Uwe Berghaus

Genossenschaftsbanken als starke Partner im **internationalen Firmenkundengeschäft**

Die Internationalisierung der deutschen Wirtschaft schreitet unaufhaltsam voran. Allein seit dem Jahr 2001 sind die Exporte und Importe durchschnittlich um 5 Prozent pro Jahr gestiegen. Selbst schwerwiegende Risikofaktoren – wie die seit Jahren schwächelnde Konjunktur in der Eurozone oder die internationalen Krisenherde in Osteuropa und im Nahen Osten – konnten den Zug ins Ausland nicht aufhalten. Allerdings ist seit Ausbruch der Finanzmarktkrise sowohl der Bedarf an der Absicherung von Zahlungsrisiken als auch an der Finanzierung für Kapitalgüterexporte innerhalb Europas deutlich gestiegen. Die WGZ Bank spricht hier von einer „Renaissance der Länderrisiken" (siehe Abbildung 1).

Eine größere Gefahr für den deutschen Außenhandel droht jedoch an anderer Stelle: Die jüngsten Währungsturbulenzen in wichtigen Schwellenländern wie Brasilien und China und die dort einsetzende Wachstumsschwäche. Gerade die asiatischen Märkte – allen voran China – gehören seit Jahren zu den dynamischsten Wachstumsregionen der Welt und zu immer wichtiger werdenden Absatzmärkten für deutsche Produkte. Vor diesem Hintergrund lassen sich die jüngsten Rekordzahlen im deutschen Außenhandel sicherlich nicht ungebremst fortschreiben. Gleichwohl dürfte auch in Zukunft ein beträchtlicher Teil der – für das internationale Firmenkundengeschäft relevanten – Handelsströme nach Asien und Osteuropa fließen. Aber auch der Euroraum und der amerikanische Kontinent werden seine große Bedeutung für den deutschen Export behalten (siehe Abbildung 2).

Mittelstand goes international

Auch der deutsche Mittelstand baut sein Auslandsengagement seit Jahren kontinuierlich aus: In Form von Export und Import, Joint Ventures, Produktionen im Ausland oder auch durch grenzüberschreitende Kooperationen. Natürlich ist nicht jeder Gang ins Ausland gleich von Erfolg gekrönt. In einigen Auslandsmärkten haben selbst Großunternehmen schlechte Erfahrungen gemacht und sich dann wieder zurückgezogen. Vor diesem Hintergrund ist es bisweilen für Mittelständler durchaus vorteilhaft, nicht in der ersten Reihe zu stehen.

Nach einer Studie der Unternehmensberatung PwC aus dem Jahr 2014 treibt vor allem die Enkelgeneration, die nach und nach das Ruder im Mittelstand übernimmt, die Auslandsexpansion voran. Um den Bestand einer Firma zu sichern und zukünftiges Wachstum zu generieren, ist nicht selten der Gang in die Auslandsmärkte nahezu zwingend. Da die Enkelgeneration häufig eine international geprägte Ausbildung genossen hat, zeigen sich junge mittelständische Unternehmer vielfach offener gegenüber einer Internationalisierung ihres Geschäfts als ihre Vorgänger.

Uwe Berghaus, Mitglied des Vorstands, WGZ BANK AG, Düsseldorf

Trotz der aktuellen Turbulenzen in Brasilien und China macht der Autor weiterhin Potenziale für den deutschen Mittelstand im internationalen Geschäft aus. Dabei wird nach seiner Wahrnehmung die Internationalisierung vor allem von der Enkelgeneration vorangetrieben, die nach und nach die Führung der Firmen übernimmt. Den Weg der Volks- und Raiffeisenbanken, ihren Kunden ins Ausland zu folgen, bezeichnet er als richtig. Die WGZ Bank als Zentralbank will sie dabei unter anderem mit ihrem Korrespondenzbankennetz unterstützen. Uwe Berghaus betont aber, dass eine besondere Bedeutung auf der Verzahnung der Zusammenarbeit der verschiedenen Kundenbetreuer im Firmenkundengeschäft liegt. (Red.)

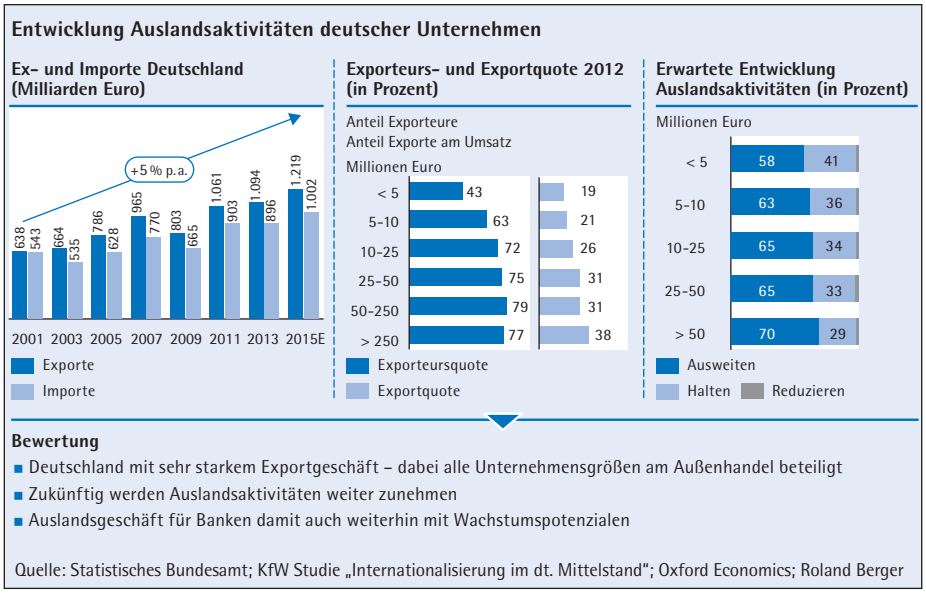
Banken folgen dem Geschäft der Kunden

Mit zunehmender Bedeutung des Auslandsgeschäfts für ihre Firmenkunden rückt dieses Geschäftsfeld auch für die sie begleitenden Banken immer mehr in den Fokus. Schließlich bietet das internationale Firmenkundengeschäft enormes Geschäftspotenzial. So ist es nicht verwunderlich, dass sich deutsche Banken seit einigen Jahren stärker denn je in diesem Geschäftsfeld positionieren.

Volks- und Raiffeisenbanken haben sich historisch gesehen zunächst primär auf das lokale Geschäft ihrer Mitglieder konzentriert. Aber natürlich hat sich die Welt in der genossenschaftlichen Finanzgruppe auch in dieser Hinsicht weitergedreht. Warum auch sollte die Begleitung der Kunden an der Landesgrenze aufhören? Im Gegenteil: Der Kundenbedarf ist maßgeblich für das Leistungsangebot einer Bank! Schon heute können die Volks- und Raiffeisenbanken in Zusammenarbeit mit den beiden Zentralbanken für ihre Firmenkunden alle Themen im Außenhandelsgeschäft abwickeln und begleiten. Eine nicht unerhebliche Kundenzahl macht hiervon bereits Gebrauch. Und von den Kunden, die im internationalen Geschäft bereits mit der WGZ Bank zusammenarbeiten, bekommt sie regelmäßig gute Noten für ihren Service und auch für ihre Fachexpertise.

Dabei greift die WGZ Bank auf ein dicht geknüpftes Korrespondenzbankennetz von mehr als 1 700 Instituten in rund 150 Ländern zurück. Hinzu kommen Kooperationen mit der RBI Raiffeisenbank International, die besonders in Osteuropa über ein

Abbildung 1: Zunehmende Internationalisierung von Firmenkunden führt zu einem starken Bedeutungszuwachs des Auslandsgeschäfts für Banken



nahezu flächendeckendes Bankennetz verfügt, sowie der Schwesterzentralbank DZ Bank, die eine Vielzahl internationaler Rahmenkreditverträge für langfristige Exportfinanzierung in den relevanten Ländern geschlossen hat. Angesichts der weiter steigenden Bedeutung des Auslandsgeschäfts für mittelständische Unternehmen gilt es zunächst, die bereits bestehende Leistungsfähigkeit des Verbunds in diesem Geschäftssegment noch stärker herauszustellen.

Auslandskompetenz ausbauen

Das positive Feedback seitens ihrer Firmenkunden ermuntert die WGZ Bank, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen und auszubauen. Die Voraussetzungen sind ausgesprochen günstig: So zählt die Bank bei vielen Kunden zu den Hauptbankverbindungen und steht ihnen bereits seit vielen Jahren mit Finanzierungslösungen als verlässlicher Partner zur Seite. Zudem bietet ihr Geschäftsgebiet erhebliches Potenzial, denn Nordrhein-Westfalen hat das höchste Außenhandelsvolumen aller Bundesländer.

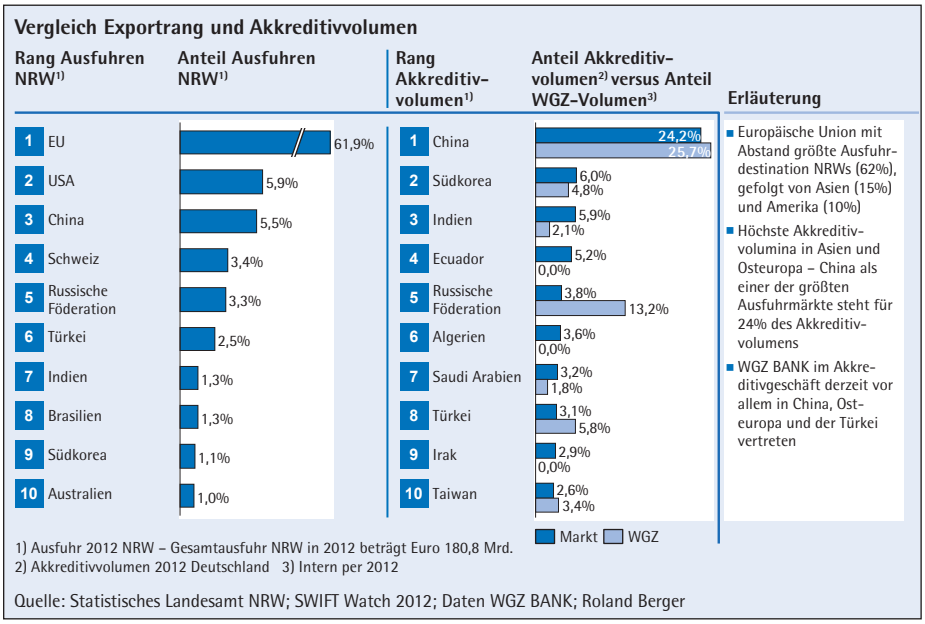
Um die Chancen im Auslandsgeschäft mit Firmenkunden für sich selbst und die angeschlossenen Mitgliedsbanken nutzen zu können, baut die WGZ Bank ihre Auslandsexpertise konsequent aus. So wurde die Produktpalette im laufenden Jahr beispielsweise um ECA-gedeckte Bestellerkredite abgerundet. Die Bank ist somit in der Lage, außenhandelsorientierte Kunden in allen hiermit verbundenen Fragestellungen – von der Durchführung des kommerziellen Auslandsgeschäfts bis hin zu komplexen langfristigen Exportfinanzierungen – ganzheitlich zu beraten und bankmäßig zu begleiten.

Den Ausbau des internationalen Geschäfts gibt es natürlich nicht zum Nulltarif. Vielmehr sind erhebliche Investitionen in die Auslandskompetenz erforderlich. Neben Fachspezialisten in den Innenbereichen – zum Beispiel im Processing und in der Marktfolge – muss insbesondere die Vertriebsmannschaft entsprechend aufgestockt werden. Darüber hinaus ist besonderes Augenmerk darauf zu richten, die Zusammenarbeit zwischen Firmenkundenbetreuern – als Anwalt des Kunden für alle Fragestellungen – und Produktspezialisten stärker zu verzahnen und damit zu optimieren.

Langjährige Erfahrung erforderlich

Das Außenhandelsgeschäft und seine Finanzierung sind ein ausgeprägtes Praktikergeschäft, das langjährige Erfahrung erfordert. Damit der Kunde nicht je nach Einzelfall unterschiedliche Ansprechpartner suchen muss, wird er bei der WGZ Bank von einem zentralen Außenhandelsspezialisten betreut. Dieser Spezialist für Trade und Export Finance ist – neben dem Firmenkundenbetreuer als Generalist – der zentrale „Kümmerer" in allen Fragen des Außenhandels. Da viele Kunden ebenfalls über spezialisierte Ansprechpartner für den Ex- und/oder den Import verfügen, lautet die Devise: „Von Praktikern für Praktiker". Die Spezialisten begleiten auch die Mitgliedsbanken und deren Kunden vor Ort.

Abbildung 2: Für das internationale FK-Geschäft relevante Handelsströme gehen insbesondere nach Asien und Osteuropa – China mit größtem Akkreditivvolumen



Die WGZ Bank begleitet ihre Firmenkundschaft in allen Fragen rund um das internationale Geschäft entlang deren Wertschöpfungskette, sei es beim Im- oder beim Export. Dies umfasst den Zahlungsverkehr, Auslandsgarantien, Inkassi und Dokumentenakkreditive bis hin zu Forfaitierungen in allen Facetten inklusive hermes- oder privatversicherte Forfaitierungen. Zudem ist sie in der Lage, Finanzierungen auf Basis ECA-gedeckter Bestellerkredite im Ausland direkt anzubieten. Produktionszeitfinanzierungen und Fremdwährungsabsicherungen runden das Produktspektrum ab.

Intensive Vorbereitung

Für alle Auslandsmärkte gilt gleichermaßen: Vor der ersten Lieferung bedarf es einer intensiven Vorbereitung. Zu berücksichtigen sind beispielsweise Sitten und Usancen im Geschäftsverkehr des jeweiligen Landes, genauso wie rechtliche Aspekte, etwa rund um das Thema Produkthaftung. Bei der Beratung und Absicherung entstehender Zahlungsrisiken und bei einer vom Abnehmer gewünschten Bestellerfinanzierung steht die WGZ Bank ihren Firmenkunden zur Seite. Hierbei sollte die Kontaktaufnahme so früh wie möglich erfolgen, auf jeden Fall aber noch vor der Unterzeichnung eines Liefervertrags.

Die Bank stellt sicher, dass die Zahlungsbedingungen zu den vorgenannten Absicherungs- und Finanzierungsmöglichkeiten passen, weist auf Risiken hin und kalkuliert die Finanzierungs- und Durchführungskosten. Letztere wiederum müssen die Kunden in ihrer Auftragskalkulation berücksichtigen. Andernfalls kann aus einem vermeintlich lukrativen Auslandsauftrag ganz schnell ein beträchtlicher Verlust entstehen.

Expansionszug nimmt Fahrt auf

Die WGZ Bank ist bereits seit vielen Jahren sehr aktiv und erfolgreich in den Märkten Osteuropas tätig, beispielsweise in der Türkei, Russland und den GUS-Staaten, wie auch Rumänien, Bulgarien et cetera. Analog zu den deutschen Außenhandelsströmen nimmt sie künftig verstärkt weitere Auslandsmärkte ins Visier, beispielsweise Indien, China, Taiwan oder Hongkong. Der Ausbau des internationalen Firmenkundengeschäfts ist in voller Fahrt!

Ihre

Zeitschrift
für das gesamte
Kreditwesen

lädt ein zur

61. Kreditpolitischen Tagung

am Freitag, den 6. November 2015,
im Auditorium der Commerzbank AG,
Große Gallusstraße 19, Frankfurt am Main,
Empfang ab 10.00 Uhr

„Sind Banken noch notwendig?“

Dr. Gerhard Schick
MdB, stellv. Vorsitzender des Finanzausschusses,
Sprecher für Finanzpolitik,
Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN, Berlin

Chris Bartz
CMO, FinLeap GmbH, Berlin

Christian Hoppe
Geschäftsführer, Main Incubator GmbH,
Frankfurt am Main

Raffael Johnen
CEO und Gründer, auxmoney GmbH, Düsseldorf

Nachgefragt zur Sache
Philipp Otto

Teilnahmegebühr: 120,– Euro zzgl. MwSt. Anmeldeschluss: 27. Oktober 2015

Fritz Knapp Verlag
Sandra Gajewski · Postfach 11 11 51 · 60046 Frankfurt am Main
Telefon 069/97083 3-20 · Telefax 069/7078400
E-Mail: tagungen@kreditwesen.de · Internet: http://www.kreditwesen.de