



Globus
Erfinder: Martin Behaim
Deutschland, 1492

Weitsicht. Made in Germany.
Mit Vertrauen Grenzen überwinden.
LBBW International Business.

Vorwort.

Save the date

Herzlich laden wir Sie und Ihre Firmenkunden für Dienstag, den **24. März 2015** zur Veranstaltung „**Automotive und Elektromobilität aus ASEAN**“ nach Stuttgart ein.

Weitere Informationen folgen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Rahmen der **8. Sparkassen-Aktionswochen** „Erfolgreich im Ausland“ bieten wir Ihnen im März 2015 unsere Experten aus dem In- und Ausland an, um mit Ihnen und Ihren Kunden Herausforderungen und Lösungen des internationalen Geschäfts zu besprechen.

Für Ihre Kundenveranstaltungen stehen Themen rund um den Markteintritt, Risikoabsicherung von Handelsgeschäften, aktuelle Marktentwicklungen, Exportförderung durch Exportfinanzierung oder lokalen Finanzlösungen im Angebotskatalog.

Vertiefen Sie Ihre Geschäftsbeziehung mit Ihren Kunden durch zuverlässige Länderexpertise, praxiserprobte Finanzlösungen und umfassende Services im internationalen Geschäft.

Ergänzend zu unseren Auslandsexperten steht Ihnen das Team des Kompetenzzentrums Sparkassen von René Küpper bei der Begleitung Ihrer Kunden im Auslandsgeschäft zur Verfügung.

Wir bitten Sie um Ihre Anmeldung für die Sparkassen-Aktionswochen bis zum 6. Februar 2015.

Wir freuen uns, mit Ihnen gemeinsam unsere Auslandskompetenz unter Beweis stellen zu können und Sie in Ihren Aktivitäten im Internationalen Geschäft zu unterstützen.

Beste Grüße



Guido Paris
Bereichsleiter International Business

Landesbank Baden-Württemberg
Im Dezember 2014



Globus
Erfinder: Martin Behaim
Deutschland, 1492

Inhalt.

Referentenpool für Ihre Kundenveranstaltungen.

1. International gut ankommen – mit Ihrer Sparkasse.	5
2. Die Exportfinanzierung: Ein wichtiger Baustein für Ihre Kundenbeziehung.	6
3. Absicherungsstrategien im Zins-, Währungs- und Rohstoffpreismanagement.	7
4. Brasilien.	8
5. Indien.	9
6. Türkei.	10
7. China.	11
8. Südkorea.	12
9. German Centres.	13

Sonstiges.

10. Tipps und Tricks.	14
11. Marketing- und Infomaterial.	15
12. Buchungs- und Bestellformulare.	17

Wichtige Hinweise!

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

Termine:

Referentenbuchung für Ihre eigenen Kundenveranstaltungen und Beratungstermine bitte **bis 6. Februar 2015** vornehmen.

Ihre Ansprechpartnerin bei der LBBW:

Bitte wenden Sie sich an Angelika Hoffer, Telefon 0711 127 70576, E-Mail: Angelika.Hoffer@LBBW.de. Gerne vermitteln wir Ihnen auch externe Referenten für ausgewählte Themenfelder (z. B. Kultur, Recht, Steuern).

Kosten:

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

1. International gut ankommen - mit Ihrer Sparkasse.

Ihre Referenten:

Kompetenzzentrum Sparkassen
International Business
LBBW, Stuttgart.

Das Team **Kompetenzzentrum Sparkassen** bietet Ihnen als Sparkasse das gesamte Produktportfolio im kommerziellen Auslandsgeschäft, mit dem Sie Ihre Firmenkunden auch bei ihren internationalen Geschäften unterstützen.

Mit Produktexpertise, Länder-Know-How, Platzierungskraft und dem Netzwerk einer international tätigen Geschäftsbank bilden wir gemeinsam eine Grundlage für den Erfolg Ihrer Kunden.

Um Ihnen als kompetenter **Partner** zur Seite zu stehen, ist uns wichtig, uns mit den Anforderungen Ihrer Kunden auseinanderzusetzen und Marktentwicklungen zu berücksichtigen, damit Ihr Kunde die richtige Lösung erhält.



Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart

2. Die Exportfinanzierung: Ein wichtiger Baustein für Ihre Kundenbeziehung.

Ihr Referent:

René Küpper

Leiter Kompetenzzentrum Sparkassen,
International Business
LBBW, Stuttgart.

Bei der Finanzierung grenzüberschreitender Geschäfte gilt es, besondere Bedingungen zu beachten. Zudem sind die Folgen der Finanzkrise noch nicht vollständig überwunden und erschweren oftmals die Finanzierung von Firmen. Maßnahmen und Instrumente müssen weiterentwickelt und an die Situation auf den Weltmärkten angepasst werden.

Mit individuellen Finanzierungskonzepten helfen wir Ihrem Kunden, sein **Exportgeschäft** zu realisieren und schlussendlich auch den **Exporterlös** zu erwirtschaften.

Von der Forfaitierung über Kredite unter Einbindung verschiedener Kapitalmarktinstrumente bis zum Bestellerkredit unter Euler-Hermes Deckung. Unsere Fachkollegen beraten Sie in allen Fragen rund um die **Exportfinanzierung**.

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

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



3. Absicherungsstrategien im Zins-, Währungs- und Rohstoffpreismanagement.

Ihr Referent:

Jörg-Peter Stumpf

Leiter Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement Sparkassenkunden, LBBW, Stuttgart.

Die Volatilität der Märkte in den letzten Jahren zeigt, dass die Absicherung von Risiken ein wichtiger Bestandteil des betrieblichen Risikomanagements ist. Die sich ständig verändernden Rahmenbedingungen auf den Finanzmärkten setzen hohe Anforderungen an uns und unsere Kunden. Ziel ist es, nicht vorhersehbare Marktpreisrisiken bestmöglich auszuschalten.

Ein professionelles Management von Zins-, Währungs- und Rohstoffpreisrisiken liefert einen wesentlichen Beitrag zur Absicherung und ermöglicht sowohl eine Kostenreduktion als auch Ertragssteigerung.

Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Instrumente des **Zins-, Währungs- und Rohstoffpreismanagements** und deren Einsatzmöglichkeiten.

Unser Spezialist Jörg-Peter Stumpf, mit seinem umfangreichen Produktwissen sowie jahrelangen Erfahrungswerten, berät zu **Absicherungsstrategien**.



4. Brasilien.

Ihre Referenten:

Cristian Oppen

Chief Representative, LBBW Representative Office, São Paulo, Brasilien
Für Termine verfügbar: 23. - 25. März 2015

Die siebtgrößte Volkswirtschaft der Welt ist in Stagnation, die aktuelle Konjunktureinschätzung von wenig Optimismus geprägt.

Doch Brasilienkenner raten davon ab, den größten Markt Lateinamerikas vorschnell abzuschreiben. Falls die richtigen Weichen gestellt werden, wird der rohstoffreiche Agrarriese mit seiner 200 Millionen zählenden, konsumfreudigen Bevölkerung in absehbarer Zeit einen neuen Boom erleben.

So hat das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im dritten Quartal leicht zugelegt. Grund ist vor allem eine positive Entwicklung im Industriesektor.

Deutsche Maschinenbauer setzen auf Brasilien, aber in Zukunft müssen sie sich noch mehr auf den lokalen Markt einlassen. Brasilianische Kunden erwarten besseren Service, bei mittlerem Technologieniveau.

Deutschland pflegt mit Brasilien so enge wirtschaftliche Beziehungen wie mit kaum einem anderen Überseeland. Industrie und Politik möchten diese noch ausbauen.

Miguel Vilardell

Senior Relationship Manager Brasilien

Die LBBW steht deutschen Unternehmen in Brasilien mit wertvollen Kontakten und Informationen zur Seite und begleitet seit Jahren Firmen vor Ort.

Sie hilft beim Eintritt in den brasilianischen Markt, der unter anderem wegen der komplexen nationalen Steuergesetzgebung viel Expertise erfordert und unterstützt Firmen bei Erschließung und Ausbau ihrer Aktivitäten im Markt.



5. Indien.

Ihre Referenten:

Vijaykumar H Bhatia

Chief Representative, LBBW Representative
Office Mumbai, Indien
Für Termine verfügbar: 23. - 25. März 2015

Markus Kury

Senior Relationship Manager Indien

Seit Ende Mai 2014 lenkt eine neue Regierung die Geschäfte Indiens. Das zeigt nun Wirkung: Die Wirtschaft des aufstrebenden Schwellenlandes zeigt Zeichen der Erholung.

Der Internationale Währungsfonds hat kürzlich seine diesjährige BIP-Wachstumsprognose für Indien von 5,4 Prozent auf 5,6 Prozent angehoben und sagt weiter eine Wachstumsbeschleunigung auf 6,4 Prozent im Jahr 2015 voraus.

Der wirtschaftliche Wandel in den letzten zwei Jahrzehnten hat Indien im Welthandel weit nach vorne katapultiert. Doch wer erfolgreich nach Indien exportieren und dort investieren will, sollte gut vorbereitet sein.

Dr. Jana Helbig

Managing Director
German Centre Delhi.Gurgaon
Für Termine verfügbar: 16. - 27. März 2015

Die LBBW ist in der Lage, Ihre Unternehmenskunden im Geschäft mit indischen Partnern maßgeblich zu unterstützen und zu begleiten. Dazu zählt die Abwicklung des Auslandszahlungsverkehrs sowie die Abwicklung, Absicherung und Finanzierung des dokumentären Auslandsgeschäftes und alle Fragen rund um den Markteintritt.

Davon berichten die Fachkollegen der LBBW und des German Centres.



German Centre Delhi. Gurgaon

6. Türkei.

Ihre Referenten:

Volkan Kursun

Senior Relationship Manager Türkei

Bis 2018 soll ein Wirtschaftsprogramm umgesetzt werden, das die Türkei unter die TOP 10 Volkswirtschaften der Welt bringen soll.

Die Wirtschaft in der Türkei kann bereits heute durchaus als robust bezeichnet werden. Im Vergleich zu europäischen Mitgliedsstaaten erfreut sich die Türkei weiterhin eines überdurchschnittlichen Wirtschaftswachstums von drei bis vier Prozent.

Die mit Abstand wichtigsten ausländischen Investoren am Bosphorus sind die Deutschen mit einem Anteil von zuletzt 18 Prozent an den Neuinvestitionen im Lande.

Stefanie Gröger

LBBW Export Finance

Dafür gibt es viele Gründe. Das Freihandelsabkommen der EU mit der Türkei, schon Mitte der Neunzigerjahre abgeschlossen, macht den Handel zwischen den beiden Ländern unkompliziert wie mit keinem anderen Schwellenland.

Welche Chancen sich daraus für deutsche Firmen ergeben, darüber berichten die Experten der LBBW.



7. China.

Ihre Referenten:

Marcus Wassmuth

Head of China, Chief Representative,
LBBW Representative Office Shanghai, China
Für Termine verfügbar: 23. – 26. März 2015

Thomas Steinhart

Relationship Manager China

Jörg Höhn

Managing Director
German Centre Beijing
Für Termine verfügbar: 16. – 27. März 2015

Nach derzeitigen Prognosen wird China zeitnah die weltgrößte Volkswirtschaft sein und damit die USA, die diesen Platz seit 1872 belegen, ablösen. China ist wichtigster Wirtschaftspartner Deutschlands in Asien, Deutschland ist Chinas wichtigster Handelspartner in Europa.

Und doch stellen sich viele Experten aktuell die zentrale Frage: Steht der chinesischen Volkswirtschaft nun eine harte Landung bevor? Hauptsächlich verursacht durch eine schwache Investitionstätigkeit hat die Wachstumsdynamik in den letzten Quartalen nachgelassen. Damit droht das niedrigste Wachstum seit 1990.

Die chinesische Regierung strebt nach vielen Jahren zweistelligem Wirtschaftswachstum nun eine nachhaltigere Entwicklung und eine Umstrukturierung der Wirtschaft an. Für die eingeleiteten Reformen sollen auch niedrigere Wachstumsraten als bisher in Kauf genommen werden.

Wie man sich in China vor dem Hintergrund der aktuellen Situation aufstellen sollte und was hinsichtlich der chinesischen Währung Renminbi zu beachten ist, darüber informieren die Experten der LBBW und des German Centres.



8. Südkorea.

Ihre Referenten:

Rene Wittenberg

Deputy General Manager, LBBW Branch Seoul, Südkorea

Für Termine verfügbar: 23. - 25. März 2015

Vor 50 Jahren war Korea so arm wie die ärmsten Staaten Afrikas. Heute kann sich sein Wohlstand mit dem Italiens oder Neuseelands messen.

Damit ist das Land schneller reich geworden als Japan und hat rascher den Status der Unterentwicklung hinter sich gelassen als China. Kein Land ist so gut durch die internationale Finanzkrise gekommen wie Südkorea.

Trotz aller Erfolge liegt das BIP pro Kopf noch unter dem OECD-Durchschnitt und erst bei etwa 0,6 Prozent der Spitzenländer. In der Elektronik ist Korea zwar weltspitze, kann aber auf vielen anderen Feldern wie Biotechnik oder bei Verbundwerkstoffen nicht konkurrieren – und selbst in der Elektronik müssen viele Komponenten aus dem Ausland importiert werden.

Ute Gries

Head of Relationship Management Asien

Wie die LBBW die finanziellen Anforderungen deutscher Unternehmen vor Ort unterstützt, darüber berichten Experten der LBBW.



9. German Centres.

Ihre Referenten:

Jörg Höhn

Managing Director
German Centre Beijing
Für Termine verfügbar: 16. - 27. März 2015

Dr. Jana Helbig

Managing Director
German Centre Delhi.Gurgaon
Für Termine verfügbar: 16. - 27. März 2015

Die German Centres sind Adresse, Erfahrungsschatz und Community in einem. Für deutsche Firmen sind sie verlässliche Partner in schwierigen Auslandsmärkten.

Die Geschäftsführer geben ihr Know-how und ihre Erfahrungen gerne weiter. Das fängt bei der praktischen Umsetzung eines Auslandsengagements an und hört bei Themen wie Personal bis Zukunftsbranchen noch lange nicht auf.

Bringen Sie diese Expertise Ihren Kunden näher: in Einzelgesprächen oder auf Veranstaltungen.

Mehr Infos zu den German Centres unter www.germancentre.com

Mira Schwab

Managing Director
German Centre Indonesia
Für Termine verfügbar: 26. März - 1. April 2015

Stephan Weiss

Managing Director
German Centre Moscow
Für Termine verfügbar: 24. - 27. Februar 2015 und 9. - 12. März 2015

Vera Brielich

German Centre for Industry and Trade GmbH,
Stuttgart
Für Termine verfügbar: 02. - 31. März 2015

Ute Papadopoulos

German Centre for Industry and Trade GmbH,
Stuttgart
Für Termine verfügbar: 02. - 31. März 2015



GERMAN CENTRE
FOR INDUSTRY AND TRADE

10. Tipps und Tricks.

Links und Empfehlungen für Ihre Kundenveranstaltung.

Internet-Links:

Landesbank Baden-Württemberg	www.LBBW-international.de
German Centres	www.germancentre.com
Auslandshandelskammern	www.ahk.de
Auswärtiges Amt	www.auswaertiges-amt.de
BDI – Bund Deutscher Industrie	www.bdi.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie	www.bmwi.de
BW International	www.bw-i.de
Das Deutschland Portal	www.deutschland.de
Deutschland – Land der Ideen	www.land-der-ideen.de
DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag	www.dihk.de
DIW – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung	www.diw.de
Europäische Kammer in China	www.europeanchamber.com.cn
Europäische Union	www.mehr-europa.de
GIZ – Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit	www.giz.de
gtai – Bundesagentur für Außenwirtschaft	www.gtai.de
IXPOS – das Außenwirtschaftsportal	www.ixpos.de
LAV – Lateinamerika Verein	www.lav.de
NUMOV – Nah- und Mittelost Verein	www.numov.de
OAV – Ostasiatischer Verein	www.oav.de
OMV – Ost- und Mitteleuropa Verein	www.o-m-v.org
Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft	www.ostausschuss.de
VDMA – Verband Deutscher Maschinen – und Anlagenbauer	www.vdma.org

Vorbereitung Ihrer Veranstaltung:

Wenden Sie sich an uns, wenn wir Sie bei der Gestaltung Ihrer Veranstaltung unterstützen können. Wir geben unsere Erfahrung gerne weiter.

Erweiterung des Teilnehmerkreises:

Die Zusammenarbeit mit einem Partner vor Ort, z. B. der örtlichen IHK oder der benachbarten Sparkasse, eröffnet häufig einen breiteren Teilnehmerkreis, da die Einladung auch über die Partner kommuniziert werden kann. Zusätzlicher Effekt: Nicht nur Referenten aus dem „eigenen Stall“, sondern auch darüber hinaus; das erweitert den Blickwinkel und schafft Neutralität.

Presseberichterstattung:

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

11. Marketing- und Infomaterial.

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

Finanzregularien und Investitionsvorschriften.

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

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

- **Finanzregularien „China“**
- **Finanzregularien „Brasilien“**
- **Finanzregularien „Indien“**
- **Finanzregularien „Indonesien“**
- **Finanzregularien „Mexiko“**
- **Finanzregularien „Russland“**
- **Finanzregularien „Vietnam“**
- **Finanzregularien „Korea“**

Länderberichte.

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

Verfügbare Länder:
(Fast) weltweit.

Angabe Land

Informationen zu den Leistungen der LBBW im Internationalen Geschäft.

- **LBBW Export Management**
(DIN A 4-Broschüre)
- **Exportfinanzierung**
- **LBBW German Desk New York**
(DIN A 4-Broschüre)
- **LBBW in Mexiko**
(DIN A 4-Broschüre)

Kontaktdatenblätter der LBBW Auslandsstandorte.

- **Angabe Land / Stadt**

Informationen zu den German Centres.

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

- **Beijing**
- **Delhi.Gurgaon**
- **Jakarta**
- **Mexico**
- **Moscow**
- **Shanghai**
- **Singapore**
- **German Centre Netzwerk**

E-Mail-Newsletter „Im Gespräch“.

Das Internationale Geschäft ist untrennbar mit einer zeitnahen, gut gefilterten Information über wichtige Themen und Entwicklungen der Märkte weltweit verbunden. „Im Gespräch“ richtet sich an Firmenkunden und informiert in kurzen Artikeln über Produkte und Leistungen der LBBW - national wie international.

Zu finden ist der Newsletter im LBBW-Infoportal für Sparkassen (Extranet) unter der Rubrik Publikationen/Internationales Geschäft.

12. Buchungs- und Bestell- formulare.

Referent für Veranstaltung.

Absender:

Sparkasse

Vorname, Name

Telefon

Fax

E-Mail

Per Fax zurück an:

LBBW

0711 127-74087

Absendedatum

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

Thema

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 127-74087

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

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 127-74087

Vorname, Name

Telefon

Fax

E-Mail

Strasse, Hausnummer

PLZ, Ort

Gewünschter Liefertermin

Bitte senden Sie uns folgende Publikationen zu:

Titel	Evtl. Angabe Land (bei Länderberichten und Auslandsstandorten)	Anzahl
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Bestellformular Newsletter Blickpunkt.

Bitte senden Sie den Newsletter Blickpunkt per
E-Mail an:

Per Fax zurück an:

Name

LBBW

0711 127-74087

Vorname

Firma

Abteilung

Funktion

Strasse, Hausnummer

PLZ, Ort

E-Mail-Adresse

Telefon

Fax