

Positive Zwischenbilanz nach einem Jahr

von Maja Osinski, Markus Ruppert, S-CountryDesk

Vor etwas mehr als einem Jahr starteten der S-CountryDesk und die Deutsche Leasing ein gemeinsames Pilotprojekt. Das Ziel: Die Partner wollten die international tätigen Firmenkunden der Sparkassen im Ausland noch besser unterstützen.



Erfolgreiche Zusammenarbeit von S-CountryDesk und der Deutsche Leasing.

(S-CountryDesk)

In vier Ländern testeten der S-CountryDesk und die Deutsche Leasing darum eine neue Form der Zusammenarbeit. Sie waren mit der Entwicklung nach einem Jahr so zufrieden, dass das neue Modell 2015 auf zehn weitere Länder ausgerollt wird. Laut der aktuellen Studie „Mittelstand im globalen Wettbewerb“ der Friedrich-Ebert-Stiftung verdienen deutsche Unternehmen heute

bereits jeden dritten Euro im Ausland. Fast jeder vierte Arbeitsplatz hängt davon ab, dass deutsche Produkte und Leistungen international abgesetzt werden. Entsprechend hoch ist das Interesse der Unternehmen an einem Finanzierungspartner mit ausgeprägter Auslandskompetenz. Viele Sparkassen nutzen hierfür die Unterstützung international erfahrener Verbundpartner wie beispielsweise des S-CountryDesks und der Deutschen Leasing. Während sich der S-CountryDesk vorrangig als Berater und Vermittler von Informationen, Bank- und Geschäftskontakten vor Ort versteht, setzt die Deutsche Leasing Investitionslösungen und Absatzfinanzierungen weltweit um. Mit ihren Tochtergesellschaften in über zwanzig Ländern kann die Deutsche Leasing die Investitionen vor Ort betreuen und mittelständischen Unternehmen 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 – werden seit einem Jahr im Rahmen des Pilotprojekts gebündelt. Die Grundidee ist, dass die Länderverantwortlichen (Relationship Manager) des S-CountryDesk die Mitarbeiter der Deutschen Leasing in den Auslandsgesellschaften (German Desk Manager) verstärkt in den Kundenkontakt einbinden. Diese sprechen dann im Zielland mit den Kunden – sei es, um Informationen zu den lokalen Gegebenheiten aus erster Hand zu liefern oder bereits konkrete Unterstützung, zum Beispiel bei der Suche nach einem lokalen Makler oder Steuerberater, anzubieten.

Christoph Holzem, Geschäftsführer des S-CountryDesk: „In der Vergangenheit konnten wir auslandsaktive Mittelständler gemeinsam mit der Sparkasse beraten, mussten im Investitionsland jedoch auf externe Kooperationspartner wie Banken oder andere Dienstleister verweisen. Durch die Deutsche Leasing können wir nun vor Ort einen Ansprechpartner aus der Sparkassen-Finanzgruppe präsentieren.“ Die German-Desk-Manager der Deutschen Leasing sind das „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 Sparkassenberater hat er einen Ansprechpartner, der ihn vor Ort persönlich und in deutscher Sprache unterstützt.

Nach zwölf Monaten fällt das Zwischenfazit für die neue Art der Zusammenarbeit positiv aus. Daher wird sie in diesem Jahr auf zehn weitere Länder ausgerollt, darunter Polen, Frankreich und Ungarn. „Im Rahmen des Pilotprojekts haben wir erfahren, dass es je nach Land ganz unterschiedliche Schwerpunkte der Kooperation gibt“, erklärt Anja Holstein, Leiterin Internationales Geschäft bei der Nassauischen Sparkasse. Holstein betreut als Relationship-Managerin das Zielland Spanien und erkannte besonderes Potenzial im Hinblick auf die Nutzung der Kontakte und des lokalen Spezialwissens ihres Kollegen von der Deutsche Leasing Ibérietwa „Ob es um die speziellen Modalitäten einer Kreditverlängerung ging, um Fragen der Legitimationsprüfung oder die Frage nach dem Zweitmarkt von Windkraftanlagen, immer konnten wir schnell und unkompliziert eine Antwort für den Kunden liefern.“ Dies kann auch der Geschäftsführer der Deutsche Leasing für Sparkassen und Mittelstand, Ulrich Gerlach, bestätigen: „Dank des Piloten haben wir gemeinsam mit dem S-CountryDesk die Strukturen geschaffen, die spezifischen Markt-, Branchen- und Landeskenntnisse der German-Desk-Manager noch breiter für die Firmenkunden der Sparkassen verfügbar zu machen.“ Beste Voraussetzungen für die Sparkassen, die internationalen Vorhaben ihrer Kunden kompetent zu begleiten.