

Partner Frankreich: Wenn der Michel mit der Marianne...

Frankreich und Deutschland sind seit Jahren die wichtigsten Handelspartner füreinander. Waren im Wert von rund 91 Milliarden Euro wurden 2010 von Deutschland nach Frankreich ausgeführt, im Gegenzug erhielt die Bundesrepublik Güter im Wert von knapp 62 Milliarden Euro.

ASTRID BESTE
EuropaService

Diese engen Beziehungen zeigen sich auch dadurch, dass 1670 deutsche Betriebe eine oder mehrere Niederlassungen in Frankreich haben. Nach einer Studie der „Invest in France Agency“ wagt jeden dritten Tag ein deutsches Unternehmen den Schritt über die Grenze und investiert im Nachbarland.

Spätestens bei der Etablierung einer Niederlassung werden kompetente Finanzpartner benötigt. Die Sparkasse KölnBonn ist der Frankreich-Experte im S-CountryDesk, der zum Internationalen Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe gehört. „Um unseren Kunden eine maßgeschneiderte Unterstützung anzubieten, arbeiten wir mit französischen Partnerbanken zusammen“, so Michael Nißl, Leiter Internationales Geschäft und Medien der Sparkasse KölnBonn. Diese böten den Kunden ein breites Produktspektrum einschließlich Internet-Banking in deutscher Sprache an. Für jeden Kundenbedarf gebe es das passende Betreuungskonzept. Kunden mit französischsprachigem Personal reiche die klassische zentrale Kontoführung, während Kunden ohne Frankreich-Erfahrung sich häufig für eine engere Begleitung durch deutschsprachige Mitarbeiter der französischen Bank bereits ab Kontoeröffnung entschieden.

Erste Anlaufstelle für Niederlassungen insbesondere im (Hoch-)Technologiebereich sind die 71 anerkannten Kompetenzzentren in Frankreich (<http://competitivite.gouv.fr>). Der Staat unterstützt diese Zentren inzwischen in der zweiten Phase mit 1,5 Milliarden Euro, wovon 850 Millionen Euro an

Agenturen wie OSEO weitergereicht werden, die mit der Mittelverteilung beauftragt sind. Die Zentren sollen dazu dienen, Partnerschaften zwischen Unternehmen aus gleichen oder angrenzenden Branchen zu ermöglichen, den Standort Frankreich attraktiver zu gestalten und Forschung und Entwicklung zu fördern.

Dass deutsche Unternehmen bei der Suche nach dem idealen Standort nicht allein gelassen werden, erläutert Jochen Legleitner, Niederlassungsleiter der SaarLB France: „Die SaarLB ist Teil des internationalen Netzwerks der Sparkassen-Finanzgruppe und seit Jahren im Frankreichgeschäft aktiv.“ Dank ihres einzigartigen binationalen Profils sei die SaarLB in der Lage, Kunden mit deutsch-französischem Finanzierungshintergrund bei konkreten Investitions- wie auch Akquisitionsprojekten in der gesamten Wertschöpfungsbreite von der Strukturierung der Finanzierung bis zur Abwicklung des Tagesgeschäfts zu begleiten.

Wohin genau es deutsche Unternehmen in Frankreich zieht, hat sich in den vergangenen Jahrzehnten gewandelt. Während in den Fünfziger- und Sechzigerjahren Elsass und Lothringen die bevorzugten Regionen waren, zieht es deutsche Firmen inzwischen vor allem in den Großraum Paris. Zunehmend begehrt sind auch die Côte d'Azur und die Region um Lyon.

Ostdeutsche Firmen bleiben fern

Was hingegen auch 20 Jahre nach dem Mauerfall gleich geblieben ist: Investitionen kommen ausschließlich aus Westdeutschland, wobei Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen Spitzenreiter bei der Gründung von Niederlassungen in Frankreich sind. Ostdeutsche Unternehmen halten sich weiter fern und haben gerade mal einen Anteil von einem Prozent an der Gesamtzahl von knapp 4600 deutschen Niederlassungen.

Und so „nachbarschaftlich“ man auch ist, gilt es Besonderheiten zu be-



Eiffelturm als Handtasche: Viele deutsche Firmen investieren in Frankreich. Foto dpa

achten, wie etwa die SaarLB feststellt: Grundsätzlich dürfe man auf dem französischen Markt nicht „mit der Tür ins Haus“ fallen. Gar nicht voran komme man, wenn man dem französischen Partner ein deutsches Geschäfts- oder Arbeitsmodell überstülpe. Auch die persönlichen Kontakte seien in Frankreich sehr wichtig. Das könne Zeit erfordern, aber der Einsatz lohne sich.

Auch bei den bevorzugten Branchen ist eine Verlagerung zu beobachten. Zwar spielen das Baugewerbe, die Logistik sowie Maschinen- und Anlagenbau weiterhin eine herausragende Rolle, allerdings zeigen die Investitionen in Dienstleistungen, erneuerbare Energien und sogenannte grüne Technologien steil nach oben.

Susanne Weber, Projektfinanzierungs SaarLB: „In den vergangenen drei Jahren haben sich die Anfragen ganz klar in Richtung erneuerbarer Energien entwickelt. Als deutsch-französisch aufgestellte Bank betreuen wir Kunden auch im benachbarten Frankreich. Wir haben uns auf die Begleitung mittelständisch strukturierter Energieprojekte – vorrangig der Windkraft und Fotovoltaik – spezialisiert.“

Die Hinwendung zu Dienstleistungen hat auch eine Schattenseite: Seit 2000 hat Frankreich rund eine halbe Million Arbeitsplätze in der Industrie verloren. Diese Entwicklung soll mit einer gezielten Industrieförderung, dem „États généraux de l'industrie“, zurückgedrängt werden. Bis 2013 stehen allein 200 Millionen Euro für vergünstigte Darlehen zur Verfügung. Voraussetzungen sind allerdings unter anderem eine Mindestinvestition in Höhe von fünf Millionen Euro sowie die Schaffung von mindestens 25 Arbeitsplätzen. Zudem muss das geförderte Projekt innerhalb von 36 Monaten abgeschlossen werden.

In eine ähnliche Richtung zielt die Anfang 2010 beschlossene große Nationale Anleihe („Grand emprunt“). Mit dem Ziel, Frankreichs Wirtschaft zu modernisieren und gleichzeitig die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise abzufedern, werden 35 Milliarden Euro in fünf Schwerpunktbereichen zur Verfügung gestellt. Der Bereich „Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)“ wird dabei mit 6,5 Milliarden Euro bedacht. Weitere Schwerpunkte sind Bildung mit elf, Forschung mit 7,9, nachhaltige Entwicklung mit 5,1 sowie IT/digitale Wirtschaft mit 4,5 Milliarden Euro. Ansprechpartner für KMU ist die Unternehmensagentur OSEO (www.oseo.fr).

Neben den neuen, zusätzlichen Maßnahmen ist und bleibt eines der wichtigsten französischen Förderinstrumente allerdings der „Crédit d'Impôt“, eine Steuergutschrift für Investitionen in Forschung und Entwicklung. 4,8 Milliarden Euro wurden dafür 2010 im Etat berücksichtigt, 2009 konnten rund 13 000 Unternehmen Bewilligungen in einer Gesamthöhe von 5,8 Milliarden Euro in Anspruch nehmen.

Im ersten Jahr sind Vergünstigungen bis zu 50 Prozent (maximal 100 Millionen Euro) möglich, förderfähig sind beispielsweise Personalkosten, die Beauftragung von Forschungseinrichtungen, Patent- und Zertifizierungskosten sowie bestimmte Abschreibungen. Unternehmen aus Deutschland können

ebenfalls hiesige Fördermittel nutzen und damit in Frankreich investieren. Ein Beispiel sind Kredite der KfW. „Die SaarLB bietet ihren Kunden – neben anderen Kreditoptionen – auch KfW-Mittel im grenzüberschreitenden Geschäft an“, so Projektfinanziererin Susanne Weber.

Der S-CountryDesk hilft bei alltäglichen Fragen

Neben Fördermitteln, Projekten und Kompetenzzentren gilt es allerdings auch, das tägliche „Brot-und-Butter“-Geschäft zu managen. Aufgrund vielfältiger Informationsangebote oder einfach durch persönliche Kontakte zu Geschäftspartnern verfügen viele Kunden über ein Grundwissen und haben einige Aspekte ihrer Frankreich-Strategie bereits abgedeckt, wenn sie sich an ihre Sparkasse wenden, erklärt Michael Nißl von der Sparkasse Köln/Bonn. Hier gelte es, die restlichen Lücken zu schließen. Der S-CountryDesk helfe nicht nur mit der bankmäßigen Betreuung, sondern könne auch Rechtsanwälte oder Steuerberater vor Ort empfehlen, mit der Vermittlung von Büros oder der Suche nach einem Handelsvertreter Unterstützung anbieten.

Bei allen Gemeinsamkeiten oder Ähnlichkeiten im französischen und deutschen Geschäftsalltag gibt es allerdings einige Unterschiede zu beachten. Dazu Stephen Peacock von der Sparkasse Köln/Bonn: „Trotz gemeinsamer Währung und Sepa zahlt der französische Geschäftspartner noch immer gern mit Scheck oder Wechsel.“ Die Bedeutung der Überweisung wachse, mache aber nur knapp 30 Prozent des französischen Zahlungsverkehrs aus. Die Franzosen kennen den „elektronischen Wechsel“ (LCR – lettre de change relevé), der ein Höchstmaß an Sicherheit bietet. Hier müsse sich die relativ unbekannte Sepa-Lastschrift noch etablieren. Außerdem müssten sich bei den Kontoführungsgebühren deutsche Kunden auf höhere Basispreise einstellen.

Cluster einen Klick entfernt

Cluster spielen im Rahmen der Wettbewerbsfähigkeit eine immer größere Rolle. In allen europäischen Ländern bilden sich Exzellenzinitiativen, High-Tech-Kooperationen, Interessengemeinschaften und Netzwerke. Um den Anschluss an die Weltspitze nicht zu verlieren, müssen die verschiedenen europäischen Gruppen zusammenarbeiten. Einen Überblick über die in Europa etablierten Cluster bietet eine Webseite der Europäischen Kommission unter www.clustercollaboration.eu.

Die Karte bietet eine Auflistung der Cluster nach Sektoren, Ländern und Regionen. Neben einem allgemeinen Überblick, Kontaktdaten und Ansprechpartnern will die Plattform Expertise, technologische Partnerschaften und den fachlichen Austausch fördern und vermitteln. Dabei soll bewusst der Kontakt auch unterschiedlicher Sektoren gesucht werden, um den Blick über den Tellerrand zu erweitern.

Insbesondere für Unternehmen interessant ist eine weitere Internetanwendung, die „World-class cluster at your fingertips“ (www.clusterobservatory.eu/index.html). Originär für Forscher

und Entwickler, politische Entscheidungsträger sowie Cluster-Verantwortliche entwickelt, können Unternehmer mit wenigen Klicks umfangreiche Informationen über Länder und Regionen erhalten. Standortüberlegungen können dadurch bereits im Anfangsstadium nach verschiedenen Kriterien, wie etwa Durchschnittsgehälter, Angestelltenanzahl pro Unternehmen oder Arbeitslosenquote gefiltert und in Zusammenhang mit unterschiedlichen Branchen gebracht werden.

Aktuell schreibt die EU zwei Förderprojekte zur Unterstützung und Entwicklung von Clustern in Europa aus und stellt dafür ein Budget von maximal vier Millionen Euro zur Verfügung. Eine Ausschreibung hat die Internationalisierung von Clustern über die Grenzen Europas hinaus zum Ziel. Die zweite Ausschreibung dient der Verbesserung des Managements von Exzellenzclustern. Abgabefristen für die Einreichung von Anträgen sind der 10. Mai bzw. 10. Juni, detaillierte Informationen unter http://ec.europa.eu/enterprise/contracts-grants/calls-for-proposals/index_en.htm. ab

Verkehr vernetzt

Die Europäische Kommission plant Strategien gegen den Verkehrsinfarkt. Auf dem Fahrplan stehen ein neuer Rechtsrahmen für den Eisenbahnverkehr, ein „Kernnetz mit strategischer Infrastruktur“, in dem Fördermittel gebündelt werden, sowie ein neues System für Verkehrsentgelte, zudem die Förderung von alternativen Beförderungstechnologien. Dazu gehört der Plan, bis 2050 benzin- und dieselgetriebene Kraftfahrzeuge aus den Städten zu verbannen. Die Belastungen aus dem Luftverkehr sollen durch die Modernisierung der Flugsicherung sowie der Schaffung eines einheitlichen europäischen Luftraums gesenkt werden. Man geht davon aus, dass sich die Flugstrecken dadurch um zehn Prozent verkürzen lassen. Den kompletten Fahrplan mit den bis 2050 vorgesehenen Initiativen gibt es unter http://ec.europa.eu/transport/index_en.htm. ab

Weltweite Hilfe

Anlaufstelle bei Problemen im Ausland sind meist die Botschaften. Wenig bekannt ist: Jeder EU-Bürger kann sich an ein Konsulat oder eine Botschaft eines beliebigen EU-Staates wenden. Jede dieser Einrichtungen ist verpflichtet, jedem Unionsbürger zu helfen. Die Europäische Kommission hat eine Internetseite mit Informationen rund um den „konsularischen Schutz für EU-Bürger“ aufgebaut. Unter <http://ec.europa.eu/consularprotection/index.action> werden Hilfen erläutert und die Botschaften und Konsulate weltweit anhand einer interaktiven Karte angezeigt. ab

■ Anregungen rund um den EuropaBrief und den EuropaService im allgemeinen sind per E-Mail an europaservice@dsgv.de jederzeit willkommen.

Marktpotenziale nutzen!

Unser Kunde ist eine in Norddeutschland gelegene Sparkasse mittlerer Größe in einer attraktiven Umgebung. Die Regionalbank bietet ein umfassendes Produktportfolio und eine konsequente Serviceorientierung. Sie präsentiert sich als kompetenter Partner für die Menschen und Unternehmen in der ländlich geprägten Region. Die überzeugende Entwicklung der Sparkasse in den letzten Jahren ist die erfreuliche Konsequenz des großen Engagements aller Beteiligten. Darüber hinaus hat sich das Haus einem gesellschaftlich verantwortungsvollen Handeln in seinem Marktgebiet verschrieben. Es unterstützt Projekte, Vereine, Maßnahmen und Organisationen. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir eine unternehmerisch denkende, akquisitionsstarke Führungspersönlichkeit (m/w) als

Vorstandsmitglied Vertrieb

Gemeinsam mit Ihrem Vorstandskollegen verantworten Sie die unternehmerische Steuerung und strategische Ausrichtung der Sparkasse mit dem Ziel, ihre positive wirtschaftliche Entwicklung langfristig zu gewährleisten. Ihr Ressort umfasst das gesamte Firmen- und Privatkundengeschäft, das in die Betreuung des Filialgeschäfts, der vermögenden Klientel sowie der Firmenkunden untergliedert ist. Eine Ihrer wesentlichen Aufgaben wird darin bestehen, die Marktpotenziale im Geschäftsgebiet unter Berücksichtigung der Ertragsziele, der Betriebswirtschaft und der Risikopolitik des Hauses systematisch zu erschließen sowie entscheidende Vertriebsimpulse zu setzen. Ein wichtiges Augenmerk liegt somit auf der Ausrichtung aller Ressourcen des Institutes auf die spezifischen Bedürfnisse des Marktes. Bezüglich der Neukundengewinnung sowie des Ausbaus bestehender Geschäftsverbindungen gehen Sie in einer Vorbildfunktion voran. Die Übernahme repräsentativer Aufgaben bei einer Vielzahl von Kontakten, öffentlichen Anlässen und Veranstaltungen rundet Ihr breites Verantwortungsspektrum ab.

Für diese anspruchsvolle Führungsposition verfügen Sie über eine fundierte theoretische Grundlage, zum Beispiel in Form des Studiums am Lehrinstitut, eines Hochschulstudiums oder einer vergleichbaren Ausbildung. Sie besitzen umfassende Kenntnisse des gesamten Bankgeschäftes sowie vor allem mehrjährige Erfahrungen in der Betreuung von landwirtschaftlich und mittelständisch geprägten Firmenkunden einschließlich der Engagementsteuerung. Ihre Kenntnisse haben Sie im Rahmen einer praktischen Tätigkeit in einer Sparkasse oder einer vergleichbaren regionalen Bank gesammelt. Aufgrund der gesamten Vertriebsverantwortung sind natürlich auch Erfahrungen im Privatkundengeschäft vorteilhaft. Gesucht wird ein ambitionierter Bankmanager, der über eine hohe Vertriebs- und Kundenorientierung verfügt – mit nachgewiesenen, messbaren Erfolgen im Ausbau von Marktanteilen. Als kommunikations- und durchsetzungsstarke Persönlichkeit mit hoher Präsenz sind Sie in der Lage, sich bei internen und externen Gesprächspartnern gleichermaßen Akzeptanz zu verschaffen. Darüber hinaus sind Sie anerkannte Führungskraft und überzeugen durch soziale Kompetenz sowie hohes persönliches Engagement. Die Qualifikation gemäß § 33 KWG wird vorausgesetzt.

Wenn Sie diese Herausforderung reizt und Sie sich in dem Profil wiedererkennen, senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer MA 14.883/01. Hier stehen Ihnen die Herren Thomas Miks (Tel. 0221/20506-161, thomas.miks@ifp-online.de), Joerg Engelmann (Tel. 0221/20506-90) und Rolf Jacoby (Tel. 0221/20506-23) auch gerne für telefonische Vorabinformationen zur Verfügung. Die vertrauliche Behandlung Ihrer Unterlagen sowie die Berücksichtigung von Sperrvermerken sind selbstverständlich.