



Vendor Finance – Instrumente zur Vertriebsunterstützung

Leistungen und „Werkzeuge“ von Financial Projects



- Verbesserung der Kundenbindung zwischen Herstellern und deren Abnehmern
- Duale Kommunikation zum Abnehmer unter Berücksichtigung der Vorgaben des Herstellers
- Ergänzung der Leistungen des Herstellers durch eine gut wahrnehmbare, zusätzliche Servicekomponente – die Beratung durch Financial Projects wird als kostenloser und neutraler Service des Herstellers wahrgenommen
- Bindung der Vertriebspartner von Herstellern durch deren Integration
- Entkopplung von Vertriebsinteressen und qualifizierter Finanzierungsberatung – Financial Projects wird als neutraler Berater für die Frage der Finanzierung wahrgenommen
- Wettbewerbsvorteil Finanzierung – Financial Projects unterstützt den Endkunden nicht bei der Finanzierung von Konkurrenzprodukten
- Mehr Umsatz durch Finanzierungslösungen auch unter schwierigen Voraussetzungen (z.B. schlechtes Rating des Abnehmers)
- Kein Risiko / keine Mithaftung seitens des Herstellers (keine Rücknahmeverpflichtungen, keine First Loss Garantien für Zahlungsausfälle)



- Im Vertrieb: Mehr Freiraum zur Fokussierung auf die eigenen vertrieblich-operativen Prozesse
- Laufende Information über den Projektfortschritt der Finanzierungsanfragen durch Finanzierungsplattform (Cloud) und automatisierte Statusmeldungen per E-Mail
- Financial Projects ist ergänzende Informationsquelle über etwaige Wettbewerber, Bedenken, Entscheidungsprozesse oder weitere Investitionsvorhaben der Kunden und liefert so weitere Ansätze für Akquisition und Verhandlung
 - im Rahmen der zugesicherten Neutralität und Vertraulichkeit
- Betreuung der Finanzierung bis zur Abnahme und vollständigen Auszahlung und danach
 - Reibungslose Abwicklung aller Formalitäten
 - Erinnerung und Anleitung für den Abnehmer
 - Prüfung und ggf. Korrektur aller Dokumente
 - Mittler zwischen Abnehmer und Finanzierungsinstitut bei Problemen – auch nach Abnahme und Bezahlung



- **Beste Konditionen** durch Ausschreibung bei mehreren Leasinggesellschaften und direkte Kommunikation mit den zentralen Abteilungen der Leasinggesellschaften
- Eine Diversifikation der Finanzierungsstruktur des Endkunden – durch Leasing, Mietkauf oder Kredit – entlastet den Endkunden von den immer restriktiveren Methoden der Banken
- Financial Projects geht auf individuelle Prioritäten und Restriktionen des Endkunden ein und kann spezielle Lösungen anbieten – kein Pressing durch Institutsvertreter
- Financial Projects garantiert vertrauliche Bearbeitung und Datenschutz durch schriftliche Erklärung
- Finanzierungen mit Leasinggesellschaften „schonen“ den Kreditspielraum des Kunden und binden keine zusätzlichen Sicherheiten (Leasing, Mietkauf, Kredit)
- Bezogen auf Leasing: Leasinggüter werden nicht beim Kunden, sondern bei der Leasinggesellschaft bilanziert. Dies verkürzt die Bilanz des Endkunden und verbessert so die Eigenkapitalquote und die Bilanzrelationen
- Der Endkunde profitiert von dem Marktwert der Produkte des Herstellers durch günstige Finanzierungsangebote für langlebige und hochwertige Anlagegüter



- **Projektplattform für Finanzierungen (die „Cloud“)**
 - Internet-basierte Plattform für Finanzierungsprojekte
 - Strukturierte und für den Vendor-Vertrieb transparente Abwicklung von Anfragen – vom Erstkontakt bis zur Auszahlung
 - Spontane Information des Vertriebs – ohne erforderliche Aktion der Vertriebsmitarbeiter
 - Sichere Projektbearbeitung und -verfolgung durch Workflows (Financial Projects intern)
 - Mehrsprachige Ausprägung

- **Mobiler Finanzierungskalkulator für Vertrieb und Händler (die „App“)**
 - Stets aktuelle Bestkonditionen für Leasing, Mietkauf und Kredite
 - Konditionen für die Produktgruppen des Herstellers – Berücksichtigung von Objektklassen, Abschreibungszeiten etc.
 - Anschauliche Präsentation der Auswahlmöglichkeiten und intuitive Benutzerführung
 - Vergleich von Finanzierungsvarianten und deren Auswahl
 - Versand einer gewünschten Finanzierung an das Vendor Finance Team auf Knopfdruck
 - Uneingeschränkte Mobilität durch Offline-Modus und Zwischenspeicherung bei eingeschränktem Internet
 - Verfügbar am PC (Browserversion) und unterwegs als App für iPhone/iPad und Android-Smartphones



Online-Zugriff auf die Projekte

Portal Financial Projects | Abnehmerfinanzierung | Projects | Maschinenbau

Projects: Maschinenbau

Schließen

Neues Element | Element bearbeiten | Benachrichtigen | Versionsverlauf

Project	Maschinenbau
Description	Vertikales Bearbeitungszentrum OKK VP600
Customer	Maschinenbau
Retailer	
Sales representative	
Producer	Werkzeugmaschinen Automation
Date of the financing inquiry	14.04.2014
Purchase price in EUR	219.000,00
Delivery date	2015
Duration of the financing (in months)	60
Type of financing	Partial amortization
Residual value partial amortization EUR	10 %
Deposit EUR	
Declaration of confidentiality	17.04.2014
Rating Information	07.04.2014 / 208
Annual financial statement / Economic analysis	angefordert
Financing offers	
Project status	Further inquires are necessary
Checklist of the project	Offers for leasing / hire-purchase available
Next activity	Eingang Jahresabschluss und aktuelle BWA
To take care of until	08.07.2014
Commentaries	<p>Detlef Pucher (13.06.2014 11:51): H. [redacted] ist erst seit gestern aus seinem Urlaub zurück und hat deshalb derzeit viel aufzuarbeiten. Er wird sich in den kommenden zwei Wochen mit seinem StB abstimmen. Seinen Jahresabschluss und eine aktuelle BWA werden wir dann voraussichtlich nicht vor Anfang Juli erhalten können.</p> <p>Detlef Pucher (10.06.2014 15:59): Gem. H. [redacted] möchte H. [redacted] mit uns noch einmal über die Finanzierung der Maschine sprechen. H. [redacted] ist erst ab Donnerstag wieder in seinem Unternehmen erreichbar. Wir werden dann erneut Kontakt zu ihm aufnehmen.</p> <p>Detlef Pucher (28.05.2014 16:46): H. [redacted] wird am kommenden Dienstag beim Abnehmer vor Ort sein und uns anschließend über das weitere Vorgehen informieren.</p> <p>Detlef Pucher (13.05.2014 13:33): H. [redacted] hat noch keine Rückmeldung</p>

Sofortige und/oder tägliche Information über die Projekte

Maschinenbau wurde geändert

Einstellungen für meine Benachrichtigungen ändern | Ansicht | Maschinenbau | Ansicht Projects

Project:	Maschinenbau
Description:	Vertikales Bearbeitungszentrum OKK VP600
Customer:	Maschinenbau
Retailer:	
Sales representative:	
Producer:	Werkzeugmaschinen Automation
Date of the financing inquiry:	14.04.2014
Purchase price in EUR:	219.000,00
Delivery date:	2015
Duration of the financing (in months):	60
Type of financing:	Not-specified Partial amortization
Residual value partial amortization EUR:	10 %
Declaration of confidentiality:	17.04.2014
Rating Information:	07.04.2014 / 208
Annual financial statement / Economic analysis:	angefordert
Financing offers:	Maschinenbau
Project status:	Further inquires are necessary
Checklist of the project:	Offers for leasing / hire-purchase available
Next activity:	Eingang Jahresabschluss und aktuelle BWA
To take care of until:	08.07.2014
Commentaries:	<p>Gem. H. [redacted] möchte H. [redacted] mit uns noch einmal über die Finanzierung der Maschine sprechen. H. [redacted] ist erst ab Donnerstag wieder in seinem Unternehmen erreichbar. Wir werden dann erneut Kontakt zu ihm aufnehmen.</p> <p>H. [redacted] ist erst seit gestern aus seinem Urlaub zurück und hat deshalb derzeit viel aufzuarbeiten. Er wird sich in den kommenden zwei Wochen mit seinem StB abstimmen. Seinen Jahresabschluss und eine aktuelle BWA werden wir dann voraussichtlich nicht vor Anfang Juli erhalten können.</p>
Project open:	Ja
Last change:	13.06.2014 11:51

Letzt geändert: 13.06.2014 11:51 von Detlef Pucher

Projects - Tägliche Zusammenfassung

Einstellungen für meine Benachrichtigungen ändern | Ansicht Projects

Titel

Maschinenbau

Delivery date	2015
Duration of the financing (in months)	60
Type of financing	Not-specified Partial amortization
Residual value partial amortization EUR	10 %
Annual financial statement / Economic analysis	angefordert
Checklist of the project	Offers for leasing / hire-purchase available
Next activity	Eingang Jahresabschluss und aktuelle BWA
To take care of until	08.07.2014
Commentaries	<p>Gem. H. [redacted] möchte H. [redacted] mit uns noch einmal über die Finanzierung der Maschine sprechen. H. [redacted] ist erst ab Donnerstag wieder in seinem Unternehmen erreichbar. Wir werden dann erneut Kontakt zu ihm aufnehmen.</p> <p>H. [redacted] ist erst seit gestern aus seinem Urlaub zurück und hat deshalb derzeit viel aufzuarbeiten. Er wird sich in den kommenden zwei Wochen mit seinem StB abstimmen. Seinen Jahresabschluss und eine aktuelle BWA werden wir dann voraussichtlich nicht vor Anfang Juli erhalten können.</p>
Last change	13.06.2014 11:51

Vertrieb



Kunde

App

Financial Projects
Backoffice

Angebot

Konditionen

Anfrage

Anfragebearbeitung und
Platzierung
durch das
Vendor Finance Team

START
Login Begrüßung
ggf. Aktualisierung
der Konditionen

Wahl der
Finanzierungsform

Adresdaten des
Kunden
Ggf. Foto von
Visitenkarte /
Anschreiben

Auswahl der
Produktgruppe

Berechnung und
Vorauswahl von
Finanzierungs-
varianten

Versand
der Anfrage

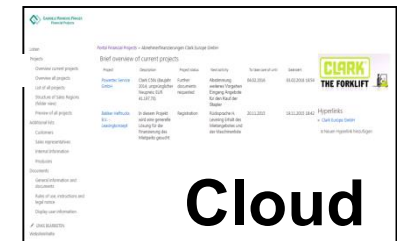
Definition von
Angebot- bzw.
Preisvarianten

Auswahl der
anzufragenden
Finanzierungs-
varianten

Archivierung



Kunde und
Vendor-Vertrieb



Cloud



- Financial Projects ermittelt mit eigener Analysesoftware die besten Konditionen aller zur Verfügung stehender Quellen (Leasinggesellschaften) differenziert nach
 - Regionen / Ländern
 - Objektklassen (Assetklassen)
 - Finanzierungsarten (Leasing, Mietkauf, Kredit)
 - Laufzeiten
 - Vorauszahlungen und Restwerten
- Die besten Konditionen werden für alle Produktgruppen der jeweiligen Hersteller ermittelt, App-gerecht generiert und auf den App-Server geladen.
- Die Konditionen stehen allen Endgeräten sofort online zur Verfügung. Die Aktualisierung erfolgt vollautomatisch.
- Der typische Update-Zyklus ist eine Woche

Systematisch und auf keinen Fall ohne Erfahrung

- Basis:
Bewertung der aktuellen Bankenlandschaft anhand aller bestehenden Finanzierungs- und Sicherheitenverträge nebst Zweckbestimmungen
- Überprüfung der Absatzfinanzierungsstrategie und der daraus resultierenden Risiken und Bilanzbelastungen
- Beschreibung der Zielstruktur und deren Komponenten unter Berücksichtigung der digitalisierten Prozesse
- Ausschreibungsverfahren international einführen
Achtung: sensible Daten schützen
- Grundsätze:
nur eine Sicherheit pro Institut/Vertrag und keine Sicherheiten für die Absatzfinanzierung
- Poolverträge und Konsortialverträge sind möglichst aufzuheben
- Komplexität:
Synchronisierung der Anforderungen aller am Prozess beteiligten Finanzierungs- und Handelspartner





Corporate Finance Beratung

- Optimierung vorhandener Finanzierungen und Bilanzstrukturen
- Kredit-Strukturierungen zur mittel- und lfg. Liquiditätssicherung
- **Überführung der Unternehmensfinanzierung in die digitalen Entscheidungsprozesse von Banken und Spezialinstituten – bei Beibehalt der Datensicherheit**
- **Wettbewerb durch Ausschreibung von Finanzierungs-
lösungen – national und international**
- Begleitung komplexer Konsortial- und Poolbanken-
Vereinbarungen – auch in Restrukturierungen und Insolvenzen
- Einwerbung von Finanzmitteln durch Kredite, Darlehen, Leasing,
Mietkauf, Factoring, Eigenkapital, Hybridkapital,
Übergangslösungen bis zur erneuten Bankenfinanzierungs-
fähigkeit sowie Einwerben von Aval- und Kautionslinien
- Finanzierung von Investitions- und Projektvorhaben
– national und international
- Begleitung von Nachfolgeprozessen, Management-Buy-Outs und
Unternehmensakquisitionen (bewusst keine M&A-Beratung)



Vendor Finance Beratung

- Produkte-Absatz und Produkte-Finanzierung aus einem Guss – bilanzneutral für den Hersteller und den Händler
- Professionelle und neutrale Finanzierungsberatung für Abnehmer von Maschinen und Anlagen als Bestandteil einer Vertriebsförderstrategie
- Optimale Marktkonditionen für die Abnehmer durch Ausschreibungsverfahren bei Leasinggesellschaften in den Abnehmerländern – Europa, USA, BRIC
- Keine Bilanzressourcen bei Herstellern oder Händlern notwendig
- Schutz vor Zahlungsausfällen
- **Konditionenabrufe (teilweise) über IT-Schnittstellen**
- **App für Herstellervertrieb zur Kalkulation individueller Finanzierungswünsche der Abnehmer: – optional: Integration in das CRM-System des Herstellers**
- **Nachvollziehbarkeit der Finanzierungsprozesse für den Herstellervertrieb durch Web-basierte Kommunikationsplattform**
- **Sicherstellung von Compliance-Richtlinien**
- Verwendung von sensiblen Abnehmerdaten in enger Abstimmung mit dem Abnehmer von Maschinen und Anlagen
- Stärkung der Kundenbindung durch Neutralität und Qualität der Finanzierungsberatung



- Gründung 01/2007 durch Gabriele Romeike-Fänger (1958)
 - Diplom-Volkswirtin
 - Postgraduiertenstudium Osteuropawissenschaften der LMU, München (Stipendium der Stiftung Volkswagenwerk)
 - Führungskräfte-Ausbildung bei der Commerzbank AG, Frankfurt und Tokyo
 - Leitung einer Geschäftsstelle der Commerzbank AG in Essen
 - 15 Jahre Westfalenbank AG – bis zur Integration in die Unicredit, Direktorin, zuletzt verantwortlich für den Bereich Konzern-Firmenkunden (> 250 Mio. Umsatz)
- Das Team von Financial Projects besteht aus erfahrenen Mitarbeitern mit Bank- und Projektleitungshintergrund.
- Neben festen Mitarbeitern stehen projektbezogen unabhängige Spezialisten zu verschiedenen Themen aus einem sehr gut entwickelten Netzwerk zur Verfügung: Banken- und Vertragsrecht, Kreditversicherungen, Exportfinanzierungen, Unternehmensbewertungen, Förderthemen.
- Financial Projects wird nicht von Banken beauftragt und hat keine eigenen Kapitalbeteiligungsinteressen.
- Financial Projects verfügt über sehr gute und auf langjährige Zusammenarbeit gegründete Beziehungen zu Finanzierungspartnern, Geschäfts- und Investmentbanken, Förderinstituten und Beteiligungsgesellschaften sowie family offices.

So erreichen Sie Financial Projects



GABRIELE ROMEIKE-FÄNGER
Financial Projects



45470 Mülheim an der Ruhr
Mendener Straße 3
Tel. +49 208 309980-0

office@financialprojects.de
www.financialprojects.de