financial Services schon zahlreiche Unternehmen überzeugt – zuletzt die ESCD GmbH und die VIERLING Production GmbH.

Nachhaltigkeit im Blick: die Finanzierung für ESCD

Die ESCD GmbH aus Brunsbüttel gehört zu Norddeutschlands größten Dienstleistern rund um die Elektronik-Fertigung – und zu den langjährigen Kunden von ASMPT und Siemens Financial Services. Im Jahr 2022 errichtete die ESCD eine Produktionshalle, die Platz für eine deutliche Erweiterung des Maschinenparks bot. Im Zuge der Kapazitätserweiterung wollte ESCD deshalb in eine Bestückungsautomatenlinie für die Produktion sensibler elektronischer Platten investieren und sich gleichzeitig finanzielle Bewegungsfreiheit für die Ausstattung der Halle mit nachhaltiger Gebäudetechnik sichern. Auch der bestmögliche Zugang zu staatlichen Fördermaßnahmen war gefordert.

Diesem Anforderungsprofil konnten ASMPT und Siemens Financial Services gemeinsam gerecht werden. So strukturierten die beiden Partner das Projekt mit einem Gesamtvolumen von deutlich über zwei Millionen Euro und boten ESCD einen langfristigen Mietkaufvertrag mit Degression und Vorfinanzierung der Abschlagszahlungsvereinbarung mit ASMPT.

Seit Betriebsstart, benötigt die neue Montagelinie bis zu 50 % weniger Energie als vergleichbare ältere Anlagen. Mit ihrer Investition unterstreicht die ESCD GmbH somit ihr Engagement für mehr Nachhaltigkeit, das sich auch in der Gebäudetechnik der neuen Produktionshalle spiegelt: Sie verfügt über eine Wärmepumpe und arbeitet mit Wärmerückgewinnung. Zudem ist die Dachfläche – wie auch die Lagerhalle – mit einer Photovoltaikanlage ausgestattet.

Maßgeschneidert: Mietkauf bei VIERLING

Im nordbayerischen Ebermannstadt konnten ASMPT und Siemens Financial Services gemeinsam einen weiteren Kunden mit einem Paket aus Technik und Finanzierung gewinnen: die VIERLING Produktion GmbH, ein vielfach ausgezeichnete Elektronikdienstleister, der sein Portfolio um komplette Digitalisierungslösungen ergänzt. Das Familienunternehmen wollte in zwei neue ASMPT A1 Bestückungsautomaten mit Zubehör investieren und suchte nach einer adäquaten Finanzierungslösung von einem fachkundigen und dauerhaft zuverlässigen Anbieter. ASMPT und Siemens Financial Services konnten VIERLING das Gewünschte bieten – in Form eines Mietkaufvertrags mit Vorfinanzierung für eine Laufzeit von 84 Monaten. Damit erhielt VIERLING für seine Investition mit einem Gesamtvolumen von fast 1 Million Euro die gesuchte ganzheitliche und zeitkongruente Finanzierungslösung mit festem Zinssatz. Wie bei Mietkauf üblich, geht das Eigentum an den finanzierten Gütern zum Vertragsende automatisch auf den Finanzierungsnehmer über.

„Siemens Financial Services liefert die perfekte bankenunabhängige Finanzierungslösung für unsere Bedürfnisse bei Maschineninvestitionen, kombiniert mit einem professionellen und sehr persönlichen Service.“

Jörg Grimsmann, Geschäftsführer & Gesellschafter der ESCD GmbH

Kosten senken, CAPEX schonen: „Energy-as-a-Service“ macht's möglich.

Was wie die Quadratur des Kreises klingt, ist für **stoba Präzisionstechnik GmbH & Co. KG** Realität geworden – dank der technischen Lösungen und eines innovativen Energy-as-a-Service-Modells von Siemens.

stoba



**Ihr Ansprechpartner bei
Siemens Finance & Leasing GmbH**

Ulf Rentzow
Tel. +49 (162) 4063719
ulf.rentzow@siemens.com

stoba Präzisionstechnik zählt seit über 60 Jahren zu den Spezialisten bei der Entwicklung und Herstellung von Komponenten und Baugruppen, die weltweit in den unterschiedlichsten Bereichen, unter anderem in der Automobilindustrie, eingesetzt werden. Sie ist Teil der stoba Unternehmensgruppe, die für innovative Prozesse und Perfektion steht – auch im Hinblick auf zukunftsfähige Energieversorgung.

Auf dem Weg zur Klimaneutralität

Die stoba Präzisionstechnik in Backnang hat sich eine klimaneutrale Produktion zum Ziel gesetzt. Um metallische Bauteile und Baugruppen umweltschonend herzustellen, arbeitet sie mit Siemens Smart Infrastructure zusammen. Mit einem gemeinsamen Projekt will stoba bis 2030 CO₂-Neutralität erreichen und die Erzeugung und den Verbrauch von Energie nachhaltig, flexibel und leistungsfähig aufstellen. Um diese Ziele umzusetzen, werden heterogene Leitsysteme durch das ganzheitliche Managementsystem von Siemens, Desigo CC, ersetzt, worüber auch das Lastmanagement betrieben wird und die Flexibilität vermarktet werden. Zur erfassten Infrastruktur gehören mehrere Assets, wie die vorhandenen Blockheizkraftwerke und ein im Zuge des Projekts installierter Batteriespeicher mit 500 kW Kapazität. Peak Shaving, also die Lastspitzenkappung durch firmeneigene Kraftwerke und den in den Batterien gespeicherten Strom sowie ein flexibler Anlagenbetrieb reduzieren den Erdgasverbrauch am Standort in kurzer Zeit um rund die Hälfte. Durch die Flexibilisierung der Verbräuche von Strom, Kälte und Wärme kann stoba künftig bis zu 26 % der Kosten einsparen – was etwa einer Summe von 1 Million Euro pro Jahr entspricht.

Kostenvorteile durch flexibles Energiekonzept

Das Projekt bei stoba Präzisionstechnik zeigt, dass die flexible Gestaltung von Produktion und Energieverbräuchen in der Praxis schon jetzt Kostenvorteile für produzierende Unternehmen mit sich bringt. Eine am Energiemarkt ausgerichtete Fahrweise der Anlagen ermöglicht es Betreibern, bei flexiblen Energietarifen zu sparen – ohne Produktivitätseinbußen oder manuellen Aufwand in Kauf zu nehmen. Weitere Vorteile wie potenzielle Zusatzerlöse durch die Vermarktung optimieren die Kostenstrukturen zusätzlich.

Siemens Financial Services macht den Unterschied

Ihre Vorteile voll ausspielen kann die technische Lösung durch das auf sie zugeschnittene flexible Energiekonzept als Energy-as-a-Service-Modell, in das Siemens Financial Services seine Kompetenz für strukturierte Finanzierungen einbringen konnte: Die installierten Anlagen werden oder bleiben das Eigentum von Siemens, wodurch sich CAPEX in OPEX verwandeln und eine bilanzneutrale Darstellung möglich wird. Im Rahmen eines Servicekonzepts über acht Jahre garantiert Siemens einen 24/7-Service mit kontinuierlicher Optimierung. stoba bezahlt an Siemens dafür lediglich eine Servicerate, die abhängig von der erzielten Einsparung ist.



„Eine CO₂-neutrale Produktion an unserem größten Standort ist für stoba eine bedeutende Aufgabe. Mit dem zukunftsweisenden Energiemanagementkonzept von Siemens kommen wir diesem Ziel nachhaltig näher.“

Gerhard Firlbeck,
Geschäftsführer stoba Präzisionstechnik

Zusammen nachhaltiger: Klimaschutz und Smart Data

Gewerbegebäude bieten erhebliches Potenzial für kleinere ökologische Fußabdrücke und größere ökonomische Effizienz. Heben lassen sie sich mit der **Smart-Data-Technologie MeteoViva Climate** und der passenden Finanzierung von Siemens.



**Ihr Ansprechpartner bei
Siemens Finance & Leasing GmbH**

Marc-David Jakobs
Tel. +49 (174) 1560117
marc-david.jakobs@siemens.com

Der ökologische Fußabdruck von Gebäuden lässt sich durch Maßnahmen zur Digitalisierung und Vernetzung gegenüber dem durchschnittlichen Gebäudebestand deutlich verringern – Siemens beziffert dieses Potenzial auf bis zu 80 Prozent. Der Hintergrund sind unnötige Energieverbräuche durch technische Anlagen, die laufen, ohne dass sie benötigt werden. Dies kann die Heizung, die Kühlung oder auch die Lüftung sein und führt im Ergebnis zu höheren Betriebskosten des Gebäudes und einer schlechten CO₂-Bilanz.

In Klimaschutz investieren, ohne zu investieren!

Die vom Technologieunternehmen MeteoViva entwickelte Smart-Data-Technologie MeteoViva Climate bietet ein Gegenmittel. Sie führt die Wetterprognosen und aktuelle Gebäudebetriebsdaten wie z. B. Energie- und Leistungspreise, Bauphysik und Gebäudetechnik in einem digitalen dynamischen Gebäudemodell zusammen, wertet sie aus und optimiert proaktiv die Steuerung der gebäudetechnischen Anlagen.

Damit die „vorausschauende, selbstlernende und einfach zu integrierende Smart-Data-Lösung“ dabei ihre volle Wirkung entfalten kann, sind in vielen Gebäuden zusätzliche Messtechnik sowie Sensoren und Aktoren für die Haustechnik erforderlich. Die damit unweigerlich verbundenen Investitionen in die Hardware würden jedoch eine finanzielle Hürde für den Einsatz der Lösung bedeuten, was dem Ansatz von MeteoViva fundamental widerspräche. Denn schließlich bietet das Unternehmen die Softwareanteile seiner Lösung unter dem Motto „In Klimaschutz investieren, ohne zu investieren!“ optional gegen monatliche Gebühren an.

Sparen mit „Sustainable Buildings as a Service“

Um dieses Ziel zu erreichen, kommt Siemens Financial Services mit seinem Angebot für maßgeschneidertes „Sale-and-lease-back“ ins Spiel: Unternehmen können erforderliche, zusätzliche Technik zu einem festen Zinssatz günstig und vor allem liquiditätsschonend finanzieren. Damit entsteht eine kongeniale Ergänzung zum Angebot für „Sustainable Buildings as a Service“: Kunden von MeteoViva und Siemens Financial Services können die Funktionalität der Lösung nutzen, statt Software und Systeme zu besitzen. Sie zahlen lediglich einen monatlichen Festbetrag und erhalten dafür höchstmögliche Anlagenverfügbarkeit und umfassenden Service, ganz ohne das Budget zu belasten.

Vielfach bewährt

Dieses Angebot hat sich am Markt schon vielfach durchgesetzt. Eines der neuesten Beispiele ist ein Bürogebäude, das zu Deutschlands höchsten Hochhäusern zählt und mit seiner markanten Architektur und einem einzigartigen Grundriss eine Ikone darstellt. Bereits in der ersten Hälfte der 90er-Jahre errichtet, besticht es bis heute durch seine Nachhaltigkeit, was eine LEED-Gold-Zertifizierung für Bestandsgebäude eindrucksvoll unterstreicht. LEED ist die international anerkannte Referenz für erstklassige „grüne“ Immobilien. Der Einsatz von MeteoViva Climate als „Sustainable Buildings as a Service“ rundet die Positionierung des Bürohochhauses als nachhaltiges Objekt perfekt ab – dank der passenden Finanzierungslösung tatsächlich „ohne zu investieren“.



„Zusammen gestalten wir eine nachhaltigere Zukunft! Oder wie eine datenbasierte Lösung für mehr Gebäudeeffizienz und maßgeschneiderte Finanzierungen die Energiewende vorantreiben wird. [...] Eine perfekte Kombination für mehr Klimaschutz im Baubereich.“

Uwe Großmann,
Geschäftsführer MeteoViva GmbH

Einblicke nach Maß für Investitionsentscheider.

Die **Insight-Studien** und **Whitepaper** von Siemens Financial Services.

Siemens Financial Services veröffentlicht regelmäßig Studien und kompakte White Paper, die wichtige Themen für Unternehmer untersuchen und aktuelle Trends beleuchten. Mit unseren Insight-Studien sind Sie dem Wettbewerb einen Schritt voraus.

Basierend auf gründlicher Recherche und Erkenntnissen von Siemens und anderen führenden Herstellern, internationalen Vergleichen und Experteninterviews bietet Siemens Financial Services eine ganz Reihe aktueller Studien und White Paper für alle, die gerne mehr wissen möchten.

Aktuell stehen unter anderem folgende Ausgaben zum kostenlosen Download bereit:

Dekarbonisierung finanzieren: Von der Herausforderung, in Ladeinfrastruktur für E-Mobilität zu investieren

Lesen Sie, welche finanziellen Herausforderungen mit dem Umbau hin zur E-Mobilität einhergehen, wie weit verschiedene Staaten mit der Umsetzung sind, und welche Rolle intelligente Finanzierung dabei spielen kann.



Warum intelligente Technologie smarte Finanzierung braucht

Informieren Sie sich, wie die Kombination aus intelligenter Technologie und intelligenter Finanzierung der Back- und Süßwarenbranche einen nachhaltigen Weg zur Modernisierung und digitalen Umgestaltung ihrer Abläufe bietet.



Digitale Transformation im Gesundheitswesen

Verschaffen Sie sich einen Überblick, wie intelligente Finanzierungslösungen drohende Investitionslücken schließen und wie die Gesundheitssysteme verschiedener Länder auf die Situation eingestellt sind.



Absatzfinanzierung leicht gemacht – mit sieben Fragen zu mehr Umsatz und Ertrag

Erfahren Sie, wie und warum Absatzfinanzierung mit Siemens einem Großteil aller Unternehmen mit Technologie und B2B-Vertrieb dabei helfen kann, Unternehmensziele zu erreichen.



Retrofit: Nachhaltig und budgetkonform zu modernem Equipment

Ungeplante Stillstandzeiten, mangelnde Energieeffizienz, hohe Wartungskosten, aufwendige Steuerung, fehlende IoT-Anbindung, etc. Wenn in die Jahre gekommene Technik zunehmend Probleme bereitet stellt sich die Frage, ob man in neues Equipment investiert, oder das bestehende überholt und auf den neuesten Stand der Technik bringt – was oft günstiger, schneller und nachhaltiger ist.

Mit der passenden Retrofit-Finanzierung von Siemens Financial Services können Maschinen und Anlagen beim Hersteller, Siemens oder einem anderen technischen Dienstleister Ihrer Wahl budgetkonform modernisiert werden.



Interesse an weitergehenden Infos rund um das Thema Retrofit und #Technologiefinanzierung?

Holen Sie sich Antworten auf Ihre Fragen.

Mit unserem Informationspaket: www.siemens.de/leasing/retrofit



Mit unserer aktuellen **Insight Studie zum Gebäudetechnik-Retrofit** für Gewerbeimmobilien:



Effizienz, Produktivität und CO₂-Bilanz leiden unter veralteter Technologie – eine Neuinvestition ist aufwendig und die Lieferzeiten sind lang. Ein Retrofit-Zahlungsplan löst dieses Dilemma auf und erlaubt es, bereits getätigte Investitionen optimal zu nutzen und die Lebensdauer zu verlängern, indem vorhandene Produktionstechnik, Gebäudetechnik, IT oder Medizintechnik fit für die Zukunft gemacht werden.

Vorhandene Technik optimal nutzen – budgetkonform und nachhaltig

Die Ergebnisse eines solchen Retrofits reichen von schnellerer Produktion über niedrigere Energiekosten bis hin zu optimierten Prozessen – die Aufrüstung der bewährten Systeme kann die Kosten senken und die Erträge verbessern. Dabei gestaltet Siemens Financial Services den Retrofit Zahlungsplan so, dass die Kosten des Technologie-Updates zum vorgegebenen Budget passen. Das schont die Liquidität und optimiert die Bilanz. Auch die Kreditlinien bei der Hausbank bleiben unberührt. Die Raten für den Retrofit können häufig durch die Performancesteigerung oder Einsparungen beglichen werden.

Lassen Sie uns in Zukunft auch **digital in Verbindung** bleiben.

Ihr Vertrauen ist unser Antrieb – Ihr Erfolg unsere Mission.



Die Digitalisierung verändert unser Leben – sowohl privat als auch in unseren Geschäftsbeziehungen. Daher würden wir Ihnen gerne auch auf elektronischem Weg Einladungen zu Messen und Veranstaltungen sowie Mailings zu aktuellen Trends und Innovationen zusenden. Diese Form der Kommunikation funktioniert nur, wenn Sie damit einverstanden sind. Alles, was wir dazu brauchen, sind ein paar wenige Angaben und Klicks von Ihnen in unserem Kontaktformular. Nach dem Absenden Ihres Formulars erhalten Sie eine E-Mail von uns, um Ihre Angaben zu bestätigen. So sichern Sie sich auch in Zukunft Ihren Informationsvorsprung.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Schnelle und digitale Kommunikation
- Jederzeitige Möglichkeit zur Abmeldung bzw. Widerruf (Opt-out)
- Umweltfreundlich durch Ressourcenschonung

Schenken Sie uns weiterhin Ihr Vertrauen, um unsere Partnerschaft erfolgreich in das digitale Zeitalter zu führen. Bitte geben Sie dafür Ihr Einverständnis!



Es sind nur drei Schritte:

1. Besuchen Sie siemens.de/zustimmung
2. Geben Sie Ihre Kontaktdaten ein und senden Sie uns Ihre Einwilligung.
3. Bestätigen Sie die Bestätigungse-Mail, die Ihnen nach Schritt 2 zugeht, und bleiben Sie informiert.

Willkommen zum Dialog – wir freuen uns auf Ihren Besuch auf Messen und Events

Als Spezialist für #Technologiefinanzierung stehen wir Ihnen natürlich auch auf den führenden Messen und Branchenveranstaltungen zur Verfügung. Hier einige der wichtigsten Messen in den nächsten Monaten:



light+building

03.03.-08.03.24
Frankfurt
Halle 11.0, B56

light+building 2024

Smarte Finanzierungen für smarte Gebäude in einer sich wandelnden Welt

Besuchen Sie uns auf der Light & Building 2024 und treffen Sie unsere Finanzierungsexperten. Entdecken Sie unsere innovativen und nachhaltigen Finanzierungsmodelle, die die Transformation von Gebäuden beschleunigen. (Siemens Stand Nr. 56 / Halle 11.0).

Gratis-Tickets
sichern:



ESRF
EUROPEAN SOCIETY
OF RADIOLOGY

28.02.-03.03.24
Wien
Hall X5, #514

European Congress of Radiology 2024

Financing the Future of Healthcare

Der ECR (European Congress of Radiology) ist einer der größten medizinischen Kongresse in Europa und die zweitgrößte radiologische Tagung der Welt. Ab dem 28. Februar 2024 steht er unter dem Motto „Next Generation Radiology“, besuchen Sie uns am Stand von Siemens Healthineers in Wien.



HANNOVER
MESSE

22.04.-26.04.24
Hannover
Halle 9

Hannover Messe 2024

Energizing a Sustainable Industry

Auf der weltweit wichtigsten Industriemesse stellen vom 22. bis 26. April 2024 mehr als 4000 Unternehmen gemeinsam Lösungen für eine leistungsstarke und nachhaltige Industrie vor.

Gratis-Tickets
sichern:
[siemens.de/
hannovermesse](https://www.siemens.de/hannovermesse)



Einladung zur SFS-Kunden- veranstaltung am 23.04.2024

auf der Hannover Messe.

Informationen und Anmeldung unter:
[siemens.de/managementlunch](https://www.siemens.de/managementlunch)