


Inteligentna współpraca

See what counts.



W DLL wierzymy w prawdziwe partnerstwo z naszymi klientami. Partnerstwo oparte nie na cyfrach, ale na osobistym, wzajemnym zaufaniu. Łączymy naszą głęboką wiedzę i doświadczenie w branży z silnym ukierunkowaniem na potrzeby klientów, którym nie proponujemy jednorazowego załatwienia ich sprawy, a dostarczamy najlepiej do nich dobrane zrównoważone rozwiązania.

Zgodnie z obietnicą marki 'See what counts' („zobacz, co się liczy”), leasing jest dla nas czymś więcej, niż tylko pożyczaniem pieniędzy. Zobowiązaliśmy się dostarczać kompleksowe rozwiązania, które pomagają naszym partnerom z sukcesem prowadzić działalność na wymagających rynkach. Kluczowe w tym względzie jest bieżące monitorowanie i rozumienie obecnych i przyszłych globalnych trendów. Aktualnie dostrzegamy trzy, które mogą skutkować zmianą sposobu prowadzenia działalności przez naszych partnerów i spowodować modyfikację ich oczekiwań w stosunku do dostawców rozwiązań finansowych.

Od posiadania do serwicyzacji

Od szpitali po gospodarstwa rolne i fabryki wszędzie zaobserwować można poszukiwanie nowych sposobów maksymalnego wykorzystania sprzętu oraz zapewnienia jego skuteczności. Mocno wierzymy w serwicyzację, która, jako nowy koncept, zrewolucjonizuje działalność firm i przyczyni się do zwiększenia ich efektywności oraz obniżenia całkowitego kosztu użytkowania.

Czym jest serwityzacja?

To umożliwienie klientom wyciągnięcia pełnych korzyści wynikających z użytkowania sprzętu, bez zobowiązań i kosztów związanych z ich posiadaniem.

Wymaga to bardziej złożonej oferty producentów i dystrybutorów, które opcje oparte są na użytkowaniu, mogą być dostarczone „w odpowiednim momencie” i są powiązane z pakietami obsługi i konserwacji technicznej, pozwalającymi utrzymać sprzęt na optymalnym poziomie.

Zanim jednak to wszystko nastąpi, DLL musi pomóc swoim partnerom dostarczać usługi według nowego modelu opartego na usługach. W ubiegłym roku coraz częstsze wykorzystywanie tego modelu przyczyniło się do odblokowania nowych możliwości biznesowych i zwiększonej wydajności dla naszych partnerów. Jako firma oferująca elastyczne formy leasingu i rozwiązania finansowe, DLL podejmuje wszelkie wysiłki, by wesprzeć swych partnerów w zastosowaniu tych nowych praktyk.

Możemy tworzyć finansowe rozwiązania pozwalające końcowym klientom płacić za sprzęt w trakcie jego użytkowania, podczas gdy za bieżącą obsługę i konserwację odpowiedzialny pozostaje producent.

Internet rzeczy

Płynna łączność pomiędzy sprzętem a urządzeniami to obiecujące możliwości Internetu rzeczy (IoT). IoT umożliwia zbieranie w czasie rzeczywistym tysięcy punktów pomiarowych zawierających informacje na temat tego, kiedy i jak urządzenie lub sprzęt są wykorzystywane. Generowane przez Internet rzeczy nieskończone ilości danych na temat użytkowania przez klientów ich aktywów otwierają, szczególnie przed producentami i dealerami, całkowicie nowe możliwości osiągnięcia większej efektywności działania i usprawnienia obsługi klienta.

W DLL jesteśmy przekonani, że IoT może przynieść korzyści wszystkim zainteresowanym stronom. IoT pomaga producentom i dostawcom lepiej się orientować, kiedy sprzęt powinien być serwisowany, kiedy jest odpowiedni moment na wprowadzenie aktualizacji technologicznych lub nowych produktów, które lepiej służyć będą docelowym użytkownikom. Niezależnie od tego, czy chodzi o wskazanie właściwego momentu dla serwisu ciągnika czy zasugerowanie uaktualnienia, które będzie bardziej efektywne kosztowo i będzie spełniać potrzeby klienta. DLL będzie kontynuować analizę rozwoju Internetu rzeczy i pracować z producentami i dostawcami nad lepszym zrozumieniem ogromnych korzyści, jakie może on przynieść dla poprawy wyników firm.

Gospodarka cyrkulacyjna

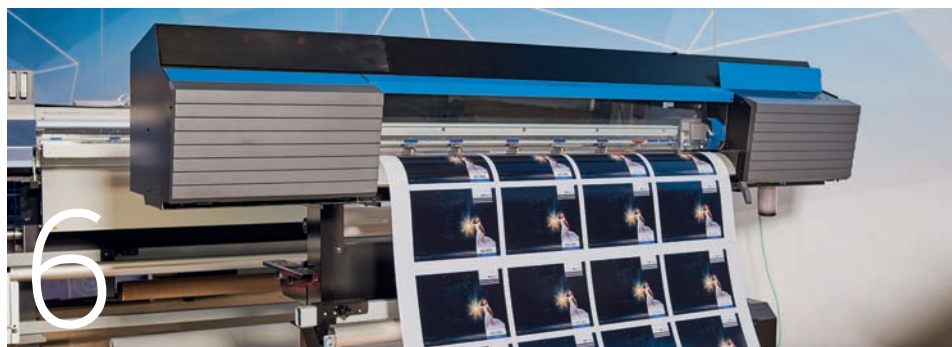
Kończące się zasoby i rosnąca populacja świata stawiają rynkom poważne wyzwania, zmuszając do poszukiwania nowych modeli biznesowych, które nie tylko pozwolą

osiągnąć zyski, ale również wykorzystywać bardziej przemyślanie i ostrożnie zasoby naszej planety. Gospodarka cyrkulacyjna jest jednym z takich zrównoważonych modeli i ma za zadanie sprawić, by firmy w swojej działalności odeszły od starego, linearnego modelu „weź, zrób, wyrzuć”. Tworząc produkty, które mogą być poddane recyklingowi, ponownie użyte lub zregenerowane na koniec ich pierwszego cyklu życia, gospodarka cyrkulacyjna pozwala producentom utrzymać kontrolę nad sprzętem przez cały czas ich technologicznego życia oraz gwarantuje, że sprzęt lub materiały zostaną ponownie użyte. Gospodarka cyrkulacyjna stawia użytkowanie rzeczy ponad ich posiadanie.

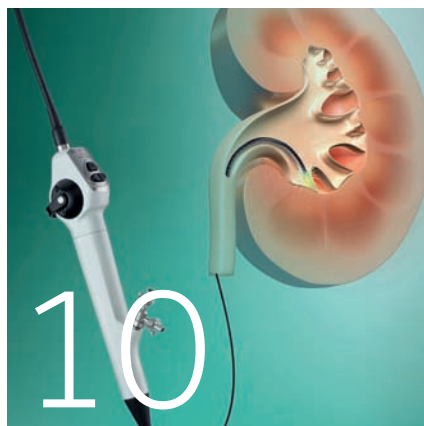
DLL pomaga odblokować modele cyrkulacyjne, wspierając rozwój skutecznych i innowacyjnych rozwiązań finansowych opartych na usługach, takich jak leasing czy opłata za użytkowanie. DLL był pionierem w tej dziedzinie, uruchomił w 2013 roku program zarządzania aktywami w całym ich cyklu życia - Life Cycle Asset Management (LCAM). Dzięki LCAM, firma proponuje kompleksowe rozwiązania finansowe dla całego cyklu życia, w tym finansowanie dla aktywów własnych. Współpracujemy z naszymi partnerami, by zapewnić zrównoważone ponowne wprowadzenie sprzętu do obiegu oraz wypracowanie zysków dla nich w związku z nadaniem drugiego, a nawet trzeciego życia produktom. DLL planuje do 2020 roku zwiększyć udział finansowania używanego sprzętu (Used Equipment Finance) do 20%. Wybiegając w przyszłość, DLL postrzega konwergencję serwityzacji, Internetu rzeczy i gospodarki cyrkulacyjnej jako podstawę do silnego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Rozumiejąc te nowe tendencje i wprowadzając nowe modele rozwiązań finansowych, możemy na bieżąco i stale dostosowywać naszą działalność do zmieniających się potrzeb naszych klientów.

Spis treści

Technologie biurowe Roland DG



Ochrona zdrowia Karl Storz



Transport Sacyr



Rolnictwo Daedong-USA



Budownictwo Haulotte



Przemysł Degrocar



Żywność Syngenta



Czyste technologie

Ameresco



Dowiedz się więcej

22 Zrównoważony rozwój & DLL

24 Profil firmy

25 Wyniki roczne

26 Fakty & liczby

Wspólne inwestycje w innowacje



DLL przeszedł znaczącą transformację w 2016 roku, kiedy to firma zdecydowała skupić się na globalnej działalności polegającej na finansowaniu dostawców. Ogłosiliśmy sprzedaż naszej globalnej firmy leasingowej, Athlon, na rzecz Daimler Financial Services, a ponadto rozszerzyliśmy skład naszej Rady Nadzorczej, mianując nowego Dyrektora Handlowego, Dyrektora Finansowego oraz Dyrektora ds. Ryzyka. Mimo tych zmian, jedno pozostaje niezmiennie – nasze niezachwiane zaangażowanie w stosunku do naszych partnerów.

Tematem tegorocznego Przeglądu firmowego jest „Inteligentna współpraca”. W DLL staramy się być czymś więcej niż dostawcą kapitału, chcemy być prawdziwym strategicznym partnerem i dobrym doradcą. W samym centrum naszej działalności jest absolutna determinacja by skutecznie i mądrze służyć naszym klientom, dostarczając im kompleksowe rozwiązania finansowe, które będą wspierać ich w osiągnięciu sukcesów rok po roku. Chcemy stanowić integralną część ich strategii i wizji biznesowej.

Kluczowym wskaźnikiem, świadczącym o tym, jak dobrze sobie radzimy z realizacją tych celów, jest NPS - Net Promoter Score (NPS)*. NPS określa, jak bardzo klienci DLL są skłonni polecać naszą firmę innym podmiotom. Nawet w roku przemian, nasz NPS wzrósł z oceny +26 w 2015 roku do +34 w 2016. Dla porównania, średnie NPS dostawców rozwiązań finansowych to +8. Ponadto znaczna większość naszych klientów, których zapytaliśmy o stopień zadowolenia z naszych usług i produktów, odpowiedziała, że była „zadowolona” lub „bardzo zadowolona”. Te niezwykle pozytywne opinie naszych klientów świadczą o tym, że idziemy we właściwym kierunku. Nasza wizja na przyszłość jest jasna - chcemy stać się najlepszą firmą na świecie dostarczającą rozwiązania finansowe.

W tym celu skupimy większość naszych zasobów, inwestycji i innowacji na działalności w roli wiodącej globalnej firmy finansującej dostawców. Zwiększymy zapewnianą przez nas wartość, dostarczając nowe i innowacyjne produkty, narzędzia cyfrowe oraz najlepsze doświadczenia dla klientów, które pomogą naszym partnerom osiągać sukcesy na ich rynkach.

W zmianie tej wizji w rzeczywistość kluczowe znaczenie ma technologia. DLL jest skoncentrowane by być zawsze krok przed konkurencją. Zamieramy dostarczać naszym partnerom oraz ich klientom rozwiązania cyfrowe, niewymagające użycia papierowej formy dokumentów, łatwe do zrozumienia i do użytkowania. To jest kierunek, jaki obraliśmy w DLL i w jaki będziemy inwestować jako firma. Zależy nam także na znalezieniu nowych sposobów zaspokajania ciągle zmieniających się potrzeb naszych klientów i branż, dla których świadczą swe usługi. Na przykład, kontynuując strategię odejścia od form posiadania sprzętu do form ich użytkowania, wprowadzamy nowe produkty, takie jak elastyczny leasing i rozwiązania finansowe wspierające ten trend rynkowy. Bardzo cieszy mnie postęp, jaki odnotowaliśmy w 2016 roku oraz cele, jakie określiliśmy, wytyczając naszą dalszą drogę. Bardziej niż kiedykolwiek sukces DLL zależy od naszej zdolności do współpracy z naszymi klientami – musimy dobrze rozumieć arkana ich działalności, antycypować ich potrzeby i przyczyniać się do osiągnięcia coraz lepszych wyników. Jestem głęboko przekonany, że dzięki połączonym wysiłkom naszej firmy będą się przez długie lata cieszyć wspólnie wypracowanym sukcesem.

Bill Stephenson
CEO i Prezes Zarządu DLL

* Net Promoter, Net Promoter System, Net Promoter Score, NPS, oraz emotikony nawiązujące do NPS są zarejestrowanymi znakami firmy Bain & Company, Inc., Fred Reichheld oraz Satmetrix Systems, Inc.



Pionier w drukowaniu: DLL pomaga Roland DG **obniżyć próg finansowy** dla europejskich dealerów

Nie każda firma może pretendować do użycia hasła „Wyobraź sobie” (Imagine). Podobnie niewiele firm zbudowało swoją reputację, tworząc przełomowe technologie cyfrowe tak, jak to zrobiła japońska firma Roland DG Corporation... najpierw w dziedzinie muzyki, następnie w drukowaniu. Dziś jej niemiecki odpowiednik, Roland DG, jest liderem druku cyfrowego i dzięki wielkoformatowym drukarkom i drukarkom 3D obsługuje stale rozwijającą się branżę graficzną, handel detaliczny i sektor medyczny.

Roland DG zwrócił się do DLL z prośbą o pomoc w odnalezieniu swej pozycji na mocno konkurencyjnym europejskim rynku, opartym głównie na istniejącej sieci dealerów. „Wyobraź sobie” (Imagine) oznacza „Wszystko jest możliwe” – jak mówi **Kathrin Buhl**, Kierownik Handlowy DACH (Niemcy, Austria i Szwajcaria) w Roland DG. „Potrzebowaliśmy partnera dostarczającego rozwiązania finansowe, który byłby w stanie spełnić tę obietnicę.”

Po podpisaniu partnerskiej umowy w 2016 roku, firmy DLL i Roland bezwzględnie wypracowały i wprowadziły nowe rozwiązania finansowe dla sieci autoryzowanych dealerów Roland w centralnej Europie. Ponieważ odsetki pokrywał sam Roland, finansowanie z zerowym oprocentowaniem pozwoliło klientom rozłożyć swoje płatności na okres ponad 36 miesięcy.

„Finansowanie z zerowym oprocentowaniem jest na rynku jedyne w swoim rodzaju.” – mówi **Dominik Denter**, Account Manager w DLL. „To była unikatowa oferta, żaden inny producent nie oferował w tamtym czasie tego typu finansowania.”

Kampania finansowania z zerowym oprocentowaniem była wielkim sukcesem, zarówno w zakresie partycypacji dealerów, jak i samej sprzedaży. Co równie ważne – ten szybki sukces położył podwaliny pod harmonijną i kreatywną współpracę partnerską.

Dni otwarte

Buhl podkreśla, że drugi pomysł DLL, 180-dniowe rozwiązanie finansowe umożliwiające dealerom łatwiejszy dostęp do maszyn demonstracyjnych, był naprawdę zaskakujący, a został bardzo dobrze przyjęty.

„Dealerzy często wahają się przed zainwestowaniem w nowy sprzęt lub maszyny, a zwłaszcza te demonstracyjne, gdyż po prostu są drogie.” – mówi Buhl. „Ale dla obu stron ogromnie ważne jest by ich klienci mieli dostęp i możliwość korzystania

z najnowszych technologii.”

W normalnych warunkach, dealerzy muszą płacić z góry za sprzęt lub maszyny. Dzięki propozycji płatności rozłożonej na 180 dni nie jest to już przeszkodą. „Nie musieli już z góry inwestować, nie mieli dodatkowych kosztów, naprawdę – zero minusów” – dodaje Buhl. „Było to bardzo twórcze rozwiązanie, wykraczające poza myślenie typowego partnera finansowego”.

Bezpośrednio do dealera

DLL to historycznie firma oferująca leasing dla dostawców, która aktywnie poszukiwała sposobów na rozwój swojej działalności handlowej, głównie poprzez swoich partnerów – producentów. Partnerstwo z firmą Roland stało się ku temu niezwykle sposobnością.

„Roland zachęcił nas, byśmy się bezpośrednio przedstawili ich dealerom.” – mówi Denter. „Kilku większych dealerów znało nas już wcześniej, ale dzięki tej propozycji mogliśmy przedstawić firmę i jej rozwiązania całej sieci dealerskiej. To świetny przykład tego, jak współpracujemy, by razem znajdować nowe pomysły i proponować nasze rozwiązania większej liczbie dealerów.”

Denter zauważa, że chociaż celem jest przedstawienie sprzedawcom detalicznym kreatywnych i skutecznych rozwiązań, sam charakter działalności jest bardzo pragmatyczny.

„My po prostu siadamy i wymyślamy dobre rozwiązania dla naszych końcowych klientów i partnerów handlowych” – dodaje. „Staramy się, by wszystko przebiegało tak sprawnie, jak to tylko możliwe”. Tymczasem, Roland DG dostrzega potencjał rozwoju w centralnej Europie, gdzie dealerzy potrzebują finansowego wsparcia.

„Na poziomie firmy, potrzebuję prostych rozwiązań mogących przynieść wartość, którą da się przełożyć na poszczególne oddziały w Europie – trzeba jednak pamiętać, że nie jest to łatwe, zważywszy na różnice między różnymi rynkami.” – mówi Buhl. „Na poziomie bardziej osobistym, jestem po prostu zadowolona, że mam przed sobą jedną firmę, która jest bardzo szybka i sprawna w tworzeniu nowych rozwiązań.”

Technologie biurowe i DLL

Udoskonalenia i konwergencja technologii biurowych pomagają każdej firmie – od tej najmniejszej po wielkie korporacje międzynarodowe – łatwiej łączyć się ze światem i klientami. **Stopień szczegółowości i zakres naszych usług w zakresie technologii biurowych pozwala nam dostarczać kompletne rozwiązania finansowe dla naszych partnerów.** Od leasingu operacyjnego po finansowanie komercyjne i finansowanie zapasów – produkty DLL pozwalają naszym partnerom szybciej się rozwijać, skuteczniej się komunikować i wdrażać bardziej zaawansowane rozwiązania informatyczne.





Szybko i elastycznie: DLL & Degrocar wprowadzają nowe zasady finansowania wózków widłowych

Giuliano De Grossoli (po lewej), Roberto Savini (pośrodku) oraz Gianluca Menni (po prawej)

Jako znaczący dostawca na przepelnionym konkurencją rynku, Degrocar, wyłączny dystrybutor wózków widłowych Mitsubishi we Włoszech, zbudował silną firmę wokół dedykowanej sieci dealerskiej. Utrzymanie tej sieci w dobrej kondycji wymaga często niekonwencjonalnego, innego niż przyjęte w branży, myślenia, w tym innego podejścia do finansowania wózków widłowych. „Rynek wózków widłowych we Włoszech jest niezmiernie konkurencyjny.” – mówi właściciel Degrocar, Giuliano De Grossoli. „Potrzebowaliśmy szybko działającego i kompetentnego partnera od rozwiązań finansowych, by udzielił nam wsparcia i pomógł rozwinąć naszą sieć. Tym partnerem został DLL.”

„W ostatnich latach we Włoszech wzrosło zapotrzebowanie na elastyczne rozwiązania finansowe, podobnie stało się z leasingiem operacyjnym.” – mówi Roberto Savini, Dyrektor Handlowy w Degrocar. „DLL jest proaktywnym i pomocnym partnerem, poza tym, oferuje duże doświadczenie i szeroki wybór rozwiązań finansowych. Pracowaliśmy wspólnie nad stworzeniem oferty właściwej dla naszego rynku i odpowiadającej potrzebom naszych klientów.”

Degrocar wraz z DLL wprowadził dwa rewolucyjne produkty w swej rozbudowanej sieci dealerów. Pierwszy to leasing operacyjny, który oferuje konkurencyjną wartość rezydualną oraz zapewnia atrakcyjną wartość aktywów na koniec okresu leasingowania. Drugi to kampania zerowego finansowania

przygotowana we współpracy z siecią dealerów Degrocar. Pozwoliła ona dealerom Degrocar – 85% spośród nich sprzedaje bądź wynajmuje wózki widłowe dla swoich klientów – kupować na kredyt, przy czym płaćącym odsetki był Degrocar. Po wspólnie dokonanej analizie kampanii i wrażeniu, jakie wywarły jej wyniki, postanowiono przeprowadzić kolejne. Każdego roku są dostosowywane do osiągniętych wyników i tak modyfikowane, by odpowiadać zmieniającym się potrzebom klientów.”

Leasing operacyjny wymaga czasochłonnej inwestycji w budowanie relacji zarówno z producentami, jak i dealerami.” – mówi **Stefano Rebughini**, Account Manager w DLL. „Umożliwia nam za to pozyskanie partnerów takich właśnie, jak Degrocar.”

Podobnie myślący partnerzy

Współpraca między Mitsubishi a DLL rozpoczęła się ponad dziesięć lat temu podpisaniem umowy o partnerstwie na terenie Europy pomiędzy DLL i Mitsubishi Caterpillar Forklift Europe (MCFE). Bardzo szybko objęła ona ponad 15 krajów w Europie, Azji i obu Amerykach. Rozpoczęta w roku 2011 współpraca między DLL a Degrocar znacząco rozwijała się z roku na rok.

„Już od samego początku było jasne, że Degrocar poszukiwał innego podejścia handlowego,” dodaje Gianluca Menni, Dyrektor Handlowy CT&I. „Oni zawsze byli zainteresowani nowymi pomysłami i możliwościami. Przede wszystkim zaś, zawsze aktywnie poszukiwali

innowacyjnych i lokalnych produktów finansowych.”

Partnerstwo pomiędzy DLL a Degrocar zostało ostatnio rozszerzone o rozwiązania opracowane przez ekspertów ds. finansów komercyjnych DLL, koncentrujące się na finansowaniu zapasów magazynowych dealerów firmy Degrocar.

„Byliśmy pierwszą firmą, która wprowadziła to finansowe narzędzie na włoskim rynku wózków widłowych.” – mówi Rebughini. „Rozwiązanie to wymaga istotnych nakładów pracy, stąd wiele innych firm finansujących go unika. Natomiast pewnym jest, że to właśnie dzięki niemu Degrocar stał się bardziej konkurencyjny na rynku.”

Większy zakres

„Jeśli chodzi o finansowanie, mamy o wiele bardziej otwarte podejście, niż inni gracze na rynku.” – mówi Giuliano De Grossoli. „Mniej restrykcyjne, bardziej spersonalizowane. DLL zawsze nas w tym wspierał, dodając wartość oraz tworząc innowacyjne i wysoce konkurencyjne oferty, które są atrakcyjne dla naszych klientów, a nam samym pozwalają coraz bardziej rozwijać firmę.”

De Grossoli maluje wizję, nie tak przecież odległej, przyszłości przemysłu wózków widłowych, które zapewnią elastyczne zagospodarowanie powierzchni garażowych – zarówno jeśli chodzi o różnorodność pojazdów, jak i warunki finansowania. Wizja ta obejmuje wynajem krótkoterminowy oraz umowy dealerskie z rozsądnymi, akceptowalnymi zapisami.

De Grossoli: „Degrocar i DLL mają wspólną ambicję: rozwijać się i odkrywać.”

Przemysł i DLL

Nie ma jednego rozwiązania pasującego do szeroko pojętego sektora przemysłowego.

Dlatego oferujemy dopasowane i elastyczne rozwiązania finansowe dla różnych podmiotów na tym rynku: producentów, dealerów, dystrybutorów, wypożyczalni, użytkowników narzędzi do obsługi oraz sprzętu przemysłowego.

Nasze dogłębne rozumienie cyklu życia sprzętu i urządzeń oraz sposobów ich użytkowania, finansowania zapasów, zarządzania wynajętą flotą oraz finansowania dostawców oznacza, że możemy pomóc naszym partnerom przeprowadzać, w sposób zarówno zrównoważony, jak i opłacalny, innowacyjne zmiany i procesy w ich firmach.



Rozszerzenie zakresu finansowania opieki zdrowotnej

Opieka zdrowotna w Stanach Zjednoczonych przechodzi bardzo szybkie przemiany w związku z niższymi zwrotami, konsolidacją całego sektora i rosnącą konkurencją. Dla wiodącego producenta endoskopów, firmy KARL STORZ, oznacza to potrzebę rozwiązań finansowych równie innowacyjnych, jak jej własne technologie. W 2010 roku KARL STORZ Endoscopy-America oraz DLL połączyły siły pod prywatną marką KARL STORZ CAPITAL. Ich misja była jasna: zaproponować przełomowe rozwiązania finansowe nadążające za wymagającym rynkiem opieki zdrowotnej.

„Większa konkurencja oznacza, że musimy wykazać, że nasze rozwiązania mają wartość zarówno technologiczną, jak i finansową.” – mówi **Wynn Blieberg**, Dyrektor KARL STORZ CAPITAL. „Zwłaszcza teraz, gdy kierownictwo firmy odgrywa większą rolę w podejmowaniu decyzji o zakupach.”

„Historycznie przedstawiciele handlowi KARL STORZ byli przyzwyczajeni do sprzedawania świetnej technologii, ale przy

pomocy mniej atrakcyjnych produktów finansujących” – dodaje Program Manager w DLL – **Tim Malloy**.

„Ta współpraca całkowicie zmieniła dynamikę działania całej firmy.”

Nowa rozmowa sprzedażowa

Aby stworzyć entuzjastyczne podejście do sprzedaży KARL STORZ i DLL przeszkolili swoich handlowców w zakresie wykorzystywania w rozmowach handlowych argumentu korzyści



płynących z finansowania. Pracując blisko z zespołem marketingu DLL oraz wykorzystując cyfrową platformę marketingową, partnerzy przygotowali wyszukane i wielokanałowe kampanie marketingowe oraz narzędzia szkoleniowe dla rosnącego zespołu handlowców KARL STORZ.

Stworzyli oni również kilka kreatywnych i elastycznych rozwiązań finansowych, w tym wynajem kapitału equity rentals oraz Managed Equipment Services (MES) – usługi dotyczące zarządzanego sprzętu i urządzeń. Wynajem kapitału pozwala klientom wypożyczyć sprzęt na krótki okres, a oprocentowanie rat wynajmu zaliczyć w cenę nabycia, jeśli klient zdecyduje się na zakup sprzętu.

Managed Equipment Services (MES) łączy sprzęt, serwis, techników na miejscu oraz jednorazowe koszty tak, by dla użytkownika docelowo stanowiły jedną, wygodną płatność. MES wprowadził coś, czego bardzo brakowało na całym rynku – przewidywalność co do długoterminowych kosztów obsługi i utrzymania, pozwalającą firmie KARL STORZ sprzedawać wartość dodaną swoim klientom.

„Widzimy znaczny wzrost zamówień na nasz produkt MES ze strony dużych systemów opieki zdrowotnej, naszej kluczowej grupy docelowej.” – mówi Blieberg. „Otworzyło nam to wiele nowych drzwi.”

Rozwój firmy

DLL pomógł również KARL STORZ CAPITAL usprawnić procedury, wprowadzając podpis elektroniczny oraz eDocs Express, zarządzany przez DocuSign®, co pozwala klientom szybko i bez trudu wypełnić w formie elektronicznej całą dokumentację leasingową.

„Użycie eDocs znacznie skraca czas obrotu dokumentami w środowisku

biura lekarza” – wyjaśnia Blieberg. „Umowy są szybciej i skuteczniej zawierane, bez konieczności wielokrotnego kontrolowania dokumentów i bez nieczytelnych kopii.”

„Wprowadziliśmy również naszą mobilną aplikację, dzięki której KARL STORZ CAPITAL przygotowuje wyceny finansowania i dokumenty do leasingu na swoich urządzeniach mobilnych.” – mówi Malloy. „Ta forma upowszechniła się i jest bardzo skuteczna: handlowcy podpisują więcej umów.”

Blieberg: „W ubiegłym roku wszystkie te innowacyjne rozwiązania sprawiły, że o ponad 60% wzrosła nasza sprzedaż. Zwiększyliśmy też naszą możliwość bycia bardziej konkurencyjnymi oraz częstszego odnoszenia sukcesów. Rok do roku liczba aplikacji wzrosła o 58%.”

Powiększenie zakresu

Wzmocniony i wspierany tym sukcesem KARL STORZ CAPITAL zaczął oferować rozwiązania finansowe dla innych segmentów biznesowych KARL STORZ już poza

dzieliną endoskopii. W 2016 roku firma rozszerzyła też swą działalność na Kanadę i Meksyk.

„Rzadko zdarza się, by dwie firmy zawiązały współpracę w sposób, w jaki miało to miejsce w przypadku KARL STORZ i DLL.” – mówi Blieberg. „Podoba mi się droga, którą razem przeszliśmy. Widać tu głębokie zakorzenienie w sektorze, jest też nastawienie na ciągłą poprawę, wzrost i zaangażowanie. Chcemy nadal podążać tą drogą.”

Ochrona zdrowia i DLL

Zapotrzebowanie na ochronę zdrowia stale rośnie w związku ze starzeniem się i powiększaniem populacji naszej planety. Do tego stopnia, że finansowanie nie jest w stanie za tym nadążyć. To właśnie tu zaczyna się nasza rola. **Od pediatrii po onkologię, od dializ po stomatologię, nasze elastyczne rozwiązania finansowe czynią bardziej dostępnymi zaawansowany sprzęt medyczny i technologie.** Dzięki temu nasi partnerzy mogą się skupić na tym, co robią najlepiej – poprawianiu standardów opieki nad pacjentami na całym świecie.

Tim Malloy, DLL (po lewej)
Wynn Blieberg, KARL STORZ CAPITAL (po prawej)

DLL wspiera Sacyr Industrial w jego rozwoju w Chile

Fabryki cementu w Boliwii, rafinerie ropy w Peru oraz rozbudowa Kanału Panamskiego – hiszpańska firma budowlana o międzynarodowym zasięgu, Sacyr, jest głównym graczem rozwijającego się sektora infrastruktury i transportu w Południowej Ameryce. W samym tylko Chile, przez ostatnie 20 lat, budowlane oddziały i firmy Grupy zainwestowały ponad 5,8 mld Euro, budując między innymi ponad 1300 km autostrad. Co więcej, najmłodszy oddział firmy, Sacyr Industrial, może już chwalić się swoim pierwszym dużym osiągnięciem w Chile, którym było podpisanie kontraktu z dystrybutorem energii elektrycznej, Compañía General de Electricidad (CGE). Otworzyło to drzwi do nowej współpracy z DLL.



Julian Infante, DLL (po lewej)
oraz Cristina Leon, Sacyr Industrial (po prawej)

6-letnia umowa, opiewająca na 44 miliony Euro, podpisana przez Sacyr Industrial i Chilena CGE, obejmowała obsługę i utrzymanie w całym kraju sieci średniego i niskiego napięcia, należącej do dostawcy energii elektrycznej. Rolą DLL było sfinansowanie 23 niestandardowych lekkich ciężarówek do obsługi tej sieci. „Po wygraniu kontraktu, Sacyr potrzebował zaopatrzyć się w ciężarówkę w bardzo krótkim terminie.” - mówi **Julian Infante**, Dyrektor Sprzedaży w DLL Chile. „I nie chodziło o zwykłe ciężarówki, ale pojazdy przygotowane do tych celów, wyposażone w specjalne wysięgniki. Sacyr zgłosił się do nas we wrześniu, a już w styczniu w pełni dysponował swymi nowymi ciężarówkami.”

Ponieważ Chile importuje wszystkie pojazdy, DLL zwrócił się do swego lokalnego partnera i dużego dealera, firmy Salfa. Bliska współpraca między Sacyr, DLL, Salfa i działem Zarządzania Ryzykiem w DLL pozwoliła szybko pozyskać finansowanie, przeprowadzić import i dostosować do potrzeb klienta 23 lekkie ciężarówki Chevrolet GM.

„Współpraca ułożyła się wspaniale.” - mówi **Cristina Leon**, Dyrektor Finansowy w Sacyr Industrial. „DLL zrobił wszystko, co powinien, by zdążyć w terminie, na którym nam tak zależało.”

Samotny gracz

Dzięki projektom prowadzonym w 29 krajach, na 5 kontynentach, Grupa Sacyr ma możliwości, by być światowym liderem w budownictwie i infrastrukturze, ale Cristina Leon wyjaśnia, że Sacyr Industrial jest

samodzielną jednostką, odpowiedzialną za swoją własną firmę.

„Jesteśmy najmłodszym oddziałem w holdingu” - dodaje. „Grupa wspiera nasz rozwój i oferuje gwarancje finansowe, ale oczekuje od nas, że znajdziemy własną drogę.” W ciągu zaledwie jednego roku, Sacyr Industrial wygrał pięć dużych projektów. Kontrakt z Chilean CGE jest drugim kontraktem Sacyr Industrial w sektorze utrzymania technicznego sieci elektrycznej.

„Zapewnić finansowanie dla całkiem nowej firmy, bez historii w Chile, nawet jeszcze bez ksiąg finansowych, było wielkim wyzwaniem.” - mówi Infante. „Ale spotkaliśmy się z Cristiną, wyłożyliśmy wszystkie karty na stół i podjęliśmy wspólnie wszystkie właściwe decyzje.”

Ponieważ Leon pracuje w siedzibie Grupo Sacyr w Madrycie, większa część komunikacji odbywała się przez telefon, Whatsapp i drogą mailową. Jednak dla tych dwóch partnerów zorientowanych na rozwój międzynarodowy, praca po dwu stronach Oceanu Atlantyckiego nie była niczym szczególnym.

„Z ludźmi z DLL łatwo się pracuje.” - mówi Leon. „Mówimy tym samym międzynarodowym językiem biznesu, co jest bardzo ważne. Oni znają lokalne uwarunkowania, ale mają też międzynarodowe kontakty i doświadczenie.”

Przyszły rozwój

W oparciu o kontrakt z Chilena CGE, Sacyr Industrial spodziewa się swego dalszego szybkiego rozwoju zarówno w Chile, jak i szerzej w tym regionie. Gotowa do oferowania swych usług serwisowych dla znaczącej liczby sektorów przemysłowych – od transportu, ropy i gazu, infrastruktury elektrycznej i energii aż po cement,

odsłanianie, oczyszczanie ścieków oraz uzdatnianie wody – Sacyr Industrial dostrzega wiele możliwości wykorzystania relacji z DLL w licznych dziedzinach.

„Mamy spółkę stowarzyszoną w Hiszpanii, zarządzającą odpadami miejskimi oraz miejską infrastrukturą, która jest chętna do ekspansji międzynarodowej.” – mówi Leon. „To jest właśnie rodzaj działalności, w rozwoju której może nam pomóc DLL.” Fakt, że DLL już finansuje wspomnianą spółkę w Hiszpanii, świadczy o tym, jak bardzo obie firmy nakładają się w swej działalności.

„Mamy sobie nawzajem wiele do zaoferowania” – stwierdza Infante z DLL. „Jesteśmy gotowi i chętni do pomocy.”



Transport i DLL

Zwiększająca się mobilność, cele zrównoważonego rozwoju i wzrost populacji naszego globu **postawiły innowacyjne rozwiązania transportowe w rządzie dziedzin wymagających finansowania w pierwszej kolejności**. Nasi specjaliści od transportu dostarczają kompletne rozwiązania finansowe dla producentów, dealerów, dystrybutorów, wypożyczalni oraz użytkowników sprzętu i pojazdów do transportu.



Rosnące nowe możliwości dzięki elastycznemu finansowaniu

Pierwszy ciągnik KIOTI pojawił się w Stanach Zjednoczonych w 1986 r. Był produkowany przez Daedong Industrial Company w Korei Południowej i sprzedawany w USA przez Daedong-USA. KIOTI był nowym graczem na lokalnym rynku przepełnionym lokalnymi markami. Nie zniechęciło to jednak Daedong-USA, której macierzysta firma stała się globalnym liderem w sektorze zmechanizowanych urządzeń rolniczych, poprzez wprowadzenie skutecznych strategii, odpowiadających na wyzwania lokalnych rynków. By wesprzeć Daedong-USA w zapewnieniu elastycznych form finansowania dla lojalnej bazy dealerów i klientów, Daedong-USA w 2001 roku nawiązał współpracę z DLL. Od tamtej chwili, obie firmy oferują elastyczne rozwiązania finansowe dla sieci dealerskiej Daedong-USA oraz końcowych klientów firmy.

Firma Daedong Industrial Company, Ltd., z siedzibą w Korei Południowej, została założona w 1947 r., a swój pierwszy ciągnik wyprodukowała w 1968 r.. Daedong Industrial, od 70 lat światowy lider w zakresie inżynierii i rozwoju zmechanizowanego sprzętu rolniczego, z niespotykanym wyczuciem reaguje na złożone wyzwania rynkowe, zapewniając wysoką jakość produkcji i zaangażowanie w trwałe, wysokiej jakości produkty. Daedong-USA, Inc. została założona w Stanach Zjednoczonych w 1993 r. jako filia Daedong Industrial, specjalizująca się w produkcji i dystrybucji ciągników, pojazdów użytkowych, przyczep i narzędzi.

Dzisiaj amerykańska oferta KIOTI obejmuje 6 modeli ciągników, w tym najnowsze produkty - modele CS, CK10 oraz PX, 3 pojazdy użytkowe MECHRON i szereg produktów pomocniczych. Ponadto, firma trzykrotnie już otrzymała nagrodę EDA Gold Level Status za zajęcie wysokiego miejsca na liście dealerów. „Jesteśmy dumni ze spuścizny, którą zbudowaliśmy, będziemy nadal podążać za potrzebami naszych klientów i koncentrować się na adaptowaniu technologii i sprzętu tak, by dostarczać jak najlepsze doświadczenia z jego zakupu i posiadania.” – mówi **Peter Dong Kyun Kim**, prezes i CEO Daedong-USA, Inc. KIOTI Tractor Division.

Wspólne rozwijanie działalności
Początkowo partnerzy skupiali się na ofercie konkurencyjnych i elastycznych programów finansowania dla ciągników KIOTI,

pojazdów użytkowych oraz narzędzi. W 2016 roku DLL i Daedong-USA poszerzyły swą współpracę, gdyż DLL stworzył produkt kredytowy – Asset-Based Whole Goods Lending (ABL) – mający na celu dostarczać rozwiązania dla finansowania zapasów magazynowych wyłącznie dla dealerów Daedong-USA. „DLL pomógł Daedong-USA przezwyciężyć różne wyzwania dzięki udogodnieniu, jakim był kredyt ABL, co dało nam możliwość oferowania wewnątrz własnej firmy „hurtowego” rozwiązania finansowego. To rozwiązanie cieszyło się wysokim uznaniem dealerów i stało się kluczową częścią naszego procesu ich rekrutacji oraz wzrostu gospodarczego” - dodaje **Yung Ki Park**, Dyrektor Finansowy Daedong-USA.

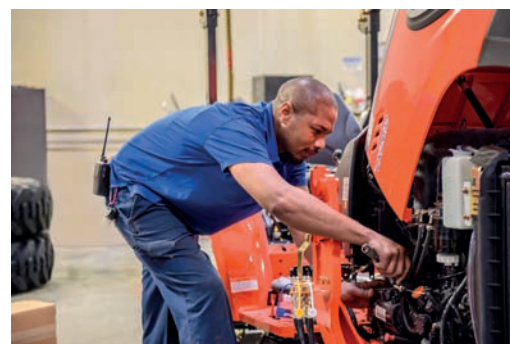
(Ponowna) inwestycja w przyszłość

Według Park'a, współpraca Daedong-USA z DLL dała firmie jedną wielką korzyść: ponowne inwestycje. Stwierdził: „Mogliśmy ponownie zainwestować odsetki w naszych klientów i dealerów, zaoferować im bardziej atrakcyjne programy finansowania detalicznego oraz wypracować rekordową wartość transakcji za pierwszy kwartał 2017 roku.”

„Ponieważ osiągamy stały i zrównoważony wzrost, za najważniejszą rzecz uważamy stworzenie strategicznego partnerstwa, które wesprze naszą wizję.” - mówi Anna Kim, Dyrektor Operacyjny Daedong-USA, Inc. KIOTI Tractor Division.

Tak jak Daedong-USA ponownie inwestuje w swoich klientów i dealerów, tak i DLL również stara się wspierać swoich własnych klientów i dealerów. „Nieustannie

udoskonalamy nasze procesy, czynimy je szybszymi i łatwiejszymi. „Oferujemy automatyczne decyzje kredytowe dla dealerów, dostęp online do dokumentów itd. – wszystko by pomóc dealerom Daedong-USA w szybszym finalizowaniu transakcji” – dodaje **Javier Pelaez**, Dyrektor Program Management w DLL. Dzięki ścisłej współpracy, partnerstwo DLL i Daedong-USA będzie nadal rosło w siłę. Park zgadza się z tym, mówiąc: „DLL ma doświadczenie i specjalistyczną wiedzę, jakiej potrzebujemy. Dzięki naszemu partnerstwu, możemy zsynchronizować nasze zasoby celem zminimalizowania ryzyka, a jednocześnie maksymalizacji potencjalnego wzrostu oraz utrzymania stabilności firm tak, by razem przyczynić się do ich rozwoju.”



Rolnictwo i DLL

Rosnąca populacja świata oznacza, że obecne wzorce konsumpcji nie mogą być zachowane bez lepszego użytkowania zasobów i bez wprowadzenia zrównoważonych rozwiązań. **Oferujemy szeroką gamę elastycznych rozwiązań finansowych dla producentów i dealerów w sektorze spożywczym, rolnym, wyposażenia pól golfowych oraz sprzętu do pielęgnacji trawników.** Od ciągników po zaawansowane precyzyjne rozwiązania dla rolnictwa, pomagamy tworzyć wartość i zarządzamy ryzykiem tak, by przemysł spożywczy i rolny mogły zająć wyłącznie się tym, czym powinny, a więc wyżywieniem ludności świata.

Zmiana nasion: Finansowanie inwestycji rolnych

Wraz ze wzrostem zapotrzebowania na żywność, przemysł rolniczy poszukuje dróg zwiększenia produkcji. Ale ci, którzy chcieli inwestować w rolnictwo – nasiona, nawozy, środki ochrony roślin, które mają niską wartość zabezpieczenia – mieli trudności z uzyskaniem corocznego finansowania, którego potrzebują. To już jednak przeszłość. Wraz z globalną firmą agrochemiczną i leaderem produkcji nasion, Syngenta, DLL wprowadził innowacyjny, nowy model finansowania, który ułatwia zakupy związane z prowadzeniem gospodarstw rolnych i czyni je mniej ryzykownymi.

Poza finansowaniem, rolnictwo zawsze zmagало się z różnymi przeciwnościami, było niestabilną działalnością ze względu na nieprzewidywalną pogodę, choroby upraw, wahania cen i wysokie, ponoszone z góry koszty. Na szczęście dwie okoliczności sprawiły, że nastąpiło zbliżenie firm Syngenta i DLL. Pierwsza to szybka konsolidacja na rynku rolniczym. Podczas gdy Syngenta była gotowa na długoterminowy wzrost swojej działalności, trend konsolidacyjny wymusił na niej wprowadzenie nowych i jedynek w swoim rodzaju ofert dla inwestycji rolnych. Druga to potrzeba zaoferowania dealerom Syngenta warunków płatności odpowiadających przepływowi gotówki jej klientów – rolników – na każdym rynku.

Głębokie zakorzenienie w rolnictwie

Według **Philippe'a Giraudet**, Dyrektora Rozwiązań Finansowych w Syngenta, szczególnym problemem i wyzwaniem dla firmy był brak rozumienia sektora bankowego dla potrzeb finansowania zakupów związanych z prowadzeniem gospodarstw.

Jak mówi: „Banki nie potrafią wycenić ryzyka i cyklu upraw, poza tym tylko kilka z nich ma prawdziwie kompleksową ofertę.” „Byłem zdziwiony specjalistyczną wiedzą DLL w dziedzinie rolnictwa oraz tym, że nasze portfolio i kontakty częściowo się nakładały. To nas popchnęło do znalezienia sposobów stworzenia atrakcyjnego programu finansowania dla inwestycji rolnych.”

Dzięki swoim silnym powiązaniom z Rabobankiem i historycznemu zakorzenieniu w rolnictwie, DLL również zauważył pojawiające się synergie. „Syngenta poprosiła Rabobank o ułatwienie realizacji jej strategii wejścia na rynek i przedstawiliśmy ją w DLL.” – mówi **Matthijs Mondria**, Dyrektor Sektora Inwestycji Rolnych w Rabobank. „Zespół wykonał fantastyczną pracę, wykorzystując unikatową platformę operacyjną do stworzenia programu finansowania dystrybutorów we

Włoszech. To świetny przykład współpracy różnych linii biznesowych Rabobanku, gdzie w centrum zainteresowania zawsze znajduje się klient”.

„Nawet jeśli Syngenta jest nową firmą inwestującą w rolnictwo, jej potrzeby nie różnią się od potrzeb naszych innych partnerów. Rozumiemy potrzeby rolników i znamy ich kanały dystrybucji” – dodaje **Giuliano Marello**, Vice-Prezes Rozwoju na Europę i Azję w DLL.

Podział ryzyka

Syngenta i DLL opracowały i przetestowały nowy model finansowania produkcji rolnej we Włoszech. Pierwszym celem było sfinansowanie 20% sprzedaży.

„To był pierwszy przykład finansowania dostawców zastosowanego dla rolnictwa” – dodaje Marello. „Głównym wyzwaniem dla nas było zarządzanie ryzykiem związanym z finansowaniem produktu o niskiej wartości zabezpieczenia. Dzielimy się ryzykiem poprzez strukturę specjalnie dostosowaną do Syngenta, która pozwala nam rozszerzyć linię kredytową do 100%, których może potrzebować Syngenta, a jednocześnie zmniejszamy ryzyko dla obu stron.”

„Tworząc nasz produkt zgodnie z wiedzą rynkową, umożliwiamy dealerom Syngenta zakup większej ilości zapasów magazynowych, stawiając ich tym samym na lepszej pozycji do wzrostu sprzedaży.” – mówi **Roger Bryan**, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu Finansowania Komercyjnego w DLL.

Program pilotażowy we Włoszech zakończył się dużym sukcesem. Dealerzy Syngenta, główni adresaci programu, są zadowoleni dzięki elastycznym terminom płatności i wzrostowi sprzedaży; Syngenta poprawiła swoją płynność finansową, a nawet zwiększyła swój udział w rynku, zaś DLL ma nową ofertę dla nowego sektora biznesowego.

Wzrost i ekspansja

„Poza tym, że rolnictwo to branża bliska DLL, firma jest w stanie oferować produkty obcych producentów pod ich własną marką, a dzięki temu, że ma globalny zasięg, może rozpowszechnić ich zastosowanie.” – mówi Giraudet. „To są wartości, które mają znaczenie dla naszego finansowego partnera.”

Syngenta i DLL rozszerzyli swą współpracę na Portugalię, obecnie testują nowe modele – finansowanie gospodarstw rolnych – oraz nowe lokalizacje.

„Inwestowanie w gospodarstwa rolne to nowy wymiar działalności DLL, chcielibyśmy wykorzystać pełen potencjał tego ekscytującego nowego partnerstwa i sektora.” – stwierdza Marello. „To dopiero początek wspaniałej historii.”



Inwestycje w gospodarstwa rolne i DLL

Inwestowanie w zakupy związane z prowadzeniem gospodarstw rolnych - nasiona, nawozy, środki ochrony roślin – to kluczowy czynnik wpływający na trwały wzrost populacji, mających coraz bardziej ograniczone zasoby i utrudniony dostęp do kredytów. **DLL dostarcza producentom, dystrybutorom i ich końcowym odbiorcom innowacyjne rozwiązania finansowe dla wsparcia inwestycji w gospodarstwa rolne.** Dzięki naszej szerokiej wiedzy o rolnictwie, jesteśmy w stanie kreować wielkość, przyspieszyć osiągnięcie wyników przez naszych partnerów i przyczynić się do rozwoju ich firm.

Zwiększyć sprzedaż dzięki globalnemu finansowaniu dostawców

Frederic Barot, Haulotte (z lewej)
oraz Nick Antoniou, DLL (z prawej)

Haulotte zwrócił się do DLL, poszukując partnera finansowego, który pomógłby mu zmienić profil firmy z dostawcy sprzętu i urządzeń na dostawcę kompleksowych rozwiązań. Jako jeden z największych na świecie producentów urządzeń do podnoszenia osób i towarów, ta francuska firma obsługuje szeroki zakres branż – od logistycznej i produkcyjnej po obsługę lotnisk i sprzedaż detaliczną. Od 2014 roku program partnerski, nazwany Haulotte Financial Services, pomaga Haulotte wzmocnić swoją ofertę dla klientów dzięki dostarczanemu wszędzie na świecie finansowaniu „pod klucz”.

Blisko 80% globalnej sprzedaży naszego nowego sprzętu trafia do wypożyczalni.” – mówi **Frederic Barot**, Dyrektor Haulotte Financial Services. „Floty przeznaczone pod wynajem wymagają wysokich

kapitałów, koniecznością więc stało się dla Haulotte wsparcie klientów i zaoferowanie im finansowania „pod klucz”. Decyzja o rozpoczęciu współpracy z DLL była początkiem ewolucji i przejścia od roli dostawcy sprzętu do roli dostawcy kompleksowych rozwiązań.” W bardzo krótkim czasie ta globalna współpraca przyniosła obu firmom nowe, wymierne korzyści.

DNA partnerskiej współpracy

Według Barota firma DLL jako jedyna ma odpowiednie kwalifikacje, by pomóc Haulotte zaspokoić potrzeby jej globalnych klientów na niezbędny sprzęt. Jak mówi: „DLL zapewnia swe usługi w ponad 30 krajach oraz ma ogromną wiedzę i doświadczenie w wycenie aktywów oraz zabezpieczaniu wypożyczalni w naszym sektorze”. Innym kluczowym elementem



w partnerstwie naszych firm jest wspólne DNA. „Główne wartości, jakim hołduje Haulotte, są zbliżone do naszych, ponieważ bazują oni na partnerstwie i współpracy.” - mówi **Nick Antoniou**, Global Program Manager w DLL. „Oni też starają się jak najlepiej zrozumieć potrzeby ich klientów, zbudować zaufanie i dotrzymać danych obietnic.”

Podobnie jak Haulotte Financial Services, DLL jest obecnie w pełni zintegrowane z globalną siecią oddziałów Haulotte, zarówno strategicznie, jak i operacyjnie. Regionalni dyrektorzy finansowi Haulotte stale współpracują z lokalnymi przedstawicielami handlowymi DLL. To podejście, skoncentrowane na oferowaniu skrojonych na miarę rozwiązań finansowych, pomogło firmie Haulotte zdobyć nową, rozwijającą firmę oraz zwiększyć sprzedaż i udział w rynku.

Promocja marki

Departament Komunikacji Haulotte oraz Zespół Marketingu DLL współpracują ze sobą, przygotowując globalne akcje marketingowe. Na przykład projektują wspólne oferty finansowe, które są dostępne wyłącznie dla klientów odwiedzających stoisko Haulotte podczas targów. Te wspólne wysiłki znacząco zwiększyły sprzedaż na najważniejszych targach branżowych, takich jak Intermat, ARA oraz Bauma. „Dało to nam narzędzie dotarcia z naszym przekazem do potencjalnych klientów i kolejną okazję, aby zwiększyć wartość sprzedaży sprzętu, zapewniając rozwiązania dostosowane do potrzeb odbiorców.” - mówi Antoniou.

Tymczasem nasze partnerstwo sięga nowych wyżyn. Po niedawnej ekspansji DLL w Argentynie, partnerzy kontynuują pracę nad swą globalną obecnością. W tym roku wprowadzają udogodnienia w magazynowaniu sprzętu, zaprojektowane przez zespół ds. finansowania komercyjnego w DLL by wesprzeć niezależną sieć dealerską Haulotte w niektórych krajach.

Przewaga konkurencyjna

Globalna ekspansja oraz nowe usługi uwydatniają powodzenie tego partnerstwa. Jednocześnie Haulotte Financial Services skupia się na utrzymaniu i zbudowaniu swej przewagi konkurencyjnej na kluczowych rynkach, jakimi są Chiny i Stany Zjednoczone.

Barot: „Wierzymy w przyszłość Chin. Wejście na ten rynek było częścią naszej strategii i dzięki DLL możemy dziś dostarczać tamtejszym klientom nasze rozwiązania finansowe. Ma to ogromne znaczenie dla naszych wyników sprzedażowych w Chinach.” Haulotte Financial Services pomaga również Haulotte dostarczać

klientom w Stanach Zjednoczonych pełen wachlarz rozwiązań finansowych, łącznie z leasingiem operacyjnym.

„Wcześniej nie mieliśmy takiej możliwości.” - mówi Barot. „Haulotte Financial Services zdecydowanie wzbogacił wartość naszej oferty.”

Budownictwo i DLL

Branża budowlana na całym świecie ulega ciągłym przemianom, wymaga więc w swoim rozwoju skrojonych na jej potrzeby, elastycznych rozwiązań finansowych.

Od pożyczek do form dzierżawy, finansowania zapasów, zarządzania aktywami w cyklu życia – oferujemy produkty finansowe dla producentów, dealerów, dystrybutorów, wypożyczalni oraz użytkowników sprzętu i wyposażenia budowlanego. Naszym celem jest pomóc naszym partnerom budować w sposób zrównoważony, ale i przynoszący zyski.



Inny sposób patrzenia na czyste technologie:

Ameresco i DLL osiągnęły korzyści finansowe dzięki oszczędnościom energii

Od farm solarnych przez systemy energii geotermalnej po składowiska śmieci przekształcane w elektrownie, Ameresco myśląc o swej przyszłości jako dostawcy energii odnawialnej, wyobraża sobie swoje wejście na rynki Ameryki Północnej. Jako uznany niezależny dostawca rozwiązań powiązanych z wykorzystaniem energii odnawialnych, Ameresco, od momentu swego powstania w 2000 roku, pomaga przedsiębiorstwom handlowym, przemysłowym i miejskim zarabiać na niewykorzystywanych wcześniej gruntach, dzięki zastosowaniu czystych rozwiązań technologicznych. Przez ostatnie dwa lata, DLL pracował z Ameresco nad dostarczaniem skrojonych na miarę rozwiązań finansowych.

Finansowanie długoterminowe

Partnerstwo DLL z Ameresco jest jedyne w swoim rodzaju. Główne branże obsługiwane przez DLL potrzebowały dotąd krótko- bądź średnioterminowego finansowania. Współpraca z Ameresco wymaga finansowania projektów solarnych opartych na umowach o zakup energii (PPA – power purchase agreement), które najczęściej zawierane są na okres 20 lat. Umowa PPA jest umową pomiędzy kupującym energię, którym może być przedsiębiorstwo handlowe, przemysłowe lub miejskie („odbiorca”), a zakładem produkującym energię. „Odbiorca” energii zgadza się kupować energię produkowaną w zakładzie (którego właścicielem jest Ameresco) według ustalonej stawki przez określony, dłuższy czas. „Umowy PPA zapewniają niezawodne źródło dochodów przez czas trwania umowy.” – mówi John Granara, Dyrektor Finansowy, Ameresco. „Pozwala to administracji miejskiej przekształcić posiadane składowiska śmieci, dachy budynków i powierzchnie parkingowe w wartościowe nieruchomości poprzez wykorzystanie ich do produkcji czystej energii, na własny użytek lub do odsprzedania do sieci.”

Jeśli chodzi o podział ról w relacji firm DLL - Ameresco, ta druga jest odpowiedzialna za budowę i utrzymanie instalacji solarnej, podczas gdy DLL zapewnia jej dostęp do kapitału, finansując budowę w długookresowym terminie, zgodnie z zapotrzebowaniem. Z kolei kapitał dostarczony przez DLL daje odbiorcom energii możliwość przejścia na energię odnawialną.

Kilka z projektów Ameresco finansowanych przez DLL wspiera Program Solarnej Energii Fotowoltaicznej Stanu Massachusetts, gdzie na wielu działkach należących do stanu budowane są naziemne elektrownie słoneczne. Dzięki nim wygenerowane zostaną

oszczędności energii oraz zredukowana emisja gazów cieplarnianych, w zgodzie ze stanowymi wytycznymi dla zielonej i czystej gospodarki. Wśród korzyści tego projektu należy wymienić: zero kosztów dla pozyskania kapitałów, wykorzystanie federalnych ulg podatkowych dla przedsiębiorstw, korzystne stawki energii elektrycznej na najbliższe 20 lat, a także przychody z dzierżawy gruntów, na których znajdują się obiekty.

„Te projekty są zarówno wielkim wyzwaniem, jak i dużą satysfakcją dla nas.” – mówi John Plantier, Program Manager ds. Czystych technologii w DLL. „Wyzwaniem – ponieważ wymagają złożonych struktur finansowych i stałego zaangażowania operacyjnego, satysfakcją – ponieważ dają klientom dostęp do odnawialnych źródeł energii, zmniejszając tym samym zapotrzebowanie na energię konwencjonalną.”

„Współpraca z DLL jest bardzo ważna. DLL dostarcza krótko- i długoterminowe finansowanie dla naszych różnych rozproszonych obiektów wytwarzania energii słonecznej.” – mówi Josh Baribeau, Senior Dyrektor ds. Finansów w Ameresco. „My polegamy na kapitale dostarczanym przez DLL, a oni polegają na naszym doświadczeniu i operacyjnej doskonałości. Razem zapewniamy założony sukces projektu”.

„Kluczowym komponentem naszej relacji jest zaufanie” dodaje Plantier. „Nawzajem zależymy od siebie i polegamy na sobie.”

Agresywny wzrost

Ameresco ma ambitne plany wzrostu. A DLL stara się pozostać ich częścią. „W DLL obserwowane jest bardzo silne poparcie dla dążenia do dalszego rozwoju czystych technologii i odnawialnych źródeł energii.” – mówi Plantier. „Sukces osiągnięty wspólnie z Ameresco obiecuje nam świetlaną przyszłość.”

Czyste technologie i DLL

Energia stanowi 30% kosztów typowego budynku biurowego. W innych przypadkach, takich jak produkcja i opieka zdrowotna, koszty energii mogą być jeszcze wyższe.

Aktywnie finansujemy projekty promujące wydajność energetyczną, alternatywne sposoby użycia energii, mniejsze ślady węglowe i zrównoważony rozwój. Nasze programy są tak zaprojektowane, by zwiększać zysk naszych partnerów, a jednocześnie redukować koszty, zużycie energii i wody, zanieczyszczenie. Przejście na zieloną stronę jest bowiem dobre nie tylko dla środowiska, ale i dla firmy.





Zrównoważony rozwój to nie tylko jedna z podstawowych wartości – **to jest podstawowa wartość**

Dyrektor ds. Zrównoważonego Rozwoju w DLL, **Michael Rinaldi** (po lewej) oraz **Prince**, Vice-przewodniczący organizacji Hills of Nature, w trakcie przeglądu uli.

Propozycja nowych, trwałych rozwiązań finansowych nie powstaje w nocy ani w odosobnieniu. W DLL pracujemy z podobnie myślącymi partnerami, którzy też wierzą, że zrównoważony rozwój nie tyle jest dobry dla wyników firmy i jej zysków, co po prostu sam w sobie jest zyskiem firmy.

Zarząd DLL jest przekonany, że zrównoważona działalność jest niezbędna dla osiągnięcia długoterminowego sukcesu – dla naszych partnerów, nas samych i dla szeroko pojętego społeczeństwa. Z tego powodu bezustannie poszukujemy innowacyjnych sposobów dla wsparcia nowych, zrównoważonych modeli biznesowych, które pozwalają połączyć osiąganie zysków z dostarczaniem korzyści środowiskowych i społecznych. Koledzy oddelegowani w DLL do zadań związanych ze zrównoważonym rozwojem

– Michael Rinaldi, Marije Rhebergen i Casper Havers – podają kilka przykładów najbardziej interesujących działań podjętych w 2016 r.

1 Zrównoważone rozwiązania biznesowe

W 2016 roku wraz z naszymi partnerami kontynuowaliśmy poszukiwania rozwiązań zgodnych ze zrównoważonym rozwojem i czystymi technologiami – oryginalnych, zrównoważonych rozwiązań takich jak: leasing operacyjny, wydłużone użytkowanie, przesunięcie, finansowanie drugiego

cyklu życia w każdym sektorze, w którym jesteśmy obecni. Rok 2016 był świetnym rokiem dla DLL i jego zrównoważonych rozwiązań – najpierw powstała Inicjatywa Partnerów w sprawie Zaangażowania w Zrównoważony Rozwój (Partners' Sustainability Engagement Initiative), następnie firma otrzymała nagrodę Alliance Trust Award dla Inwestora Gospodarki Cyrkulacyjnej (Circular Economy Investor) – przyznaną przez Young Global Leaders of the World Economic Forum – Młodych Liderów Globalnych Światowego Forum Ekonomicznego (WEF). „Przeprowadziliśmy owocne, pogłębione rozmowy z ponad 20 globalnymi partnerami, w ramach naszej wspomnianej już Inicjatywy Partnerów w sprawie Zaangażowania w Zrównoważony Rozwój.” – mówi **Michael Rinaldi**. „Na przykład, wraz z Cisco, proces zaangażowania na rzecz zrównoważonego rozwoju doprowadził do warsztatów w Londynie, na których różne

zespoły z DLL, Cisco i Cisco Capital zastanawiały się, jak rozwijać Cisco Refresh w 2017."

Nowa inicjatywa w Wielkiej Brytanii dla wydłużenia cyklu życia ambulansów zainicjowała nowe, świeże podejście do sektora, w którym bezpieczeństwo i niezawodność są najważniejsze. „Wiele ambulansów, które pomogliśmy sfinansować, jest zwracanych po pięciu – siedmiu latach i sprzedawanych na aukcji.” – mówi **Marije Rhebergen**. „Odkryliśmy jednak, że poprzez wyposażenie karetki pogotowia w nowe podwozie, możemy wydłużyć życie pojazdu o kolejne pięć lub siedem lat – a tym samym obniżyć koszt inwestycji dla końcowego klienta o ponad 20%.” DLL stale wspiera innowatorów środowiskowych, co znalazło swoje odbicie w nowo nawiązanej relacji z firmą Netafim. Systemy kroplowe i mikro-nawadniania Netafim pozwalają rolnikom zwiększać uprawy przy użyciu mniejszych zasobów i przy mniejszym oddziaływaniu na środowisko.

2 Znaczący wpływ społeczny

Raz jeszcze pozytywnie zaznaczyliśmy nasz wkład dla społeczności, wśród których działamy, zarówno poprzez finansową kontrybucję, jak i przez dzielenie się fachową wiedzą w słusznych sprawach społecznych. W 2016 roku DLL przekazał razem kwotę 743 830 Euro na cele charytatywne, a nasi pracownicy nadal aktywnie wspierali projekty społeczne, poświęcając ich czas i dzieląc się swym doświadczeniem jako wolontariusze.

Rhebergen: „3163 pracowników DLL zapisało się na naszej nowej platformie dedykowanej zaangażowaniu w sprawy społeczności, która zachęca ludzi do rozpoczęcia lub dołączenia do działań w roli wolontariuszy. Spośród osób, które zapisały się na platformie, 1365 przepracowało społecznie około 9496 godzin w różnych projektach charytatywnych.”

DLL również kontynuuje doradztwo afrykańskim instytucjom mikro-finansującym w celu propagowania mikro-leasingu jako kompleksowego rozwiązania finansowego dla klientów, takich jak spółdzielnie, małe i średnie przedsiębiorstwa. „The Hills of Nature”, Kooperatywa Pszczelarzy w Nyabugogo w Rwandzie, jest jednym z beneficjentów tego programu.” – mówi Rinaldi. „Kooperatywa wspiera uczniów 10 szkół średnich i college’ów, którzy wykorzystują zyski ze zbiorów i sprzedaży miodu do opłacenia czesnego i innych szkolnych wydatków”. Główny przedstawiciel kooperatywy, Prince, niezwykle pozytywnie ocenia wpływ mikro-leasingu. Jak mówi: „Nasza praca w roli pszczelarzy pomaga zredukować bezrobocie, a pieniądze, które oszczędzamy, wydajemy na szkoły i narzędzia, które pomogą poprawić jakość i zwiększyć ilość naszych produktów.”

3 Odpowiedzialna działalność gospodarcza

Utrzymujemy wysokie standardy etycznego postępowania w naszej codziennej działalności. Wszystkie nasze rozwiązania finansowe są zgodne z zapisami naszego Globalnego Kodeksu Postępowania. Nadal też wyznaczamy ambitne cele dla zredukowania wpływu na środowisko, poprzez łączenie działań takich jak optymalizacja zasobów, zmiany zachowań oraz innowacje technologiczne.

„W 2016 r. przeprowadziliśmy szeroko zakrojoną ocenę ryzyka ESG, czyli w dziedzinie Środowisko, Społeczeństwo i Zarządzanie, w stosunku do wszystkich naszych globalnych dostawców,” mówi Casper Havers. „Zrobiliśmy to, by móc proaktywnie identyfikować, zarządzać i monitorować potencjalne ryzyka ESG powiązane z naszymi relacjami biznesowymi. „Wśród tematów pojawiły się: dobrostan zwierząt, prawa człowieka i prawa pracownicze, kwestia unikania współpracy z przedsiębiorstwami, które dopuszczają się nielegalnych zachowań, uchybiają zasadom etyki

Nagroda

W 2016 roku DLL otrzymało nagrodę **Alliance Trust Award dla Inwestora Gospodarki Cyrkulacyjnej (Circular Economy Investor)** przyznaną firmom hołdującym zasadom gospodarki cyrkulacyjnej, w ramach programu Circulars, przez Young Global Leaders of the World Economic Forum – Młodych Liderów Globalnych Światowego Forum Ekonomicznego (WEF).

301 740 USD

DLL zebrał rekordową sumę pieniędzy - **301 740 USD dla Fundacji „Pomysł życzenie”** - "Make-A-Wish Foundation" w południowo-wschodniej Filadelfii, w USA. Fundacja stara się spełniać życzenia dzieci, u których zdiagnozowano stan zdrowia zagrażający życiu.

9496

Uruchomiliśmy naszą własną platformę zaangażowania w kwestie społecznościowe w celu ułatwienia rozwoju działającego już wolontariatu pracowniczego w DLL. **3163 pracowników dołączyło już do tej platformy, a 1365 poświęciło już wolontariatowi aż 9496 godzin swojej pracy.**



Główny przedstawiciel kooperatywy **Prince** (po lewej) i pszczelarz **Jean Felix Tuyishimire** prezentują swe produkty pszczelarskie.

(kontrowersyjna broń, korupcja itp.). Inną nową inicjatywą, wprowadzoną w ubiegłym roku, jest Dialog o Wartościach, w którym wewnętrznie, w małych grupach, dyskutujemy nad dylematami biznesowymi. Celem jest zwiększenie świadomości i dostosowanie się do zasad postępowania etycznego. Havers: „Dyskutujemy również na tematy związane z ryzykami ESG w ramach Komitetu Zasad Biznesowych (Business Principles Committee), który wspiera nasz Zarząd w dążeniu do zachowania zasad etyki i naszej tożsamości.”

Kilka słów o **DLL**

DLL to globalny dostawca rozwiązań finansowych dla firm posiadających aktywa o wartości ponad 30 miliardów Euro. Firma powstała w 1969 roku, ma swą siedzibę w Eindhoven w Holandii i dostarcza rozwiązania finansowe oparte na aktywach w takich sektorach jak: rolnictwo, branża spożywcza, służba zdrowia, czyste technologie, budownictwo, transport, przemysł oraz technologie biurowe.

Współpracujemy bezpośrednio ze światowymi producentami maszyn i urządzeń oraz ich partnerami, od autoryzowanych dealerów i niezależnych dealerów po firmy sprzedające z drugiej ręki – dostarczamy im produkty i usługi finansowe, które pomagają im osiągnąć trwałe i zrównoważone, a również zyskowny wzrost działalności. Łącząc silny nacisk na jak najlepszą obsługę klienta ze znakomitą znajomością rynku, dostarczamy zrównoważone rozwiązania finansowe dla całego cyklu eksploatacyjnego aktywów, w tym finansowanie komercyjne, finansowanie detaliczne i finansowanie sprzętu i urządzeń używanych. DLL jest spółką zależną, w pełni kontrolowaną przez Rabobank, holenderski bank z siedzibą w Utrechcie.

Koncentracja na finansowanie dostawców

Model biznesowy finansowania dostawców wypracowany został przez DLL w ciągu ponad 45 lat we współpracy ze światowymi producentami sprzętu i urządzeń

oraz ich partnerami – dystrybutorami. Celem było dostarczenie finansowania do ich punktów sprzedaży. Przez wszystkie te lata uważnie słuchaliśmy naszych partnerów i dopracowywaliśmy nasz model biznesowy tak, by zaspokajać ich zmieniające się potrzeby i pomóc im sprzedawać więcej produktów dzięki leasingowi i innym rozwiązaniom finansowym. Nasze wysiłki w przemyślny sposób ukierunkowaliśmy selektywnie na najważniejsze branże przemysłu i stworzyliśmy ofertę produktów dostosowanych do potrzeb klienta i dedykowanych wyłącznie danej branży. Takie podejście wymagało skoncentrowania się na sukcesywnie budowanych długoterminowych relacjach oraz na wysoce zaawansowanej współpracy. Optymalizując nasz model biznesowy, braliśmy też pod uwagę zmiany dotyczące księgowości firm i nowe regulacje prawne.

Wsparcie w trakcie pełnego cyklu życia

Naszym celem jest dostarczanie kompleksowych rozwiązań, które

pomagają naszym klientom z sukcesem poruszać się w pełnym wyzwaniu otoczeniu biznesowym. Dzięki naszemu programowi Zarządzania Cyklem Życia – Life Cycle Asset Management (LCAM) – dostarczamy kompletne rozwiązania finansowe dla całego cyklu życia aktywów. Wszystkie nasze rozwiązania mogą być dopasowane do celów sprzedażowych naszych klientów, do ich procesów i kanałów dystrybucji. Nasze rozwiązania finansowe dla dostawców to:

Finansowanie komercyjne: obejmuje szereg rozwiązań finansowych opartych na aktywach, dedykowanych zarówno producentom, jak i ich partnerom. Nasze produkty z zakresu finansowania komercyjnego umożliwiają dystrybutorom i dalszym sprzedawcom utrzymać należyte poziomy zapasów bez konieczności wydatkowania kapitału lub zaciągania kredytów bankowych. Z kolei producenci mogą dostarczyć więcej sprzętu na stany magazynowe

Annual results 2016

dealerów, a dodatkową korzyścią dla nich jest brak finansowego ryzyka związanego z kredytem.

Finansowanie detaliczne: obejmuje szereg produktów, w tym pożyczki, leasing finansowy, leasing oparty o rzeczywistą wartość rynkową oraz umowy dotyczące płatności za użytkowanie. Wszystkie te

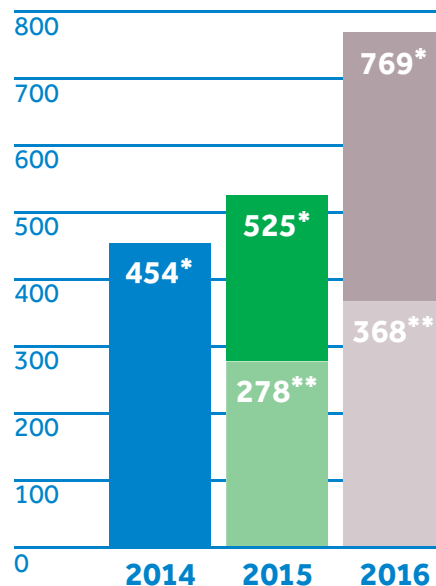
produkty są tak pomyślane, by można je było proponować w jednym miejscu, umożliwiając naszym partnerom szybkie przekazanie sprzętu do użytkowania. Dzięki tym produktom końcowy użytkownik zyskuje możliwość łatwego pozyskania i użytkowania sprzętu czy urządzeń, których potrzebuje do prowadzenia swojej działalności. To, który z tych finansowych produktów może mieć przewagę nad innymi, zależy od branży i od lokalizacji geograficznej, w której działa DLL. Wybór zależy też od istniejących praktyk lokalnych oraz od preferencji końcowego klienta.

Finansowanie sprzętu używanego: DLL oferuje te same produkty finansowe dla używanych aktywów, co dla nowego sprzętu. Proponując

finansowanie dla sprzętu, który zostaje zwrócony na koniec okres leasingowania, wspieramy producentów i dealerów zamierzających ponownie wprowadzić do obrotu i dostarczyć końcowemu klientowi używany sprzęt. Dzięki temu w zrównoważony sposób postępujemy ze sprzętem, jednocześnie zapewniając dochody dla firmy wynikające z drugiego, a nawet trzeciego życia. Oczekujemy, że do 2020 roku portfolio używanego sprzętu wzrośnie do 20%.

Zysk netto

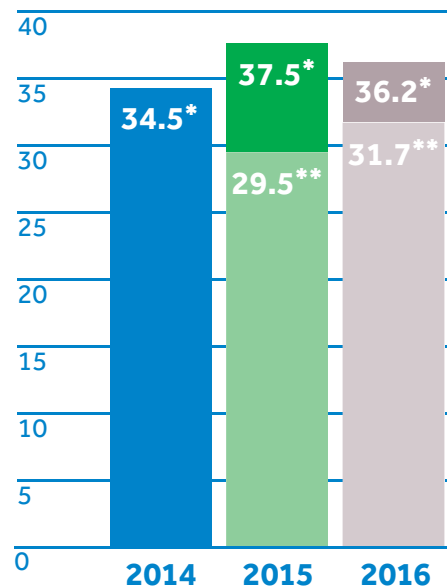
w milionach Euro



* dane liczbowe wykorzystane dla celów konsolidacji
** wyniki z wyłączeniem działalności zaniechanej

Zarządzane portfolio

w miliardach Euro



* dane liczbowe wykorzystane dla celów konsolidacji
** wyniki z wyłączeniem działalności zaniechanej

Dla zapoznania się z kompletnym podsumowaniem działalności finansowej DLL, zachęcamy do lektury Roczne Raportu DLL za 2016 (dostępny na dllgroup.com).

Zastrzeżenie: Niniejszy Przegląd firmowy służy wyłącznie celom informacyjnym. Żaden podmiot, który wejdzie w posiadanie powyższych informacji, nie powinien się na nich opierać. Odbiorcy winni przeprowadzić własną analizę działalności DLL, jej aktywów, kondycji finansowej oraz informacji podanych w niniejszym dokumencie. Ani DLL, ani żadna z jej spółek zależnych, nikt z członków kierownictwa spółki lub innych jej pracowników nie bierze odpowiedzialności za dokładność lub kompletność powyższych informacji, jak również nie składa żadnego rodzaju oświadczeń ani zapewnień, wyraźnych ani dorozumianych, dotyczących informacji zawartych w niniejszym Przeglądzie. Informacje w nim zawarte nie powodują przeniesienia żadnych praw. Informacje przeznaczone są tylko dla odbiorcy i nie mogą być dalej przekazywane, kopiowane, przetwarzane ani rozpowszechniane bez uprzedniej pisemnej zgody udzielonej przez DLL.

© De Lage Landen International B.V. 2017. DLL®, DLL Financial Solutions PartnerSM oraz See what countsSM są znakami usługowymi De Lage Landen International B.V.

39

 milionów

Wartość nowego biznesu w **finansowaniu zasobów używanych urzędów i sprzętu dla dealerów w Europie** - wzrosła z około 2 milionów Euro w 2014 roku do 39 milionów Euro w 2016.

18%

 średnia

Wartość działalności ubezpieczeniowej DLL odnotowała **średni wzrost rok do roku** o 18% w ciągu ostatnich 10 lat.

1

 umowa

DLL Brazylia podpisało swoją **pierwszą umowę z dostawcą** w sektorze produkcji żywności w Brazylii.

15.14%

DLL w krajach skandynawskich podpisał drogą elektroniczną **4 843 umów** co stanowi 15,14% wszystkich 31 983 transakcji zawartych w regionie w 2016 roku. Ten wzrostowy trend wciąż się utrzymuje.

300%

 więcej

DLL Chiny cieszył się w 2016 roku, w porównaniu z rokiem 2015, 300% wzrostem **wartości działalności w sektorze technologii biurowych!**

2x

DLL otrzymał 2 razy nagrodę **Vendor Finance Provider and Sustainability** przyznawaną przez **Leasing Life**, jedną z najważniejszych w Europie publikacji sektora leasingowego.

46

 transakcji

Oddziały DLL w Stanach Zjednoczonych odpowiedzialne za branże **Budownictwo, Transport & Przemysł** wykorzystały aplikację mobilną (CT&I) **Express Finance**, dla zwiększenia zaangażowania klientów oraz **prędkości podpisywania umów na targach Rental Show w 2016**. Dzięki tej aplikacji pomyślnie sfinalizowano 46 transakcji o łącznej wartości 2,75 miliona USD.

9.5%

W 2016, w porównaniu z 2015, **wartość nowego biznesu DLL w dziedzinie Czystych Technologii** wzrosła o 9.5%.

29 000

 funtów

DLL Wielka Brytania **zebrał 28 927,79 funtów na cele charytatywne**.

50

 pracowników

Około 50 pracowników DLL Niemcy zorganizowało **3 wydarzenia: letnią imprezę, trampolinę wewnątrz budynku i pieczenie ciast na Boże Narodzenie** dla Die Arche, organizacji charytatywnej opiekującej się dziećmi.

410

 partnerów

Jednostka Retail business z departamentu **Technologie Biurowe** w DLL, współpracująca z **ponad 410 partnerami w Niemczech**, w porównaniu do 2015 roku odnotowała w 2016 wzrost sprzedaży o ponad 90%.

+34

NPS - globalny wskaźnik lojalności klientów DLL **wzrósł** do +34 - jest to absolutny rekord!

3

 miliony ton

Ponad 3 miliony ton odpadów zebrano w Australii, używając do tego finansowanych przez DLL ciężarówek do przewozu odpadów.

21% wzrost

Całkowita wartość umów w nowych sektorach dla DLL Meksyk wzrosła o 21% w 2016 r.

671 godzin

Ponad 70 pracowników DLL Francja w 2016 r. wzięło udział w **licznych projektach angażujących społeczności lokalne**. Wspólnie spędzili 671 godzin na działaniach w ramach wolontariatu.

2 za 1

Dwóch pracowników DLL Francja zgłosiło się jako wolontariusze i poświęciło swój czas dla wsparcia projektu Rabobank dotyczącego micro-leasingów. **Jeden z nich spędził ponad trzy tygodnie w Afryce; drugi poświęcił ponad 60 godzin, pracując nad projektem bezpośrednio z Francji.**

55^{e-} kontraktów

DLL Włochy rozpoczął realizację programu pozwalającego na cyfrowe podpisywanie umów – **klienci mogą podpisywać umowy u dealerów, używając tabletu z aplikacją DLL Connect**. W ciągu 5 miesięcy z pomocą tej aplikacji podpisano 55 kontraktów.

23 umowy

Oddziały naszej firmy dedykowane sektorom Budownictwo, Transport & Przemysł (CT&I) opracowały nowy rodzaj leasingu zwanego „Wynajmem na godzinę”, w ciągu 6 miesięcy od wprowadzenia tego produktu podpisały 23 umowy.

Dla wymienionych sektorów CT&I „Wynajem na godzinę” jest bardzo innowacyjnym rozwiązaniem, oferującym elastyczny leasing, którego warunki zależą od sposobu użytkowania i odpowiadają cyklowi życia danego sprzętu czy maszyny.

5600

DLL Wielka Brytania **zaoszczędził 5600 kartek papieru** w 2016 r. dzięki fakturowaniu elektronicznemu.



MIX
Paper from
responsible sources
FSC® C005670

