

Geschäfts- beziehungen stärken

Mit UBS **Supply Chain Finance** den finanziellen
Spielraum für Käufer und Verkäufer erweitern



Auf Augenhöhe handeln

Als Käufer bieten Sie Ihren Lieferanten eine **attraktive Finanzierungslösung**

Die einzigartige Idee von UBS Supply Chain Finance

Die Geschäftsbeziehungen werden zunehmend anspruchsvoller und komplexer. Die Abwicklung von Aufträgen wird immer schneller, der Druck immer grösser. Der starke Wettbewerb führt dazu, dass Lieferanten von ihren Käufern oft schlechtere Konditionen akzeptieren und daher kurzfristig über ungenügende Liquidität verfügen.

Das neue Angebot von UBS kombiniert die Bedürfnisse von Käufern und Lieferanten. Mit UBS Supply Chain Finance bieten wir eine Finanzierungslösung, die den Anfang Ihrer Wertschöpfungskette – den Wareneinkauf – nachhaltig stärkt. UBS Supply Chain Finance berücksichtigt das Interesse von Käufern an langen Zahlungsfristen und ermöglicht gleichzeitig den Lieferanten, die Zahlungen von offenen Rechnungen vor Ablauf der Zahlungsfrist auszulösen. Die Vorteile für beide Geschäftspartner sind beträchtlich.

Schnittstelle von Kunde und Lieferant im Internet

UBS Supply Chain Finance ist eine Online-Plattform, die für die Zahlungsabwicklung eine transparente Käufer-Lieferanten-Beziehung ermöglicht. Sie erledigen via Internet die notwendigen Schritte: ubs.com/e-banking

Mit UBS Supply Chain Finance können Sie auf einfache Weise starten. Mit Ausnahme von UBS KeyDirect zur Übermittlung der Rechnungen durch den Käufer sind zur Nutzung keinerlei Software-Installationen notwendig, Sie benötigen lediglich eine Bankverbindung, den UBS e-banking-Vertrag sowie den Vertragszusatz zur Benutzung von UBS Supply Chain Finance.

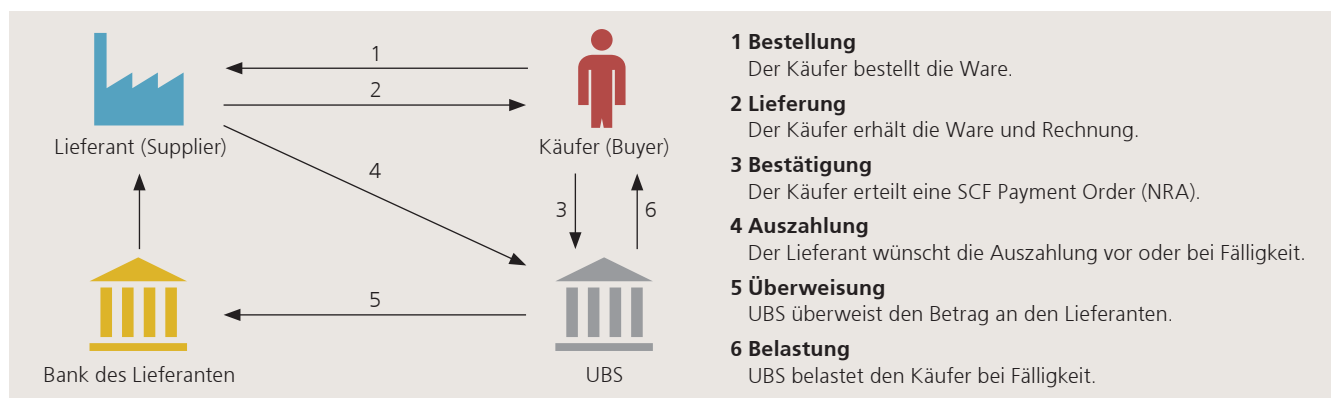
Gewinnbringendes Einbinden Ihrer Lieferanten

UBS Supply Chain Finance bietet Ihnen die Möglichkeit, mit Ihren Lieferanten ein interessantes Zahlungsverfahren auszuhandeln. Präsentieren Sie Ihren Lieferanten, wie bei dieser Finanzierungslösung beide Parteien als Gewinner hervorgehen. Bei Übereinkunft aller Parteien kann UBS Supply Chain Finance durch Sie eröffnet werden. Die gesamte Abwicklung ist unkompliziert und erfolgt über die Internetplattform von UBS.

Einfacher und übersichtlicher Ablauf

- 1. Bestellung**
Der Käufer bestellt die Ware beim Lieferanten.
- 2. Lieferung**
Der Lieferant sendet dem Käufer die Ware mit den dazugehörigen Rechnungen.
- 3. Rechnungsübermittlung an UBS**
Der Käufer übermittelt den Rechnungsbetrag als SCF Payment Order (NRA = non-revocable accept) via UBS KeyDirect an UBS. UBS empfängt den Zahlungsauftrag und stellt diesen online bereit. Der Käufer wie auch der Lieferant haben vollständige Transparenz über alle eingelieferten Forderungen mit den genauen Fälligkeiten.
- 4. Wahl der Zahlungsfrist**
Der Lieferant kann die Rechnungen, die er früher bezahlt haben will, auf der Plattform auswählen. Die damit einhergehende Diskontierung ist sichtbar.
- 5. Überweisung Rechnungsbetrag**
UBS erhält die Anfrage auf Auszahlung und überweist den Rechnungsbetrag auf das Konto des Lieferanten.
- 6. Zahlung**
Bei Fälligkeit der Rechnung belastet UBS den Käufer.

Ablauf UBS Supply Chain Finance



Gemeinsamen Spielraum schaffen

UBS Supply Chain Finance eröffnet sowohl dem Käufer als auch dem Lieferanten eine grosse Palette an mehrfachen **Vorteilen**

Jeder Nutzen ist aller Nutzen

| Gemeinsamer Nutzen | Käufernutzen | Lieferantennutzen |
|--|--|--|
| Käufer und Lieferant entscheiden selbständig über die jeweiligen Finanzierungen. | Ihre Lieferkette wird finanziell stabilisiert und die Beziehung zu Ihren Lieferanten gestärkt. | Der Lieferant erhält Zugriff auf zusätzliches und günstigeres Kapital unabhängig von seinen bestehenden Bankbeziehungen. |
| Die direkte Beziehung zwischen Käufer und Lieferant bleibt unangetastet. | Ihre DPO-Ratio (days payments outstanding) wird optimiert. | Die DSO-Ratio (days sales outstanding) wird optimiert. |
| Beide Parteien haben geringere Finanzierungskosten bei höherer Liquidität. | Ihre überschüssige Liquidität wird optimal eingesetzt. | Das Debitorenrisiko wird reduziert. |
| UBS stellt eine elektronische Schnittstelle für Käufer und Lieferant zur Verfügung: weniger Aufwand, mehr Übersicht und kein Papier. | Sie bieten Ihren wichtigen Lieferanten zusätzlich eine vorzeitige Finanzierungsmöglichkeit zu vorteilhaften Konditionen. | Die Wahlfreiheit in der Vorfinanzierung bleibt dem Lieferanten erhalten, er kann situativ entscheiden. |
| | Einheitliche Lieferantenverträge sind einfacher aushandelbar. | Die bestehenden Bankverbindungen werden nicht tangiert. |
| Es entstehen keine verdeckten Kosten. | Sie leisten einen Beitrag zur Nachhaltigkeit. | Es fällt kein zusätzlicher operativer Aufwand an. |

Die Vorteile im Überblick

Nutzen Sie den gemeinsamen Spielraum

UBS Supply Chain Finance bietet dem Käufer die Möglichkeit, das Zahlungsziel beim Lieferanten zu verlängern. Der Lieferant erhält seinerseits die Chance, die Debitorenlaufzeit seiner Rechnungen zu optimalen Konditionen zu verkürzen. Und UBS als Partner stellt dieses Angebot als unabhängige Schnittstelle zwischen Käufer und Lieferant zur Verfügung.

Erträge verbessern

Mit der engen Zusammenarbeit von Käufer und Lieferant lassen sich beider Interessen auf einen vorteilhaften Nenner bringen.

Lieferkette stärken

Durch UBS Supply Chain Finance erhalten Käufer wie Lieferant vom ersten Moment an die Gewissheit, dass der finanzielle Teil der Lieferung sichergestellt ist, und stärken die Basis für zukünftige Geschäfte.

Überblick vereinfachen

Der Zugriff auf die elektronische Plattform ermöglicht jederzeit die Übersicht ohne papiergebundene Kommunikation.

Finanzierungsformen nutzen

UBS Supply Chain Finance bietet dem Lieferanten günstige Finanzierungsbedingungen und dem Käufer die Möglichkeit, seine Liquidität ertragreicher einzusetzen.

Die Vorteile des Käufers

Lieferantenbindung stärken

Sie stärken nachhaltig die Beziehung zu Ihren Lieferanten, weil sie über ihre Debitorenforderungen vorzeitig verfügen können.

Kapitalquote steuern

Der planbare Einsatz der Liquidität schafft Ihnen mehr Spielraum bei der Bewirtschaftung Ihrer Verbindlichkeiten.

Working Capital optimieren

Für Sie als Käufer sind längere Zahlungsfristen einfacher durchsetzbar und Sie können Ihre Betriebsmittel effizienter nutzen.

Die Vorteile des Lieferanten

Liquidität sicherstellen

Der Lieferant kann selbst bestimmen, zu welchem Zeitpunkt er die Zahlung auslösen will. Dadurch kann er die Liquidität gezielter steuern und auf seine Bedürfnisse abstimmen.

Debitorenrisiko minimieren

Der Lieferant hat die Sicherheit des Zahlungseingangs und kann die Debitorenlaufzeit selbst steuern. Das Wissen um die Vorfinanzierungsmöglichkeit der Rechnung verschafft ihm neuen Freiraum in seiner Finanzplanung.

Finanzierungsbedingungen optimieren

Dem Lieferanten ist es ohne Nachteile freigestellt, eine vorzeitige Zahlung auszulösen oder auch nicht.

Diese Publikation dient ausschliesslich zu Ihrer Information und stellt keine Empfehlung, kein Angebot, keine Offerte oder keine Aufforderung zur Offertstellung dar. Bevor Sie eine Entscheidung treffen, sollten Sie eine entsprechende professionelle Beratung in Anspruch nehmen. Bitte beachten Sie, dass UBS sich das Recht vorbehält, die Dienstleistungen, Produkte sowie Preise jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern. Einzelne Dienstleistungen und Produkte sind rechtlichen Restriktionen unterworfen und können deshalb nicht uneingeschränkt weltweit angeboten werden. Die vollständige oder teilweise Reproduktion ohne Erlaubnis von UBS ist untersagt.

Für alle Ihre Fragen

 ubs.com/tef

 tef-support@ubs.com

 0848 000 354

UBS Switzerland AG
Trade & Export Finance
Postfach, 8098 Zürich

