

© 2016 Siemens Treasury GmbH

Inhouse Treasury
Supply Chain Finance (TRE IHT SCF)
80200 München, Deutschland

Gedruckt in Deutschland
BR 0916

Die Inhalte dieser Broschüre dienen nur der allgemeinen, nicht abschließenden Information; sie beruhen auf dem Informationsstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich nach dem Zeitpunkt der Veröffentlichung ohne Ankündigung ändern. Die Inhalte dieser Broschüre stellen in keiner Beziehung ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages dar.

Die Siemens Division Financial Services bietet Finanzlösungen für das Firmenkundengeschäft. Mit Leasing- und Ausrüstungs- sowie projektbezogenen und strukturierten Finanzierungen unterstützen wir unsere Kunden bei Investitionsvorhaben. Dabei richten wir uns verstärkt entlang der Wachstumsfelder Elektrifizierung, Automatisierung und Digitalisierung aus. Wir stellen Kapital für Siemens-Kunden sowie andere Unternehmen bereit. Außerdem agiert Financial Services im Siemens-Konzern als Berater und Manager von Finanzrisiken. Durch den gebündelten Einsatz von Finanzexpertise und Industriekompetenz schaffen wir Wert für unsere Kunden und verbessern deren Wettbewerbsfähigkeit. Zudem stärkt begleitende Finanzierung das Vertrauen in neue Technologien und erleichtert deren Markteinführung.

SIEMENS
Ingenuity for life

Supply Chain Finance@
Siemens

siemens.com/finance

Finanzierungsalternative Supply Chain Finance

Supply Chain Finance@Siemens wurde von Siemens Financial Services (SFS) speziell für ausgewählte Siemens-Lieferanten entwickelt.

Als bankenunabhängiges Programm bietet **Supply Chain Finance@Siemens** Lieferanten die Möglichkeit, ihre Siemens-Forderungen unabhängig von der Höhe der Einzelforderung bei 100 % Bevorschussung zu verkaufen. Ziel ist dabei, den Cashflow der Lieferanten zu verbessern und ihr Working Capital zu optimieren. Die Zusammenarbeit zwischen den Lieferanten und Siemens wird mit Hilfe des Programms noch effizienter gestaltet.

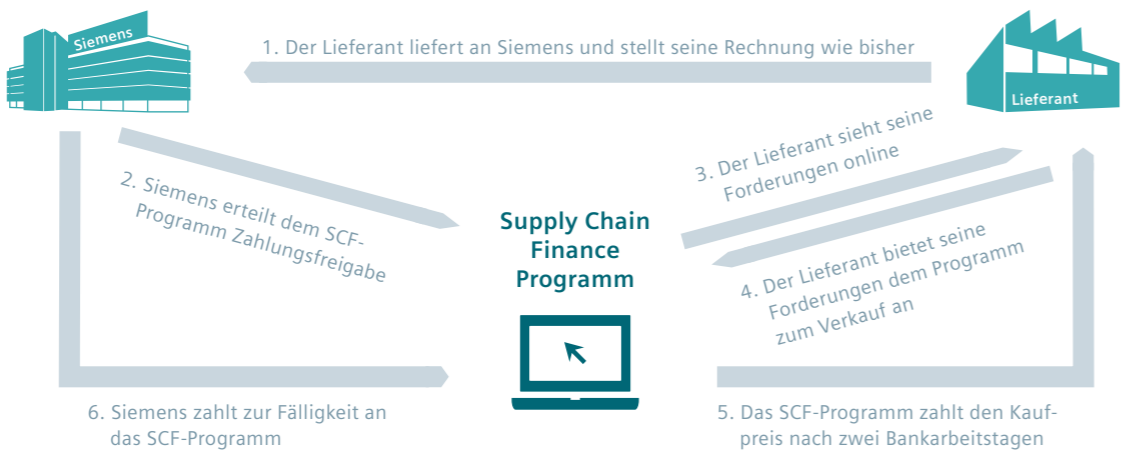
Siemens Financial Services ist für die Einführung des Supply Chain Finance Programms (SCF) und die Organisation der Zusammenarbeit der beteiligten Partner verantwortlich. Im Hinblick auf die Abwicklung der Finanzierung hat sich Siemens für die Finanzierungsplattform ORBIAN* entschieden. Orbian ist eines der führenden Unternehmen im Bereich Supply-Chain-Finance-Lösungen. Durch einen internetbasierten Zugang für Siemens-Lieferanten bietet die ORBIAN-Plattform eine effiziente Kommunikationsschnittstelle.

*ORBIAN ist ein international tätiges Unternehmen, gegründet von SAP und Citibank, das sich auf Lieferantenfinanzierung spezialisiert hat. Mehr Informationen finden Sie unter: www.orbian.com

Finanzierung für eine starke Lieferkette

Der Supply Chain Finance Prozess

Das Siemens Supply Chain Finance Programm bietet Siemens-Lieferanten die Möglichkeit, durch den Verkauf ihrer Siemens-Forderungen an den ausgewählten Finanzdienstleister ORBIAN Liquidität zu sehr günstigen Konditionen zu gewinnen.



Konditionen

** Euro LIBOR + 1,2 % p.a. gilt für Lieferanten mit einem über ORBIAN abgewickelten Transaktionsvolumen zwischen 100 Tsd. € und 10 Mio. €. Bei Lieferanten mit einem Volumen < 100 Tsd. € liegt die Gebühr bei Euro LIBOR + 2 % p.a., bei Lieferanten mit einem Volumen > 10 Mio. € liegt die Gebühr bei Euro LIBOR + 1 % p.a.

Die Kosten für den Lieferanten ergeben sich in Form eines Diskonts. Beim Diskont handelt es sich um den Abschlag vom Forderungsnominalwert, der dem Lieferanten beim Forderungsverkauf als Aufwand entsteht. Der derzeitige Diskontierungszinssatz liegt bei Euro-LIBOR (laufzeitkongruent) + 1,2 %** p.a.

Der LIBOR wird täglich in London festgestellt und liegt aktuell bei ca. 0,0 %. Die Gebühr von 1,2%** p.a. dient der Finanzierung des Programms.

Verkaufsoptionen

Das Siemens SCF-Programm beinhaltet zwei verschiedene Varianten des Forderungsverkaufs:

1. Automatischer Verkauf

Sobald Siemens die Forderung gegenüber der Plattform bestätigt, wird diese automatisch an ORBIAN verkauft. Der Lieferant erhält den Forderungskaufpreis innerhalb von zwei Bankarbeitstagen.

2. Manueller Verkauf

Der Lieferant kann wahlweise an ORBIAN verkaufen. Durch den erhöhten manuellen Aufwand steigt der Diskontierungszinssatz um 0,15 % p.a.

Beispiel

Ein Lieferant verkauft Waren für 1 Mio. €. Das Nettzahlungsziel beträgt 90 Tage. Durch Verkauf seiner Siemens-Forderung bei Teilnahme am SCF-Programm erhält er seine Zahlung 80 Tage früher als bisher.

Diskontierungszinssatz:	1,2 %	(Euro-LIBOR: 0,0 % + 1,2 %)
Diskont:	2.667 €	(1 Mio. x 0,012 x (80/360))
Forderungsverkaufspreis:	997.333 €	(Zahlungseingang beim Lieferanten)
Cashflow-Verbesserung:	221.506 €	(Zahlung nach 10 anstatt 90 Tagen)

Genannte Finanzierungskondition entspricht einer Skontoregelung von rund: 10 Tage 0,3 %, 90 Tage netto.

Informationen und Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Ihr Ansprechpartner bei Siemens informiert Sie gerne. Zusätzlich steht Ihnen auch das Supply-Chain-Finance-Team der SFS für Fragen zur Verfügung:

Telefon:
+49 89 636-33144

E-Mail:
supply-chain-finance.sfs@siemens.com

Weiterführende Informationen erhalten Sie im Internet unter

www.siemens.de/supply-chain-finance.

Vorteile für Siemens-Lieferanten auf einen Blick

- **Cashflow-Verbesserung**
Der Verkauf der Siemens-Forderungen führt zu einem Zahlungseingang innerhalb von zwei Bankarbeitstagen nach Rechnungsanerkennung.
- **Working-Capital-Optimierung**
Bilanzstruktur und Unternehmenskennzahlen teilnehmender Lieferanten werden durch den Verkauf ihrer Forderungen verbessert.
- **Kostensenkung**
Die geringere Abhängigkeit von Banken kann die Kreditkosten senken, zudem werden die mit Siemens-Forderungen verbundenen Administrationskosten verringert.
- **Transparenz über Zahlungsströme**
Der Lieferant erhält eine Übersicht über seine Forderungen auf einer einfach zu bedienenden Web-Plattform, sobald diese durch Siemens bestätigt wurden.

