
Colaboração inteligente

See what counts.



No DLL, acreditamos em parcerias genuínas com nossos clientes. O tipo de parcerias que se baseiam na confiança pessoal, e não apenas em números. Ao combinar o nosso conhecimento profundo da indústria com o forte foco que colocamos na experiência do cliente, buscamos soluções rápidas para oferecer soluções sustentáveis.

Como a nossa marca promete "Veja o que vale a pena", o leasing é mais do que apenas emprestar dinheiro. Estamos empenhados em fornecer soluções abrangentes que ajudem nossos parceiros de fornecedores a navegar com sucesso em seus mercados desafiadores. O monitoramento e compreensão das tendências globais atuais e futuras são importantes para poder fazer isso. Atualmente, existem três tendências que acreditamos que provavelmente irá alterar a forma como nossos parceiros de fornecedores fazem negócios e mudam as expectativas que eles têm para seus provedores de soluções financeiras.

Da propriedade à servitização

Dos hospitais às fazendas até o piso da fábrica, as empresas hoje estão procurando novas maneiras de maximizar o impacto e a eficiência de seus equipamentos. A "Servitização" é um novo conceito e acreditamos que ele irá representar uma mudança revolucionária que ajudará as empresas a obter maiores eficiências e reduzir o custo total de uso.

O que é servitização? A capacidade dos clientes de tirar o máximo proveito dos benefícios associados ao uso do equipamento, sem as obrigações e os custos de propriedade. Isso exige que fabricantes e distribuidores ofereçam opções mais sofisticadas baseadas em uso - opções que podem ser entregues "na hora certa" e são acopladas com pacotes de manutenção e serviços que mantêm o equipamento funcionando em níveis adequados.

No entanto, para tudo isso, o DLL deve ajudar nossos parceiros de fornecedores a entregar este novo modelo baseado em serviços para seus clientes. No ano passado, o aumento deste modelo desbloqueou novas eficiências e oportunidades de negócios para nossos parceiros. Como uma empresa que oferece soluções flexíveis de leasing e financiamento, o DLL está fazendo todos os esforços para ajudar nossos parceiros a transição para essas novas práticas.

Podemos criar os tipos de soluções financeiras que permitirão seu fim-Clientes usuários para pagar pelo equipamento à medida que o utilizam, enquanto o fabricante continua responsável pelo serviço e manutenção em andamento.

Internet das Coisas

A interconectividade perfeita entre equipamentos e dispositivos é a grande promessa da internet das coisas (IoT). IoT facilita a coleta em tempo real de milhares de pontos de dados sobre quando e como o equipamento é usado. Para os fabricantes e revendedores em particular, os dados infinitos gerados pela IoT sobre como os clientes estão usando seus ativos abre possibilidades inteiramente novas para maior eficiência e serviços ao cliente aprimorados.

No DLL, acreditamos que a IoT pode beneficiar todas as partes interessadas. A IoT ajuda fabricantes e distribuidores a entender melhor quando o equipamento deve ser atendido e o momento certo para oferecer upgrades de tecnologia ou novos produtos que beneficiarão seus clientes finais. Quer se trate de identificar o momento certo para atender um trator ou sugerir uma atualização que satisfaça as necessidades do cliente de forma mais econômica, o DLL continuará pesquisando a IoT e trabalhando com fabricantes e revendedores para entender melhor as enormes vantagens que pode trazer para seu negócio.

Economia circular

Recursos finitos e uma crescente população global estão desafiando o mercado a buscar novos modelos de negócios que produzam lucros, ao mesmo tempo em que usam os

Tendências

recursos da Terra com mais cuidado. A economia circular é um modelo sustentável, projetado para afastar a indústria do modelo antigo e linear de "pegar, fabricar e desperdiçar".

Ao conceber produtos a serem reciclados, reutilizados ou remanufaturados no final de seu primeiro ciclo de vida, a economia circular permite aos fabricantes manter o controle de seus equipamentos ao longo de sua vida técnica e garantir que o equipamento ou materiais sejam reutilizados. A economia circular também promove o uso sobre a propriedade.

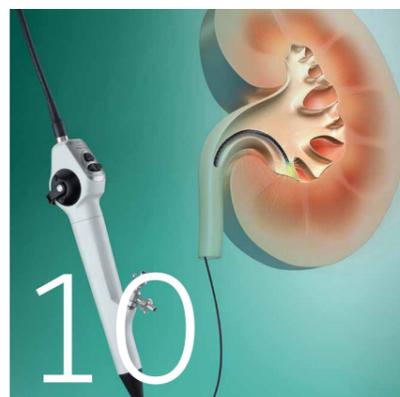
O DLL está ajudando a desbloquear modelos circulares desenvolvendo soluções financeiras eficientes e inovadoras, como leasing e pagamento por uso. O DLL foi pioneira nesta área, lançando nosso programa de Gerenciamento de ativos de ciclo de vida (LCAM) em 2013. O LCAM fornece soluções financeiras de ponta a ponta para o ciclo de vida completo dos ativos, incluindo o financiamento de ativos pré-adquiridos. Trabalhamos com nossos parceiros de fornecedores para garantir a reutilização sustentável de equipamentos e a criação de fluxos de receita de segunda e terceira vida para eles. O objetivo do DLL é tornar o Financiamento de Hardware Usado 20% dos nossos negócios até 2020.

Olhando para frente, o DLL vê a convergência da servitização, a Internet das coisas e a economia circular como base para um crescimento econômico forte e sustentável. Ao entender e introduzir novos modelos de soluções financeiras em torno dessas tendências, podemos adaptar continuamente nossos negócios para atender às necessidades em evolução de nossos clientes.

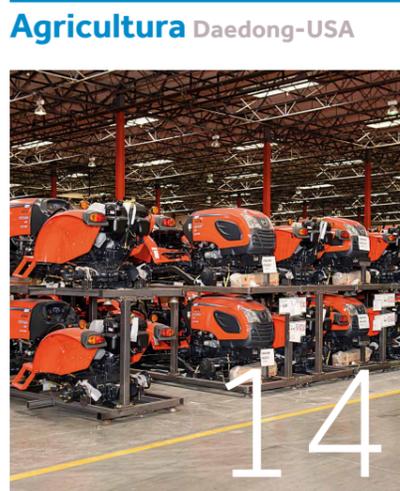
Tecnologia de Escritório Roland DG



Cuidados de saúde Karl Storz **Transporte** Sacyr



Construção Haulotte



Industrial Degrocar



Alimentos Syngenta



Tecnologia Limpa Ameresco



Leia mais

- 22 Sustentabilidade e DLL
- 24 Perfil da empresa
- 25 Perfil da empresa
- 26 Fatos e números

Inovando juntos



O DLL sofreu mudanças significativas em 2016 à medida que aprimoramos nosso foco em nosso negócio global de finanças de fornecedores. Anunciamos a venda do nosso negócio internacional de locação de automóveis, Athlon, à Daimler Financial Services e também expandimos a nossa Diretoria Executiva com a nomeação de um novo Diretor Comercial, Diretor Financeiro e Diretor de Risco. Após tudo isso, uma coisa permaneceu estável... nosso compromisso inabalável com nossos parceiros.

O tema da revisão da empresa deste ano é "colaboração inteligente". No DLL, nos esforçamos para ser mais do que um provedor de capital, mas um verdadeiro parceiro estratégico e consultivo. No cerne de tudo o que fazemos, é nossa determinação absoluta de servir nossos clientes de forma inteligente e efetiva, fornecendo soluções financeiras abrangentes que o ajudem a conquistar ano após ano. Buscamos nos tornar parte integrante da estratégia comercial e da visão futura dos nossos parceiros.

Um indicador-chave de quão bem estamos cumprindo esses objetivos é o nosso Net Promoter Score (NPS)*. O NPS mede a probabilidade de nossos clientes referirem DLL a outros. Mesmo em um ano de mudança, nosso NPS aumentou de +26 em 2015 para +34 em 2016. Para colocá-lo em perspectiva, o NPS médio de um fornecedor de soluções financeiras é +8. Além disso, a grande maioria dos nossos clientes que pesquisamos nos disse que eles estavam "satisfeitos" ou "muito satisfeitos" com os produtos e serviços que eles recebem do DLL. Este feedback extremamente positivo de nossos clientes nos diz que estamos nos movendo na direção certa.

Avançando, nossa visão é clara. Pretendemos ser a melhor empresa de soluções financeiras do mundo. Para esse fim, iremos concentrar a

maioria de nossos recursos, investimentos e inovações em nosso principal negócio global de finanças de fornecedores. Vamos acelerar o valor que oferecemos, fornecendo produtos novos e inovadores, ferramentas digitais e experiências de clientes de primeira classe que ajudam nossos parceiros a ganhar em seus mercados.

A tecnologia é fundamental para tornar esta visão uma realidade, e o DLL está determinada a ficar à frente do jogo quando se trata de inovação. Nosso objetivo é fornecer aos nossos parceiros de fornecedores e seus clientes uma solução digital completamente sem papel e fácil de entender e usar. Essa é a direção em que estamos levando o DLL e onde estamos investindo como uma empresa.

Estamos também empenhados em encontrar novas maneiras de atender às necessidades sempre em mudança de nossos clientes e as indústrias que servem. Por exemplo, à medida que continuamos a ver os mercados se afastar da propriedade do equipamento e avançar em relação aos modelos baseados em uso, estamos desenvolvendo soluções flexíveis de leasing e financiamento que suportam essa tendência.

Estou muito entusiasmado com o progresso que fizemos em 2016, bem como com os objetivos que definimos para orientar nosso caminho. Mais do que nunca, o sucesso do DLL será determinado pela nossa capacidade de parceria com nossos clientes - para entender verdadeiramente seus mercados, antecipar suas necessidades e adicionar a sua linha de fundo. Estou confiante de que, trabalhando em conjunto, nossos negócios continuarão a aproveitar o sucesso compartilhado por muitos anos.

Bill Stephenson
CEO e Diretor do Conselho Executivo do DLL

* Net Promoter, Sistema Net Promoter, Net Promoter Score, NPS, e os emoticons relacionados ao NPS são marcas registradas da Bain & Company, Inc., Fred Reichheld e Satmetrix Systems, Inc.



Pioneiro em Impressora: DLL ajuda a Roland DG a reduzir o limite financeiro para negociantes europeus

Nem todas as empresas podem reivindicar o slogan 'Imagine'. Mas, novamente, poucas empresas criaram sua reputação na criação de tecnologias digitais inovadoras, como a japonesa Roland DG Corporation... primeiro na música e depois na impressão. Hoje, a sua contraparte alemã, Roland DG, é líder de mercado em impressão digital, com impressoras de grande formato e 3D atendendo a uma indústria crescente de indústrias gráficas, varejistas e médicas.

Em um mercado europeu competitivo que depende fortemente de uma rede de revendedores envolvidos, a Roland DG voltou-se para a DLL para obter ajuda. "Imagine! Significa que tudo é possível", diz **Kathrin Buhl**, gerente de vendas da DACH (Alemanha, Áustria e Suíça) na Roland DG. "Precisávamos de um parceiro de soluções financeiras que atendessem a essa promessa".

Depois de assinar uma parceria em 2016, o DLL e a Roland desperdiçaram pouco tempo apresentando uma nova solução de financiamento comercial para a rede central de concessionários autorizados da Roland. O financiamento de zero por cento permitiu que os clientes espalhassem seus pagamentos ao longo de um período de 36 meses, e a Roland pagou os juros.

"O financiamento com zero de porcentagem é único no mercado", diz **Dominik Denter**, gerente de contas do DLL. "Foi uma oferta única. Na época, nenhum outro fabricante estava oferecendo essa solução".

A campanha de financiamento com zero de porcentagem foi um sucesso, tanto em termos de participação nos revendedores quanto nas vendas. Igualmente importante, o sucesso rápido estabeleceu as bases para um relacionamento flexível e criativo.

Dias de demonstração

Buhl observa que a segunda ideia do DLL, uma solução financeira de 180 dias, destinada a tornar as máquinas de demonstração mais acessíveis aos revendedores, foi particularmente inesperada e bem-vinda.

"Os negociantes muitas vezes hesitam em investir em novas máquinas, especialmente máquinas de demonstração, porque são caras", diz Buhl.

"Mas é importante para ambas as partes que seus clientes possam entender e experimentar nossas últimas tecnologias".

Normalmente, os revendedores devem pagar pela máquina pela primeira vez. A proposta de 180 dias removeu esse obstáculo da conversa. "Eles não precisavam pré-investir, não houve custos adicionais, nada negativo", acrescenta Buhl. "Foi uma solução muito criativa que foi além do pensamento de um parceiro financeiro típico".

Direto com o revendedor

Historicamente, uma empresa de leasing para fornecedores, o DLL vem buscando ativamente novas formas de aumentar seu negócio de varejo, principalmente através de seus parceiros de fabricação. O relacionamento com Roland proporcionou uma oportunidade única para fazer isso.

"Roland nos convidou para apresentar diretamente aos seus revendedores", diz Denter. "Alguns revendedores maiores sabiam quem éramos, mas essa oportunidade nos permitiu nos apresentar e apresentar nossas soluções para toda a rede de revendedores. Este é um ótimo exemplo de como colaboramos, como trabalhamos juntos para criar novas ideias e trazer nossas soluções para mais revendedores".

Denter observa que, embora o objetivo seja apresentar soluções criativas e efetivas aos varejistas, a natureza do negócio é muito pragmática.

"Simplesmente nos sentamos e apresentamos boas soluções para clientes finais e parceiros de varejo", acrescenta. "Nós tentamos configurar isso para ser o mais fácil possível".

Enquanto isso, a Roland DG vê espaço para crescer na Europa central, uma região onde revendedores necessitam de apoio financeiro.

"No nível de uma empresa, eu quero soluções fáceis que trazem valor agregado que podem ser dimensionadas em toda a Europa - embora não seja fácil com tantos mercados diferentes", diz Buhl. "Pessoalmente, estou feliz por ter um parceiro único que seja muito rápido na criação de novas soluções".

Tecnologia de Escritório e o DLL

Os avanços e a convergência de tecnologia do Office estão ajudando todos, desde pequenas empresas até multi-nacionais, a se conectar mais facilmente ao mundo e aos seus clientes. **A profundidade e amplitude de nossos serviços de tecnologia de escritório nos permitem oferecer soluções financeiras totais para nossos parceiros.** De empréstimos operacionais até financiamento comercial e de ações, nós permitimos que nossos parceiros desenvolvam uma comunicação mais rápida e eficiente e implemente soluções de TI mais amplas.



Rápido e flexível: DLL & Degrocar repensando as regras de financiamento para empilhadeira

Giuliano De Grossoli (à esquerda), Roberto Savini (center) e Gianluca Menni (direita)

Como um fornecedor importante em um mercado lotado, o Degrocar, um distribuidor exclusivo de empilhadeiras da Mitsubishi na Itália, construiu um forte negócio em torno de sua rede dedicada de revendedores. Manter essa rede feliz geralmente exige pensar além das convenções da indústria, incluindo como as empilhadeiras são financiadas. "O mercado italiano de empilhadeiras é extremamente competitivo", diz o proprietário de Degrocar, **Giuliano De Grossoli**. "Precisamos de um parceiro de soluções financeiras rápido e competente para nos apoiar e nos ajudar a expandir nossa rede. DLL tem sido esse parceiro."

"Como a necessidade de soluções financeiras flexíveis cresceu na Itália nos últimos anos, a necessidade de arrendamentos operacionais", diz **Roberto Savini**, gerente de vendas da Degrocar. "Além de sua experiência e ampla gama de soluções financeiras, o DLL tem sido um parceiro proativo e útil. Eles trabalharam em estreita colaboração conosco para criar propostas específicas do mercado que atendam a todas as necessidades de nossos clientes".

Juntamente com o DLL, a Degrocar introduziu dois trocadores de jogos específicos para sua extensa rede de revendedores. A primeira é uma solução de locação operacional que oferece valores residenciais competitivos e fornece um bom valor para os ativos no final do prazo de arrendamento. A segunda solução é uma campanha de financiamento zero

desenvolvida em cooperação com a rede de concessionários da Degrocar. Esta campanha permitiu aos revendedores da Degrocar, 85% dos quais vendem ou alugam empilhadeiras a seus clientes, comprar a crédito com a Degrocar pagando os juros. Depois de analisar conjuntamente a campanha e ficar impressionado com os resultados, a campanha está em andamento, cada ano ajustado para atender a mudanças nas necessidades do cliente.

"O arrendamento operacional exige investir muito tempo no relacionamento com fabricantes e revendedores", diz **Stefano Rebughini**, gerente de contas do DLL. "Mas isso nos permite atrair parceiros como o Degrocar".

Parceiros com mentalidade semelhante

A relação entre a Mitsubishi e o DLL remonta a mais de uma década com a assinatura de uma parceria europeia entre o DLL e a Mitsubishi Caterpillar Forklift Europe (MCFE). Esta parceria já se expandiu para mais de 15 países na Europa, Ásia e nas Américas. A colaboração entre DLL e Degrocar começou em 2011 e tem crescido significativamente de ano para ano.

"Desde o início, ficou claro que a Degrocar queria uma abordagem comercial diferente", acrescenta **Gianluca Menni**, gerente de vendas do país CT & I. "Eles sempre estiveram interessados em novas idéias e oportu-

nidades. Acima de tudo, eles sempre buscaram ativamente produtos financeiros inovadores e locais".

A parceria entre o DLL e a Degrocar expandiu recentemente para incluir uma solução, projetada pelos especialistas em Finanças Comerciais do DLL, que se concentra no financiamento do estoque de revendedores da Degrocar.

"Nós fomos os primeiros a apresentar essa ferramenta financeira ao mercado italiano de empilhadeiras", diz Rebughini. "É uma solução de grande intensidade de mão-de-obra, e é por isso que muitos financiadores o evitam. Mas tornou claramente a Degrocar mais competitiva no mercado".

Escopo mais amplo

Em sua tentativa de inovar, a Degrocar continuará a oferecer soluções e idéias não convencionais para a rede de revendedores.

"Temos uma abordagem mais aberta do que outros jogadores quando se trata de financiamento", diz Giuliano De Grossoli. "Menos restritivo, mais pessoal. O DLL sempre nos forneceu apoio, agregando valor e gerando ofertas inovadoras e altamente competitivas que atraem nossos clientes e nos permitem crescer".

De Grossoli pinta uma imagem de um futuro da indústria de empilhadeira não tão distante que oferece a flexibilidade de uma garagem, tanto na variedade de veículos em oferta quanto nos termos de financiamento. Esta imagem inclui empréstimos de curto prazo e contratos de revendedores de baixo limite.

De Grossoli: "Degrocar e DLL compartilham desejos comuns: crescer e explorar".

Industria e DLL

Não existe uma solução única para a ampla indústria industrial. **É por isso que oferecemos soluções financeiras personalizadas e flexíveis para os vários jogadores da indústria: fabricantes, revendedores, distribuidores, empresas de aluguel e usuários de materiais e equipamentos industriais.** Nossa compreensão aprofundada da vida e da utilização dos ativos, do financiamento de estoques, do gerenciamento de frotas de aluguel e do financiamento de fornecedores significa que podemos ajudar nossos parceiros a inovar seus negócios e processos de forma sustentável e lucrativa.



Ampliando o escopo com financiamento de saúde

Com reembolsos mais baixos, consolidação da indústria e maior concorrência, o mercado de saúde dos EUA está mudando rapidamente. Para o fabricante líder de endoscópios KARL STORZ, isso significa oferecer soluções financeiras tão inovadoras quanto suas próprias tecnologias. Em 2010, KARL STORZ Endoscopy-America e DLL uniram forças sob a marca privada KARL STORZ CAPITAL. Sua missão foi clara: introduzir soluções inovadoras de financiamento que acompanhem o exigente mercado de saúde.

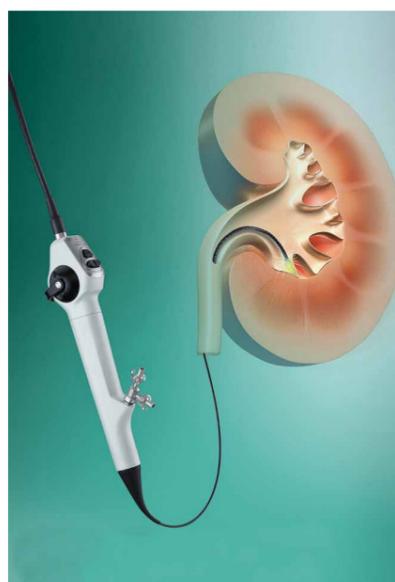
"Uma maior concorrência significa que temos que demonstrar que nossas soluções agregam valor tecnológico e financeiro", diz **Wynn Blieberg**, diretor da KARL STORZ CAPITAL. "Especialmente agora que os executivos da empresa desempenham um papel maior nas decisões de compra".

"Historicamente, os representantes de vendas da KARL STORZ estão acostumados a vender uma excelente

tecnologia e produtos financeiros menos confortáveis", acrescenta o gerente do programa DLL, **Tim Malloy**. "Esta colaboração mudou completamente a dinâmica dentro da empresa".

Uma nova conversa sobre vendas

Para criar uma cultura de vendas entusiasmada, KARL STORZ e DLL treinaram a força de vendas para atender os benefícios do financiamento em suas conversas de vendas. Trabalhando em estreita colaboração com a equipe de marketing do DLL e alavancando sua plataforma de marketing digital, os parceiros desenvolveram campanhas de marketing



sofisticadas e multicanal e ferramentas de treinamento para a crescente equipe de vendas da KARL STORZ.

Eles também desenvolveram várias soluções de financiamento criativas e flexíveis, incluindo aluguel de ações e Serviços de Equipamentos Gerenciados (MES). O aluguel de capital permite ao cliente alugar equipamentos em curto prazo, com uma porcentagem dos pagamentos de aluguel aplicados no preço de compra se o cliente decidir comprar o equipamento mais tarde.

MES agrupa equipamentos, serviços, técnicos no local e custos descartáveis, de modo que eles aparecem convenientemente como um pagamento para o usuário. MES introduziu algo em grande parte do

mercado, previsibilidade em torno dos custos de manutenção e manutenção a longo prazo, permitindo que a KARL STORZ venda valor agregado aos seus clientes.

"Nós vimos um aumento significativo nos pedidos de nosso produto MES de grandes sistemas de saúde, um grupo-alvo chave", diz Blieberg. "Ela abriu muito mais portas para nós".

Crescendo o negócio

O DLL também ajudou a KARL STORZ CAPITAL a simplificar seus procedimentos através da introdução de um produto de assinatura eletrônica, o eDocs Express, alimentado pela DocuSign®, que permite aos clientes completar rápida e facilmente sua documentação de locação por via eletrônica.

"O uso de eDocs reduziu significativamente o tempo de entrega no

ambiente do consultório do médico", explica Blieberg. "Os negócios se fecham de forma mais rápida e eficiente, sem a necessidade de acompanhamento repetido ou cópias ilegíveis".

"Também apresentamos o nosso aplicativo móvel, que permite que a KARL STORZ CAPITAL produza cotações de financiamento e alugue documentos em seus dispositivos móveis", diz Malloy. "É popular e muito eficaz: a equipe de vendas está fechando mais negócios".

Blieberg: "Juntos, todas essas soluções inovadoras nos ajudaram a aumentar a penetração de financiamento de nossas vendas em mais de 60% no ano passado. Aumentamos a nossa capacidade de competir melhor e ganhar com mais frequência. As aplicações cresceram 58% ano a ano".

Ampliando o escopo

Sustentado por este sucesso, a KARL STORZ CAPITAL oferece

soluções de financiamento para outros segmentos de negócio da KARL STORZ além da endoscopia. Também expandiu sua pegada para o Canadá e o México em 2016.

"É raro quando duas empresas se juntam do jeito que KARL STORZ e DLL têm", diz Blieberg. "Eu gosto do caminho que fizemos juntos. Tem raízes profundas e está voltada para melhoria contínua, crescimento e engajamento. Queremos continuar nesse caminho".

Cuidados de saúde e DLL

A necessidade de cuidados de saúde é cada vez maior à medida que a população mundial continua envelhecendo e se expandindo. Tanto que o financiamento é muitas vezes incapaz de manter o ritmo. É aí que entramos. Da pediatria a oncologia, **diálise a odontologia, nossas soluções de financiamento flexíveis ajudam a tornar os equipamentos e tecnologia médica avançados mais acessíveis.** Portanto, nossos parceiros podem se concentrar no que melhor fazem, melhorando o padrão de atendimento para pacientes em todo o mundo.



Tim Malloy, DLL (à esquerda) e Wynn Blieberg, KARL STORZ CAPITAL (direita)

DLL apoia a Sacyr Industrial em sua tentativa de **crescer no Chile**

Fábricas de cimento na Bolívia, refinarias de petróleo no Peru e expansão do Canal do Panamá - a multinacional espanhola de construção, Sacyr, é um dos principais players da infra-estrutura e do crescimento dos transportes da América do Sul. Somente no Chile, as empresas de concessão e construção do Grupo investiram mais de 5,8 bilhões de euros em projetos nos últimos 20 anos, incluindo a instalação de mais de 1.300 km de rodovias. No entanto, para a Sacyr Industrial, a divisão mais nova do Grupo, conquistando o negócio da distribuidora de eletricidade, a Compañía General de Eletricidad (CGE) marcou sua primeira grande conquista no Chile. Também abriu a porta para uma nova colaboração com o DLL.



Julian Infante, DLL (à esquerda)
com Cristina Leon, Sacyr Industrial (direita)

O contrato de 6 anos e 44 milhões de euros entre a Sacyr Industrial e a CGE chilena envolve o funcionamento e a manutenção das redes de média e baixa tensão do provedor de eletricidade em todo o país. O papel do DLL era financiar 23 caminhões leves personalizados para manter a grade.

"Depois de vencer o contrato, a Sacyr realmente precisava desses caminhões rapidamente", diz Julian Infante. Gerente de Vendas do DLL Chile. "E não apenas caminhões padrão, mas caminhões equipados com customização de guias especiais. "Eles se aproximaram de nós em setembro. Em janeiro, eles tinham seus caminhões".

Como o Chile importa todos os seus veículos, a DLL voltou para o seu parceiro local e o mega negociante Salfa. A estreita parceria entre o departamento de risco Sacyr, DLL, Salfa e DLL permitiu o rápido financiamento, importação e customização de 23 caminhões leves da Chevrolet GM.

"Foi uma colaboração excelente", diz Cristina Leon, diretora financeira da Sacyr Industrial. "A DLL fez tudo o que precisava para cumprir nosso prazo".

Jogador autônomo

O Grupo Sacyr pode ser um líder global em construção e infra-estrutura, com projetos em 29 países e nos 5 continentes, mas Leon deixa claro que a Sacyr Industrial é uma divisão

autônoma responsável pelo crescimento de seu próprio negócio. "Somos a divisão mais jovem da holding", diz ela. "O Grupo oferece suporte ao nosso desenvolvimento e oferece garantias financeiras, mas esperamos encontrar nosso próprio caminho".

Em apenas um ano, a Sacyr Industrial ganhou cinco grandes projetos. O contrato com a CGE chilena é o segundo contrato da Sacyr Industrial no setor de manutenção da rede elétrica.

"Foi um grande desafio garantir financiamento para uma nova empresa sem história no Chile, sem registros financeiros", diz Infante. "Mas nos encontramos com Cristina, colocamos todas as cartas na mesa e tomamos todas as decisões certas em conjunto".

Como Leon tem sede na sede do Grupo Sacyr em Madri, grande parte da sua comunicação ocorreu por telefone, Whatsapp e e-mail. Para os dois parceiros internacionais, no entanto, trabalhar de lados opostos do Oceano Atlântico era um negócio comum.

"A equipe do DLL é muito fácil de se trabalhar", diz Leon. "Nós falamos o mesmo idioma do negócio internacional, o que é importante. Eles têm o know-how local, mas também os contatos e a experiência internacionais".

Expansão futura

Com base no contrato da CGE chilena, a Sacyr Industrial espera continuar seu rápido crescimento, tanto no Chile como em toda a região. Capaz de oferecer seus serviços de manu-

tenção em uma enorme variedade de indústrias - de transportes, petróleo e gás, infra-estrutura elétrica e energia para cimentação, dessalinização e tratamento de lixo e água, Sacyr Industrial vê muitas oportunidades para exportar seu relacionamento com o DLL.

"Temos uma empresa alifimérica na Espanha que gerencia o desperdício da cidade e a infra-estrutura urbana e está ansiosa para se expandir internacionalmente", diz Leon. "Este é precisamente o tipo de negócio com o qual o DLL pode nos ajudar a crescer".

DLL já está financiando esta empresa na Espanha indica o quanto as duas empresas se sobrepõem.

"Temos muito a oferecer uns aos outros", conclui o Infante da DLL. "Estamos prontos e dispostos a ajudar".



Transporte e DLL

Aumento da mobilidade, os objetivos de sustentabilidade e o crescimento global da população trouxeram soluções de transporte **brought innovative transportation solutions to the forefront of financing.** Nossos peritos de transporte oferecem soluções totais para fabricantes, revendedores, distribuidores, empresas de aluguel e usuários de equipamentos de transporte.



Cultivando novas oportunidades com financiamento flexível

O primeiro trator KIOTI foi introduzido nos EUA em 1986. Produzido pela Daedong Industrial Company na Coreia do Sul e distribuído nos EUA pela Daedong-USA. KIOTI era uma recém-chegada a um mercado local lotado de marcas locais. No entanto, isso não impediu Daedong-USA, cuja empresa-mãe se tornou um líder mundial em equipamentos agrícolas mecanizados, desenvolvendo estratégias efetivas que abordassem os desafios do mercado regional. Para ajudar a Daedong-USA a trazer soluções de financiamento flexíveis para sua base leal de revendedores e clientes, a Daedong-USA juntou-se ao DLL em 2001. Desde então, os dois têm oferecido soluções de financiamento flexíveis para a rede de concessionários da Daedong-USA e clientes finais.

Daedong Industrial Company, Ltd., fundada na Coreia do Sul, foi fundada em 1947, produzindo seu primeiro trator em 1968. A Daedong Industrial, líder mundial em engenharia e desenvolvimento de equipamentos agrícolas mecanizados há 70 anos, se destacou pela capacidade de resposta a desafios complexos do mercado, excelência em fabricação e compromisso com produtos duráveis e de alta qualidade. A Daedong-USA, Inc. foi criada nos EUA em 1993 como subsidiária da Daedong Industrial, especializada na fabricação e distribuição de tratores, UTVs, acessórios e implementos.

Hoje, as ofertas de produtos norte-americanos da KIOTI incluem mais de seis séries de trator, incluindo o recém-expandido CS, CK10 e PX Series, três veículos utilitários MECHRON e uma variedade de produtos auxiliares. Além disso, a empresa é um destinatário de atribuição de três níveis de nível de ouro da EDA por avaliações de revendedores excepcionalmente altas. "Estamos orgulhosos do legado que construímos e continuaremos a ouvir os nossos clientes. Nós nos concentramos na adaptação de nossa tecnologia e equipamentos para oferecer a melhor experiência de compra e aquisição de máquinas", disse **Peter Dong Kyun Kim**, presidente e CEO da Divisão de Tratores da KIOTI da Daedong-USA, Inc.

Cultivando o negócio juntos

A parceria inicial foi focada em oferecer programas de financiamento de varejo competitivos e flexíveis para tratores KIOTI, UTV e implementos. Em 2016, a parceria DLL e Daedong-USA expandiu-se quando a DLL criou uma facilidade de empréstimo de mercadorias inteiras baseada em ativos (ABL), fornecendo soluções exclusivas de finanças de inventário para os revendedores da Daedong-USA.

"A DLL ajudou a Daedong-USA a superar desafios, fornecendo a facilidade ABL, dando-nos a oportunidade de oferecer uma solução de financiamento por atacado internamente. Esta solução suscitou o grande elogio de nossos revendedores e será uma parte crucial do recrutamento de nossos revendedores e do crescimento do negócio", acrescenta **Yung Ki Park**, CFO da Daedong-USA.

(Re) investindo no futuro

De acordo com o parque, a parceria do DLL com Daedong-USA deu à empresa uma vantagem muito importante: o reinvestimento. "Nós podemos reinvestir o interesse de volta para nossos clientes e nossos revendedores, oferecendo programas de financiamento de varejo mais atraentes, ajudando-nos a atingir um volume recorde de novos negócios para o primeiro trimestre de 2017", diz ele.

"À medida que alcançamos um crescimento constante e sustentável, achamos essencial alinhar com parcerias estratégicas que possam apoiar nossa visão", disse Anna Kim, COO da Divisão de Tratores da KIOTI na Daedong-USA, Inc.

Enquanto Daedong-USA reinveste em seus clientes e revendedores, a DLL faz também avanços em clientes e comerciantes. "Estamos constantemente refinando nossos processos para torná-los mais rápidos e fáceis. Nós oferecemos aos revendedores decisões automáticas de crédito, acesso on-line a documentos e mais, todos auxiliando os negociantes da Daedong-USA no fechamento de negócios mais rapidamente", acrescenta Javier Pelaez, Diretor de Gerenciamento de Programas do DLL.

Através de uma colaboração estreita, a parceria DLL e Daedong-USA continuará a crescer. Park concorda: "O DLL possui experiência e conhecimento da indústria que precisamos. Através da nossa parceria, podemos sinergizar nossos recursos para minimizar nossos riscos, ao mesmo tempo em que maximizamos o potencial de crescimento e estabilidade para ajudar a expandir nossos negócios juntos".



Agricultura e DLL

A crescente população mundial significa que os padrões de consumo atuais serão impossíveis sem um melhor uso de recursos e soluções mais sustentáveis. **Oferecemos uma ampla gama de soluções de financiamento flexíveis para fabricantes e comerciantes de equipamentos alimentares, agrícolas, de golfe e para grama.** Dos tratores às soluções avançadas de agricultura de precisão, ajudamos a criar valor e gerenciar riscos para que a indústria de alimentos e agricultura possa fazer o que precisa fazer, a saber, alimentar o mundo.

Mudança de sementeira: financiamento de insumos agrícolas



À medida que a procura mundial de alimentos cresce, a indústria do agronegócio está procurando novas formas de crescer com ela. Mas para aqueles que procuram investir em "insumos agrícolas", sementes, fertilizantes e produtos de proteção de culturas que representam um valor colateral deficiente, é difícil garantir o financiamento anual que eles precisam. Até agora. Juntamente com o pioneiro global em agroquímicos e sementes Syngenta, o DLL introduziu um novo e inovador modelo de financiamento que facilita a compra de insumos agrícolas e muito menos arriscado.

Philippe Giraudet, Syngenta (à esquerda)
com Giuliano Mareello, DLL (direita)

Com o financiamento de lado, a agricultura sempre foi um negócio volátil, com clima imprevisível, doenças de colheita, preços flutuantes e altos custos iniciais. Mas duas circunstâncias específicas jutaram a Syngenta e o DLL. A primeira foi a consolidação rápida no mercado do agronegócio. Embora esteja preparado para o crescimento a longo prazo, a tendência de consolidação exigiu que a Syngenta introduzisse proposições de entrada de fazenda novas e únicas. A segunda foi a necessidade de oferecer os termos de pagamento dos negociantes da Syngenta que combinam o fluxo de caixa de seus clientes, ou seja, agricultores, em cada mercado.

Raízes profundas na agricultura

De acordo com **Philippe Giraudet**, Chefe de soluções financeiras da Syngenta, um desafio particular para a Syngenta era que os bancos não possuem entendimento agrícola para financiar insumos agrícolas.

"Eles não sabem como avaliar os ciclos de risco e cultura, e poucos têm um alcance verdadeiramente global", diz ele. "Fiquei impressionado com a experiência da DLL na agricultura e a sobreposição entre nossas carteiras e contatos. Isso nos levou a explorar maneiras de desenvolver um programa de financiamento cativo para insumos agrícolas".

Com seus fortes laços com o Rabobank e suas raízes históricas na agricultura, a DLL também reconheceu as sinergias. "A Syngenta pediu ao Rabobank que facilitasse sua estratégia de go-to-market, e nós os apresentamos ao DLL", diz **Matthijs Mondria**, Chefe do Setor Rabobank para Insumos Agrícolas. "A equipe fez um trabalho fantástico alavancando sua plataforma operacional única para criar um programa de financiamento

de distribuidores na Itália. Este é um excelente exemplo de uma parceria centrada no cliente entre as linhas de negócios do Rabobank".

"Embora a Syngenta seja nova para insumos agrícolas, suas necessidades não foram diferentes dos nossos outros parceiros de fabricação. Entendemos as necessidades dos agricultores e os canais de distribuição agrícola", acrescenta **Giuliano Mareello**, Vice-Presidente de Desenvolvimento de Novos Negócios do DLL pela EurAsia.

Compartilhamento de Risco

A Syngenta e a DLL desenvolveram e testaram seu novo modelo de financiamento de insumos agrícolas na Itália. O objetivo inicial era financiar 20% das vendas lá.

"Este é o primeiro exemplo de financiamento de fornecedores aplicado a insumos agrícolas", acrescenta Mareello. "Nosso principal desafio foi gerenciar o risco envolvido com o financiamento de um produto que tenha um valor colateral fraco. Compartilhamos o risco através de uma estrutura feita sob medida para a Syngenta, o que nos permite estender 100% da linha de crédito que a Syngenta precisa enquanto mitiga o risco para ambas as partes".

"Ao combinar nossos insights de produtos e mercado, habilitamos os comerciantes da Syngenta a comprar mais inventário, colocando-os em melhor posição para aumentar as vendas", diz **Roger Bryan**, do Novo Departamento Financeiro, Comercial e Desenvolvimento de Negócios Sênior do DLL.

O programa piloto na Itália tem sido um grande sucesso. Os negociantes da Syngenta, os principais objetivos do programa, estão satisfeitos com os termos de pagamento flexíveis e o aumento das vendas; A Syngenta melhorou a liquidez e aumentou sua

participação de mercado; E a DLL tem uma nova oferta em uma nova área de negócios.

Crescimento e expansão

"Além de sua afinidade pela agricultura, o DLL é capaz de marcar sua oferta em branco e tem o alcance global para dimensioná-la", diz Giraudet. "Essas são qualidades importantes para o nosso parceiro de soluções financeiras".

A Syngenta e o DLL expandiram sua colaboração para Portugal e atualmente estão explorando novos modelos, financiamento de agricultores, e novas geografias.

"Os insumos agrícolas significam uma nova dimensão para o DLL, e realmente queremos desenvolver todo o potencial dessa nova e emocionante parceria e setor", conclui Mareello. "Este é apenas o começo de uma ótima história".

Insumos agrícolas e DLL

Os insumos agrícolas - sementes, fertilizantes, proteção de culturas - são os principais impulsionadores do crescimento sustentável em populações com recursos limitados e acesso limitado ao crédito. O DLL fornece soluções financeiras inovadoras aos fabricantes, distribuidores e seus usuários finais de insumos agrícolas. Usando nossa experiência agrícola, somos capazes de criar valor e acelerar a eficiência e o crescimento de nossos parceiros.



Elevando as vendas com o financiamento global de fornecedores

Frederic Barot, Haulotte (à esquerda) com Nick Antoniou, DLL (direita)

Quando a Haulotte estava à procura de um parceiro financeiro para ajudá-los a evoluir de um provedor de equipamentos para um provedor de soluções total, eles se voltaram para a DLL. Como um dos maiores fabricantes mundiais de pessoas e equipamentos de elevação de materiais, a empresa francesa atende uma ampla gama de indústrias importantes - desde logística e fabricação até operações de aeroporto e varejo. Desde 2014, a parceria, chamada Haulotte Financial Services, ajudou a Haulotte a fortalecer suas ofertas de clientes com o financiamento turnkey em todo o mundo.

"Cerca de 80% das nossas novas vendas de equipamentos são globais para empresas de aluguel", diz **Frederic Barot**, diretor da Haulotte Financial Services. "Essas frotas de aluguel são muito intensivas em capital, por isso

era imperativo que a Haulotte apoiasse nossos clientes oferecendo financiamento "turnkey". Nossa decisão de trabalhar com o DLL começou nossa evolução de ser um fornecedor de equipamentos para se tornar um fornecedor de soluções total".

Em um curto espaço de tempo, a parceria global elevou as duas empresas para novos patamares.

O DNA da parceria

De acordo com o Barot, a DLL é qualificada de forma exclusiva para ajudar a Haulotte a atender às necessidades de equipamentos de seus clientes globais. "Eles podem fornecer cobertura total em mais de 30 países e possuem uma grande experiência em negócios de avaliação

de ativos e de subscrição em nossa indústria", informa.

Outro elemento-chave para a sua parceria é o DNA compartilhado das empresas. "Os valores fundamentais de Haulotte são muito semelhantes aos nossos porque eles valorizam a parceria", diz **Nick Antoniou**, gerente de programa global da DLL. "Eles trabalham muito para entender as necessidades de seus clientes, criar confiança e cumprir suas promessas".

Como a Haulotte Financial Services, o DLL agora está totalmente integrada na rede global de subsidiárias da Haulotte, tanto estrategicamente quanto operacionalmente. Os gerentes financeiros regionais da Haulotte trabalham em estreita colaboração com os gerentes de contas locais do DLL. Essa abordagem focada para oferecer soluções financeiras personalizadas ajudou a Haulotte a ganhar novos negócios

incrementais e aumentar suas vendas e participação de mercado.

Promoção de marca

O departamento de comunicação de Haulotte e a equipe de marketing do DLL trabalham em estreita colaboração em iniciativas de marketing em todo o mundo. Eles projetam ofertas financeiras conjuntas, por exemplo, que estão disponíveis exclusivamente para clientes que visitam o stand da Haulotte durante uma feira comercial. Esses esforços colaborativos aumentaram significativamente as vendas nos principais shows da indústria, como Intermat, ARA e Bauma. "Isso nos deu uma forte atração com potenciais clientes e outra oportunidade de agregar mais valor à venda de equipamentos, fornecendo uma solução adaptada às suas necessidades", diz Antoniou.

Enquanto isso, a parceria continua a atingir novas alturas. Após a recente expansão da DLL na Argentina, os parceiros continuarão a expandir sua pegada global. Este ano, eles também lançarão instalações de estocagem de equipamentos flexíveis, projetadas pela equipe de Finanças Comerciais do DLL, para apoiar a rede de revendedores independentes de Haulotte em certos países.

Vantagem competitiva

A expansão global e os novos serviços destacam o sucesso desta parceria. Ao mesmo tempo, a Haulotte Financial Services também está focada em continuar a manter e construir sua vantagem competitiva em mercados-chave como a China e os EUA.

Barot: "Realmente acreditamos no futuro da China. Foi estratégico para nós abordar este mercado, e graças ao DLL agora podemos fornecer soluções de financiamento para nossos clientes lá. Isso teve um enorme impacto nas nossas vendas na China".

A Haulotte Financial Services também ajuda a Haulotte a fornecer aos seus clientes dos EUA uma gama completa de soluções de financiamento, incluindo empréstimos operacionais.

"Não poderíamos oferecer isso antes", diz Barot. "Haulotte Financial Services claramente enriqueceu nossa proposta de valor".

Construção e DLL

O setor de construção global está em constante fluxo, por isso exige soluções financeiras flexíveis e personalizadas para ajudar a crescer. **De empréstimos para empréstimos, financiamento de inventário para gerenciamento de ativos de ciclo de vida, oferecemos soluções financeiras para fabricantes, revendedores, distribuidores, empresas de aluguel e usuários de equipamentos de construção.** Nosso objetivo é ajudar nossos parceiros a construir de forma sustentável, mas também lucrativos.



Reconsiderando a tecnologia limpa

A Ameresco e o DLL estão monetizando a eficiência energética

Das fazendas solares aos sistemas de energia geotérmica para a conversão de aterros em usinas de energia, o vislumbre do futuro de Ameresco sobre as energias renováveis pode ser visto tomando conta da América do Norte. Como um fornecedor independente reconhecido de soluções de energia renovável, a Ameresco ajuda as organizações comerciais, industriais e municipais a rentabilizar suas terras não utilizadas com soluções de tecnologia limpa desde a sua fundação em 2000. Nos últimos dois anos, o DLL trabalhou com a Ameresco para oferecer soluções financeiras sob medida.

John Occalini da Ameresco em uma instalação de geração de energia solar instalada no solo financiada pela DLL.

Financiamento a mais longo prazo

O relacionamento que o DLL tem com a Ameresco é bastante único. Embora o negócio central do DLL tenha se concentrado tradicionalmente no financiamento de curto a médio prazo, o trabalho com a Ameresco envolve o financiamento de projetos solares suportados por acordos de compra de energia (PPAs) que geralmente ocupam 20 anos. Um PPA é um contrato entre um comprador de energia comercial, industrial ou municipal (chamado 'operador') e uma instalação de produção de energia. O operador de energia concorda em comprar a energia produzida na instalação (de propriedade da Ameresco) a uma taxa fixa por um longo período de tempo. Os PPAs solares permitem que as organizações se protejam contra o aumento das taxas de eletricidade e comprem energia mais limpa e renovável.

"Um PPA fornece uma fonte confiável de receitas para a duração do contrato", diz **John Granara**, CFO, Ameresco. "Permite que os municípios transformem seus aterros sanitários, telhados e estacionamentos em imóveis valiosos, usando-os para gerar energia limpa para seu próprio uso e para vender para a rede".

Especificamente para a relação DLL-Ameresco, a Ameresco é responsável pela construção e manutenção da instalação solar, enquanto o DLL fornece à Ameresco acesso ao capital para atender às suas necessidades de financiamento de construção e longo prazo. O capital fornecido pela DLL, por sua vez, dá aos operadores de energia a oportunidade de mudar para energia renovável.

Vários dos projetos que o DLL financiou para a Ameresco apoiam o estado do Programa de energia solar fotovoltaica (PV) do Estado de

Massachusetts, onde as instalações de geração de energia solar fotovoltaica estão sendo construídas em várias propriedades estatais. As instalações irão criar economias de energia e reduzir as emissões de gases de efeito estufa em conjunto com a economia verde e limpa do estado. Os benefícios do projeto incluem custos de capital zero e inicial, utilização de incentivos fiscais corporativos federais, cronogramas favoráveis de tarifas de eletricidade para os próximos 20 anos e receita de arrendamento do terreno que atende as instalações.

"Esses projetos são desafiantes e gratificantes", diz **John Plantier**, gerente de programas de tecnologia limpa da DLL. "Desafiantes porque envolvem estruturas financeiras complexas e atenção operacional contínua, mas gratificantes, pois proporcionam aos clientes energia renovável, reduzindo assim a demanda por energia convencional".

"O relacionamento com o DLL é importante. O DLL forneceu financiamento a curto e longo prazo para uma variedade de nossos projetos solares de geração distribuída", diz **Josh Baribeau**, Diretor Sênior de Finanças e Tesouro Corporativo da Ameresco. "Confiamos no acesso do DLL ao capital, e eles contam com nossa expertise e excelência operacional para garantir o desempenho do projeto como esperado.

"A confiança é definitivamente um componente neste relacionamento", acrescenta Plantier. "Nós dependemos e confiamos uns nos outros".

Crescimento agressivo

A Ameresco tem planos ambiciosos de crescimento. E a DLL se esforça para continuar a ser parte deles. "Há um mandato muito forte no DLL para continuar crescendo em tecnologias limpas e renováveis", diz Plantier. "Nosso sucesso mútuo com a Ameresco promete um futuro brilhante".

Tecnologia limpa e DLL

A energia representa 30% dos custos em um prédio de escritórios típico. Em outras configurações, como instalações de fabricação e saúde, os custos de energia podem ser ainda maiores. **Financiamos ativamente projetos que promovem eficiência energética, uso de energia alternativa, menor pegada de carbono e sustentabilidade.** Nossos programas são projetados para melhorar o lucro e o desempenho de nossos parceiros, reduzindo seus custos, uso de energia, resíduos ou poluição. Porque ir verde é mais do que apenas bom para o meio ambiente - é bom para os negócios.



A sustentabilidade não é apenas importante para o resultado final – é o resultado final

O Diretor de Sustentabilidade do DLL **Michael Rinaldi** (à esquerda) e **Prince**, representante principal de Hills of Nature, inspecionam colméias.

Começar a oferecer novas soluções de financiamento sustentável não acontece de forma isolada ou do dia para a noite. No DLL, trabalhamos alinhados com parceiros de negócios que também acreditam que sustentabilidade não é apenas importante para o resultado final – é o resultado final.

O DLL acredita que a sustentabilidade é essencial para o sucesso a longo prazo - para nossos parceiros, nós mesmos e para a sociedade em geral. É por isso que buscamos continuamente maneiras inovadoras de incentivar novos modelos de negócios sustentáveis que se casem com a rentabilidade com benefícios ambientais e sociais.

1 Soluções empresariais sustentáveis

Em 2016, continuamos buscando ativamente formas de encontrar soluções de economia circular e tecnologia limpa com nossos parceiros, soluções originais e sustentáveis, como leasing operacional, uso prolongado, redistribuição e financia-

mento de segunda vida em todos os setores em que operamos. Da Iniciativa de Engajamento de Sustentabilidade de nossos Parceiros até ser premiado com o Prêmio Alliance Trust por Investidor da Economia Circular pelos Jovens Líderes Globais do Fórum Econômico Mundial de 2016 foi um excelente ano para soluções empresariais sustentáveis no DLL.

"Tivemos diálogos frutíferos e aprofundados com mais de 20 parceiros de fornecedores globais através da Iniciativa de Compromisso de Sustentabilidade dos nossos Parceiros", diz **Michael Rinaldi**. "Por exemplo, com a Cisco, o processo de engajamento de sustentabilidade levou a uma oficina de economia circular em Londres, onde uma equipe diversificada da DLL, Cisco e Cisco Capital explorou como expandir o negócio Cisco Refresh em 2017."

Uma nova iniciativa no Reino Unido para ampliar a vida das ambulâncias

introduziu uma nova abordagem para um setor onde a segurança e a confiabilidade são primordiais. "Muitas das ambulâncias que ajudamos a financiar são devolvidas após cinco a sete anos e são vendidas em leilão", diz **Marije Rhebergen**. "Mas descobrimos que ao montar novamente a caixa da ambulância em um novo chassi, podemos prolongar a vida de um veículo em mais cinco a sete anos, e reduzir os custos de investimento para o consumidor final em mais de 20%".

O DLL também continuou com o apoio contínuo de inovadores ambientais ao estabelecer uma nova relação de fornecedor com a Netafim. Os sistemas eficientes de gotejamento e micro-irrigação da Netafim permitem que os agricultores cultivem mais culturas com menos recursos e impacto no meio ambiente.

2 Impacto social significativo

Mais uma vez, contribuimos positivamente para as comunidades em que operamos, tanto por meio de contribuições financeiras como compartilhando nossos conhecimentos para boas causas sociais. Em suma, o DLL doou € 743,830 para instituições de caridade em 2016 e nossos funcionários continuaram seu apoio ativo de projetos comunitários ao oferecer seu tempo e experiência. **Rhebergen**: "Cerca de 3.163 funcionários da DLL se inscreveram para a nossa nova plataforma de participação no impacto social, que convida as pessoas a iniciarem ou se juntarem a uma atividade voluntária. Dos que se inscreveram, 1.365 voluntariaram cerca de 9.496 horas em diversos projetos de caridade".

O DLL também continuou a assessorar as instituições africanas de microfinanciamento para desenvolver o micro-arrendamento como uma solução de

financiamento inclusiva para clientes como cooperativas e / ou pequenas e médias empresas. "A Hills of Nature Beekeepers Cooperative em Nyabugogo, Ruanda, é um dos beneficiários do programa", diz **Rinaldi**. "A cooperativa apoia 10 alunos do ensino médio e universitário que usam os lucros obtidos com a colheita e a venda de mel para pagar as propinas e os honorários da escola". O representante principal da cooperativa, **Prince**, foi extremamente positivo quanto ao impacto do micro-leasing. "Nosso trabalho como apicultores ajuda a reduzir o desemprego e o dinheiro que ganhamos paga pela escola, bem como ferramentas que podem nos ajudar a aumentar a qualidade e quantidade de nossos produtos", diz ele.

3 Operações comerciais responsáveis

Continuamos a manter altos padrões de comportamento ético na forma como fazemos negócios. Todas as nossas soluções financeiras estão em conformidade com os princípios do nosso Código de Conduta Global. E continuamos estabelecendo metas ambiciosas para reduzir nossa pegada ambiental através de uma combinação de otimização de recursos, mudanças no comportamento e inovação tecnológica.

"Em 2016, organizamos uma extensa avaliação de risco ambiental, social e de governança (ESG) de todos os nossos fornecedores globais", diz **Casper Havers**. "Nós fizemos isso para identificar, gerenciar e monitorar de forma proativa potenciais riscos de ESG relacionados às nossas relações comerciais". Os tópicos incluíam o bem-estar dos animais, os direitos humanos e trabalhistas, além de não estarem envolvidos com empresas que se envolvem em comportamentos ilegais e / ou questões de integridade, como armas controversas e corrupção.

Outra nova iniciativa introduzida no ano passado é o nosso Diálogo de

Prêmio

O DLL ganhou o Prêmio Alliance Trust de 2016 para o Investidor da Economia Circular. Parte do Circulars, um programa de premiação organizado pelos Jovens Líderes Globais do Fórum Econômico Mundial.

\$301,740

O DLL angariou um recorde de US\$ 301,740 para a Fundação Make-A-Wish no sudeste da Filadélfia, EUA. Make-A-Wish tenta conceder os desejos de cada criança diagnosticada com uma condição médica que ameaça a vida.

9,496 horas

Nós lançamos nossa própria plataforma de envolvimento de impacto social para facilitar o voluntariado contínuo pelos funcionários da DLL. 3.163 funcionários se juntaram à plataforma, e 1.365 voluntariaram um total de 9.496 horas.



O Representante Líder, **Prince**, (à esquerda) e o apicultor **Jean Felix Tuyishimire** exibem seus produtos a base de mel.

valores, onde discutimos internamente os dilemas das empresas em pequenos grupos para aumentar a conscientização e alinhar nos comportamentos éticos. **Havers**: "Nós também discutimos tópicos relacionados ao risco ESG no Comitê de Princípios Empresariais, que apoia a nossa Diretoria Executiva no curso de ética e identidade do DLL".

Sobre o DLL

O DLL é uma empresa global de financiamento de fornecedores com mais de 30 bilhões de euros em ativos. Fundada em 1969 e com sede em Eindhoven, na Holanda, fornecemos soluções financeiras baseadas em ativos nas indústrias de Agricultura, Alimentação, Saúde, Tecnologia Limpa, Construção, Transporte, Indústria e Escritório.

Foco no financiamento do fornecedor

O modelo de negócios de financiamento de fornecedores do DLL é construído com mais de 45 anos de experiência trabalhando com fabricantes de equipamentos globais e seus parceiros de distribuição para fornecer soluções de financiamento em seus pontos de venda. Ao longo dos anos, temos continuamente ouvido nossos parceiros e refinado nosso modelo de negócio para atender às suas mudanças de necessidades e ajudá-los a vender mais produtos com soluções de leasings e finanças. Nós segmentamos seletivamente nossos esforços para um conjunto básico de indústrias e construímos uma oferta de produtos altamente especializada e focada no cliente que foi projetada exclusivamente para esses mercados. Isso exige um foco em relacionamentos de longo prazo construídos ao longo do tempo com um alto grau de colaboração. Também continuamos a otimizar nosso modelo de negócios para se adaptar às mudanças nos ambientes contábeis e regulatórios.

Trabalhamos em estreita colaboração com os fabricantes de equipamentos globais e seus parceiros de distribuição - desde distribuidores autorizados e revendedores independentes até revendedores - para fornecer produtos e serviços financeiros que os ajudem a alcançar um crescimento sustentável e lucrativo. Ao combinar o foco do cliente com o conhecimento profundo da indústria, oferecemos soluções sustentáveis para o ciclo de vida completo dos ativos, incluindo finanças comerciais, finanças de varejo e financiamento de equipamentos usados. Somos uma subsidiária integral do Rabobank, um banco holandês, com sede em Utrecht.

Apoiar o ciclo de vida completo dos ativos

Estamos empenhados em fornecer soluções abrangentes que ajudem nossos clientes a navegar com sucesso em mercados desafiadores. Através do nosso programa Life Cycle Asset Management (LCAM), oferecemos soluções financeiras de ponta para o ciclo de vida completo dos ativos. Todas as nossas soluções podem ser adaptadas aos objetivos de vendas, processos e canais de distribuição de nossos clientes. Nossas soluções de financiamento de fornecedores incluem:

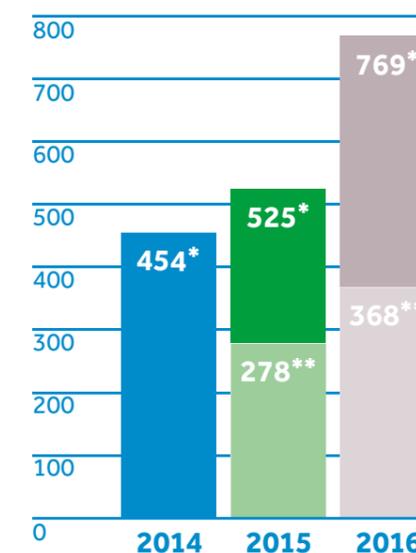
Finanças comerciais: compreende um conjunto de soluções de financiamento baseadas em ativos que oferecem suporte a fabricantes e seus parceiros de distribuição. Nossos produtos de financiamentos comerciais permitem que revendedores e agentes mantenham níveis de estoque saudáveis sem amarrar linhas críticas de caixa e banco. Isso, por sua vez, ajuda os fabricantes a colocar mais unidades no inventário do revendedor com o bônus adicional de não ter que suportar o risco de crédito em seus balanços.

Finanças de varejo: abrange uma variedade de produtos, incluindo empréstimos, arrendamentos financeiros, arrendamentos de valor justo de mercado e contratos de pagamento por uso. Todos esses produtos são projetados para ser usados no ponto de venda, aumentando a capacidade de nossos parceiros para colocar equipamentos com seus clientes finais. Por sua vez, esses produtos permitem ao usuário final adquirir facilmente e usar o equipamento que eles precisam para operar seus negócios. A prevalência de um tipo de produto financeiro em relação a outro pode variar em todas as indústrias e geografias que o DLL opera de acordo com as práticas locais estabelecidas e as preferências dos clientes finais.

Finanças de equipamentos usados: O DLL oferece os mesmos produtos financeiros para ativos usados, remodelados e remanufaturados, como fazemos para equipamentos novos. Ao fornecer financiamento para o equipamento que é devolvido quando os contratos de arrendamento expiram, podemos suportar os fabricantes e revendedores que desejam remarcar seus equipamentos usados aos usuários finais. Isso garante a reutilização sustentável de equipamentos e criam fluxos de receita segunda e terceira vida. Nós antecipamos que nossa carteira de equipamentos usados crescerá para 20% do nosso negócio total até 2020.

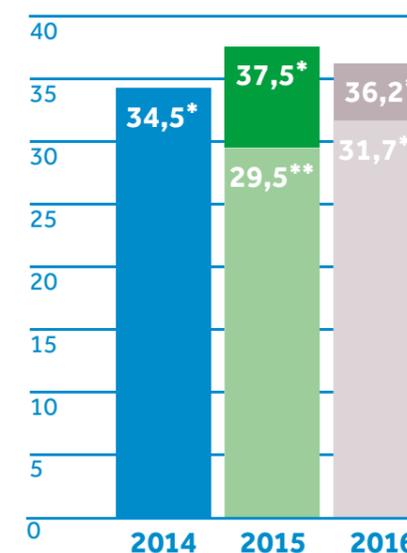
Resultados anuais 2016

Lucro líquido em milhões de



* números utilizados para fins de consolidação
** resultados excluindo operações descontinuadas

Portfólio gerenciado em bilhões de euros



* números utilizados para fins de consolidação
** resultados excluindo operações descontinuadas

Para obter uma visão geral completa das atividades financeiras da DLL, consulte o Relatório Anual do DLL de 2016 (disponível via dllgroup.com).

Aviso Legal Esta revisão da Empresa é fornecida para você apenas para fins informativos e nenhuma dependência deve ser colocada por você ou por qualquer terceiro com posse dela. Os destinatários devem realizar sua própria investigação e análise de DLL, seus ativos e condição financeira, e as informações aqui expostas. Nem o DLL nem nenhuma das suas afiliadas, funcionários ou funcionários aceita qualquer responsabilidade ou responsabilidade pela exatidão ou integridade de, nem faz qualquer declaração ou garantia, expressa ou implícita, com respeito à informação aqui contida. A informação fornecida na revisão da Empresa não confere quaisquer direitos. A informação é unicamente para o uso do destinatário e não pode ser transferida, copiada, processada ou distribuída, a menos que o DLL forneça consentimento prévio por escrito.

© De Lage Landen International B.V. 2017. DLL®, DLL Financial Solutions PartnerSM e See what countsSM são marcas registradas da De Lage Landen International B.V.

39 milhões

O novo negócio do DLL no fornecimento de financiamento de inventário de equipamentos usados para revendedores na Europa aumentou de aproximadamente US \$ 2 milhões em 2014 para € 39 milhões em 2016.

18% em média

As atividades de seguros do DLL registraram um crescimento médio de 18% no ano passado nos últimos 10 anos.

1°

O DLL Brasil assinou seu primeiro contrato de fornecedores no setor de alimentos no Brasil.

15,14%

O DLL Nordics assinou 4,843 negócios - 15,14% do total de 31,983 negócios assinados na região em 2016. A tendência ascendente continua.

300% em ascensão

O DLL China viu o volume de negócios da indústria de tecnologia de escritório aumentar em 300% em 2016 em relação a 2015!

2x

O DLL recebeu os prêmios de Provedor de Fornecedores e de Sustentabilidade da Leasing Life, uma das principais revistas da indústria de leasing na Europa.

46 negócios

As unidades de negócios do DLL de Construção nos EUA, Transporte e Industrial usaram o aplicativo móvel Express Finance para melhorar o engajamento do cliente e a velocidade de fazer negócios no 2016 Rental Show. Usando o aplicativo, eles completaram 46 aplicações móveis no valor de US \$ 2,75 milhões.

9,5%

Em 2016, o volume dos novos negócios na unidade de tecnologia limpa do DLL aumentou 9,5% em relação a 2015.

£29.000

DLL UK arrecadou £ 28,927.79 para caridade.

50 funcionários

Cerca de 50 funcionários do DLL Alemanha ajudaram a organizar 3 atividades - uma festa de verão, trampolim interior e assado de Natal - para Die Arche, uma organização de caridade que cuida de crianças.

410 parceiros

A unidade de negócios de varejo da divisão de tecnologia de escritório do DLL trabalha com mais de 410 parceiros na Alemanha e viu um aumento nas vendas de mais de 90% em 2016 em relação a 2015.

+34

A pontuação global de fidelidade de clientes (NPS) do DLL melhorou para +34 - um recorde histórico!

3 milhões de toneladas

Mais de 3 milhões de toneladas de resíduos foram coletadas na Austrália por caminhões de lixo financiados pela DLL.

21% de crescimento

O novo volume de negócios do DLL no México cresceu 21% em 2016.

671 horas

Mais de 70 funcionários do DLL France participaram de múltiplos projetos de envolvimento da comunidade em 2016. Juntos, acumularam 671 horas de tempo voluntário.

2 para 1

Dois funcionários da DLL France ofereceram seu próprio tempo para apoiar um projeto de micro-leasing do Rabobank. Passou mais de três semanas na África; O outro passou mais de 60 horas trabalhando no projeto da França.

55 contratos eletrônicos

O DLL Itália começou a lançar assinatura de contrato digital que permite aos clientes assinar contratos em revendedores usando um tablet com o aplicativo DLL Connect. 55 contratos foram assinados através do aplicativo em cinco meses.

23 contratos

Nossas unidades de negócios de Construção, Transporte e Industrial (CT & I) desenvolveram um novo produto de arrendamento denominado de "Arrendamento por hora", concluindo 23 contratos no prazo de 6 meses após o lançamento. Dentro dos setores CT&I, o 'Arrendamento por hora' é uma solução muito inovadora, oferecendo arrendamento flexível cujo termo flutua com o uso e combina o ciclo de vida do equipamento.

5.600

DLL UK economizou 5,600 folhas de papel em 2016 graças ao e-faturamento.

