

## Auslandsgeschäft

## „Dafür braucht man sehr gute Nerven“

Die Düsseldorfer Rheinland Solar hat sich in Marokko ihr erstes Standbein im Ausland verschafft. Unterstützt wurde das Unternehmen von der Stadtparkasse Düsseldorf und der LBBW. Andrea Klimek, Geschäftsführerin bei Rheinland Solar, über ihre Erfahrungen.

Das Gespräch führte  
Eli Hamacher

**DSZ:** Sie haben im Dezember 2013 mit der Bau-Ko Solar Maroc eine Firma in Marokko gegründet. Dies ist das erste Engagement Ihres Unternehmens im Ausland. Warum Marokko?

**Andrea Klimek:** Marokko ist ein politisch stabiles Land. Die Regierung hat klare Signale gesetzt, dass sie erneuerbare Energien fördern und ausbauen will. Von den Medien wird das Thema sehr intensiv begleitet. Bevor der Markt Fahrt aufnimmt, wollten wir uns vor Ort positionieren, um dann am Wachstum partizipieren zu können. Zudem gab es persönliche Kontakte zu einem Marokkaner, der lange in Deutschland gelebt hatte und jetzt in die Heimat zurückkehren wollte. Er suchte eine neue berufliche Herausforderung. Mit ihm sind wir mehrmals nach Marokko gereist, um den Markt kennenzulernen.

**DSZ:** Wie hat Ihre Hausbank, die Stadtparkasse Düsseldorf, den Schritt unterstützt?

**Klimek:** Von der ersten Überlegung bis zur tatsächlichen Gründung sind rund zehn Monate vergangen. In dieser Phase hat uns die Stadtparkasse Düsseldorf ganz entscheidend begleitet und unterstützt. Zunächst einmal gab es ein intensives Beratungsgespräch hier bei uns am Firmensitz. Dabei ging es zum Beispiel um zahlreiche Fragen rund um die Finanzierung. Mit dem Start in einem Nichteuroland kommen Fragen auf, mit denen wir uns bis dato noch nicht beschäftigt

hatten, etwa der Einrichtung von Fremdwährungskonten.

**DSZ:** Wie haben Sie vor Ort eine Bank gefunden?

**Klimek:** Auch dabei hat die Stadtparkasse über das S-Country-Desk-Netzwerk ganz entscheidend geholfen. Sie hat eine Verbindung zur Société Générale zwecks Kontoeröffnung hergestellt. Allein hätten wir das Thema gar nicht so zügig lösen können.

**DSZ:** Wer hat Sie bei der Gründung der Firma unterstützt?

**Klimek:** Zunächst hatten wir es im Alleingang über die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Casablanca (AHK) versucht, sind dort aber überhaupt nicht weitergekommen. Zum Glück hatte ein Mitarbeiter der LBBW, die im Rahmen des S-Country-Desk-Netzwerks für Marokko als Dienstleister zuständig ist, einen Kontakt bei der AHK in Casablanca. Das hat den Prozess deutlich beschleunigt. Die Gründung lief dann per Telefon und per Mail. Dafür braucht man allerdings sehr gute Nerven, was nicht an den AHK-Mitarbeitern liegt, sondern vielmehr an der Bürokratie vor Ort. Hilfreich ist natürlich, dass man dank der AHK den ganzen Prozess in deutscher Sprache statt auf Arabisch oder in der zweiten Amtssprache Französisch steuern kann.

**DSZ:** Waren Sie mit der Unterstützung durch die Stadtparkasse Düsseldorf zufrieden?

**Klimek:** Ja, die Mitarbeiter der Stadtparkasse haben bei dem Beratungsgespräch



Der erste Auftrag für die marokkanische Tochter der Rheinland Solar: Solarpaneele auf dem Dach einer Moschee in Rabat.

Foto: S-International

Fragen aufgeworfen, auf die wir überhaupt nicht gekommen wären. Es ging etwa darum, ob wir eine Bank mit einem dicht geknüpften Netz an Geldautomaten brauchen. Oder ob es wichtig ist, dass wir Onlinebanking machen können. Das bietet nicht jedes Institut in Marokko an, ist für uns aber unerlässlich.

**DSZ:** Hatten Sie mit einer Unterstützung in dieser Qualität gerechnet?

**Klimek:** Ja, unbedingt. Die Stadtparkasse Düsseldorf ist eines der großen Institute in der Landeshauptstadt. Da erwarte ich, dass sie mich beim Auslandsengagement begleitet, egal ob ich nach Frankreich gehe oder ins entfernte Afrika. Diesem Anspruch ist die Stadtparkasse Düsseldorf auch in jeder Beziehung gerecht geworden. Für uns kam es vor allem darauf an, den Gründungspro-

zess professionell zu managen, da gleichzeitig das Geschäft in Deutschland unsere volle Aufmerksamkeit verlangt. Ohne externe Experten mit umfangreicher Länderexpertise hätten wir solch einen Schritt gar nicht wagen können.

**DSZ:** Wer sind Ihre Kunden vor Ort?

**Klimek:** Erster Auftraggeber war die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). Sie hatte eine Solaranlage auf dem Dach einer Moschee in der Hauptstadt Rabat ausgeschrieben. Die Ausschreibung haben wir gewonnen. Weitere Aufträge folgten, vor allem von privaten Landwirten, die mit unseren Anlagen ihre Pumpen antreiben, um die Felder bewässern zu können. Es gibt auch großes Interesse aus dem Gewerbebereich. Technologie made in Germany ist

in Marokko stark gefragt. Das beflügelt unser Geschäft.

Welche überraschenden Schwierigkeiten auftauchten:  
[sparkassenzeitung.de/marokko](http://sparkassenzeitung.de/marokko)

## S-COUNTRYDESK

Derzeit gibt es 19 sogenannte Relationship Manager im S-CountryDesk, die Wissen und Kontakte für die wichtigsten Märkte der Welt bereithalten. Die Landesbank Baden-Württemberg hat für das Netzwerk die Verantwortung für neun Länder übernommen und ist in Marokko wichtiger Dienstleister und Experte. Das gesamte internationale Netzwerk finden Sie gebündelt unter [www.countrydesk.de](http://www.countrydesk.de).

## LBS Bayern reagiert auf anhaltenden Niedrigzins

Landesbausparkasse. Wirt hier setzt auf Kostenanpassungen und will Vertriebschancen entschlossen nutzen.

Die LBS Bayern hat die Serie guter Bausparjahre 2014 nach eigenen Angaben fortsetzen können. „Wohneigentum als Altersvorsorge und LBS-Bausparen als Zinssicherungsinstrument sind und bleiben gefragt“, sagte LBS-Chef Franz Wirt hier bei einer Pressekonferenz in München.

Auf das anhaltende Niedrigzinsniveau habe die LBS Bayern eine strategische Antwort: „Den Zinsaufwand und die Verwaltungskosten konsequent anpassen und die Marktchancen im Vertrieb entschlossen nutzen.“

Mit einem Bausparneugeschäft von voraussichtlich acht Milliarden Euro (nach 8,08 Milliarden Euro 2013) werde die LBS Bayern 2014 erneut an das hohe Niveau der Vorjahre anknüpfen. Die durchschnittliche Bausparsumme pro Vertrag werde



Angesichts des Niedrigzinses droht die Balance im Bausparsystem abhandeln zu kommen.

Foto: dpa

2014 voraussichtlich bei fast 37 600 Euro liegen, so hoch wie nie zuvor.

Bei den Bauspardarlehen werden die Auszahlungen 2014 voraussichtlich auf rund 460 Millionen Euro – nach 510 Millionen Euro im Vorjahr – zurückgehen. Angesichts seit

Jahren sinkender Zinsen seien Bauspardarlehen für viele Kunden mit älteren Verträgen nicht mehr attraktiv. „Darauf haben wir bereits mehrfach mit Anpassungen unserer Tarife an das rückläufige Zinsniveau reagiert. Außerdem bieten wir Kunden mit älteren Verträgen

interessante Alternativen an“, sagte Wirt hier.

## Niedrigzins eine erhebliche Belastung

Das historische Zinstief habe bedenkliche volks- und betriebswirtschaftliche Konsequenzen, führte Wirt hier aus. Die Nullzinspolitik der EZB stelle für Privatanleger und klassische Kreditinstitute wie die Bausparkassen „eine erhebliche Belastung dar“. Am Kapitalmarkt sei eine rentierliche Anlage nicht mehr möglich. „Wir erwarten deshalb weiter rückläufige Betriebsergebnisse.“ 2014 werde das Betriebsergebnis vor und nach Risikovorsorge positiv ausfallen, aber unter der Hochrechnung vom Juli (35 Millionen Euro) liegen.

Die LBS Bayern richtet ihre Strategie auf Minizinsniveau aus. Die durchschnittliche Verzinsung der Einlagenbestände werde weiter gesenkt. „Dazu werden wir aber auch konsequent Altverträge kündigen, wenn der Zweck des Bausparens, ein zinssicheres Bauspardarlehen zu erhalten, nicht mehr verfolgt wird.“ Das sei nötig, um die Balance zwischen Sparern und Darlehensnehmern zu gewährleisten.

Zudem will die LBS ihren Verwaltungsaufwand anpassen. Bei den Sachkosten sind für 2015 Einsparungen von fünf Millionen Euro geplant. Im Personalaufwand sollen bis Ende 2016 durch natürliche Fluktuation und Vorruhestandsregelungen und eine Erhöhung der Teilzeitquote 50 von 630 Vollzeitstellen abgebaut werden.