

Finanzierung der Wertschöpfungskette



Christian Mehlich
Director, Business Development
Stuttgart, 30. Oktober 2003



GE Commercial Distribution Finance

General Electric Company

GE (General Electric) ist einer der weltweit führenden Unternehmen mit Aktivitäten im industriellen und auch im Finanzdienstleistungssektor

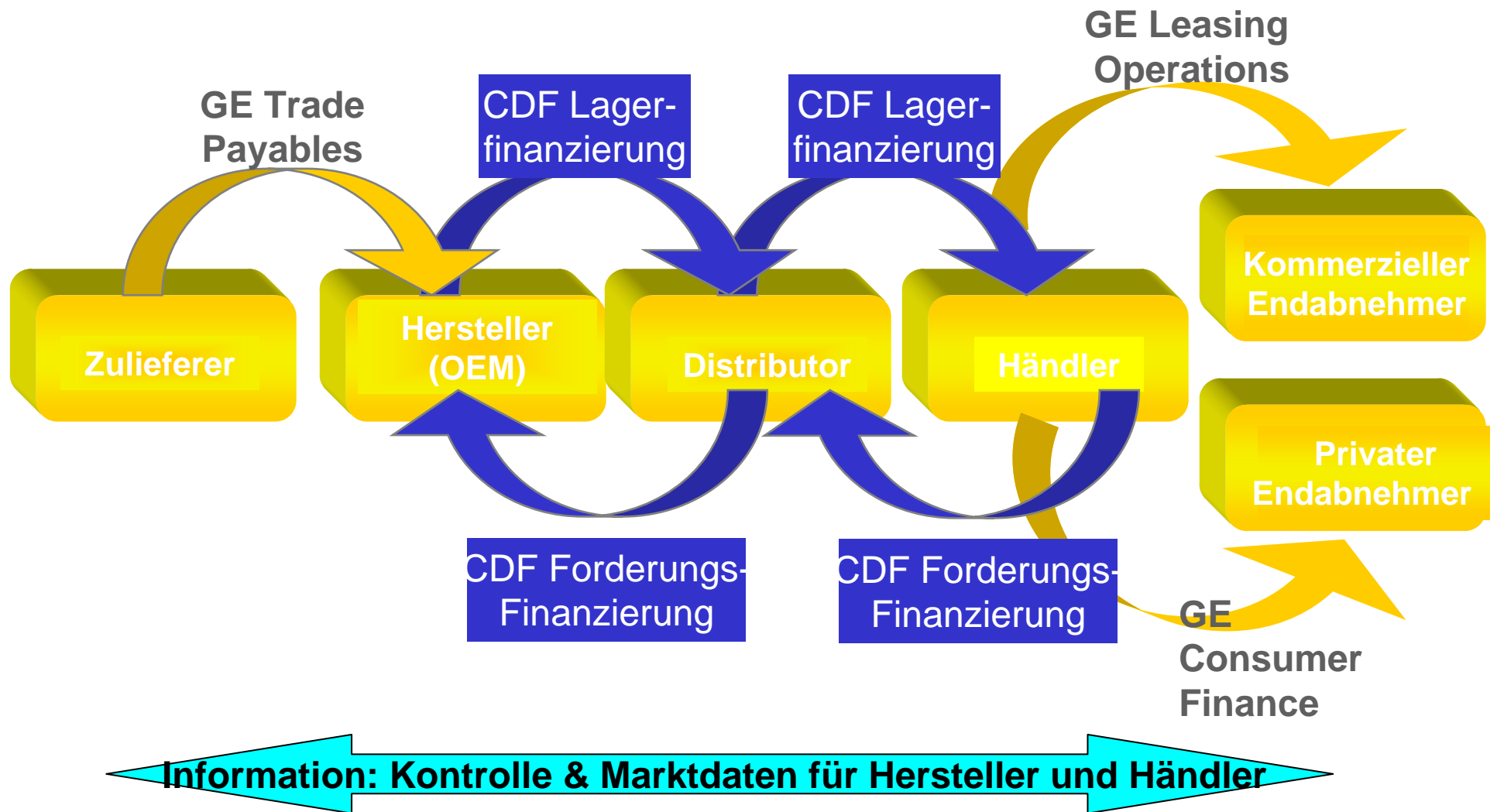
- Gegründet 1892 durch Thomas A. Edison
- Umsatz \$130 Milliarden ('02), über 300.000 Mitarbeiter
- 13 strategische Geschäftsbereiche – von Flugzeugtriebwerken über Glühlampen bis zu Finanzdienstleistungen -in über 100 Ländern.
- Ausgezeichnet als "*World's Most Respected Company*" jedes Jahr von 1999 - 2003.
- Bilanzsumme der Finanzdienstleistungen \$490 Milliarden
- AAA-Rating bezeugt finanzielle Solidität

Profil: GE CDF

GE Commercial Distribution Finance (CDF) ist ein spezialisierter Finanzdienstleister. Der Fokus liegt auf Finanzierungsprogrammen, die Herstellern von Industriellen Produkten, EDV-Ausrüstung, sowie vielen anderen Produkten helfen ihre Produkte effizient über die Distribution an Endabnehmer abzusetzen.



Finanzierung der gesamten Wertschöpfungskette



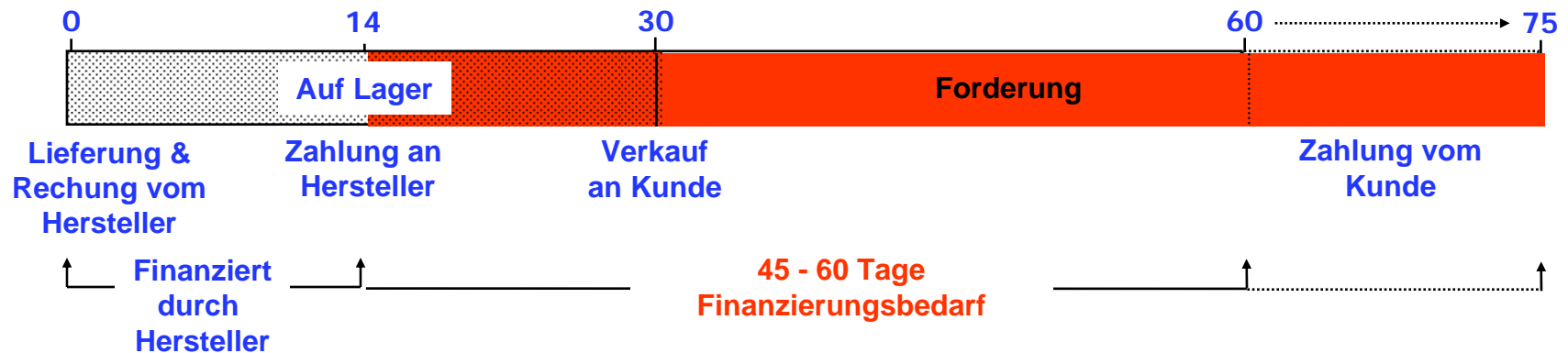
Marktumfeld

- **Der Markt leidet unter der schwachen Konjunkturlage**
- **Die Jahresabschlüsse des Handels weisen reduzierte Ertragskraft und schwächere Bilanzrelationen auf.**
- **Kreditversicherer und Banken reduzieren ihre Linien drastisch**
- **Durch das Basel II Abkommen werden Bankkredite künftig noch teurer und knapper werden**
- **Einige Hersteller führen längere Zahlungsziele ein, um ihre Produkte attraktiver zu machen und um den Handel zu unterstützen**
- **Der Handel muss die zur Verfügung gestellten Skonti der Hersteller voll ausnutzen, um wettbewerbsfähig auf dem Markt auftreten zu können**
- **Kürzere Zahlungsziele – auch mit Skonti verbunden – zehren stark an der Liquidität des Handels**

Beispiel: Finanzierungsbedarf im Handel

Lieferungs- und Zahlungszyklus eines Händlers

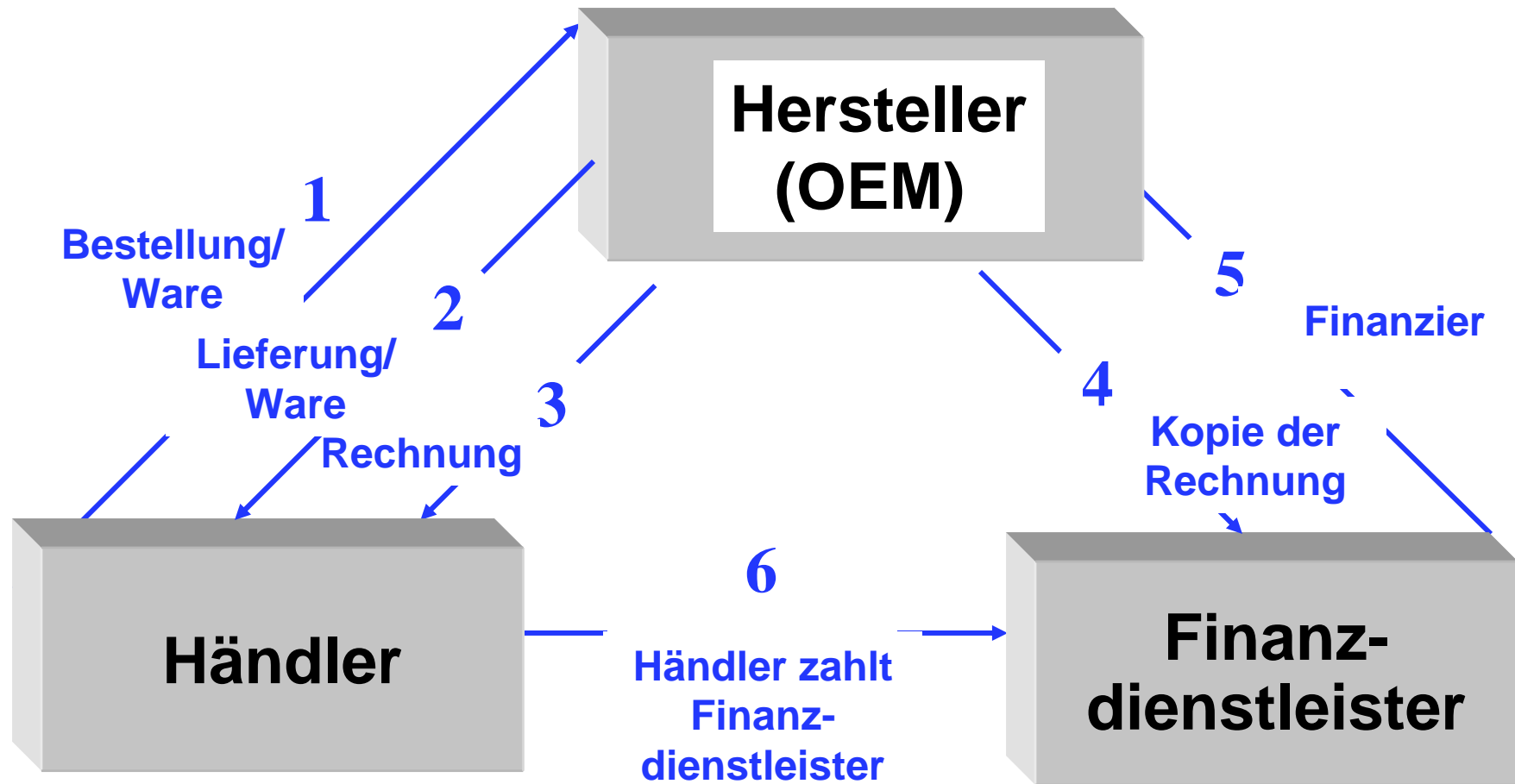
(ohne Finanzierungsprogramm)



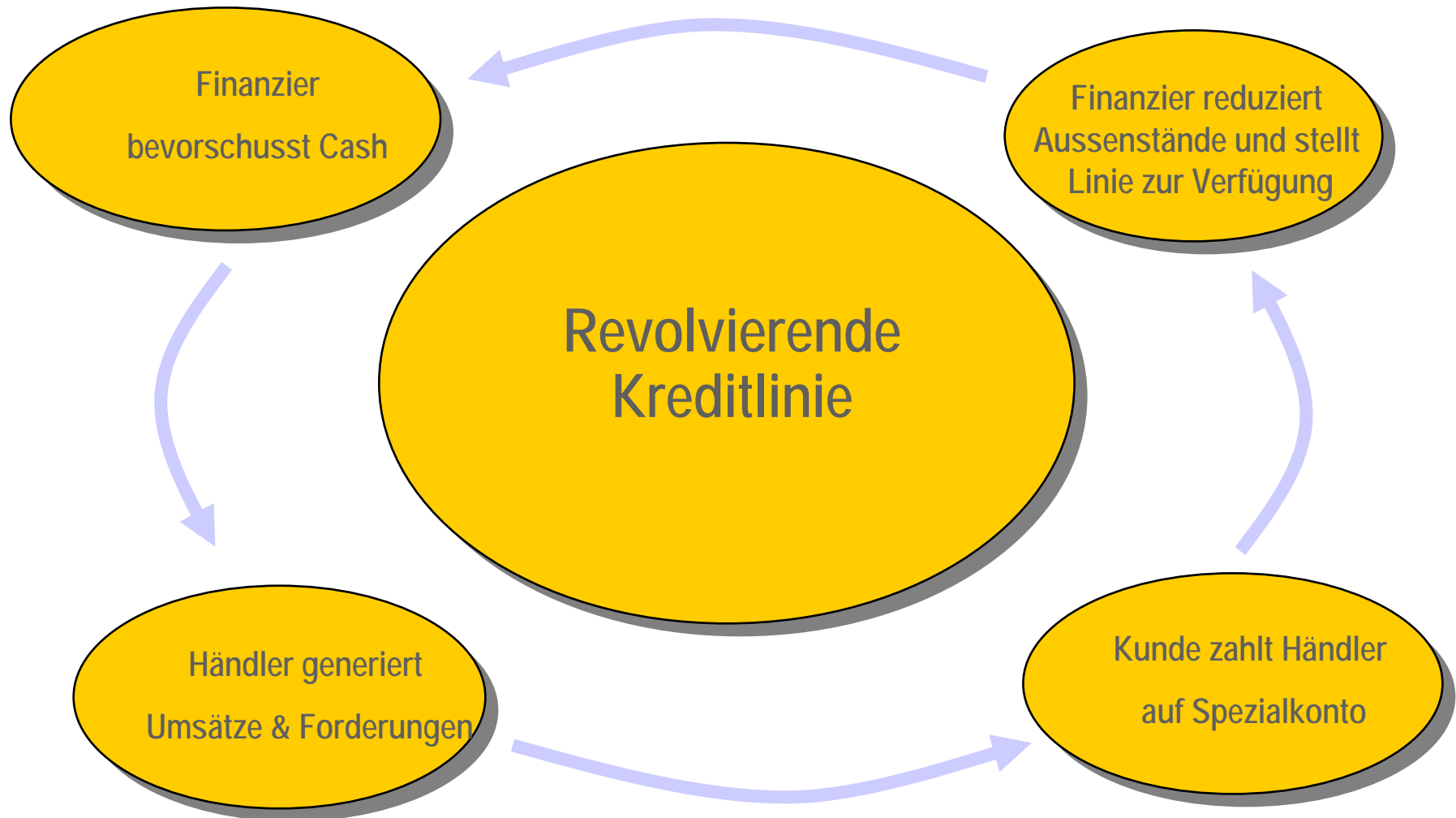
Ablauf - Finanzierung von Wertschöpfungsketten

- Hersteller und Finanzdienstleister entwickeln gemeinsam ein Finanzierungsprogramm.
- Finanzdienstleister prüft die Bonität der Handelspartner und vergibt entsprechende Kreditlinien.
- Handel bestellt Ware vom Hersteller.
- Hersteller schickt Rechnung an Finanzdienstleister.
- Finanzdienstleister zahlt an Hersteller.
- Händler zahlt an Finanzdienstleister gemäß Zahlungsbedingungen, die der Programmvereinbarung entsprechen.

Ablauf - Lagerfinanzierung



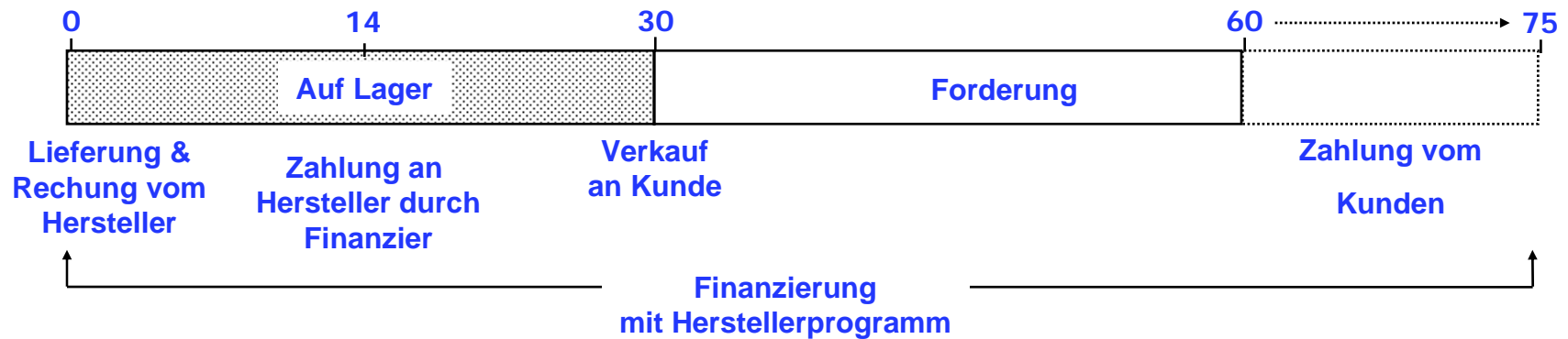
Ablauf - Forderungsfinanzierung



Beispiel: Finanzierungsbedarf im Handel

Lieferungs- und Zahlungszyklus eines Händlers

(mit Finanzierungsprogramm)



Finanzierungsquote = **100%**

<100%

Vorteile – Herstellersicht

Vorrangiges Ziel eines Finanzierungsprogramms:

Ermöglicht Investitionen und Wachstum der Distributionspartner

Weitere Vorteile:	Auswirkung auf Hersteller:
Termingerechter Eingang bei 100% der Zahlungen – kein Mahnungswesen	Reduzierter Forderungsbestand und Aufwand für Mahnungswesen
Kein Zahlungsrisiko für Hersteller	Reduzierte Abschreibungen oder Versicherungskosten
Überbrückung von asynchronen Herstellungs- und Verkaufszyklen	Optimale Produktionskapazität trotz saisonaler Verkaufszyklen
Weniger bzw. keine Kreditprüfungen	Ressourcen in der Kreditabteilung werden für produktivere Aufgaben frei
Nur ein Partner im Zahlungsverkehr	Verringerte Administration – 100% elektronischer Zahlungsverkehr
Ein Finanzierungspartner europaweit	Standardisiertes Programm europaweit
Flexible Zahlungsbedingungen, die sich positive von Mitbewerbern abheben	Höhere Marktanteile im Handel und verbesserte Loyalität der Partner

Vorteile – Händlersicht

<u>Vorteil des Partners:</u>	<u>Auswirkung auf sein Unternehmen:</u>
Erhöhte Liquidität	Ermöglicht Wachstum in Produkten des Herstellers
Banklinien nicht in die Finanzierung des Lagerbestandes und der Forderungen gebunden	Ermöglicht Investitionen in Strategische Projekte
Weniger Bankkredite notwendig	Verbesserte Bilanzrelationen und erhöhtes „Return on Invested Capital (ROIC)“
Verbesserte Liquiditätslage ermöglicht längere Zahlungsziele an Kunden	Verbesserte Wettbewerbsfähigkeit
Spezialisierte Finanzierungspartner mit Branchen-know-how	Zuverlässige Finanzierung über Verkaufszyklen - Finanzier spricht „die gleiche Sprache“
Optimaler Lagerbestand je nach Marktlage	Keine verlorenen Verkäufe da Produkte nicht auf Lager

GE Commercial Distribution Finance



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!