

# Gemeinsam können wir Ausland

**Arno Bach, Leiter Internationales Geschäft der Sparkasse Hannover und Geschäftsführer der S-CountryDesk, tritt zum Jahresende in den Ruhestand. Vorher berichtet er noch von der Entwicklung dieses Gemeinschaftsprojekts, das er unter anderem mit Kollegen des Großsparkassenkreises aufgebaut hat.**

**DSZ:** Herr Bach, Sie werden von Weggefährten als „geistiger Kopf“ des S-CountryDesk bezeichnet. Was sagen Sie dazu?

**Bach:** Nun, „geistiger Kopf“ ehrt mich natürlich, bezieht sich aber wohl eher darauf, dass ich der Älteste bin. Tatsächlich waren es damals ja eine Vielzahl von Personen, die dieses Projekt mit bearbeitet haben. So hatten wir innerhalb der Großsparkassen die Begleitung des Mittelstandes ins Ausland früh gemeinsam als Teamaufgabe angepackt. Im Jahr 2003 wurde dann die S-CountryDesk GbR gegründet, um das Netzwerk für alle Sparkassen zu öffnen.

**Welchen Nutzen bietet der CountryDesk den Sparkassen?**

Der Nutzen liegt für eine Sparkasse ganz klar darin, dass sie ihren Kunden nicht an einen Wettbewerber verliert, wenn der über die Grenze geht.

**Sie haben mal gesagt: „Der S-CountryDesk fungiert wie ein kundenfreundliches Reisebüro für die mittelständischen Kunden.“**

Der Mittelständler ist im Gegensatz zu einem großen Unternehmen nicht mit einer entsprechenden Infrastruktur und Personal ausgestattet. Das heißt, der Großunternehmer hat Abteilungen, die sich mit der Expansion des Unternehmens im Ausland beschäftigen. Bei den Mittelständlern ist das meistens eine Chefaufgabe, und der Chef ist bereits bei seinen normalen Aufgaben stark eingebunden. Aus diesem Grund möchten wir dem Mittelständler ein Paket liefern, mit dem die Fragen, die im Zusammenhang mit seinen Auslandsaktivitäten stehen, beantwortet werden, indem wir ihm qualifizierte Partner im Bankenbereich aber auch sonstige Dienstleister aus einer Hand bieten.

**Sie haben es bereits angedeutet, am CountryDesk sitzen viele Beteiligte...**



**Geistiger Kopf des S-CountryDesk: Arno Bach**  
Foto: Spk

Ja, der CountryDesk ist ein klassisches Verbundprojekt. Wir greifen auf das jeweils spezifische Know-how des Verbundpartners zurück. Benötigt beispielsweise der Unternehmer Informationen über rechtliche Rahmenbedingungen, Fördermöglichkeiten und Ansprechpartner für Förderungen und allgemeine Informationen zu europäischen Ländern, so greifen wir auf den EuropaService zu. Wenn es um ein Leasinggeschäft geht, binden wir die Expertise der Deutschen Leasing ein. Wenn es um konkrete Bankdienstleistungen geht, haben wir in der Gruppe so genannte Relationshipmanager installiert, die die Verantwortung für ein Land oder eine Region übernommen haben und enge Kontakte zu den Bankpartnern pflegen. Wir versuchen immer, auf den Bedarf des Unternehmers ausgerichtet den entsprechenden Partner in das Paket einzubinden.

**Der CountryDesk ist im Lauf der Zeit größer geworden. Innerhalb der Geschäftsführung hat Christoph Holzem die Funktion des Außenministers und Sie die des Innenministers übernommen.**

In der Tat kamen beispielsweise immer mehr Gesellschafter, Landesbanken, Deutsche Leasing und auch die Factoring Bank hinzu. Entsprechend haben wir die Geschäftsführung aufgestockt. Und da sind wir ganz schnell zu der Aufteilung gekommen, dass alle Fragen, die das Ausland betreffen, also Banken und Relationshipmanagerkreise, von Christoph Holzem gemanagt werden und alles was Inlandbezogen ist, wie die Zusammenarbeit mit den Landesbanken, dem DSGV, und sonstigen Partnern im Inland, die sind in meiner Zuständigkeit. So haben wir uns eine gute Zusammenarbeit geschaffen.

**Die Volkswirtschaften sind immer stärker vernetzt. Macht sich dies in einer zunehmenden Nutzung des CountryDesk bemerkbar?**

Der CountryDesk wird immer stärker genutzt, das stimmt. Mittlerweile haben wir 35 000 Mittelständler begleitet. Wir haben aber auch festgestellt, dass unsere Statistiken nur einen Teil der Aktivitäten umfassen. Unsere ausländischen Partner haben uns beispielsweise zurückgemeldet, dass wesentlich mehr Geschäfte bei ihnen aufgelaufen sind, als wir in unserer Statistik haben. Wir haben festgestellt, dass wir oftmals den Erstkontakt für eine Sparkasse herstellen und bei einem zweiten Unternehmen das in dieses Land geht, wendet sich die Sparkasse direkt an die Bank vor Ort.

**Der CountryDesk greift auf so genannte Auslandspartner zurück. Wie viele Auslandspartner gibt es?**

Wir sind in gut 100 Ländern mit etwa 150 bis 170 Bankinstituten plus einer Vielzahl sonstiger Partner wie Außenhandelskammern in Kontakt. Das ist aber eine Zahl, die sehr stark schwankt. So haben wir beispielsweise in Italien mit der Unicredito lange eine Partnerschaft gehabt, aber nach der Fusion mit der Hypovereinsbank ist der Partner natürlich rausgefallen. Dies ist ein Prozess, der sich permanent anpasst.

**Auf der jüngsten Fach-Tagung für internationales Firmenkundengeschäft wurde im Wortsinne getrommelt. Was würde Ihre Trommel heute sagen?**

Wenn wir Mittelstandsgeschäft machen und beim Unternehmer bestehen wollen, dann müssen wir ein gewisses Qualitätsniveau bringen, im Inland und im Ausland. Und dies müssen wir natürlich entsprechend kundtun. Und da bin ich dem DSGV auch dankbar, dass er mit Herrn Netzel dieses Thema seit Jahren vorantreibt. Man muss einfach sagen, es gibt eine Riesenklüft zwischen Kreditgeschäft mit Mittelstandskunden und dem internationalen Geschäft mit Mittelstandskunden. Wenn man diese Lücke schließen will, besteht einfach die Notwendigkeit, dem Mittelständler nahe zubringen, dass er hier auch seine Sparkasse ansprechen kann, denn gemeinsam können wir Ausland.

■ **Das Gespräch führte Iris Hemker vom EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe.**