

AUSSENWIRTSCHAFT

Kleinwagen: Globale Schlacht um die Vorherrschaft
Sparkassen: Begleitung für Ihr internationales Geschäft
Länderporträt: Katar, Costa Rica

Raumfahrtindustrie Vor ungewisser Zukunft





Parallelen

800 Meter hoch und 3 Milliarden Euro teuer: Als in Dubai vor wenigen Monaten das höchste Gebäude der Welt eröffnete, hatten auch rund drei Dutzend deutsche Unternehmen zum Entstehen dieses Wunderwerks beigetragen. Beispielsweise erledigte die Tiefbauarbeiten eine Firma aus dem bayerischen Schrobenhausen; aus Nordrhein-Westfalen kamen 95 000 Quadratmeter Eichenparkett.

Exotische Sonderfälle? Nein, nur ein spektakuläres Beispiel für einen klaren Trend. Denn bereits rund 23 Prozent der 3,55 Millionen deutschen Mittelständler sind im Ausland aktiv.

Die Sparkassen als Mittelstandspartner Nummer eins können diesen großen Schritt in der Entwicklung eines jeden Unternehmens begleiten: indem sie lokale Betreuung in der Heimat mit globaler Reichweite und Kompetenz der Sparkassen-Finanzgruppe verbinden. Diese hat ein internationales Netzwerk über fast 100 Länder aufgebaut. Unter der Bezeichnung CountryDesk stellen die Sparkassen dieses Netzwerk in den Dienst ihrer Kunden. Jeder Firmenkundenbetreuer einer Sparkasse oder eines S-International-Verbunds kann den CountryDesk für die Ziele seiner Mittelstandskunden aktivieren. Anschaulich wird dies in unserem Auslandsschwerpunkt ab Seite 4.

Titelbild: ISS, dpa; Foto oben: Burdsch Chalifa, dpa

Inhalt März

Netzwerk

4 Internationale Begleitung

Immer mehr deutsche Mittelständler sind auch im Ausland aktiv. Sparkassen unterstützen sie mit einem weltweiten Netzwerk, mit S-International, Country Desk, German Centres, Landesbanken, Deutsche Leasing und vielen weiteren Spezialisten.

Länderporträt

Katar: Vergoldete Investitionsmilliarden

Costa Rica: Nach wie vor ein Vorzeigeland

Wirtschaft und Politik

14 EU

Nach dem gescheiterten Plan der EU, bis 2010 zum wettbewerbsstärksten Wirtschaftsraum aufzusteigen, soll das Ziel jetzt mit einer „2020-Strategie“ erreicht werden.

16 Irland

Nach der scharfen Rezession 2009 versucht die irische Regierung, die Wirtschaft mit einer Schocktherapie wieder flott zu machen.

Hintergrund

18 Autoindustrie

Nahezu alle internationalen Autohersteller wetteifern bei Kleinwagen um die Gunst der Käufer auf dem indischen Subkontinent.

19 Welthandel

Die jüngste Kreation eines Freihandelsabkommens betrifft eine Übereinkunft der ASEAN mit China über einen weitgehenden Zollabbau.

Branchen + Märkte

21 Raumfahrt

Trotz des europäischen Hoffnungsträgers Galileo ist der Optimismus in der Raumfahrtbranche inzwischen verfliegen.

Service

24 Eurokontakte

25 Kleine Meldungen

26 Messehinweise Inland/Ausland: April 2010 – Umsatzsteuer-Umrechnungskurse – Konjunktur international

Internationale Begleitung

International besser ankommen

Auslandsengagement wird für viele deutsche Mittelständler immer selbstverständlicher. Dies auch, weil die Sparkassen sie mit einem weltweiten Netzwerk ins und im Ausland kompetent begleiten können.

Längst sind nicht nur deutsche Großunternehmen international unterwegs – auch rund ein Drittel des Mittelstands ist weltweit aktiv. Vor allem über den Export richtet er sich auf die Märkte der Welt aus. Aber auch der Auf- und Ausbau eigener Vertriebs- oder Produktionsstützpunkte ist ein Thema. Laut der Umfrage „Going international 2009“ des DIHK stieg bei 60 Prozent der befragten Unternehmen der Umsatz im Ausland in den letzten fünf Jahren, bei 15 Prozent ist er gesunken. Die meisten Firmen mit Zuwächsen gab es im Kernbereich des Mittelstands. Überdurchschnittlich viele Unternehmen melden Umsatzzuwächse in den neuen Mitgliedstaaten der EU, Osteuropa (Russland, GUS) sowie in Asien.

Als „Hausbanken“ des Mittelstands können die Sparkassen das gesamte Produktspektrum des Auslandsgeschäfts anbieten, einschließlich Zins-, Wäh-

rungs- und Rohstoffmanagement sowie komplexer Außenhandelsfinanzierungen: Das Alltagsgeschäft bestimmen jedoch weniger die großen Geschäftsabschnitte. So gilt es etwa im Zahlungsverkehr individuell bedarfsgerechte Lösungen zu finden, statt nur Standardprodukte zu vertreiben. Beispielsweise ermöglichte man einem rheinländischen Unternehmen sehr kurzfristig und pragmatisch die Teilnahme am italienischen Forderungseinzugsverfahren RI.BA. (Ricevuta Bancaria) – indem für die Rheinländer ein Konto bei einer italienischen Korrespondenzbank eröffnet wurde.

„CREATING INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS“

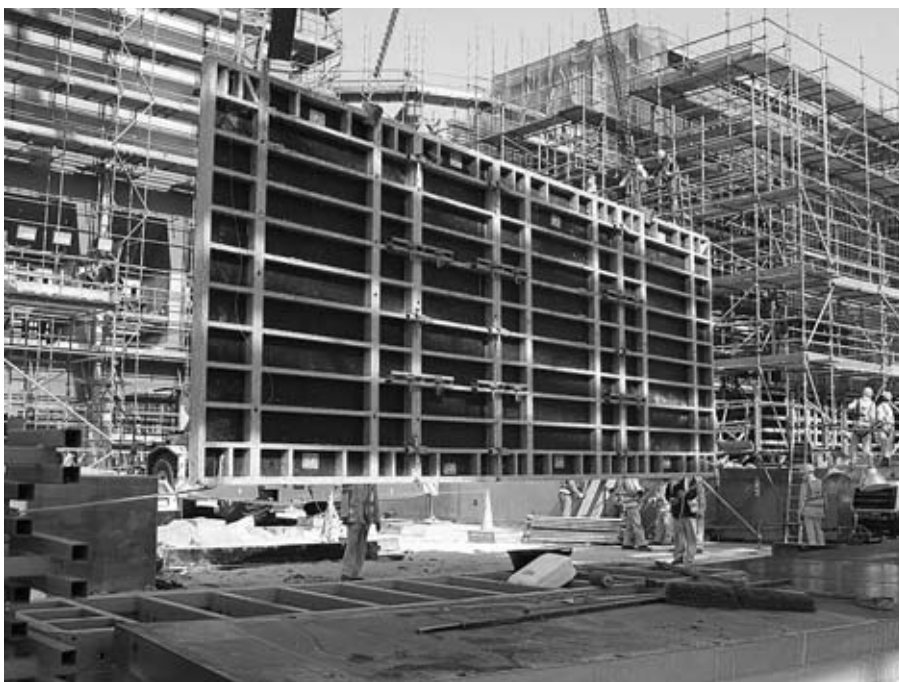
Das spezifische Know-how hatte in diesem Fall die S-International Rhein-Ruhr. Mittlerweile arbeiten nahezu 25 Prozent der deutschen Sparkassen in einer ent-

sprechenden Kooperation. Diese etablierten sich in den vergangenen Jahren zunehmend und bundesweit: Dabei legen im Falle der S-International Rhein-Ruhr mittlerweile 13 Sparkassen entsprechende Kompetenzen mit benachbarten Häusern zusammen und stärken durch entstehende Synergien ihre Leistung und Beratungskompetenz. Alle Auslandsfachberater können sich ganz aufs Wesentliche konzentrieren. Wichtige Erfolgsfaktoren sind dabei die Nähe zum Kunden sowie Besuche vor Ort. Daraus resultiert eine lösungsorientierte Kundenberatung, die durchaus auch die Kreativität herausfordert. Entsprechend dem Leitspruch der S-International Rhein-Ruhr: creating international business solutions.

Von diesem Spezialistenwissen profitierte auch die Gelsenkirchener GHI Formwork GmbH. Ursprünglich in der Wiederaufbereitung von Schalungsmaterialien der Baubranche aktiv, erkannte man rechtzeitig die rückläufigen Entwicklungen im deutschen Baugeschäft – und die Potenziale im internationalen Handel mit Komponenten. Der Gründer übertrug die Geschäftsführung mittlerweile seinem Nachfolger und betreibt die GHI Formwork LLC in Dubai. Beide Unternehmen kooperieren eng abgestimmt auf ausländischen Märkten. Neben Produktion und Vertrieb neuer Schalungsmaterialien saniert GHI gebrauchte Komponenten in einem ostdeutschen Zweigwerk und bringt sie kostengünstig in den in- und ausländischen Handelskreislauf.

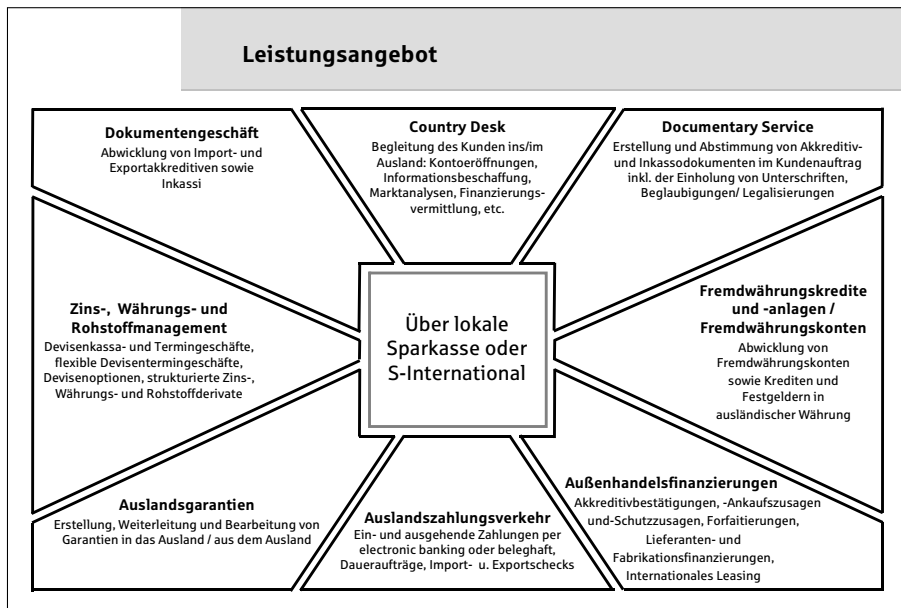
PASSGENAUE LÖSUNG

Angesichts der Expansionsbestrebungen und des entsprechenden Liquiditätsbedarfs entwickelte die S-International Rhein-Ruhr mit dem Unternehmen die Möglichkeiten der Refinanzierung bundesgedeckter Lieferantenkredite auf Basis der bereits für die GHI Formwork GmbH bestehenden Kreditversicherung des Bundes. Im Rahmen der sog. Aus-



Der deutsche Mittelstand ist international unterwegs. Hier liefert die GHI Formwork GmbH das Schalungsmaterial für einen Baukomplex in Abu Dhabi.

Foto: GHI



Quelle: S-International Rhein-Ruhr

fuhr-Pauschalgewährleistung lässt das Unternehmen Auslandsforderungen bereits seit 2008 durch die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG als Mandatar des Bundes versichern. Besonderer Vorteil: Die Prämie wird nicht auf den Gesamtumsatz des Unternehmens abgestellt, sondern begrenzt sich auf die Umsätze in den beantragten Ländern. Zudem gilt im Rahmen des „protracted default“ ein Schadensfall sechs Monate

nach Fälligkeit als eingetreten; dies auch ohne aufwendig zu führenden Insolvenznachweis oder Ähnliches. Aktuell refinanziert man Lieferantenkredite an Partner in Ägypten, Weißrussland und der Schweiz: mit dem Vorteil, vorzeitig über zusätzliche Liquidität zu verfügen.

KOMPETENZ AUF ABRUF

„Leider wenden sich Unternehmen in vielen Fällen immer noch an die Ihnen

bekannteste zuständige IHK, was an sich nicht verkehrt ist. Jedoch werden die Möglichkeiten, die die ebenfalls bekannte örtliche Sparkasse bietet, meist außer Acht gelassen“, berichtet Hanns-Walter Dahm, Auslandsfachbetreuer bei der S-International Rhein-Ruhr, und bedauert: „Schade, denn jedes Institut hält das gesamte Produktangebot des internationalen Firmenkundengeschäfts vor. Mit seiner Sparkasse kann der Unternehmer attraktive Finanzierungsmodelle gestalten oder die Möglichkeiten des Liquiditätsmanagements ausloten. Oder er ermittelt mit den Experten dort beispielsweise das optimal passende Instrument der Exportsicherung für ein bestimmtes Vorhaben.“

All das bietet ihm seine Sparkasse, direkt oder eben indirekt über die Experten eines S-International Kompetenzzenters. Dabei muss sich der Unternehmer nicht an neue Gesichter gewöhnen; er wird nicht abgegeben. Dreh- und Angelpunkt für ihn ist und bleibt sein Berater in der Sparkasse vor Ort. Über die Spezialisten der S-International greift sie auf das Expertenwissen und damit auf eine individuelle und effiziente Lösung zu. Firmenkunden kleinerer Institute ohne eigene Auslandsabteilung, die nicht mit einem S-International Verbund kooperieren, steht über ihre Sparkasse das globale Sparkassen-Netzwerk S-Country-Desk offen.

CountryDesk

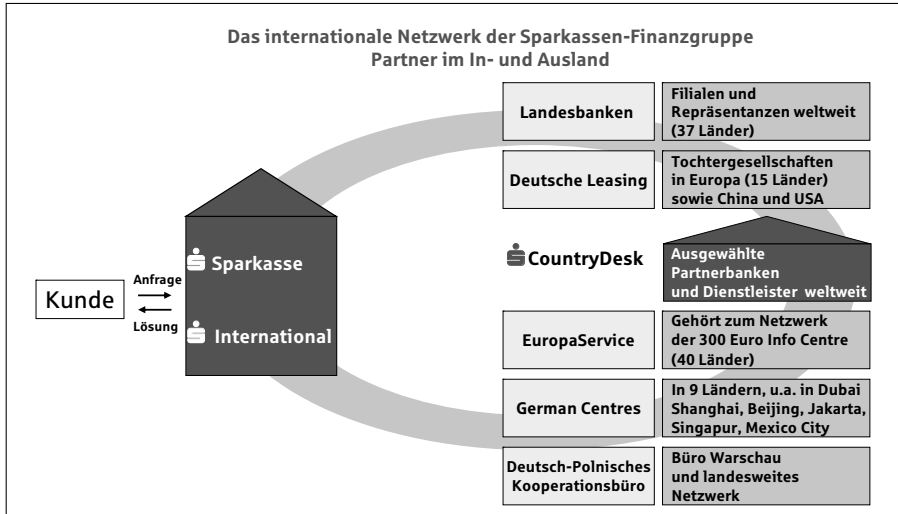
Begleiter beim Going-international

Aktiver Partner beim Going-international ist das Netzwerk CountryDesk der Sparkassen-Finanzgruppe. Bislang begleitete man 30 000 Mittelständler beim Schritt ins Ausland.

CountryDesk ist gewissermaßen die verlängerte Werkbank der Sparkassen im Ausland. Dieses internationale Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe erleichtert den Einstieg in neue Märkte überall auf der Welt insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen. Denn es verknüpft Information, Betreuung und Fi-

nanzierung im Inland mit Kontakten und Finanzdienstleistungen im Ausland. Der mittelständische Unternehmer hat es nicht weit zu diesen CountryDesk-Partnern – er findet das komplette Angebot in seiner Sparkasse „um die Ecke“. Diese schaltet den CountryDesk ein und bringt die Leistungen auf den Weg.

So auch im Fall eines Unterlieferanten beim Bau einer Anlage zur Floatglasherstellung in Weißrussland, abgewickelt über einen deutschen Generalexporteur. Die Lieferungen durch zahlreiche Unterlieferanten erfolgten teilweise direkt zum dortigen Zielort. Abgesichert war das Gesamtprojekt über



Für einen großen Teil der kleinen und mittleren Unternehmen ist das Auslandsgeschäft trotz ihrer internationalen Aktivitäten kein Tagesgeschäft. Das internationale Netzwerk CountryDesk betreut sie rund um Im- und Exportgeschäfte sowie bei Markterschließungsvorhaben mit Präsenz im Ausland – von der Informationsbeschaffung über das Risikomanagement bis zur Finanzierungsbegleitung.

eine Euler Hermes Bundesdeckung, finanziert durch einen Bestellerkredit eines deutschen Bankenkonsortiums an eine weißrussische Bank. Geliefert wurde über ein Exportakkreditiv, das man aus dem Bestellerkredit bediente. Einer der Unterlieferanten, GFT German Floatglass Technology GmbH, ist Kunde der Sparkasse Bottrop, die im Auslandsgeschäft mit der S-International Rhein-Ruhr kooperiert. Dank professioneller Begleitung durch den Relationship-Manager Klaus Bleibaum und die Auslandsfachberaterin Ingrid Krüger sagte er dem komplexen Exportgeschäft zu. Zunächst erschien den Geschäftsführern die vom Generalunternehmer vorgeschlagenen Zahlungsbedingungen zu risikobehaftet. Erst die kompetente Beratung konnte die

komplexe Abwicklungs- und Absicherungsstruktur erhellen und alle Bedenken ausräumen. Außerdem profitierte GFT vom umfangreichen Documentary Service und von der engen Abstimmung mit den Speditionsbelangen. Nach Abschluss der GFT-Lieferungen nach Weißrussland erfolgten die Zahlungen denn auch pünktlich.

Weitere Beispiele in Kurzform: Informationen zum ungarischen Markt? Gibt es Fördermittel und Ansiedlungshilfen in Frankreich? Wer kennt Abnehmer für Kunststoffprodukte im Baltikum? Auskünfte liefert der EuropaService; meist noch am selben Tag. Kontoeröffnung in der Türkei? Vermittelt der CountryDesk über den dort ansässigen Bankpartner. Finanzierung eines Hallenneubaus in Tschechien? Den Finanzierungspartner findet der CountryDesk oder die Landesbank. Vendor-Leasing als Bestandteil einer Maschinenlieferung in die USA? Die Finanzierung kommt von der Deutschen Leasing. Forderungen gegenüber einem spanischen Abnehmer in Liquidität verwandeln? Kann die Deutsche Factoring Bank.

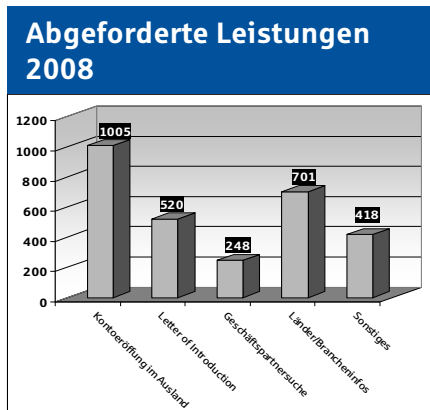
Der CountryDesk kooperiert mit europäischen Sparkassen und weltweit mit lokal verankerten Retailbanken sowie Dienstleistern mit guter Marktkenntnis in den wichtigsten Zielregionen der Welt. Grundlage der Zusammenarbeit ist eine gemeinsame Geschäftsphilosophie, spricht mittelständische Orientierung. Diese Partnerbanken stehen – anders als viele Großbanken – als Finanzierungspartner auch für kleinere Volumina zur Verfügung und können

lokale Sicherheiten verwerten. Weitere Auswahlkriterien sind die Beratungs- und Servicequalität sowie idealerweise Deutschkenntnisse. So haben Sparkassen und ihre Firmenkunden den Zugriff auf ausländische Infrastruktur, Finanzprodukte, lokale Expertise und das Know-how der Mitarbeiter vor Ort.

BESTE BEZIEHUNGEN RUND UM DIE WELT

Auf der deutschen Seite des CountryDesk arbeiten sog. Relationship-Manager, ausgewiesene Länderspezialisten in Großsparkassen. Dank ihrer langjährigen Erfahrung im internationalen Geschäft und den engen Arbeitskontakten zu den Kollegen in den ausländischen Kreditinstituten lassen sich Anfragen meist unbürokratisch und ergebnisorientiert bearbeiten. In nahezu 100 Ländern werden deutsche Mittelständler so mit finanzwirtschaftlichen Dienstleistungen versorgt – ein Türöffner für die wichtigsten Ziel- und Wachstumsmärkte Europas, Amerikas und Asiens.

Ansprechpartner für den Unternehmer bleibt in der Heimat sein Firmenkundenbetreuer oder über diesen die Spezialisten aus der Auslandsabteilung. Über sie bedient sich der deutsche Unternehmer der Infrastruktur, des Know-hows



Mit 3813 Kundenbegleitungen im Jahr 2008 hat sich die Gesamtzahl der bisherigen Begleitungen auf über 30 000 erhöht. Hinzu kommen die Anfragen aus dem Ausland zu Firmengründungen oder Investitionen in Deutschland.

Länderranking Country Desk

Land	vermittelte Kundenaktivitäten
1 USA	396
2 Polen	243
3 Großbritannien	179
4 Rumänien	176
5 China	167
6 Niederlande	141
7 Türkei	137
8 Indien	135
9 Spanien	134
10 Österreich	133
11 Frankreich	122
12 Italien	119
13 Russland	108
14 Schweiz	95
15 Tschechien	84
16 Afrika, sonstige Staaten	77
17 Asien, sonstige Staaten	72
18 Kanada	71

Quelle: Country Desk Geschäftsbericht

und ggf. der persönlichen Betreuung im Zielmarkt. Dort muss der deutsche Unternehmer nicht mehr mühsam Klinken putzen; er trifft auf Menschen, die entweder zur Sparkassen-Finanzgruppe gehören oder mit der Sparkasse eng zusammenarbeiten. „Unser Netzwerk reicht über die Hauptstädte Europas und Amerikas und die Boomtowns aufstrebender Märkte hinaus: also nicht nur nach Warschau, sondern auch nach Poznan, und nicht nur nach Chicago, sondern auch nach Cincinnati“, erläutert Arno Bach, Geschäftsführer der S-CountryDesk GmbH. Das sei wichtig, denn genau wie hierzulande finde mittelständisches Geschäft gerade auch abseits der Metropolen und Hauptwirtschaftsräume statt. „Damit bieten wir allen mittelständischen Unternehmen einen unschlagbaren Vorteil bei der Erschließung neuer Märkte, was sich in der stetig steigenden Zahl an Anfragen und Erfolgsgeschichten ausdrückt“, so Bach weiter.

SCHLÜSSEL FÜR DEN ERFOLGREICHEN MARKTEINTRITT

Angesichts der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise gehe es bei Auslands-

vorhaben deutscher Mittelständler umso mehr darum, möglichst viele und maßgeschneiderte Lösungsansätze für die Begleitung und Finanzierung dieser Vorhaben herauszufiltern und zu entwickeln. Vor allem die exportorientierten deutschen Unternehmen standen und stehen vor bisher nicht gekannten Herausforderungen. Verstärkt registriert der CountryDesk Anfragen bezüglich der Leistungen ausländischer Partner und Banken, um Geschäfte, die möglicherweise noch in der Schwebe sind, doch noch abschließen zu können. „Hier greifen wir auf die Programme der Bundesregierung zurück, insbesondere bei der Finanzierung von ausländischen Importeuren“, erläutert Mittelstandsexperte Bach. „Weitere Herausforderungen lagen und liegen bei der Sicherung der Zahlungen für die Exporteure. So wird auch bei relativ kleinen Geschäften um Zahlungssicherung bei der Sparkasse nachgefragt.“ Für den Markteintritt standen Kontoeröffnungen hiesiger Unternehmen im Ausland im Fokus. Sie gelten als Schlüssel für die zukünftigen Tätigkeiten im Zielland. Umgekehrt verzeichnet man eine immer deutlicher werdende Steigerung von

Kontoeröffnungen ausländischer Unternehmen hierzulande – eine Messgröße für deren Engagement in Deutschland, das sich auch im deutlichen Zuwachs von Anfragen zu Firmengründungen oder Investitionen auf deutschem Boden widerspiegelt.

Zum Jahresende 2009 konnte der CountryDesk über 30 000 erfolgreiche Begleitungen seit der Gründung im Jahr 2003 verbuchen.



Was eine Sparkasse ganz konkret in einem bestimmten Land leisten kann, das zeigt die interaktive Weltkarte im neuen Webauftritt des internationalen Netzwerks unter www.countrydesk.de

German Centres

Stützpunkte in Wachstumsmärkten

Die Deutschen Häuser sorgen gemäß ihrem Motto „ankommen, auspacken, loslegen“ dafür, dass Mittelständler in den Emerging Markets Asiens und Lateinamerikas unkompliziert starten können.

International vertreten zu sein, das bedeutet für die Heidelberger ProMinent Unternehmensgruppe, in 43 Ländern ein Vertriebs- und Servicenetz von 54 Niederlassungen zu betreiben und über Vertretungen in weiteren 63 Ländern präsent zu sein. Die 2099 Mitarbeiter engagieren sich als Lösungspartner für die Wasseraufbereitung und Fluidosierttechnik. Den Sprung nach Mexiko machte man, um zunächst lokale Vertriebsstrukturen zu festigen. Mittlerweile werden Projekte auch lokal montiert. Dabei war Mexiko sowohl Zielmarkt als auch Sprungbrett für Lateinamerika.

Über den Bankpartner Landesbank kamen die Heidelberger zu ihrem mexikanischen Firmensitz: In Mexiko-Stadt im attraktiven Geschäftsviertel Santa Fe residiert das von der LBBW getragene German Centre Mexico mit über 18 000 m² Nutzfläche. Dessen Motto „ein Standort, viele Märkte“ bewahrheitete sich für ProMinent: Nach der mexikanischen Niederlassung etablierte man weitere Aktivitäten über eigene Niederlassungen in Brasilien, Chile und Argentinien. Was der Geschäftsführer ProMinent Fluid Controls de México S.A. de C.V., Benedikt Heid, am „Centro Alemán“ besonders

lobt: „Ein repräsentatives Gebäude mit allen Annehmlichkeiten eines internationalen Handelsplatzes. Wer schnell Kontakt zu internationalen Unternehmen aufbauen möchte, ist durch die repräsentative Lage und Ausstattung des German Centres im Vorteil.“

Das Konzept der German Centres wurde von Wirtschaft, Politik und Landesbanken gemeinsam entwickelt. In diesen „Deutschen Häusern“ bündeln sich die Kräfte der deutschen Wirtschaftsförderung, da die Träger – mehrere Landesbanken – eng mit den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft

sowie den Bundes- und Landesministerien zusammenarbeiten.

Ob Mexiko oder Asien – in den German Centres sind deutsche Unternehmen willkommen. Hier können sie Büroflächen in verschiedenen Größen zu günstigen Preisen anmieten. Besonders ideal ist das für Firmen, die erst einmal mit einer kleinen Präsenz, aber einer guten Adresse in den fremden Markt starten möchten. Später kann problemlos in ein größeres Büro umgezogen werden. Ein Konzept, das auf die Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnitten ist, da diese beim Erkunden des Neulands die Risiken überschaubar halten, langfristig kalkulieren können und die Synergien des German Centres optimal nutzen. Denn diese Auslandsstützpunkte bieten weit mehr als ein Dach über dem Kopf – nämlich wichtige Dienstleistungen und einen großen Erfahrungsschatz vor Ort: Das deutsche Management unterstützt mit praxisrelevanter Beratung beim Markteintritt und hilft besonders in der Anfangsphase, schnell im neuen Markt Fuß zu fassen. Dies auch dank der sehr guten Beziehungen des Centre-Managements zu den politischen wie wirtschaftlichen Institutionen des Landes.

Die Infrastruktur der German Centres lässt keine Wünsche offen, gehören dazu doch eine Bankrepräsentanz oder Filiale der jeweiligen Landesbank, Konferenzräume, Ausstellungsmöglichkeiten, Business Services und Gastronomiebereiche.

Oft sind Rechts-, Steuer- und Personalberater vertreten, genauso die deutsche Auslandshandelskammer mit qualifizierter Beratung.

B2B IM GERMAN CENTRE

Workshops, Veranstaltungen und regelmäßige Mietertreffen sorgen für wertvollen Erfahrungs- und Informationsaustausch zwischen deutschen und lokalen Firmen und Institutionen. Besonders Newcomer profitieren von den Erfahrungen der eingessenen Firmen. Die Mieterliste, die man auf den Webseiten der einzelnen German Centres einsehen kann, liest sich wie das Who's who der deutschen Wirtschaft. Auch ein kleiner Mittelständler befindet sich also in bester Gesellschaft. Die Mieter genießen besondere Konditionen bei der Inanspruchnahme von ausgewiesenen Dienstleistungen, etwa bei der Anmietung von Konferenzräumen. Gerne genutzt werden die German Centres nicht nur zum Aufbau einer eigenen Firmenpräsenz, sondern auch als vorübergehende Anlaufstelle oder als Veranstaltungsort.

Mehr als 1400 Mittelständler haben sich über die German Centres bereits neue Märkte erschlossen. Standorte sind Beijing, Jakarta, Mexiko-Stadt, Shanghai und Singapur. 2009 wurde das German Centre Delhi Gurgaon eröffnet, ein gemeinsames Projekt von BayernLB und Landesbank Baden-Württemberg. Die LBBW plant außerdem ein German Centre in Moskau. Ein weiteres entsteht der-

zeit in Dubai. Bereits von Deutschland aus können sich Unternehmen über ein bestimmtes German Centre genau informieren und über ihre Sparkasse einen Gesprächstermin vereinbaren. Die Zusammenarbeit der German Centres mit den anderen spezialisierten Verbunddienstleistern wie dem CountryDesk, dem EuropaService und der Deutschen Leasing ist sehr eng. Schließlich haben alle das gleiche Ziel, nämlich den deutschen Mittelstand so umfassend wie möglich in seinem Auslandsengagement zu unterstützen. Gerade im CountryDesk kommt der Ansatz der gegenseitigen Unterstützung und Arbeitsteilung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe sehr gut zum Tragen, denn durch die kurzen Wege innerhalb der Organisation kommt man bei den unterschiedlichsten Fragestellungen schnell zu einer Antwort.

GERMAN CENTRES SEIT DEM 12. JAHRHUNDERT?

Vorbilder der German Centres gibt es schon in früherer Zeit. Beispielsweise betrieb die Hanse für ihre Mitglieder den „Stalhof“ in London oder das Kontor „Deutsche Brücke“ in Berge. Ziel dieser Vereinigungen von Kaufleuten war ursprünglich die Sicherheit der Überfahrt, um dann „jeder für sich seinen Geschäften nachzugehen“. Was sinngemäß auch zu den Mietern der heutigen German Centres passt.

15 Jahre Präsenz auf der Drehscheibe Südostasien

Als erstes „Deutsches Haus“ 1995 im Stadtstaat Singapur eröffnet, feiert das German Centre Singapur dieses Jahr Jubiläum.

Der moderne Stadtstaat zeichnet sich durch seine unternehmerfreundliche, liberale Wirtschaftspolitik aus sowie durch politische und rechtliche Stabilität. Diese Zuverlässigkeit und eine ausgezeichnete Infrastruktur veranlassten seitdem zahlreiche deutsche Unternehmen, diese Vorteile für ihre Regional Headquarters oder als Basis für den Vertrieb weit über Südostasien hinaus zu nutzen – von Indien bis nach Japan, von Korea bis Australien.

Das Centre selbst ist ein intelligentes und qualitativ hochwertiges Gebäude mit über 20 000 qm Nutzfläche auf fünf Stockwerken. Im International Business Park im Westen Singapurs gelegen, bietet es eine günstige Lage, gute Verkehrsanbindungen und eine attraktive Infrastruktur:

- Flexibel nutzbare Büro- und Gewerbeflächen sowie Kurzzeitbüros
- Konferenz- und Schulungsräume, Ausstellungsflächen (auch für schwere Maschinen) plus Veranstaltungsservice
- Business Centre mit Sekretariats- und Telefonservice; Gastronomiebereich mit Cateringservice
- Filiale der Landesbank Baden-Württemberg
- Singaporean-German Chamber of Industry and Commerce
- Rechtsanwaltskanzleien, Steuerberater, Reisebüro, Kurierdienst, IT-Help Desk und vieles mehr



Stabiles Standbein im Netzwerk

In das Netzwerk des CountryDesk sind die Landesbanken eingebunden.

Sie unterstützen mit internationalem Know-how und Präsenzen rund um den Globus.

Die Landesbanken wirken im internationalen Geschäft nicht nur als Träger der German Centres, wie die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) und die Bayern LB. Viele ihrer Auslandspräsenzen arbeiten als Bank- und Servicepartner für mittelständische Sparkassenkunden, etwa mit Vor-Ort-Finanzierungen. Hierzu zählen nicht nur die Niederlassungen und Betriebsstellen, sondern insbesondere Bankbeteiligungen wie beispielsweise die Magyar Külkereskedelmi Bank Rt. (MKB Ungarische Außenhandelsbank). Dank ihrer weltweiten Präsenz haben die Landesbanken länderspezifisches Know-how und die Möglichkeit, dieses im Ausland selbst für Kunden der Sparkassen einzusetzen und so die grenzüberschreitende Begleitung aktiv mitzutragen.

Zudem sind die Landesbanken in das Netzwerk des CountryDesk eingebunden;

mehrere Institute haben auch regionale Verbindungsstellen des EuropaService eingerichtet.

Den Sparkassen selbst stehen die Landesbanken für komplexe Produkte, spezielle Fragen und als Partner bei der Abwicklung der „technischen“ Seite mit ihrer großen Auslandserfahrung zur Seite. Beispielsweise setzt die LBBW seit einigen Jahren auf spezielle Auslandsfachberater. Mit einem ganz auf die Bedürfnisse von Sparkassen und deren Firmenkunden abgestimmten Konzept unterstützt die LBBW kleine und mittlere Institute in deren Kernmarkt mit Auslandsfachberatern direkt vor Ort. Dieses Angebot TRADE FINANCE SPARKASSEN richtet sich an Sparkassen und deren Kunden. Vorteil für den Sparkassenkunden: Möglicherweise ist sein vertrauter Berater als Generalist zwar in allen Themen drin – aber nicht aus dem

Stehgreif in allen Details bei Auslandsfragen. Zusammen mit dem mobilen Auslandsfachberater können beim Firmenkunden vor Ort Strategien und Produkte sowie Vor- und Nachteile eines bestimmten Vorgehens bis in die letzten Einzelheiten durchleuchtet werden.

Zusätzlich werden die Berater durch zwei erfahrene Mitarbeiter in Stuttgart unterstützt, die sich ausschließlich um eilige Sparkassenanfragen und -belange kümmern; immer bemüht um taggleiche Beantwortung. Die größeren Sparkassen werden über eine „dritte Säule“ des Konzepts – den Produktservice – spezifisch bedient, da der Anforderungskatalog hier ein anderer ist. Insgesamt also eine Kompetenzbündelung, die das Auslandsgeschäft der regional verankerten Sparkassen nachhaltig unterstützt und so die internationalen Aktivitäten des deutschen Mittelstands stärkt.

Leasinglösungen für 21 Länder

Die Deutsche Leasing ist auch international Mittelstandspartner und Kompetenzcenter für Finanzierungsalternativen.

Mehr als 1000 Unternehmen in über 60 Ländern weltweit vertrauen auf die Technologie eines bayerischen Herstellers von Werkzeugmaschinen und Produktionsanlagen für die Metallumformung. So auch ein russischer Abnehmer, mit dem das Unternehmen im vergangenen Jahr einen Vertrag schloss.

LEASING RETTET AUFTRAG

Allerdings musste man nach einer ersten Anzahlung dann wegen fehlender Finanzierung die Lieferung stoppen. Schien das Problem des russischen Geschäftspartners zunächst kaum zu knacken,

kam schließlich von der Hausbank, der örtlichen Sparkasse, der entscheidende Tipp: Leasing als Lösung. Der dortige Kundenbetreuer schaltete die Deutsche Leasing ein, den Leasing-Spezialisten der Sparkassen-Finanzgruppe. Diese verfügt unter ihren 21 Auslandstöchtern und -niederlassungen auch über einen russischen Standort. Die dort ansässigen Spezialisten konnten letztendlich einen Finanz-Leasingvertrag mit dem russischen Abnehmer abschließen und so das Geschäft ermöglichen. Mehr noch: Innerhalb der nächsten drei Monate konnte die Deutsche Leasing

zwei weitere Verträge über mehrere Mio. Euro abschließen und so weitere Umsätze für das bayerische Unternehmen erschließen.

MOBILE GÜTER FINANZIEREN – WELTWEIT

Im heimischen Markt ist die Deutsche Leasing seit Langem die Nummer 1 in ihrem Geschäftsfeld. Und auch international hat diese größte deutsche Leasinggesellschaft Europas eine enorm breite Präsenz: Rund um den Globus können die Sparkassen über die Deutsche Leasing und deren Auslandsstandorte ihren

Firmenkunden Leasingfinanzierungen für Investitionen anbieten. Die Unternehmen können auf diese Weise im Ausland Maschinen und betriebliche Einrichtungen, Nutzfahrzeuge und Pkws, Logistiksysteme sowie Kommunikations- und Informationstechnik finanzieren. So werden Eigenkapital und Liquidität geschont; die Firmen können ihre Investitionen bilanzneutral realisieren. Gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten bietet diese Finanzierungsalternative Vorteile, die zusätzlich ins Gewicht fallen: Leasing ist flexibel, nutzeradäquat und vor allem anpassungsfähig hinsichtlich sich ändernder Umfeldbedingungen; dies gilt auch bei Auslandsgeschäften.

Ob Finance Leasing, Operating Leasing, Mietkauf oder auch Kredit die im Einzelfall günstigste Lösung ist, das ermittelt der Sparkassenberater zusammen mit dem Leasingspezialisten. Entsprechende Bonität vorausgesetzt, können bei Investitionen im Ausland Finanzierungen auf dortige Tochtergesellschaften, statt auf die deutsche Muttergesellschaft, abgestellt werden.

Zudem bietet man auch Absatzfinanzierungen für den Erwerb deutscher Produkte durch ausländische Abnehmer.

Denn oft wird von diesen erwartet, dass Mobilie und Finanzierung aus einer Hand geliefert werden.

LEASINGLÖSUNGEN MIT LANDES-KNOW-HOW

Deutsche Firmen können von ihrer Sparkasse vor Ort also via Deutsche Leasing in 21 europäische Länder sowie in die USA, nach Kanada und China begleitet werden. In jeder dieser Wirtschaftsregionen verfügt die Deutsche Leasing über ein GermanDesk, das dem deutschen Unternehmer und ggf. seinen ausländischen Tochtergesellschaften eine kompetente Betreuung und Finanzdienstleistung bietet. So stehen dem Unternehmer erfahrene, deutschsprachige Kundenbetreuer mit internationaler Leasingexpertise zur Seite – die örtlichen Rechts- und Bilanzierungsvorschriften eingeschlossen. Die Leasingexperten bringen also das unabdingbare landesspezifische Know-how genauso mit wie die Kenntnis des jeweiligen lokalen Marktes und hilfreiche persönliche Kontakte.

Leasingvorteile bei der Investitionsfinanzierung

- Im Hinblick auf Basel II – Verbesserung des Ratings und dadurch Reduzierung der Finanzierungskosten
- Beratung bei der Realisierung des Vorhabens bereits im Inland
- Qualifizierte Betreuung im Ausland, meist deutschsprachig
- Flexible, steueroptimierte Leasing- und Finanzierungsmodelle für Mittelstandsbedürfnisse
- Finanzierung wahlweise in Euro oder einer anderen Währung
- Ganzheitliche Lösung durch Investitionsobjekt plus passende Finanzierung aus einer Hand, dadurch wirkungsvolle Verkaufsförderung
- Sofortige Bezahlung der Lieferung verbessert die Kennzahlen. Keine Risiken und Kosten einer Exportfinanzierung
- Rechtssicherheit durch die Berücksichtigung lokaler Rechts- und Steuervorschriften
- Bonitätsprüfung der Kunden durch die Deutsche Leasing

EuropaService

Erste Adresse für Informationen

Vom Heimatstandort aus den ausländischen Markt erkunden – dazu braucht der Unternehmer die richtigen Informationsquellen und Kontakte.

„EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe, guten Tag.“ Am anderen Ende eine ländliche hessische Sparkasse: „Ein Kunde möchte in eine Windkraftanlage in Italien investieren. Was ist zu beachten und es gibt doch bestimmt Fördermittel?“ „Die gibt es; es kommt aber auf die Details an. Wo genau soll denn investiert werden und wie hoch ist die geplante Investition? Hat Ihr Kunde bereits Geschäftsbeziehungen in Italien?“ „Bisher nicht, alle Projekte stehen in Deutschland. Geplant ist eine Investition von ca. 1,5 Millionen Euro, erste Kontakte gibt es nach Umbrien, wo auch ein Grundstück ins Auge gefasst wurde.“ Die prompte Erstauskunft des EuropaService: „Zuerst legen wir Ihnen unsere Länderinfos ans Herz. Die geben Ihnen und Ihrem Kunden einen Überblick über die Förder-

möglichkeiten in Italien sowie weitere Informationen und Ansprechpartner. Zu finden unter www.europaservice.de/laender. Übrigens bietet die italienische Förderagentur ‚Invitalia‘ kostenlose, individuelle Einzelberatungen an, in denen auch mögliche Fördertöpfe abgeklopft werden. Ihr Kunde sollte dort auf alle Fälle nachfragen. Grundsätzlich fördert Italien erneuerbare Energien über sog. ‚certificati verdi‘, die beispielsweise gehandelt werden können. Daneben existieren noch regionale Förderoptionen, die wir ihnen gern herausuchen und zuschicken.“

Wie in diesem Fall steht die gründliche Recherche am Anfang vieler internationaler Erfolgsgeschichten deutscher Unternehmer: mögliche Märkte, Wettbewerber, Kooperationspartner, Ferti-

Europa in Zahlen

Regelmäßig werden aktuelle Informationen zu den Schwerpunktthemen des EuropaService veröffentlicht, insbesondere Länderinfos inklusive ausgewählter Investitionsbedingungen und weiterführender Quellen für Handel und Investitionen, aber auch zur Gesetzgebung für den Binnenmarkt und anderen europäischen Fragen. Alles ist online abrufbar.

gungsbetriebe oder Abnehmer und natürlich Fördergelder. Wer es auf eigene Faust versucht, verstrickt sich dabei allzu oft im dichten Informationsdschungel. Schließlich gibt es mehr Markteinstiegs-

EU-Förderungen transparent

Für Forschung und Entwicklung, Umwelt, Energie, Mittelstand, Regionalentwicklung und andere Zwecke verwaltet die EU-Kommission zahlreiche Förderprogramme. Für die Förderperiode 2007 bis 2013 wurden und werden derzeit noch Programme eingerichtet und konkretisiert. Zuschüsse vergibt die EU-Kommission im Rahmen von Ausschreibungen. Der EuropaService informiert darüber auf seiner Website.

Wer dahintersteht

Die Beratungseinrichtung ist beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) angesiedelt und gleichzeitig Teil des von der EU-Kommission unterstützten Netzwerks der Euro-Info-Centres. Der EuropaService sitzt in Berlin, hat aber regionale Partner bei Landesbanken und Regionalverbänden. Die Dienstleistungen können bundesweit von Sparkassen abgerufen werden.

Informationen oder EU-Programme und -verordnungen, als man jemals lesen könnte. Die Lösung liegt nahe – bei der Sparkasse vor Ort. Sie hat Zugriff auf den EuropaService und über ihn auf europäische Businessdatenbanken sowie das Enterprise Europe Network – ein Netzwerk der Europäischen Kommission mit rund 500 Partnern, die Kontakte und Marktinformationen aus 40 Ländern speziell zur Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen bereitstellen. Bei den Recherchen geht der EuropaService auf die besondere Situation jedes einzelnen Unternehmens ein. Das hilft nicht nur bei der Beschaffung, sondern vor allem bei der Bewertung von Informationen. Zeitnah – meist binnen eines Arbeitstages – erhalten Anfrager eine Rückmeldung. Rund um die Themen „Europa“ und „Außenwirtschaft“ liefert diese zentrale Beratungseinrichtung der Sparkassen-Finanzgruppe die gesuchten Basisinformationen oder auch die Ergebnisse zu Einzelfallrecherchen. In der Regel folgt dem ersten Gespräch noch ein detaillierter Austausch per E-Mail, in dem auf die speziellen Fragen eingegangen wird, inklusive weiterer Ansprechpartner, Telefonnummern und E-Mail-Adressen.

Für Firmenkunden der Sparkassen ist der EuropaService also eine erste Adresse, wenn es um den ersten Schritt ins Ausland geht. Das erfuh auch ein Produzent von hochwertigen Küchenfronten. „Wir suchen Vertriebspartner speziell in Großbritannien, Spanien und Polen. Kann der EuropaService uns da helfen?“ „Selbstverständlich. Ihre Sparkasse kann über uns auf das Enterprise Europe Network und die daran angeschlossene ‚Business Cooperation Database‘ der EU-Kommission zugreifen. Diese veröffentlicht qualitätsgesicherte Angebote und Gesuche von europäischen Unternehmen, die Zulieferer, Hersteller oder eben Vertriebspartner für ihre Produkte suchen. Ich sende Ihrem Kundenberater das Aufnahmeformular gern zu und setze mich mit ihm in Verbindung.“ „Kann ich selbst vorab in dieser Datenbank recherchieren, ob jemand Küchenfronten sucht?“ „Natürlich: Sehen Sie unter <http://europaservice.dsgv.de> bei ‚Kooperationsservice‘ nach. Dort finden Sie unter anderem die Eurokontakte, wo sie über die Suchfunktion recherchieren können. Finden Sie etwas Passendes, dann wenden sie sich komfortabel über die Kontaktfunktion direkt wieder an uns.“

Factoring

Aus Forderungen wird Bargeld

Factoring wird den Bedürfnissen eines Unternehmens in bestimmten Situationen besser gerecht als traditionelle Finanzierungsinstrumente; nicht nur im Inlandsgeschäft, sondern auch bei der Exportabwicklung. Das internationale Netzwerk kann hier die Deutsche Factoring Bank einschalten.

Überraschend, aber Tatsache: Factoring, der Verkauf von Forderungen, wurde schon vor Jahrhunderten praktiziert: Die Augsburger Kaufmannsfamilien Fugger und Welser nutzten diese Finanzierungsform. Der Begriff Factoring selbst stammt von den sog. Faktoreien, Handelsniederlassungen, die im 18. Jahrhundert den Im- und Export mit den Kolonien betrieben. Der Bedeutungswandel vom Warenfactoring zum Finanzfactoring geschah dann im 19. Jahrhundert in den USA.

MIT FACTORING FORDERUNGEN STRATEGISCH NUTZEN

Da via Factoring aus Forderungen sofortige Barliquidität wird – was die Eigenka-

pitalquote und das Rating positiv beeinflusst –, bietet es im Finanzierungsmix eine Alternative zur traditionellen Kreditaufnahme. Mit der Deutschen Factoring Bank ergänzt die Sparkassen-Finanzgruppe ihr Portfolio an Finanzdienstleistungen für den Mittelstand um diesen interessanten Finanzierungsbaukasten. Besonders attraktiv ist dieser in Zeiten der noch nicht beendeten Wirtschaftskrise und restriktiver Kreditmärkte: Beide belasten das Eigenkapital der Unternehmen. Zum Teil müssen Kapitalpuffer abgebaut werden, was wiederum Konsequenzen für das Unternehmensrating hat. Deshalb nutzen immer mehr Unternehmen ihre Forderungen,

um die Liquidität zu sichern und zu verstärken.

EINFACH, ABER WIRKUNGSVOLL

Die Funktionsweise von Factoring ist simpel: Im ersten Schritt veräußert ein Unternehmer seine offenen Rechnungen an die Factoringbank. Diese begleicht die offenen Beträge, bevor der Schuldner bezahlt hat. Abrechnung und Überwachung aller Zahlungseingänge sind nun ihre Sache. Der Unternehmer bekommt sein Geld selbst dann, wenn ein Schuldner zahlungsunfähig ist – eine vollwertige Versicherung gegen Kreditausfälle.

Damit ist Factoring sozusagen die Verwandlung von Forderungen in Bar-

Leistungen der Deutschen Factoring Bank

Finanzierung

Kauf von laufend entstehenden, mit Zahlungszielen ausgestatteten Forderungen, sofortige Auszahlung

Schutz vor Forderungsausfällen

Übernahme des Ausfallrisikos für jede gekaufte Forderung zu 100 Prozent

Debitorenverwaltung

Führung der kompletten Debitorenbuchhaltung, Besorgung von Inkasso, Mahnwesen und Rechtsverfolgung

geld, selbst bei Lieferungen ins Ausland. Für den Unternehmer zahlt sich dieses Finanzierungsinstrument mehrfach aus. Mit der durch Factoring gewonnenen Liquidität kann er seine eigenen Zahlungsverpflichtungen, etwa gegenüber

Vorlieferanten, besser planen, da er sein Geld von der Factoringgesellschaft pünktlich bekommt. Was sich wiederum auszahlt, dass in stärkerem Maße Skontierungsmöglichkeiten genutzt werden können. Seinen eigenen Kunden kann der Unternehmer längere Zahlungsziele einräumen, wodurch er sich einen Wettbewerbsvorsprung schafft. Erhöhen sich die Forderungen infolge Umsatzausweitung, etwa bei Saisonspitzen, wächst die Factoringfinanzierung und damit die Liquidität mit. Interessant vor dem Hintergrund vermehrter Firmenpleiten: Mit dem Aufkauf der Forderungen übernimmt die Factoringbank im Rahmen zuvor festgelegter Debitorenlimits in voller Höhe das Ausfallrisiko.

Nicht nur die Finanzdisposition erleichtert sich entschieden, sogar die Führung der kompletten Debitorenbuchhaltung kann delegiert werden. Ausfallschutz, Forderungsfinanzierung und Forderungsmanagement aus einer Hand – da verwundert es nicht, das Factoring eine stark wachsende Nachfrage verzeichnet.



Nicht nur Ware, sondern auch Geld muss fließen

Foto: dpa

Der Netzwerkpartner der Sparkassen-Finanzgruppe, die Deutsche Factoring Bank, ist Tochter von mehreren Landesbanken und der Freien Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft. Mit seinen internationalen Kooperationspartnern unterstützt dieser Spezialdienstleister bei Geschäften in 29 Ländern Europas, 9 Ländern Nord- und Südamerikas, 4 Ländern Afrikas und 16 Ländern in Asien und dem Pazifikraum.

Sonstige

Die Spezialisten im Netzwerk

Für den spezifischen internationalen Bedarf stehen weitere Dienstleister bereit.

DEUTSCH-POLNISCHES KOOPERATIONSBÜRO – TÜR-ÖFFNER ZUM NACHBARMARKT

Viele deutsche Unternehmen haben vor und während der ersten Schritte nach Polen tatkräftige Unterstützung erfahren – vom Deutsch-Polnischen Kooperationsbüro. Mit zweisprachigen Mitarbeitern, dem Sitz in Frankfurt/Oder und einer Außenstelle in Warschau ist man so nah wie nur möglich an diesem wichtigen mittelosteuropäischen Markt. Die Hilfe greift bei Standortrecherche und Ansiedlung, der Beantragung von Fördermitteln auf Polnisch oder der Erstellung von Businessplänen. Spezialisierten deutschen Betrieben können polnische Partner mit adäquaten Geschäftsmodellen vermittelt werden oder Standorte mit ausreichend Fachpersonal. Auf Wunsch wird der Sparkassenkunde auch bei Ämtergängen und Verhandlungen begleitet. Wo es in der Praxis schwierig wird – oder auch, damit diese Schwierigkeiten gar nicht erst auftreten –, ist das Deutsch-Polnische Kooperationsbüro ein ge-

fragter Ansprechpartner. Der Leiter der Einrichtung berichtet: „Das richtige Entree ist entscheidend, am besten über das Netzwerk des CountryDesk. Deutsche Banken haben oft ein starkes Interesse

Erfolg in Polen

Unterstützung bei Aufbau und Vertiefung von deutsch-polnischen Geschäftsbeziehungen, z.B. durch:

- Standortrecherche und Ansiedlungshilfe
- Beratung beim Erstellen von Businessplänen
- spezialisierte Suche nach Kooperationspartnern oder Gesprächspartnern bei Betrieben, in Kommunen oder Sonderwirtschaftszonen
- Beantragung von Fördermitteln
- Tipps zum Umgang mit polnischen Banken und Vertragspartnern
- Kontakte zu Kommunen, Wirtschaftsförderern etc.

an betriebswirtschaftlichen Zahlen. Polnische Banken und Verwaltungen wollen zusätzlich auch persönlich überzeugt werden – durch die Geschäftsidee und Persönlichkeit des Unternehmers.“ Daher bekommen Unternehmer wertvolle Tipps zum Umgang mit polnischen Banken und Vertragspartnern, inklusive der ungeschriebenen Gesetze im geschäftlichen Umgang.

DIE STEUERN IM GRIFF – TEVEA INTERNATIONAL

Wer hilft bei der Erstattung der Mehrwertsteuer in den Ländern der Europäischen Union? Wie lassen sich die Werbungskosten im Ausland reduzieren? Welche Möglichkeiten gibt es, die steuerlichen Ausgaben im Ausland zu optimieren? In Fragen wie diesen leistet eine Beratungs- und Servicegesellschaft der europäischen Sparkassen treffsichere Unterstützung: die Tevea International mit Sitz in Paris. Daher kann auch die Fiskalvertretung für Unternehmen in Frankreich übernommen werden.

Der Aktionsbereich erstreckt sich jedoch nicht nur auf deutsch-französische Geschäfte. In ganz Europa und darüber hinaus bietet man Serviceleistungen wie Bonitätsauskünfte, Umsatz- und Verbrauchssteuererklärungen oder die Verwaltung von Tochtergesellschaften. Auch wenn ein deutsches Unternehmen noch nicht aktiv im Ausland ist: Zumindest auf europäischen Messen sind viele präsent – ein Beispiel, mit dem das Thema Mehrwertsteuerrückerstattung aktuell wird. Träger der Tevea International sind verschiedene deutsche und europäische Sparkassenverbände.

IMPORT, EXPORT UND ZOLL AUS EINER HAND: I-TMS

Das komplette Spektrum der Außenhandels-, Zoll- und Versandabwicklung bietet das Internetportal i-TMS Portal (international Trade Management System). Mit einem üblichen Internetbrowser können Unternehmen ohne Installation komplexe Export- und Importgeschäfte einfacher managen.

Denn die anpassungsfähige Plattform verknüpft sämtliche Aktivitäten des Außenhandels. Dies ermöglicht eine durchgängige Abwicklung von der Auftragserstellung über den Zahlungsverkehr bis hin zur elektronischen Zollab-

wicklung. Im i-TMS-Verbund arbeiten drei Tochtergesellschaften der Sparkasse Bremen AG: Die nwi nordwest international klärt Fragen zu Auslandszahlungen, Akkreditiv- und Inkassogeschäften und unterstützt bei der Import- und Exportabwicklung.

Die ZOBA Zollberatung und -abwicklung übernimmt mit ihrer langjährigen Erfahrung als Zolldeklarant den zollfachlichen Support. Eine weitere Tochtergesellschaft stellt den technischen Support, dank dem das Portal 24 Stunden täglich weltweit erreichbar ist.

Leistungen der Tevea International

- Umsatz- und Verbrauchssteuererklärungen
- Mehrwertsteuerrückerstattung europaweit
- Fiskalvertretung für Unternehmen in Frankreich
- Bonitätsauskünfte, Marktinformationen
- Gründung und administratives Management von Tochterunternehmen
- Organisation von Unternehmerreisen zur Kontaktabwicklung („First Success Abroad“)

Leistungen der i-TMS

- Portal für Außenhandels-, Zoll- und Versandabwicklung
- Beratung und Komplettunterstützung für Import- und Exportabwicklung
- Zahlungsverkehr und dokumentäre Abwicklungen, Zollabwicklung inkl. Import- und Exportformalitäten

Erste Adressen für das internationale Geschäft

Auslandswebsite der Sparkassen-Finanzgruppe

www.erfolgreich-im-ausland.de

Ob Importeur, Exporteur oder auf dem Sprung ins Ausland: Diese Internetseite bündelt das Leistungsspektrum der Sparkassen-Finanzgruppe informativ und übersichtlich.

CountryDesk

www.countrydesk.de

Das internationale Netzwerk zur grenzüberschreitenden Markterschließung. Länderspezifische Leistungen über interaktive Weltkarte abrufbar; Fallbeispiele erfolgreicher Begleitungen und mehr.

German Centres

www.germancentre.com

Die „Deutschen Häuser“ bieten Büro- und Produktionsflächen in Wachstumsmärkten inklusive weiterer Services ein ideales Sprungbrett.

Deutsche Leasing

www.deutsche-leasing.com

Investitionsgüterleasing und Vertriebsleasing, auch über Tochtergesellschaften in west- und osteuropäischen Ländern sowie China und USA.

EuropaService

<http://europaservice.dsgv.de>

Informationen und Recherche für Firmen, die ins europäische Ausland wollen oder Kontakte für Geschäftspartnerkooperationen suchen.

Deutsche Factoring Bank

www.deutsche-factoring.de

Mitglieder der weltweit größten Factoring-Organisation mit mehr als 35-jährige Erfahrung im internationalen Factoring, dem Ankauf von Forderungen.

Deutsch-Polnisches Kooperationsbüro

www.spk-koop.de

Die Einrichtung leistet Beratung im Vorfeld, vermittelt Geschäftskontakte und begleitet in den polnischen Markt, auf Wunsch auch bei Ämtergängen und Behördenterminen.

Tevea International

www.tevea-international.com/_de

Die Servicegesellschaft der europäischen Sparkassen mit Sitz in Paris hilft nahezu europaweit in fiskalischen Belangen, gibt Markt- und Bonitätsauskünfte oder verwaltet Tochterunternehmen.

i-TMS

(international Trade Management System)

www.i-tms.de

Das Internetportal unterstützt die Außenhandels-, Zoll- und Versandabwicklung.

Beratung und Unterstützung für Import- und Exportabwicklung sowie Zollabwicklung über weitere Dienstleister.

Auslandshandelskammern (AHKs)

www.ahk.de

Förderung der außenwirtschaftlichen Beziehungen. Präsent in über 80 Ländern mit 1400 Experten in rund 120 Beratungsbüros bieten sie fundierte Kenntnisse der jeweiligen Märkte.

Germany Trade and Invest

www.gtai.de

Die Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland für Außenwirtschaft und Standortmarketing unterstützt wir mit Informationen, Ausschreibungen und Adressen über ausländische Märkte.

iXPOS Außenwirtschaftsportal

www.ixpos.de

Wegweiser des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zur Erschließung von Auslandsmärkten.

e-trade-center

www.e-trade-center.com

Diese Kooperationsbörse für internationale Geschäftskontakte wird von den wichtigsten Kammern und Verbänden getragen.