

**Das internationale Netzwerk
der Sparkassen-Finanzgruppe
Unser Jahr 2011**



2011: Erfolgreich.

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein mongolisches Sprichwort sagt: „Mit einer Hand lässt sich kein Knoten knüpfen“. Wir sagen: „Und erst recht kein Netzwerk, das eine Kraft, Stabilität und Verlässlichkeit wie unser S-CountryDesk besitzt“. Unser wertvolles Beziehungsgeflecht hat sich zu einem elementaren Bestandteil des internationalen Geschäfts der Sparkassen-Finanzgruppe entwickelt.

Auch im vergangenen Jahr haben die Gesellschafter- Großsparkassen, Landesbanken, Deutsche Leasing und Deutsche Factoring Bank- gemeinsam mit den Nutzern des S-CountryDesk viel erreicht. Unseren Auftrag, die umfassende und professionelle Begleitung von Firmenkunden ins Ausland, haben wir erneut hoch engagiert mit Ihnen zusammen verfolgt. Für Ihre Unterstützung und Ihren Einsatz möchten wir Ihnen ein großes Dankeschön aussprechen.

Wer sich im S-CountryDesk einbringt, profitiert besonders. Und wer Gesellschafter im S-CountryDesk ist, kann den künftigen Werdegang des Netzwerkes aktiv mitgestalten, so wie die SaarLB, die im vergangenen Jahr in den Gesellschafterkreis eingetreten ist. Auch für 2012 stehen bereits zwei weitere Sparkassen kurz vor dem Übergang in den Gesellschafterstatus. Dieser Zuspruch macht uns stolz und zeigt, dass unsere gemeinsame Arbeit überzeugt. Im vergangenen Jahr haben uns 3000 Kunden bezüglich einer Begleitung ins Ausland angesprochen und wir konnten uns erneut als zuverlässiger Partner im In- und Ausland positionieren.

Für das laufende Geschäftsjahr 2012 können wir zu Recht positiv in die Zukunft blicken, denn wir wissen was wir zusammen erreichen können und werden am bisher Geleisteten beherzt anknüpfen. Deshalb freuen wir uns außerordentlich auf ein noch erfolgreicherer Jahr 2012.

Mehr zu unseren Highlights 2011 lesen Sie auf den nächsten Seiten.
Viel Freude bei der Lektüre!







Mit herzlichen Grüßen

Christoph Holzem

Michael Nißl



2011: Das hat uns bewegt.

 CountryDesk: Das internationale Netzwerk	5
Die neue Geschäftsleitung	6
Ein Lotse für das Auslandsgeschäft geht von Bord!	7
 CountryDesk neu im Web	8
 CountryDesk Workshop 2011 in Frankfurt am Main	9
 CountryDesk unterwegs	10
Kanada: Im Aufwind	11
Australien: Partnerschaft mit  CountryDesk ist für alle ein Gewinn	12
SaarLB: Neuer Gesellschafter	13
Deutsche Leasing: Stark für den  CountryDesk	14

Die Sparkassen begleiteten auch 2011 gemeinsam mit dem S-CountryDesk zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen auf dem Weg ins und im Ausland. Über S-CountryDesk verknüpfen die Sparkassen Informationen, Betreuung und Finanzierungen im Inland mit Kontakten und Bankleistungen im Ausland. Und dies für nahezu 100 Länder.

Erste Anlaufstelle für interessierte Unternehmen ist die Sparkasse am Heimatstandort. Sie schaltet zu internationalen Themen den S-CountryDesk ein und aktiviert so ein dichtes Netz von Partnern aus dem Banking- und Non-Banking-Bereich. Der vertraute Firmenkundenberater am Heimatstandort kann über das Netzwerk im Ausland klassische Bankprodukte mit fallbezogenen Beratungs- und Serviceleistungen kombinieren.

Unternehmer treffen weltweit auf Menschen, die entweder Teil der Sparkassen-Finanzgruppe sind oder mit dieser eng zusammenarbeiten - in den wichtigsten Zielmärkten der Welt. Dazu gehören die Niederlassungen und Repräsentanzen der Landesbanken und der Deutschen Leasing, die Deutsche Factoring Bank ebenso wie ausgewählte ausländische Banken und Dienstleister. Sie geben den Sparkassen und deren Kunden die Möglichkeit, auf Infrastruktur, Produkte und lokale Expertise im Ausland zugreifen zu können.

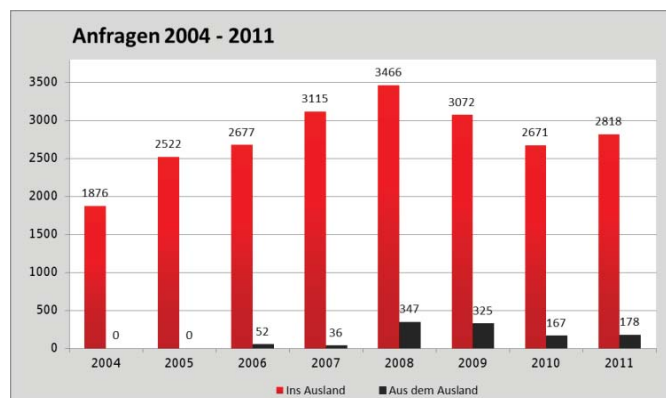
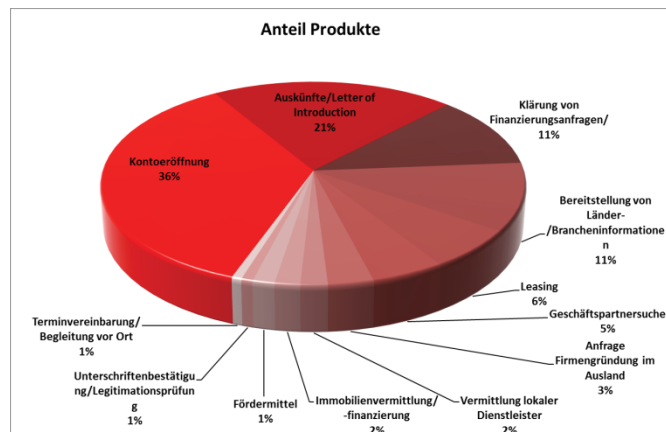
Partner des Netzwerks sind zudem der EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe, die German Centres der Landesbanken, das Deutsch-Polnische Kooperationsbüro der Sparkassen, Tevea International und die Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.

Damit bieten Sparkassen allen deutschen Unternehmen einen bedeutsamen Vorteil bei der Erschließung neuer Märkte. Dies zeigt sich in der kontinuierlich hohen Zahl an Anfragen und erfolgreichen Vermittlungen. Das Bankkonto im Ausland blieb auch 2011 ein Ankerprodukt und Einstiegshilfe im Ausland.

Erfreulich zeigte sich im vergangenen Jahr dabei besonders die langfristige Entwicklung der Anfragen im S-CountryDesk. Für 2011 konnte ein Anstieg verzeichnet werden. Der Langfristvergleich zeigt, dass erstmals seit der Finanzkrise wieder von einem Aufwärtstrend gesprochen werden kann. 2012 blicken wir daher optimistisch entgegen.

Die vermittelten Leistungen von S-CountryDesk umfassen u.a.:

- Kontoeröffnungen weltweit
- Regelmäßig überarbeitete Länderinformationen
- Individuelle Recherche nach Außenwirtschaftsinformationen
- Suche nach Kooperationspartnern
- Standortberatung und Ansiedlungshilfe
- Internationale Finanzierungsangebote
- Leasingangebote für Absatz- und Investitionsfinanzierung
- Fertige Büroflächen für den einfachen Markteinstieg in Emerging Markets
- Betreuung am Zielstandort durch ausgewählte (Bank)Partner
- Hilfestellung auch abseits der Hauptstädte in vielen wichtigen Zielländern



Die neue Geschäftsleitung

Seit Ende des Geschäftsjahres 2011 hat die S-CountryDesk GmbH eine neue Geschäftsführung. Christoph Holzems neuer Partner im Führungstandem ist Michael Nißl. Sein Vorgänger, Arno Bach, ging 2011 in den Ruhestand. Dazu erfahren Sie mehr im Artikel auf der folgenden Seite.

Christoph Holzem (S-International Rhein-Ruhr GmbH) und Michael Nißl (Sparkasse KölnBonn) kennen die Arbeit im S-CountryDesk seit langem. Christoph Holzem ist bereits seit 2009 Geschäftsführer, Michael Nißl war seitdem Prokurist. Christoph Holzem ist erster Ansprechpartner für die Anliegen der Gesellschafter, Michael Nißl verantwortet die Beziehungen zu Kooperationspartnern.

Mit den Neuerungen in der Führungsspitze wurden jeweils Tarek El-Naschef (Landesbank Berlin/Berliner Sparkasse) und Markus Ruppert (S-CountryDesk GmbH) Prokura für den S-CountryDesk erteilt.

Tarek El-Naschef verantwortet im S-CountryDesk die Bereiche „Marketing und Öffentlichkeitsarbeit“ sowie „Internet“. In früheren Projekten war er maßgeblich beteiligt und leitete die entsprechenden Arbeitskreise.

Markus Ruppert ist zuständig für den Arbeitskreis „Relationship Manager“, trägt die Fachverantwortung für alle operativen Themen und für das Business Development des S-CountryDesk. Seit seinem Eintritt in die GmbH im November 2010 obliegt ihm zudem die Kontaktpflege zu den Sparkassenverbänden - national und international.

Mit der neuen Geschäftsleitung hat sich der S-CountryDesk breiter aufgestellt. Wichtigstes Ziel ist eine intensivere Verankerung des S-CountryDesk in den Sparkassen. Daran wurde bereits 2011 maßgeblich gearbeitet.

Aufgaben wie die weitere Qualitätssteigerung und die Gewinnung neuer Gesellschafter sind beherzt angegangen worden und zeigen bereits Wirkung. So stehen derzeit zwei Sparkassen vor dem Eintritt in den Gesellschafterstatus und die 2011 umfassend erneuerte Webpräsenz liefert viele wertvolle Informationen für den Vertrieb im Ausland. Machen Sie sich selbst ein Bild unter: www.countrydesk.de.



Christoph Holzem,
Geschäftsführer



Michael Nißl,
Geschäftsführer



Tarek El-Naschef,
Prokurist



Markus Ruppert,
Prokurist

Ein Lotse für das Auslandsgeschäft geht von Bord!

Im Dezember 2011 hat der S-CountryDesk seinen Ideengeber, Mitbegründer und langjährigen Geschäftsführer, Arno Bach, in den Ruhestand verabschiedet.

In der Sparkasse Hannover leitete Herr Bach über viele Jahre den Bereich „Internationales Geschäft“. Nicht nur dort hat er engagiert das Auslandsgeschäft voran getrieben. Besonders auch für unser Kooperationsnetzwerk hat er sich immer aktiv und unermüdlich eingesetzt.

Seit 2003 stand Arno Bach als Geschäftsführer an der Spitze der S-CountryDesk GbR sowie der später daraus hervorgegangenen GmbH und hat für das Netzwerk entscheidend den Kurs mitbestimmt und es in viele bedeutende Häfen gesteuert.

Arno Bach hat es immer wieder geschafft, nicht nur eine Idee zu transportieren, sondern auch stets die Menschen zu mobilisieren und mitzunehmen, die für diese Idee stehen. Dieser Spirit ist mittlerweile zu einem prägenden Charakterzug des S-CountryDesk geworden.

Arno Bach war viele Jahre das Gesicht unseres Netzwerkes und hat viele entscheidende Entwicklungen in die Wege geleitet, etwa die Öffnung des Netzwerkes für Landesbanken und alle deutschen Sparkassen oder die Vernetzung zu unseren Auslandspartnern im Rahmen des jährlichen S-CountryDesk Workshops. Der regelmäßige persönliche Austausch genoss für ihn höchste Priorität, um gemeinsam voranzukommen.

Dafür möchte sich der S-CountryDesk bei ihm bedanken. Seine Arbeit hat Vielem, was heute erreicht wurde, den Weg geebnet mit seiner Hilfsbereitschaft, seinem Optimismus und seinem unermüdlichen Einsatz. An diesen Werten wird sich der S-CountryDesk auch in Zukunft ausrichten.



Arno Bach, ein Lotse für das Auslandsgeschäft der Sparkassen-Finanzgruppe.

CountryDesk neu im Web

Immer wieder sind Kunden überrascht, was die Sparkassen ihnen im internationalen Geschäft ermöglichen können. „Das kann meine Sparkasse? Das hätte ich gar nicht gedacht“, bemerken Mittelständler immer öfter, wenn sie erfahren, wie viele Leistungen sie bei ihrer lokalen Sparkasse über das S-CountryDesk Netzwerk abrufen können.

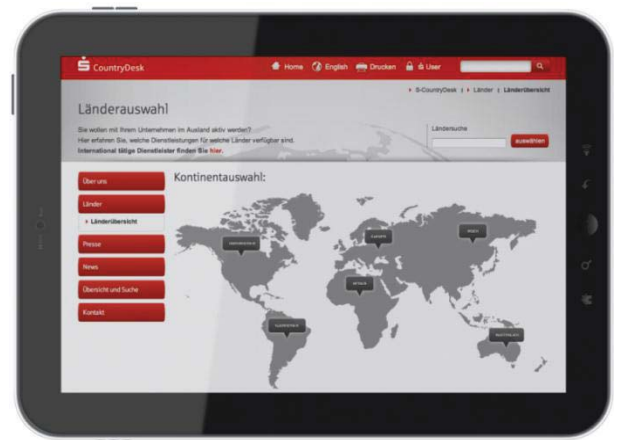
Der S-CountryDesk hat sich das strategische Ziel gesetzt, wichtige und wertvolle Informationen zum „Internationalen Geschäft“ auf seiner Webpräsenz übersichtlich zu bündeln. Zu Beginn des vergangenen Geschäftsjahres wurde deshalb die neue, moderne Website www.countrydesk.de online geschaltet.

Firmenkunden finden viele Termine, Länderberichte und Neuigkeiten zu aktuellen Entwicklungen im Zielmarkt. Die verantwortlichen Relationship Manager wählen aus einer Vielzahl von Quellen die interessantesten Nachrichten für deutsche Mittelständler aus. Der Vorteil liegt auf der Hand: Gute Information, übersichtlich aufbereitet und dies alles unter der Überschrift des roten Sparkassen-S. Das strahlt beim Kunden Kompetenz aus.

Angemeldete Nutzersparkassen können neben diesen Erstinformationen viele weitere, detailliertere Informationen im passwortgeschützten Mitgliederbereich einsehen und so beim Kunden punkten. S-CountryDesk hat nicht nur für eine neue und ansprechende optische Hülle gesorgt, sondern auch eine Basis für diese konstante Qualitätssteigerung im Informationsbereich gelegt.

Was die Sparkassen-Finanzgruppe mithilfe ihres internationalen Netzwerkes leisten kann, zeigt auch kurz und knapp der neue S-CountryDesk Webfilm, der im laufenden Geschäftsjahr auf der Internetseite veröffentlicht wurde. Dieser wurde bereits über das S-Finanzportal den Sparkassen kostenfrei zur Nutzung auf den eigenen Websites zur Verfügung gestellt. Viele Sparkassen betonen so Ihre für viele Firmenkunden wichtige internationale Kompetenz. Auch als Intro für Kundenveranstaltungen oder im Hintergrund von eigenen Messeständen kann der Film von unseren Mitgliedssparkassen eingesetzt werden.

Der S-CountryDesk hat sich voll und ganz auf die unterstützende Arbeit für seine Sparkassen und deren Kunden ausgerichtet. Das Ziel: künftig soll der Kunde nur noch bemerken: „Das kann meine Sparkasse! Das habe ich mir gleich gedacht!“



CountryDesk Workshop 2011 in Frankfurt am Main

Die Frankfurter Sparkasse, Gründungsmitglied des S-CountryDesk, war 2011 Ausrichter des traditionellen Workshops. Dieser dient vor allem dazu, gemeinsam mit den internationalen Partnern Lösungen für die weltweite Begleitung deutscher Mittelständler zu erarbeiten und voranzubringen.

Unter dem vertriebsnahen Motto „Joining foreign markets – step by step“ wurden fünf Schwerpunktthemen vorgestellt. Diese repräsentierten wichtige Vorbereitungsschritte eines Unternehmens auf seinem Weg in einen neuen Markt. Kooperationspartner des internationalen Netzwerkes, der EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe, die Deutsch-Rumänische Industrie- und Handelskammer Bukarest, des German Centre Moscow sowie praxisbezogene Erfahrungsberichte von Unternehmern zeigten deutlich, wie man unter Einbezug der Kompetenzen vor Ort erfolgreich im Auslandsgeschäft agieren kann.

Die Frankfurter Sparkasse hatte es sich gemeinsam mit den S-CountryDesk-Verantwortlichen zum Ziel gesetzt, dem Firmenkundenvertrieb aus den Gesellschaftersparkassen sowie den Kolleginnen und Kollegen der Mitgliedssparkassen, die erstmalig zum Workshop eingeladen waren, die Funktionsweise des S-CountryDesk näherzubringen.

Ein Novum für den S-CountryDesk-Workshop stellte auch das Speed Dating dar, das nachmittags stattfand. Zwölf Speed Dating-Tische mit den Themen des Tages, Cash-Management/SFirm und sechs ausgewählten Ländern wurden von 29 Experten besetzt. In kurzen Gesprächen à 15 Minuten hatten alle Teilnehmer des Workshops hinreichend Gelegenheit, individuelle Informationen abzurufen. Die Auslastung der Speed-Dater lag bei 80 bis 100 Prozent und übertraf damit die zuvor gesteckten Erwartungen.

Dies spiegelt auch die Bedeutung des internationalen Netzwerkes für die einzelnen Sparkassen wider. Die Sparkassen sind als Hausbanken aufgefordert, relevante internationale Informationen zu beschaffen und Engagement bei der grenzüberschreitenden Finanzbegleitung zu zeigen. Der Workshop 2011 hat anschaulich gemacht, wie gut die Sparkassen weltweit agieren können.

Text: Sofie Quast (Frankfurter Sparkasse)
Der nächste S-CountryDesk-Workshop findet im November 2012 im Rahmen der Internationalen Fachtagung des DSGVO für das Firmenkundengeschäft in Berlin statt.



Wie bereits im Vorjahr, war der S-CountryDesk auch 2011 auf der **Sibos** vertreten. Die Sibos ist eine der größten weltweiten Bankenmessen und fand 2011 in Toronto, Kanada statt.

Mehr als 7000 Vertreter der Bank- und Finanzindustrie trafen sich, um künftige Anforderungen des internationalen Bankgeschäfts zu diskutieren. In diesem Jahr war die Messe eine hervorragende Möglichkeit, den kanadischen und amerikanischen Banken das Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe näher zu bringen und neue Lösungsansätze für die Zusammenarbeit mit Sparkassen in diesem für ihre Kunden extrem wichtigen Markt zu finden.

Wie auch 2010 war der S-CountryDesk Standpartner der Landesbank Baden-Württemberg, die dem Netzwerk diesmal sogar an zwei Tagen eine attraktive Präsentationsplattform geboten hat. Das Fazit der Präsenz auf der Messe lautet auch für 2011: Sparkassen sind auch international ein geschätzter Partner. Die zahlreichen Gespräche mit den Banken haben dies erneut gezeigt. Der S-CountryDesk ist ein geschätzter Gesprächspartner und bietet vielfältige Geschäftsmöglichkeiten.

Das **Mittelstandsforum** des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes bot 2011 ebenfalls eine ideale Möglichkeit zur Vorstellung des internationalen Netzwerkes. Der S-CountryDesk war dort gemeinsam mit seinem Partnern, dem EuropaService vertreten.

Auf dieser jährlich stattfindenden Großveranstaltung treffen sich traditionell viele Vorstandsmitglieder aus unterschiedlich großen Sparkassenhäusern. Interessant dabei: die besten Kunden dieser Sparkassen sind ebenfalls Gäste auf dem Forum. Damit ergeben sich beste Chancen, das Thema „Internationales Geschäft“ bei mittelständischen Unternehmen sowie innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe zu platzieren und konkret auf Fragen der Standbesucher einzugehen.

Interessierte Teilnehmer konnten in einem Workshop zum „Internationalen Geschäft“ Eindrücke von der Leistungsfähigkeit der Sparkassen auf diesem Gebiet gewinnen. Konkret wurde dabei auf die Kooperationspartnersuche im Ausland über den EuropaService eingegangen. Somit zeigte auch der S-CountryDesk mit seinem Partner wieder, was gemeinsam im Ausland für Kunden umsetzbar ist.



Kanada: Im Aufwind

Kanada ist eine wohlhabende und technologisch hoch entwickelte Industrienation. Es ist reich an natürlichen Ressourcen, qualifizierten Arbeitskräften und Kapital. Das BIP pro Kopf lag 2011 etwa 10 % über dem von Deutschland. Die Banken haben die Finanzkrise 2007 – 2009 im internationalen Vergleich sehr gut überstanden.

Die S-International Rhein-Ruhr GmbH hat seit 2011 das Relationship Management im S-CountryDesk für Kanada von der WestLB übernommen. Die Teilnahme für den S-CountryDesk an der SIBOS in Toronto hat sie im September letzten Jahres genutzt, um die Kontakte zu den kanadischen Banken zu erneuern und neue, vor allem zur deutschen Aussenhandelskammer zu knüpfen.

Grundsätzlich betrachtet sich Kanada weiterhin als Einwanderungsland. Die Banken sind entsprechend aufgestellt, Bankleistungen für diese Kundengruppe anzubieten. Dabei ist die Kontonutzung erst bei festem Wohnsitz im Land möglich. Auch für Firmenkunden werden Konten nur für Gebietsansässige angeboten.

Kanada ist für die meisten deutschen Unternehmen noch ein unbeschriebenes Blatt. Dabei hat es ihnen eine Menge zu bieten:

- in nur vier Ballungszentren leben ca. 80 % der Bevölkerung: Montreal, Toronto, Calgary/Edmonton und Vancouver
- Gewinnmargen sind laut AHK Kanada 20 – 30 % über vergleichbaren in den USA
- guter Zugang zum US-Markt (geographische Nähe und NAFTA)
- Kanadier haben stark ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein,
- einfache Unternehmensgründung

Die im Land vertretenen deutschen Unternehmen sind in fünf Branchen besonders stark präsent: Automobilindustrie, Metallindustrie, Medizintechnik, Pharmazeutik/Chemie und das Baugewerbe.

Der S-CountryDesk hat die richtigen Kontakte, Firmenkunden der Sparkassen in dieses interessante Land zu begleiten.

Text: Klaus Bleibaum (S-International Rhein-Ruhr GmbH)



Klaus Bleibaum, Relationship Manager für Kanada sieht viel Potential in Nordamerika.



Die Beziehungen zu kanadischen Partnern wurden auch auf der Sibos in Toronto gefestigt.

Australien: Partnerschaft mit S-CountryDesk ist für alle ein Gewinn

Seit 2011 ist Roland Bick von der Sparkasse Osnabrück Relationship Manager für Australien und Neuseeland. Dieses Amt hatte er von seiner Vorgängerin, Sofie Quast (Frankfurter Sparkasse) übernommen.

2011 gehörte Australien zu den 15 meist gefragten Ländern. Im Vergleich zum Vorjahr wurden wesentlich mehr Anfragen von mittelständischen Firmenkunden rund um die „Begleitung ins Ausland“ bearbeitet.

Der erste Schritt ist auch in Australien meist die Eröffnung eines Kontos. Als langjähriger Partner arbeitet der S-CountryDesk „down under“ zum Beispiel mit der National Bank of Australia (NAB) zusammen. Die Bank ist mit der langjährigen Kooperation zur Sparkassen-Finanzgruppe über den S-CountryDesk sehr zufrieden.

Die NAB hat seit Beginn der Partnerschaft bereits über 500 deutsche Kunden beim Start in Australien unterstützt. Dabei hilft sie über ihre eigenen Geschäftseinheiten sowie mit ihrem Netzwerk aus lokalen Kontakten vor Ort. Über die Partnerschaft zum S-CountryDesk verdiente die NAB Group in den letzten Jahren über zwei Millionen Euro. S-CountryDesk kann also selbstbewusst auf die ausländischen (Bank-)Partner zugehen, denn eine Kooperation mit dem S-CountryDesk ist durchaus lohnenswert und letztlich auch profitabel.

Vertreter der NAB waren, unter anderem wegen dieser erfolgreichen Partnerschaft, Teilnehmer des Workshops 2011 in Frankfurt am Main. Auch dort schätzten Sie die produktiven Ansätze zur noch besseren Begleitung von deutschen Firmenkunden nach Australien und lernten die Bedürfnisse der Sparkassen detaillierter kennen.

S-CountryDesk ist ein Partner, auf den die australische Banken und Kooperationspartner stolz sind, so wie es auch viele andere unserer internationalen Partner sein können. Es zeigt sich: intensive und persönliche Zusammenarbeit zwischen den Kooperationsunternehmen sind ein deutlicher Mehrwert unseres Netzwerkes.



Roland Bick, Relationship Manager für Australien und Neuseeland, ist von der tragfähigen Partnerschaft zu seinen Kooperationsunternehmen überzeugt.

NAB - taking Europe by storm

National Australia Bank's presence and positioning as the preferred provider of international clearing services continues to grow, not only from our reputation of outstanding service, strong product offerings and a comprehensive international footprint but also from the knowledge and experience our team has to offer. To reinforce this point, Erica Davis from the International Payments Solutions Team in London was recently invited to attend a collaborative workshop in Germany with the S-CountryDesk (this is the association for the Sparkassen Banks (savings banks) across the country). The purpose of the workshop was to discuss strategies to grow their business and foster relationships with international banks - the aim being to better the quality and depth of services they provide to their local clients. NAB was pleased to take part in this planning session as an exclusive partner from the Australian region. Additionally, learning how German and Australian companies can partner together to grow their businesses at a global level.

Further strengthening the relationship between NAB and S-CountryDesk is the work our International Banking Solutions (IBS) team does as the ambassadors to S-CountryDesk in helping their German corporate and individual clients with establishing banking facilities in Australia.

To date the IBS team, managed by Sarah Field, has helped over 500 clients with their offshore banking needs, whether that be through the NAB Group or one of their referral bank networks. This business has generated more than \$1m in revenue for the NAB Group over the last 6 years.

Erica is now a published star with her feedback on the conference, upon her return to London, being included in the S-CountryDesk newsletter, Sparkassen-Zeitung. The newsletter is published in German but you can read the English translation below.

Erica Davis, National Australia Bank Group: "The S-CountryDesk Workshop was for us, as bank partners from the other side of this world, a great opportunity to meet and get to know better the Sparkassen Family and their partners. We appreciated the opportunity to provide input on the discussion points around how to successfully establish connections, and what obstacles need to be considered and overcome. Additionally, the discussions on collective objectives and synergies have shown me how varied and multi-layered the S-CountryDesk/Sparkassen Finance Group is. The king on the cake was the simultaneous language translation during the conference!"

The workshop gave us the opportunity to find out about the needs of the Sparkassen and their customers on a day to day basis and how we can effectively work together. For NAB as partner of S-CountryDesk it was an excellent opportunity to help present the Australian market, establish contacts and at the same time learn about the Sparkassen environment. Based on today's globalisation of the market place it is important that we have points of contact like S-CountryDesk to support customers to enter the overseas market and to promote the cause."

WCS CONNECT July 2011

Bericht der NAB (Sydney/ Australien) über die Partnerschaft zum S-CountryDesk im Newsletter der Bank.

SaarLB: neuer Gesellschafter

Im Geschäftsjahr 2011 ist die SaarLB (Landesbank Saar) als sechste Landesbank Gesellschafter der S-CountryDesk GmbH geworden. Die SaarLB hat in Frankreich im Mittelstandsgeschäft eine langjährige Erfahrung aufgebaut, von der alle Sparkassen und deren Firmenkunden nun über das Netzwerk S-CountryDesk profitieren können. Mit einer Niederlassung in Metz / Lothringen und weiteren Standorten in Straßburg und in Paris, sowie bikulturellen Teams in beiden Ländern ist die SaarLB als regionaler Partner für Frankreich in der Lage, den Sparkassenkunden die passenden Lösungen zu bieten. Diese Vorortkompetenz ergänzt hervorragend die Expertise der Sparkasse KölnBonn, die das Relationship Management für Frankreich innehat.

Das neue Geschäftskonzept der SaarLB wurde während des Berichtszeitraumes einer großen Zahl von Sparkassen, Landesbanken, Verbänden wie auch den Geschäftsführern der regionalen S-Internationals vorgestellt. Die in Frankreich angebotene Dienstleistungspalette wurde mit Interesse zur Kenntnis genommen und in den Sparkassen den Kunden angeboten.

In diesem Zusammenhang haben sich für mehrere Sparkassenkunden bereits Geschäftsansätze konkretisiert, z.B. Investitions- und Projektfinanzierungen sowie eine Akquisitionsfinanzierung. In all diesen Fällen konnten Sparkasse und SaarLB in enger Koordination den Unternehmen Lösungen anbieten und somit vereint individuelle Auslandskompetenz beweisen.

Am 29.11.2011 hat das Relationship-Manager-Treffen des S-CountryDesk im Hause der SaarLB in Saarbrücken stattgefunden. Dabei wurden unter anderem die Aktionen der SaarLB für 2012 präsentiert. Insbesondere ist geplant, mit externen Partnern den Sparkassen Frankreich-Sprechtage vorzuschlagen, bei denen sich Firmen als Bestands- oder Zielkunden der Sparkassen sehr umfangreich über alle Aspekte eines Markteinstieges in Frankreich informieren können.

Durch die neue Präsenz des SaarLB-Mitarbeiters, Pierre-Matthieu Nibelle, seit September 2011 in Paris, der über ein breites Netzwerk verfügt und der sich speziell den Sparkassenthemen widmet, konnten im Berichtszeitraum rund 30 Anliegen für Kunden der Sparkassen-Organisation geregelt werden.

Text: SaarLB



SaarLB



Deutsche Leasing: Stark für den CountryDesk

Die Deutsche Leasing sieht im Auslandsgeschäft einen wichtigen Potenzialträger. Für das Finanzierungsgeschäft im Ausland ist die Deutsche Leasing International GmbH verantwortlich.

Trotz Verunsicherung durch die Schuldenkrise blieb die Wirtschaft in Deutschland 2011 weitgehend stabil. Optimistisch startet die Deutsche Leasing deshalb jetzt in ihr Jubiläumsjahr – mit einem Schwerpunkt auf dem Auslandsgeschäft.

Als Marktführer in Deutschland und in enger Kooperation mit den Sparkassen verfügt die Deutsche Leasing über eine sehr gute Wettbewerbsposition. Wettbewerbsvorteile sind insbesondere eine breite, koordinierte Marktabdeckung im Mittelstand, eine stabile Fundingbasis über die Sparkassen-Finanzgruppe sowie das internationale Netz der Deutschen Leasing zur Begleitung von Sparkassenkunden ins Ausland.

Die hohe Auslandsexpertise haben insbesondere die Sparkassen im S-Country-Desk für sich erkannt: Im Jahr 2011 unterstützte die Deutsche Leasing diese insgesamt 145 Mal bei Investitionen ins Ausland. Auch die Zusammenarbeit zwischen den Relationship Managern des S-Country-Desk und den Auslandsspezialisten der Deutschen Leasing wurde intensiviert.

Für 2012 und darüber hinaus sieht die Deutsche Leasing in der Begleitung deutscher Mittelstandskunden ins Ausland weiteres Potenzial. Gerade für die Sparkassen und deren Kunden bietet das Leasing-Unternehmen ein interessantes Geschäftsmodell, das auf mittelständisches Geschäft und Investitionsvolumina ab 150.000 Euro, bzw. 500.000 im Rahmen von Absatzfinanzierungen, ausgerichtet ist.

So können Sparkassenkunden in 23 Ländern von den USA, Kanada und Brasilien über ganz Europa und bis nach China auf die Auslandsspezialisten der Deutschen Leasing zugreifen. Die Leasing-Auslandsspezialisten beraten dabei das deutsche Unternehmen regional vor Ort und erarbeiten gemeinsam mit diesem ein Investitions- bzw. Finanzierungskonzept.



Text: Deutsche Leasing

Impressum

Herausgeber

S-CountryDesk GmbH

Koordinationsbüro Berlin

c/o Landesbank Berlin

Brunnenstraße 111

13355 Berlin

Telefon: 030 869 828-96

Telefax: 030 869 694 1181

presse@countrydesk.de

www.countrydesk.de

Mai 2012

Gesellschafter: Sparkasse Aachen, Sparkasse Bielefeld, Sparkasse Bochum, Die Sparkasse Bremen AG, Sparkasse Dortmund, Ostsächsische Sparkasse Dresden, Stadtparkasse Düsseldorf, Sparkasse Essen, Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen, Frankfurter Sparkasse, Hamburger Sparkasse AG, Sparkasse Hannover, Kreissparkasse Heilbronn, Kreissparkasse Köln, Sparkasse KölnBonn, Sparkasse Krefeld, Stadt- und Kreissparkasse Leipzig, Kreissparkasse Ludwigsburg, Kreissparkasse München Starnberg Ebersberg, Stadtparkasse München, Sparkasse Nürnberg, Landessparkasse zu Oldenburg, Sparkasse Osnabrück, Sparkasse Pforzheim Calw, Mittelbrandenburgische Sparkasse in Potsdam, Kreissparkasse Waiblingen, Nassauische Sparkasse, Sparkasse Mainfranken Würzburg; Landesbank Berlin/Berliner Sparkasse, WestLB, Nord LB, Bayern LB, SaarLB, Landesbank Baden-Württemberg, Deutsche Factoring Bank, Deutsche Leasing,

S-CountryDesk GmbH

Geschäftsführer: Christoph Holzem, Michael Nißl

Handelsregister: HRB 59365 AG Köln, St.-Nr.: 214/5821/0407, Ust-ID-Nr.: DE 253287970

www.countrydesk.de