

22. Mai 2014 - 07:08 | Pilotprojekt

## Unterstützung direkt vor Ort

*Markus Ruppert, S-CountryDesk, Ulrich Gerlach, Deutsche Leasing*

Die Internationalisierung im deutschen Mittelstand nimmt weiter zu: Jedes fünfte Unternehmen ist heute mit Direktinvestitionen auf ausländischen Märkten vertreten. Um diese Kunden bei ihrem Schritt ins Ausland noch besser zu unterstützen, haben der S-CountryDesk und die Deutsche Leasing im April ein Pilotprojekt gestartet. Das Ziel: Die Wahrnehmung der Sparkassen-Finanzgruppe als Expertin für Auslandsgeschäfte zu stärken.

Eine vom DSGVO in Auftrag gegebene Studie von Roland Berger zeigt: Zwar haben über 40 Prozent der mittelständischen Unternehmen ihre erste Bankverbindung bei der Sparkasse, bei den auslandsaktiven Kunden sind es jedoch weniger als 30 Prozent. Hier verlieren die Sparkassen erhebliche Marktanteile an Geschäftsbanken, bei denen viele Kunden eher eine internationale Abdeckung vermuten.

Dabei ist die Auslandskompetenz im Sparkassen-Verbund vorhanden. So kooperieren viele Sparkassen beispielsweise mit dem S-CountryDesk und der Deutschen Leasing. Während sich der S-CountryDesk als Ansprechpartner zur Begleitung deutscher Unternehmen ins Ausland und Vermittler von Informationen und Geschäftskontakten vor Ort versteht, ist die Deutsche Leasing Expertin für alle Investitionslösungen rund um das Asset sowie Absatzfinanzierungen weltweit. Durch ihre Tochtergesellschaften in mehr als 20 Ländern kann die Deutsche Leasing die Investitionen mittelständischer Unternehmen vor Ort betreuen und ihnen maßgeschneiderte Konzepte zur internationalen Absatzförderung bereitstellen.

Genau diese Kernkompetenzen beider Partner – das internationale Netzwerk des S-CountryDesk und die Vor-Ort-Präsenz der Deutschen Leasing – sollen im Rahmen des kürzlich gestarteten Pilotprojekts noch stärker gebündelt werden. Grundidee ist, dass die Länderverantwortlichen (Relationship Manager) des S-CountryDesk die German Desk Manager in den Auslandsgesellschaften der Deutschen Leasing verstärkt in ihren Kundenkontakt einbinden. Diese sprechen dann vor Ort mit den Kunden – sei es, um Informationen zu den lokalen Gegebenheiten aus erster Hand zu liefern oder bereits konkrete Unterstützung anzubieten, etwa bei der Suche nach einem lokalen Makler oder Steuerberater.

Damit agieren die German Desk Manager der Deutschen Leasing als „Gesicht“ der Sparkassen-Finanzgruppe im Investitionsland. Im Sinne einer einheitlichen Außendarstellung treten sie bei den gemeinsamen Kunden unter dem S-CountryDesk-Logo auf und bilden gemeinsam mit den Relationship Managern die Brücke von der Heimatsparkasse ins Zielland. Echter Mehrwert für den Kunden: Neben seinem Sparkassen-Berater hat er einen Ansprechpartner, der ihm vor Ort persönlich behilflich sein kann – natürlich in deutscher Sprache.

Mit ihrer intensivierten Zusammenarbeit, die aktuell in Spanien, Tschechien, China und den USA getestet wird, möchten die Verbundpartner S-CountryDesk und Deutsche Leasing die Positionierung der Sparkassen-Finanzgruppe im In- und Ausland stärken – und das sowohl national als auch international. Denn sie sind sicher: Das Geschäft mit auslandsaktiven Mittelständlern bietet für die Sparkassen enorme Potenziale – jetzt geht es nur darum, im wahrsten Sinne des Wortes „Präsenz“ zu zeigen.