



VERTRIEB | Internationales Geschäft

Auslandsgeschäft kämpft erfolgreich

Die deutschen Exporte sind im zweiten Quartal massiv eingebrochen. Die USA und weitere wichtige Absatzmärkte schwächeln. Doch das internationale Geschäft in Sparkassen zeigt sich robust.

„Seit dem chinesischen Neujahr haben wir gespürt, wie eine Welle anrollt: Vor allem Richtung Asien ging zunächst wenig – und dann kam auch in Deutschland der Lockdown“, berichtet Roland Bick, Leiter der S-International Nordwest bei der Sparkasse Osnabrück. „Aber unsere Kunden sind erstaunlich resistent.“ Bei Importeuren und Lizenznehmern laufe das Geschäft fast kontinuierlich weiter.



© S-International

Roland Bick, Leiter der S-International Nordwest bei der Sparkasse Osnabrück.

Kunden haben schnell reagiert

Bundesweit haben Sparkassen ihr Auslandsgeschäft in „S-International“-Kompetenzcentern zusammengefasst. Die Einschätzungen zu einzelnen Branchen ähneln sich. „Automotive und Automotive-naher Maschinenbau sind sehr schwierig“, sagt etwa Heike Rudolph, Geschäftsführerin der S-International Baden-Württemberg Nord. „Daher sehen wir Kunden, die unter der Krise spürbar leiden und auch Personal abbauen. Aber im baunahen Maschinenbau zum Beispiel laufen die Aufträge weiter. Zu den Gewinnern gehören etwa der Lebensmitteleinzelhandel, die Medizintechnik oder IT-Dienstleister.“

Etliche Sparkassen-Kunden haben auch kurzfristige Chancen genutzt und entweder selbst Schutzausrüstung und Masken produziert oder ihre Logistikketten dafür bereitgestellt. So haben sie ausgefallenes Geschäft durch neues kompensiert, heißt es bundesweit.



© S-International

Heike Rudolph, Geschäftsführerin der S-International Baden-Württemberg Nord.

Trotzdem gab es auch einen Schockmoment im internationalen Geschäft. „Ab April sind das dokumentäre Geschäft und auch die Außenhandelsfinanzierung spürbar eingebrochen“, berichtet Heike Rudolph. Im Juni sei aber die Bodenbildung erreicht gewesen. Inzwischen ziehe das Geschäft wieder spürbar an, da auch der Sicherungsbedarf bei vielen Kunden größer geworden sei.

Exportgeschäft fehlt

Ana Madrid-Beck hat als Geschäftsführerin der S-International Rhein-Ruhr das internationale Firmenkundengeschäft von 21 Sparkassen im Blick. Sie sagt: „Eine komplette Schließung der Märkte hat nicht stattgefunden, aber in Ländern wie China, Pakistan, Russland sind wir noch nicht wieder auf dem Niveau von vor der Krise.“



© S-International

Ana Madrid-Beck, Geschäftsführerin der S-International Rhein-Ruhr.

Bei der S-International in Nürnberg ist das Exportgeschäft ebenfalls schwächer geworden. „Unsere Maschinenbauer können teils ihre Anlagen nicht ausliefern oder haben Probleme mit der Inbetriebnahme vor Ort, da aufgrund der Pandemie weiterhin weltweite Reisebeschränkungen gelten“, so Oliver Simon, Prokurist und Leiter Vertrieb.

Die Krise ist also noch nicht vorbei. Das zeigt sich etwa bei Erweiterungsinvestitionen, die sowohl im Inland als auch für ausländische Produktionsstandorte bei vielen Mittelständlern erst einmal auf Eis gelegt wurden.

Absicherung ist gefragt

Viele Ökonomen sagen für das zweite Halbjahr eine wirtschaftliche Aufholjagd voraus. Im Juni sind die deutschen Exporte um fast 15 Prozent gestiegen – so stark wie seit 1990 nicht mehr, meldet das Statistische Bundesamt. Noch liegen die Zahlen aber gut neun Prozent unter dem Vorjahreswert. Das spiegelt sich auch im Geschäft der international tätigen Sparkassenkunden. Oft stehen etwa

langjährige Lieferantenbeziehungen unter Druck oder es müssen neue Lieferanten gefunden werden, um Lieferketten zu schließen. Umso stärker nutzen Kunden die Absicherungsmöglichkeiten ihrer Sparkasse und der S-International – zum Beispiel Akkreditive. „Wir bekommen viele Anfragen zur Zahlungsabsicherung, weil die Bonität mancher Abnehmer in Italien, Spanien oder weiteren Ländern nicht mehr ganz so selbstverständlich gegeben ist“, berichtet Stephanie Giezek, Leiterin Vertrieb der S-International Mittelhessen.



© S-International

Stephanie Giezek, Leiterin Vertrieb der S-International Mittelhessen.

Auch Kursabsicherungen gegen die Schwankungen des US-Dollars werden stärker nachgefragt, berichten die jeweiligen S-International im Rheinland, in Nürnberg, in Mittelhessen und auch in Baden-Württemberg.

Chance auf neue Kunden

Bundesweit zeigt sich, dass ein aktives Angebot im internationalen Geschäft gerade jetzt auch neue Kunden anzieht. „Wir bekommen regelmäßig Anfragen der Firmenkundenberater unserer

angeschlossenen Sparkassen“, berichtet Ana Madrid-Beck aus Essen. Auch in Nürnberg nimmt die Kundennachfrage zu, weil Kunden in der Krise eher Rückhalt in der Region suchen. „Das gilt auch für die Unterstützung im Auslandsgeschäft“, so Oliver Simon.



© S-International

Oliver Simon, Prokurist und Leiter Vertrieb der S-International in Nürnberg.

Die Struktur mit der S-International als Kompetenzzentrum macht sich bezahlt, bestätigt auch Stephanie Giezek aus Gießen. „Auch kleinere Häuser können so die gesamte Produktpalette des Auslandsgeschäfts anbieten, ohne die erforderliche Kompetenz dafür im eigenen Haus vorhalten zu müssen.“ Um auch in Coronazeiten jederzeit handlungsfähig zu bleiben, wurden bei der S-International Mittelhessen der Auslandszahlungsverkehr und das dokumentäre Geschäft auf drei Standorte verteilt. Der Vertrieb läuft zur Hälfte aus dem Homeoffice.

In Osnabrück ist die S-International noch im Aufbau. Roland Bick und sein Team haben deshalb „telefoniert wie die Weltmeister“ und sind gemeinsam mit benachbarten Sparkassen auf deren Firmenkunden zugegangen. Bei Akkreditivbestätigungen oder Forfaitierungen zum

Beispiel sei „durchaus Musik drin“. Bick ist daher nicht der Einzige, der trotz Unwägbarkeiten mit Optimismus auf die weitere Entwicklung im internationalen Geschäft schaut.

Entscheidend für eine Erholung dürfte auch die Nachfrage in Europa sein, sagt Heike Rudolph. „Es sind die Kunden unserer Kunden, auf deren Widerstandskraft es langfristig ankommt.“

Anke Bunz, DSGV – 17. August 2020