



Globus  
Erfinder: Martin Behaim  
Deutschland, 1492

Überblick. Made in Germany.  
Erfolgreich im Ausland mit der  
Sparkassen-Finanzgruppe.

Banking – Made in Germany.

# Vorwort.

Herbst 2010 – es macht wieder Freude, morgens die Wirtschaftsnachrichten zu lesen. Der Wirtschaftsaufschwung in Deutschland ist sicherlich noch nicht überall stabil, aber der Optimismus und die Zuversicht in die Stärke des Wirtschaftsstandorts und in das eigene Unternehmen sind wieder da. Das bestätigen auch die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute: in ihrem Herbstgutachten könnten die Zahlen und Prognosen kaum besser sein. Und dafür ist in besonderem Maße das Auslandsengagement der deutschen Unternehmen verantwortlich!

**Diese auslandsorientierten Unternehmen brauchen eine Bank, die ihr internationales Engagement begleitet** – mit den passenden Finanzlösungen, mit zuverlässiger Länderexpertise und umfassenden Services, die den Start in einem neuen Markt einfacher machen. **Dazu haben wir in der S-Finanzgruppe alle Möglichkeiten!**

Wir laden Sie ein, darüber im Rahmen der vierten **Sparkassen-Aktionswochen „Erfolgreich im Ausland“ im März 2011** mit Ihren Kunden zu sprechen. Gerne stellen wir Ihnen wie jedes Jahr einen Katalog bereit, mit dem wir Sie bei Ihren Marketingaktionen unterstützen.



Globus  
Erfinder: Martin Behaim  
Deutschland, 1492

Die vergangenen Jahre haben uns gezeigt, dass vor allem **Referenten** aus unseren **Niederlassungen und Repräsentanzen** sowie die Geschäftsführer unserer **German Centres** für Sie interessant sind. Wir freuen uns sehr, dass wir Ihnen mit unserem Auslandsnetzwerk einen **echten Mehrwert** bieten können.

Deshalb werden im März einige Kollegen in Deutschland sein – und zwar aus den Ländern, die Sie und Ihre Kunden am Meisten interessieren.

Zusätzlich legen wir erneut den Fokus auf die **Partnerschaft zwischen Sparkassen und LBBW** im Internationalen Geschäft. Die Fachberater Trade Finance Sparkassen stehen Ihnen als „verlängerter Arm“ bei der Beratung und Begleitung Ihrer Kunden im Auslandsgeschäft zur Verfügung. Sie unterstützen dabei, Potenziale zu erkennen, Gesprächsstrategien zu entwickeln und in Produktabschlüsse umzumünzen. Und dabei ist selbstverständlich immer klar; wer der Partner des Unternehmens ist: Sie, die Sparkasse.

Wir freuen uns, wenn unsere Experten Sie bei mindestens so vielen Veranstaltungen und Kundenterminen unterstützen können wie im März 2010.

Beste Grüße

Handwritten signature of Michael Horn in black ink.

Michael Horn  
Stv. Vorsitzender  
des Vorstands

Handwritten signature of Dr. Peter A. Kaemmerer in black ink.

Dr. Peter A. Kaemmerer  
Mitglied des Vorstands

Landesbank Baden-Württemberg  
Im November 2010

# Inhalt.

## Referentenpool für Ihre Kundenveranstaltungen.

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. International gut ankommen - mit Ihrer Sparkasse.<br/>Zusammenarbeit mit der LBBW und Produktlösungen.</b> | <b>5</b>  |
| <b>2. Russland.</b>  | <b>6</b>  |
| <b>3. Indien.</b>  | <b>7</b>  |
| <b>4. Naher und Mittlerer Osten.</b>   | <b>8</b>  |
| <b>5. Brasilien.</b>   | <b>9</b>  |
| <b>6. Mexiko.</b>  | <b>10</b> |
| <b>7. China.</b>   | <b>11</b> |
| <b>8. USA.</b>   | <b>12</b> |
| <b>9. German Centres.</b>  | <b>13</b> |

## Sonstiges.

|  |           |
|--|-----------|
| <b>10. Tipps und Tricks.</b>               | <b>14</b> |
| <b>11. Marketing- und Infomaterial.</b>    | <b>15</b> |
| <b>12. Buchungs- und Bestellformulare.</b> | <b>17</b> |

### **Wichtige Hinweise!**

#### **Ihre Ansprechpartnerin bei der LBBW:**

Bitte wenden Sie sich an Ute Papadopoulos, Telefon 0711 127 76220, E-Mail: ute.papadopoulos@LBBW.de. Zum Teil können wir auch externe Referenten für ausgewählte Themenfelder (z.B. Kultur, Recht, Steuern) vermitteln.

#### **Kosten:**

Für die Referenten der LBBW fallen keine Honorare an. Wir bitten Sie, Fahrtkosten und evtl. Übernachtungskosten für die Referenten zu übernehmen.

#### **Sie haben Interesse am Angebot?**

In Teil 12 dieses Katalogs finden Sie entsprechende **Buchungs- und Bestellformulare**. Bitte nutzen Sie diese für einen reibungslosen und effizienten Prozess! Herzlichen Dank.

#### **Termine:**

Referentenbuchung für Ihre eigenen Kundenveranstaltungen: **Buchung bis möglichst 15. Februar 2011.**

# 1. International gut ankommen – mit Ihrer Sparkasse.

## Ihre Referenten:

### **René Küpper**

Leiter Trade Finance Sparkassen, LBBW, Stuttgart.

### **Mareike Offele**

Trade Finance Sparkassen, LBBW, Stuttgart.

### **Markus Schirle**

Trade Finance Sparkassen, LBBW, Stuttgart.

### **Nicolas Rosenzweig**

Trade Finance Sparkassen, LBBW, Stuttgart.

Mit dem Konzept „Trade Finance Sparkassen“ unterstützt die LBBW seit 2008 Sparkassen bei der Akquisition im internationalen Firmenkundengeschäft. In engagierten Vorträgen zeigen die Fachberater für das Auslandsgeschäft auf, **wie die Sparkasse im Verbund mit der LBBW ihre Firmenkunden auch im Auslandsgeschäft unterstützt**: mit Länder-Know-how, den richtigen Produktlösungen und einem tiefen Verständnis für die Anforderungen der Unternehmen.



*Team Trade Finance Sparkassen.*

*Von rechts nach links: René Küpper, Werner Stellrecht, Mareike Offele, Tobias Bauer, Markus Schirle, Nicolas Rosenzweig, es fehlt Waltraud Mai*

## Ihre Referenten für Produktlösungen:

### **Werner Stellrecht**

Trade Finance Sparkassen, LBBW, Stuttgart.

Wenn es um Fragen der **Exportfinanzierung** geht, ist Werner Stellrecht genau der richtige Mann. Wie Unternehmen ihre Forderungen aus Exportgeschäften finanzieren und absichern, erläutert er in seinen Vorträgen praxisnah und kundenorientiert.

### **Jörg-Peter Stumpf**

Leiter Sparkassen und Institutionelle Forex/Money Market Sales, LBBW, Stuttgart.

Wie entwickelt sich der Dollar? Was macht der Ölpreis? Jörg-Peter Stumpf stellt die Möglichkeiten und Chancen der Risikominimierung im **Zins-, Währungs- und Rohstoffpreismanagement** dar.

Fragen Sie uns an, wenn Sie einen Referenten zu folgenden **weiteren Themenfeldern** brauchen:

- Dokumentengeschäft, bspw. auch S-Doka, E@syDocs.
- Auslandszahlungsverkehr.
- Absicherung von Länderrisiken, bspw. über Schutzzusagen oder Garantien.

## 2. Russland.

### Ihre Referenten:

#### **Burkhard Flüß**

Chief Representative, LBBW Repräsentanz Moscow, Russland.

**Von 14. - 18. März 2011 in Deutschland.**

Russland bietet für deutsche Unternehmen vor allem eines: attraktive Geschäftschancen! „Made in Germany“ genießt hohes Ansehen, die Regierung forciert den Modernisierungskurs und die gestiegenen Rohstoffpreise nach der Krise sorgen für eine Belebung der Wirtschaft. Was deutsche Unternehmen in Russland erwarten, wie sie ihre Geschäfte realisieren können und welche landestypischen Usancen und alltäglichen Probleme es gibt - davon berichtet Burkhard Flüß.

#### **Irina Rausch**

German Centres, LBBW, Stuttgart.

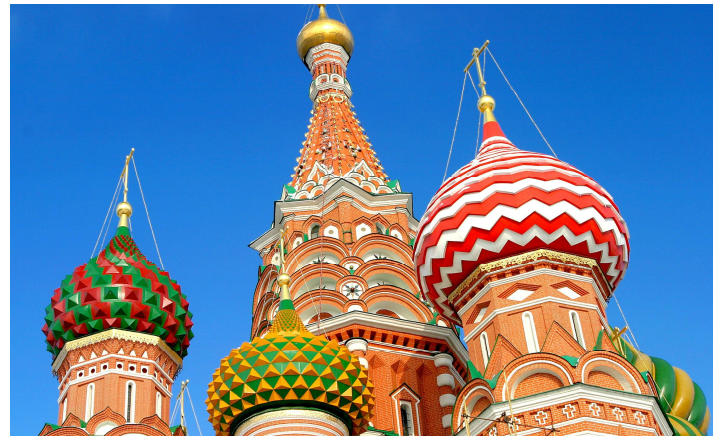
Die Gründung einer Gesellschaft in Russland ist ein komplexes Unterfangen und hält viele Überraschungen bereit. Irina Rausch gibt ihren reichen Erfahrungsschatz aus dem Aufbau der LBBW Repräsentanz Moskau, dem German Centre Moscow und den vielen Gesprächen mit Unternehmern weiter. Ihre Mitgliedschaft im Direktorenrat des German Centre Moscow unterstreicht ihre besondere Russland-Expertise.

#### **Stephan Weiss**

Geschäftsführer des German Centre Moscow, Russland.

**Von 21. - 24. März 2011 in Deutschland.**

Wer sich in Russland eine eigene Präsenz aufbauen möchte, der hat einen guten Ausgangspunkt im German Centre Moscow, das in 2011 seine Türen öffnet. Schon jetzt können Ihre Unternehmenskunden aber vom fast endlosen Erfahrungsschatz beim Aufbau einer eigenen Präsenz in Russland profitieren: Stephan Weiss hat die Tücken Russlands beim Aufbau des German Centres hautnah erlebt und sich fast täglich damit auseinandergesetzt.



# 3. Indien.

## Ihre Referenten:

### **Martin Fuchs**

Geschäftsführer German Centre Delhi.Gurgaon, Indien.

**Von 21. - 22. und 28. - 30. März 2011 in Deutschland.**

Indien gehört zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt. Und kaum ein anderes Land hat solche Herausforderungen zu bieten wie Indien für ausländische Unternehmen. Was Hierarchie in Indien heisst, wie man Verhandlungen führt oder mit wie vielen Vorschriften man sich auseinandersetzen muss, wenn man in Indien starten möchte, das berichtet Martin Fuchs. Er berichtet aber auch, dass sich diese Probleme mit den richtigen Partnern lösen lassen!

### **Katharina Ravens**

Head of German Centres, LBBW, Stuttgart.

Katharina Ravens beschäftigt sich seit Jahren mit den Fragen von Unternehmern, die im Ausland Fuss fassen wollen. Diesen Erfahrungsschatz gibt sie in vielen Referaten deutschlandweit weiter. Wie Unternehmen dabei von der Idee der German Centres profitieren, zeigt sie anschaulich auf.



# 4. Naher und Mittlerer Osten.

Ihr Referent:

**Geoffrey Lovell**

Chief Representative, LBBW Representative  
Office Middle East, Dubai, VAE.

**Von 14. - 18. März 2011 in Deutschland.**

Dubai ist das wirtschaftlich offenste und liberalste Scheichtum auf der arabischen Halbinsel. Unternehmen bedienen von der Golfmetropole aus nicht nur den emiratischen Markt, sondern eine Region, in der ein Sechstel der Menschheit zu Hause ist. Was Unternehmen über Chancen und Risiken, landestypische Usancen und die alltäglichen Probleme in der Region wissen sollten, berichtet Geoffrey Lovell in begeisterten Vorträgen.



# 5. Brasilien.

Ihr Referent:

**Cristian Oppen**

Chief Representative, LBBW Representative  
Office Sao Paulo, Brasilien.

**Von 17. - 23. März 2011 in Deutschland.**

2014 richtet Brasilien die Fussball-Weltmeisterschaft aus, 2016 die Olympischen Sommerspiele. Doch nicht nur diese beiden Grossereignisse ziehen die Blicke auf Brasilien. Auch die Tatsache, dass Brasilien gestärkt aus der Krise gekommen ist, beeindruckt. Brasilien hat in den vergangenen Jahren ein Wachstumsniveau erreicht, das Qualität hat und nachhaltig ist. In Brasilien begleitet Cristian Oppen seit Jahren deutsche Unternehmen und unterstützt diese bei ihren Aktivitäten vor Ort.



# 6. Mexiko.

## Ihre Referenten:

### **Susanna Hess-Kalcher**

Geschäftsführerin German Centre Mexico,  
Mexiko.

**Von 21. - 24. März 2011 in Deutschland.**

Das German Centre Mexico ist ein gutes Sprungbrett für die Erschließung der amerikanischen Märkte – nach Norden und nach Süden. In ihrem Vortrag informiert Susanna Hess-Kalcher über Land, Leute und Wirtschaft. Da sie als Geschäftsführerin des German Centres die Sorgen und Nöte deutscher Unternehmer in Mexiko aus vielen Gesprächen gut kennt, gibt sie die Tipps und Tricks gerne weiter.

### **Volker Helms**

Managing Director, LBBW Mexico, Mexiko.

**Von 14. - 18. März 2011 in Deutschland.**

In Mexiko profitieren Mittelständler nicht nur vom Nordamerikanischen Freihandelsabkommen. Sie finden auch interessante Nischen, bspw. in den Bereichen Umwelt oder Gesundheit. Gerade Deutsche haben gute Karten – wenn sie sich auf kulturelle Besonderheiten einstellen und sich den besonderen Herausforderungen des Landes stellen. Volker Helms berichtet davon, wie es in Mexiko nach der Krise bergauf geht und wie die LBBW deutsche Unternehmen insbesondere mit Finanzierungslösungen in Mexiko unterstützt.



# 7. China.

## Ihre Referenten:

### **Hanna Böhme**

Geschäftsführerin German Centre Beijing, China.

**Von 21. - 24. März 2011 in Deutschland.**

### **Marcus Wassmuth**

Chief Representative, LBBW Representative Office Shanghai, China

**Von 14. - 18. März 2011 in Deutschland.**

Gerade eben geht die Expo 2010 in Shanghai zu Ende - wieder einmal erscheint China auch dabei mit einem Superlativ auf der Weltbühne: die Besucherzahl in Shanghai war die größte jemals gemessene. Viel wichtiger für deutsche Unternehmen ist aber die wirtschaftliche Entwicklung: in 2009 hat China erstmals Deutschland als Exportweltmeister abgelöst. Die Wirtschaft ist relativ unbeschadet durch die Krise gekommen. Gleichzeitig sind die Herausforderungen für deutsche Unternehmen in China nach wie vor enorm - und genau da haken die Referenten Hanna Böhme und Marcus Wassmuth in ihren Referaten ein. Sie zeigen Lösungswege auf, wie das German Centre Beijing und die LBBW-Repräsentanzen in Beijing und Shanghai deutsche Unternehmen in China begleiten.

### **Katharina Ravens**

Head of German Centres, LBBW, Stuttgart.

Katharina Ravens beschäftigt sich seit Jahren mit den Fragen von Unternehmern, die im Ausland Fuss fassen wollen. Ihren Erfahrungsschatz aus drei Jahren China gibt sie in vielen Referaten deutschlandweit weiter. Wie Unternehmen dabei von der Idee der German Centres profitieren, zeigt sie anschaulich auf.



# 8. USA.

Ihr Referent:

**Markus Schmauder**

Head of LBBW German Desk, LBBW New York Branch, USA.

**Von 13. - 15. April 2011 in Deutschland.**

Die amerikanische Produktivität zählt zu den höchsten der Welt, das nationale Durchschnittseinkommen pro Kopf liegt bei etwa 46.000 Dollar. Trotz ihres Reichtums droht den USA derzeit die Stagnation: das Land ist nicht endgültig aus der Krise heraus, die Währung steht unter Druck, die Arbeitslosenquote liegt bei ungewohnten 10%, ein Großteil der Amerikaner ist schlechter Stimmung, Demokraten und Republikaner stehen sich tief gespalten gegenüber. Trotzdem: der amerikanische Markt ist wichtig für viele deutsche Unternehmen! Welche Herausforderungen bestehen und wie die LBBW deutsche Unternehmen vor Ort unterstützt, berichtet Markus Schmauder.



# 9. German Centres.

## Ihre Referenten:

### **Hanna Boehme**

Geschäftsführerin German Centre Beijing, China.

**Von 21. - 24. März 2011 in Deutschland.**

### **Stephan Weiss**

Geschäftsführer German Centre Singapore, Singapur.

Geschäftsführer German Centre Moscow, Russland.

**Von 21. - 24. März 2011 in Deutschland.**

### **Susanna Hess-Kalcher**

Geschäftsführerin German Centre Mexico, Mexiko.

**Von 21. - 24. März 2011 in Deutschland.**

### **Martin Fuchs**

Geschäftsführer German Centre Delhi.Gurgaon, Indien.

**Von 21. - 22. und 28. - 30. März 2011 in Deutschland.**

### **Katharina Ravens**

Head of German Centres, LBBW, Stuttgart.

### **Vera Brielich**

German Centres, LBBW, Stuttgart.

### **Irina Rausch**

German Centres, LBBW, Stuttgart.

### **Yvonne Grözinger**

German Centres, LBBW, Stuttgart.



**GERMAN CENTRE**  
FOR INDUSTRY AND TRADE

Ankommen, auspacken, loslegen – das ist die Erfolgsformel der German Centres in Peking, Delhi.Gurgaon, Mexiko-Stadt, Singapur und – ab 2011 – Moskau. Deutsche Unternehmen finden in diesen Häusern genau das, was sie für einen erfolgreichen Einstieg in einem schwierigen Markt brauchen: einen grossen Erfahrungsschatz, funktionierende Netzwerke, umfassende Hilfestellung und – selbstverständlich – Büros für die lokale Präsenz.

Seit Jahren arbeiten die Referenten im jeweiligen Land mit deutschen Unternehmen zusammen. In ihren Referaten berichten sie nicht nur von den Herausforderungen des jeweiligen Landes, sondern geben ihren reichen Erfahrungsschatz an die Zuhörer weiter, um ihnen die Vorbereitung auf den neuen Markt zu erleichtern.

# 10. Tipps und Tricks.

## Linkliste und Empfehlungen für Ihre Kundenveranstaltung.

### Linkliste:

|   |  |
|---|--|
| Landesbank Baden-Württemberg                          | <a href="http://www.LBBW-international.de">www.LBBW-international.de</a> |
| German Centres  | <a href="http://www.germancentre.com">www.germancentre.com</a>           |
| Auswärtiges Amt                                       | <a href="http://www.auswaertiges-amt.de">www.auswaertiges-amt.de</a>     |
| Gtai – Bundesagentur für Außenwirtschaft              | <a href="http://www.gtai.de">www.gtai.de</a>                             |
| Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie      | <a href="http://www.bmwi.de">www.bmwi.de</a>                             |
| Das Deutschland Portal                                | <a href="http://www.deutschland.de">www.deutschland.de</a>               |
| Deutschland – Land der Ideen                          | <a href="http://www.land-der-ideen.de">www.land-der-ideen.de</a>         |
| GTZ – Gesellschaft für technische Zusammenarbeit      | <a href="http://www.gtz.de">www.gtz.de</a>                               |
| IXPOS – das Außenwirtschaftsportal                    | <a href="http://www.ixpos.de">www.ixpos.de</a>                           |
| BDI – Bund Deutscher Industrie                        | <a href="http://www.bdi.de">www.bdi.de</a>                               |
| VDMA – Verband Deutscher Maschinen – und Anlagenbauer | <a href="http://www.vdma.org">www.vdma.org</a>                           |
| DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag      | <a href="http://www.dihk.de">www.dihk.de</a>                             |
| Auslandshandelskammern                                | <a href="http://www.ahk.de">www.ahk.de</a>                               |
| OAV – Ostasiatischer Verein                           | <a href="http://www.oav.de">www.oav.de</a>                               |
| LAV – Lateinamerika Verein                            | <a href="http://www.lav.de">www.lav.de</a>                               |
| NUMOV – Nah- und Mittelost Verein                     | <a href="http://www.numov.de">www.numov.de</a>                           |
| OMV – Ost- und Mitteleuropa Verein                    | <a href="http://www.o-m-v.org">www.o-m-v.org</a>                         |
| Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft                 | <a href="http://www.ostausschuss.de">www.ostausschuss.de</a>             |
| DIW – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung     | <a href="http://www.diw.de">www.diw.de</a>                               |
| Europäische Union                                     | <a href="http://www.mehr-europa.de">www.mehr-europa.de</a>               |

### Empfehlungen und Unterstützung:

#### Vorbereitung Ihrer Veranstaltung:

Gerne wenden Sie sich an uns, wenn wir Sie bei der Gestaltung Ihrer Veranstaltung unterstützen können. Wir geben unsere Erfahrung bei der Zusammenstellung von Themenfeldern, beim Verfassen von Einladungen, Reden o.ä. gerne weiter.

#### Möglichkeiten zur Erweiterung des Teilnehmerkreises:

Oft eröffnet die Zusammenarbeit mit einem Partner vor Ort, z.B. die örtliche IHK, einen breiteren potenziellen Teilnehmerkreis, da die Einladung zur Veranstaltung auch über diesen Partner kommuniziert werden kann. Zusätzlicher Effekt: Nicht nur Referenten aus dem „eigenen Stall“, sondern auch darüber hinaus; das erweitert den Blickwinkel und eröffnet Neutralität.

#### Presseberichterstattung:

Bieten Sie Ihre Berichterstattung einer örtlichen Tageszeitung o.ä. an, so bleiben Sie auch nach der Veranstaltung im Gespräch.

# 11. Marketing- und Infomaterial.

Zur Information Ihrer Kunden stellen wir Ihnen verschiedene Infomaterialien bereit. Einfach anfordern und Ihren Kunden beim Gespräch oder einer Veranstaltung übergeben.

## **LBBW-international wirtschaft und märkte.**

Magazin mit Hintergrundinfos, Erfahrungsberichten und Leistungen der LBBW im Internationalen Geschäft.

## **Informationen zu den German Centres.**

Für alle German Centres stehen Kurzportraits der jeweiligen Häuser zur Verfügung.

## **Länderberichte.**

Kurzer volkswirtschaftlicher Abriss über die aktuelle wirtschaftliche Situation und Ausblick verschiedener Länder.

## **Informationen zu den Leistungen der LBBW im Internationalen Geschäft.**

- **Veränderung leben**

Bestellnummer: 01

- **Beijing**

Bestellnummer: 02

- **Mexico**

Bestellnummer: 03

- **Singapore**

Bestellnummer: 04

- **Delhi.Gurgaon**

Bestellnummer: 05

- **Moscow**

Bestellnummer: 06

- **Shanghai**

Bestellnummer: 07

- **Jakarta**

Bestellnummer: 08

- **German Centre Netzwerk**

Bestellnummer: 09

Verfügbare Länder:

(Fast) weltweit.

Bestellnummer: 10 plus Angabe Land

- **LBBW German Desks** (DIN A 4-Broschüre)

Bestellnummer: 11

- **LBBW Export Management** (DIN A 4-Broschüre)

Bestellnummer: 12

- **Grenzen überschreiten** (DIN lang Flyer)

Bestellnummer: 13

### **Kontaktdatenblätter der LBBW Auslandsstandorte.**

- **Gesamtverzeichnis mit Kontaktdaten aller Auslandsstandorte**  
Bestellnummer: 14
- **Kontaktdatenblatt je LBBW Auslandsstandort**  
Bestellnummer 15 plus Angabe Land / Stadt

### **Finanzregularien und Investitionsvorschriften.**

Kompaktes Nachschlagewerk für auslandsorientierte Unternehmen; geben Einblick in die Finanzvorschriften und Investitionsbedingungen verschiedener Länder:

- Konten und Kontoführung
- Zahlungsverkehr
- Devisenbestimmungen
- Finanzierung von Unternehmen in China

- **Finanzregularien „China“**  
Bestellnummer: 16
- **Finanzregularien „Brasilien“**  
Bestellnummer: 17
- **Finanzregularien „Indien“**  
Bestellnummer: 18
- **Finanzregularien „Indonesien“**  
Bestellnummer: 19
- **Finanzregularien „Mexiko“**  
Bestellnummer: 20
- **Finanzregularien „Russland“**  
Bestellnummer: 21
- **Finanzregularien „Vietnam“**  
Bestellnummer: 22
- **Finanzregularien „Korea“**  
Bestellnummer: 23

### **E-Mail-Newsletter „Auslandaktuell“.**

Das Internationale Geschäft ist untrennbar mit einer zeitnahen, gut gefilterten Information über wichtige Themen und Entwicklungen der Märkte weltweit verbunden. Im Newsletter „Auslandaktuell“ bereiten wir diese monatlich kurz und knapp für Sie auf.

Aufnahme in den E-Mail-Verteiler (Mitarbeiter der Sparkassen und/oder Firmenkunden) über Buchungsformular aus Teil 12.

### **Basispräsentation: Sparkassen und LBBW: Partner im Internationalen Geschäft.**

Neun Slides mit Infos zum Internationalen Netzwerk der LBBW im In- und Ausland inkl. Weltkarte, Produkt- und Leistungsangebot im Internationalen Geschäft.

Bestellnummer: 24 plus Angabe E-Mail-Adresse.

## 12. Buchungs- und Bestellformulare.

# Referent für Veranstaltung.

**Absender:**

**Per Fax zurück an:**

\_\_\_\_\_  
Sparkasse

LBBW

0711 127-74317

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Absendedatum

Ja, wir möchten einen Referenten für eine eigene Veranstaltung buchen:

\_\_\_\_\_  
**Thema**

\_\_\_\_\_  
**Ca.-Dauer in min**

\_\_\_\_\_  
**Name des Referenten**

**Angaben zur geplanten Veranstaltung:**

**Veranstaltungstitel**

\_\_\_\_\_

**Veranstaltungstermin**

**Uhrzeit von - bis**

\_\_\_\_\_

**Veranstaltungsort**

\_\_\_\_\_

**Art der Veranstaltung**

*Z.B. Round-Table, Business-Frühstück, Vortragsveranstaltung*

\_\_\_\_\_

**Erwartete Gästezahl**

**Personen ca.**

\_\_\_\_\_

**Geplante Agenda:**

**Uhrzeit, Titel, Referent (ggf. Anhang beifügen)**

\_\_\_\_\_

**Hinweise:**

Die Buchung wird separat **per E-Mail** bestätigt.

Bei Terminüberschneidungen behalten wir uns vor, einen Ersatzreferenten zu benennen oder einen anderen Termin mit Ihnen abzustimmen.

# Auslandskollege für Einzelkundentermin.

**Absender:**

**Per Fax zurück an:**

\_\_\_\_\_  
Sparkasse

LBBW

0711 127-74317

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Absendedatum

Ja, wir möchten einen Auslandskollegen für einen Einzelkundentermin buchen:

\_\_\_\_\_  
**Name des Auslandskollegen**

**Angaben zum geplanten Termin:**

**Kunde / Firma**

\_\_\_\_\_

**Ca.-Dauer in min**

\_\_\_\_\_

**Uhrzeit von - bis**

\_\_\_\_\_

**Besprechungsort /  
Adresse**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Erwartete Personen-  
zahl von Kundenseite**

\_\_\_\_\_

**Hinweise:**

Die Buchung wird separat **per E-Mail** bestätigt.

Bei Terminüberschneidungen kontaktieren wir Sie, um einen anderen Termin mit Ihnen abzustimmen.

# Bestellformular Infomaterial.

**Absender / Versandanschrift:**

**Per Fax zurück an:**

\_\_\_\_\_  
Sparkasse

LBBW

0711 127-74317

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Strasse, Hausnummer

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
**Gewünschter Liefertermin**

Bitte senden Sie uns folgende Publikationen zu:

**Bestell-Nr. und Titel**

**Evtl. Angabe Land** (bei Länderberichten und Auslandsstandorten)

**Anzahl**

|       |       |       |
|-------|-------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

# Bestellformular Newsletter *Auslandaktuell.*

Bitte senden Sie den Newsletter *Auslandaktuell* per E-Mail an:

**Per Fax zurück an:**

\_\_\_\_\_  
Name

LBBW

\_\_\_\_\_  
Vorname

0711 127-74317

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Abteilung

\_\_\_\_\_  
Funktion

\_\_\_\_\_  
Strasse, Hausnummer

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Fax

**Landesbank Baden-Württemberg**

**International Business**

Postfach 10 60 49

70049 Stuttgart

Am Hauptbahnhof 2

70173 Stuttgart

Telefon +49 711 127-76220

Telefax +49 711 127-74317

[www.LBBW.de](http://www.LBBW.de)

[international@LBBW.de](mailto:international@LBBW.de)