

Sparkassen als Scout im Ausland

Auf internationalen Märkten warten gute Geschäfte, auch für kleine und mittlere Unternehmen. Die Chancen verdeutlicht Marcel Thimm, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Freiburg, dessen Institut auch Unternehmerreisen in interessante Märkte anbietet.

Die Fragen stellte
Iris Hemker, Europaservice

DSZ: Sie kommen gerade von einer Unternehmerreise nach Seoul und Qingdao zurück. Wie kommt eine Sparkasse dazu, solche Reisen zu organisieren?

Marcel Thimm: Die Chancen, die sich auf internationalen Märkten eröffnen, sind längst nicht mehr nur für die großen Konzerne interessant. Auch auf kleine und mittlere Unternehmen warten im Ausland gute Geschäfte, beispielsweise günstigere Einkaufskonditionen, wirtschaftlichere Produktionsstandorte, Expansion in neue Absatzmärkte oder bilaterale Kooperationen. Diese Entwicklung unterstützen wir nachdrücklich, indem wir

unsere Kompetenzen im internationalen Geschäft und das Dienstleistungsangebot für auslandsaffine Kunden weiter ausbauen. Nach dem Motto: „Sparkasse goes international“ organisiert unser Institut seit 2002 Unternehmerreisen in aufstrebende Märkte.

DSZ: Wer kommt mit auf Ihre Unternehmerreisen?

Thimm: Die Reisetilnehmer sind Vertreter kleiner und mittlerer Unternehmen, Berater der Berufe, von Verbänden, der Kammern und öffentlicher Institutionen. Das entspricht auch der Struktur unserer Firmenkunden. Große Unternehmen gibt es in unserem Geschäftsgebiet nur wenige. Bei den Branchen sind Dienstleistung,

Tourismus, Feinmechanik und Medizin dominierend.

DSZ: Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Auslandsziele aus?

Thimm: Zunächst suchen wir anhand volkswirtschaftlicher Zahlen und Strukturen für unsere Kunden interessante Märkte. Dann Verbindungen zu Deutschland, unserer Region oder der Sparkassen-Finanzgruppe. Da gibt es zunächst die sieben German Centres. Dann die Auslandsniederlassungen unserer Landesbank und die Außenhandelskammern der IHK. Die Stadt Freiburg hat Partner- und Freundschaftsstädte im Ausland und unsere Albert-Ludwigs-Universität Freiburg ein hervorragendes Alumni-Netzwerk. Hinzu kommen dann noch bestehende Auslandsniederlassungen und Auslandskontakte unserer Firmenkunden.

DSZ: Schauen sich Ihre Kunden andere Firmen an, oder präsentieren sie sich dort selber?

Thimm: Beides und noch mehr. Die Interessen sind sehr vielschichtig. Das beginnt damit, dass man einfach vor Ort mehr über das Zielland erfahren möchte. Konkretes Geschäftsinteresse spielt aber auch eine Rolle. Hier kann es um den Einkauf oder Verkauf einer einzel-

nen Maschine genauso gehen wie um die dauerhafte Belieferung bis hin zur Gründung von Vertriebs- und Beschaffungsniederlassungen oder gar Produktionsstandorten.

DSZ: Würden Sie anderen Sparkassen diesen Weg zur Nachahmung empfehlen?

Thimm: Eine direkte Rendite kann man daraus natürlich nicht errechnen. Die Begleitung mittelständischer Kunden ins Ausland gehört aber zum Kerngeschäft der Sparkassen. Es ist leider noch oftmals so, dass diese Kompetenz bei Sparkassen nicht vermutet wird. Deshalb müssen wir bei diesem Thema aktiv auf unsere Kunden zugehen.

DSZ: „Sparkassen als Scout ihrer Firmenkunden im Ausland“ – Würden Sie dies unterstreichen?

SERVICE FÜR FIRMENKUNDENBERATER

EuropaService. Informationen über Unternehmerreisen und Kooperationsbörsen bietet der EuropaService auf seinen Internetseiten (<http://europaservice.dsgv.de>). Die Veranstaltungen finden sowohl in Deutschland als auch im benachbarten Ausland und in fernen Ländern statt. Die Angebote können beispielsweise nach Land oder Datum sortiert werden.

Zur ersten Vorbereitung auf Geschäftsreisen in europäische Länder und zur Information über ausgewählte Investitionsbedingungen in diesen Ländern bietet der EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe in seinem Internetauftritt Länderinfos an.

Mitarbeiter der Sparkassen-Finanzgruppe können die Informationen per E-Mail an europaservice@dsgv.de anfordern. hem



Thimm: Die Begleitung ins Ausland gehört zum Kerngeschäft.

Thimm: Durch unser Netzwerk sind wir tatsächlich in der Lage, unsere Kunden umfassend auch im Ausland zu betreuen. German Centres, die Auslandsniederlassungen unserer Landesbanken, der S-CountryDesk und der EuropaService stehen für ein pralles internationales Leistungspaket. Die Vorteile daraus konnten wir auch dieses Mal in Seoul hautnah erleben. Der Vertreter der LBBW Seoul stand unseren Kunden während des gesamten Aufenthalts für Fragen und Informationen zur Verfügung.

Das ausführliche Interview zu Unternehmerreisen lesen Sie auf sparkassenzeitung.de



Bei der Reise nach Qingdao (China) und Seoul (Südkorea) erhielten Firmenkunden der Sparkasse Einblick in aktuelle Projekte. Fotos: Sparkasse