

# Kompetenz im Ausland stärkt auch das Inlandsgeschäft

**25 Leiter der Auslandsabteilungen rheinischer Sparkassen und Fachvertreter aus dem internationalen Firmenkundengeschäft haben sich auf Einladung des Fachbereichs Internationale Kooperation, EU und Binnenmarkt des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands (RSGV) zum „International Business-Forum“ getroffen.**

KATHARINA KULAK

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband

Ende letzten Jahres tauschten sich die Experten unter anderem über die Punkte Exportfactoring, Auslandsmessen in Schwellenländern und das Auslandsgeschäft mit Leasing aus. Darüber hinaus informierte ein Vertreter der SaarLB über das Dienstleistungsangebot der Landesbank für Geschäfte im angrenzenden Frankreich.

Cuno Güttler, Leiter Internationale Kooperation, EU und Binnenmarkt des RSGV, stellte das Exportfactoring vor. Dieses sei inzwischen ein wichtiger Finanzierungsbaustein für den Mittelstand im Auslandsgeschäft. Denn auch im Internationalen Firmenkundengeschäft kommen verschiedene, sich ergänzende Finanzierungsbausteine zum Einsatz. Factoring wird zusehends eine Alternative zum klassischen Bankkredit. Mittelständlern machen lange Zahlungsziele oft zu schaffen. Wer hingegen Forderungen verkauft, vergrößere seinen Spielraum.

Horst-Peter Meyer, Regionalleiter Vertrieb der Deutschen Factoring Bank, gab einen Überblick über die Dienstleis-

tungen des Verbundunternehmens der Sparkassen-Finanzgruppe für das internationale Firmenkundengeschäft und stellte mögliche Kooperationsszenarien mit den Sparkassen vor. Die Vorteile für den Factoring- und Sparkassenkunden seien vielfältig. Der wichtigste: sofortiger Liquiditätsgewinn, da der Kunde seine Forderungen aus Warengeschäften und Dienstleistungen an den so genannten Factor verkauft. Dafür erhält er einen Teilbetrag seiner Forderungen sofort ausbezahlt, den Rest einige Zeit später nach Fälligkeit der Rechnung. Das wiederum bedeute eine höhere Planungssicherheit und einen garantierten Schutz vor Forderungsausfällen.

## Deutsch-französisches Umfeld hat noch viel Potenzial

Die Landesbankenlandschaft befindet sich immer noch im Umbruch. Beinahe unbemerkt ist eine kleine Landesbank – die SaarLB, die sich ebenfalls umstrukturiert hat – gut durch die Krise gekommen. Sie positioniert sich nun allen deutschen Sparkassen gegenüber als Partner für das Frankreichgeschäft. Pierre-Matthieu Nibelle, der von der SaarLB France aus Paris angereist war, stellte das Unternehmen und die aktuelle Präsenz der SaarLB in Frankreich und ihr Dienstleistungsangebot für die deutschen Sparkassen vor. Durch die engen Handelsbeziehungen biete das deutsch-französische Umfeld zahlreiche noch unausgeschöpfte Potenziale, die man mit diesem Partner gemein-

sam heben könne, so Nibelle. Unter anderem bei Immobilienfinanzierungen, Projektfinanzierungen und dem klassischen Firmenkundengeschäft. Die SaarLB ist fest im Sparkassen-Finanzverbund verwurzelt, zum Beispiel als Partner im S-CountryDesk.

Marco Spinger, Geschäftsbereichsleiter Globale Märkte beim Messeverband Auma, zeigte, dass der Auftritt auf Auslandsmessen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) auch in Schwellenländern eine lohnende Investition darstelle.

Auftritte auf Auslandsmessen sind Türöffner für die Erschließung eines ausländischen Marktes. Die Präsenz auf europäischen Messen ist für KMU heute selbstverständlich. Die Bedeutung außereuropäischer Märkte steigt jedoch stetig auch für den deutschen Mittelstand. Der Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft unterstützt die deutsche exportorientierte Wirtschaft dabei unter anderem durch Marktbeobachtungen und die Koordination des Auslandsmesseprogramms des Bundes.

Ein weiterer wichtiger Finanzierungsbaustein im Internationalen Firmenkundengeschäft ist Leasing. Wing-Ming Ng, Leiter internationales Direkt- und Sparkassengeschäft, Deutsche Leasing International GmbH, informierte die Teilnehmer, inwiefern Sparkassen vom internationalen Netzwerk dieser Verbundgesellschaft, die ebenfalls Dienstleistungspartner im S-CountryDesk ist, profitieren können. Sein Credo: „Kompetenz im Auslandsgeschäft stärkt Sparkassen auch im Inland.“

Sparkassen, die ihre Kunden bei ihren internationalen Tätigkeiten professionell beraten, profitierten von einer höheren Kundenbindung und -zufriedenheit. Denn wer kompetent aus einer Hand betreut wird, wem beim Gang ins Ausland maßgeschneiderte, landesoptimierte Lösungen aufgezeigt und Steuer- und Rechtssicherheit der Verträge garantiert werden, der wird gerne langfristig mit seinem Finanzdienstleister zusammenarbeiten.

Das International Business-Forum endete mit einem Ausblick der Referenten des Fachbereichs, Martina Wolf und

Roland Müller, auf wichtige Ereignisse und Veranstaltungen im Jahre 2012. Dazu gehört unter anderem die Unterstützung der rheinischen Sparkassen durch den RSGV bei den Aktionswochen „Erfolgreich im Ausland“. Darüber hinaus veranstaltet der RSGV gemeinsam mit der NRW Bank im Rahmen des Netzwerkes NRW Europa am 10. Mai eine Veranstaltung unter dem Arbeitstitel: „Wachstumschance Ausland 2012: Geschäftschancen in Schwellen- und Entwicklungsländern – Projektpartner und Finanzierungsmöglichkeiten“. Europa bleibt spannend.



Einer mehr im Club: Die Wähler in Kroatien haben am Sonntag grünes Licht zum EU-Beitritt des Landes gegeben, das damit Mitte 2013 zum 28. Mitgliedsstaat wird. Foto dpa