

# VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



## Genossenschaftlich in die Welt

**5** SERIE PRAXISWISSEN  
AUSLANDSGESCHÄFT

**6** LÄNDERSTECKBRIEF  
SÜDAFRIKA

**11** GREENTECHNOLOGY  
„MADE IN GERMANY“

## Das internationale Netzwerk der Volksbanken Raiffeisenbanken

Das Auslandsgeschäft ist trotz zunehmender politischer Unsicherheiten und Krisen ein wichtiges Standbein für den deutschen Mittelstand. Unternehmen, die international tätig sind oder expandieren wollen, benötigen einen Bankpartner, der sich im Ausland auskennt und über ein internationales Netzwerk verfügt. Die Volksbanken Raiffeisenbanken stellen dies ihren Kunden im Zusammenspiel mit der DZ BANK zur Verfügung und bieten hierüber ihren Firmenkunden die umfassende Abwicklung, Absicherung und Finanzierung von Auslandsgeschäften an.

Um Firmenkunden die für ihre Export- und Importgeschäfte notwendige Produktpalette anbieten zu können, betreibt die DZ BANK

eigene Filialen und Repräsentanzen im Ausland sowie ein engmaschiges Netzwerk aus Korrespondenzbanken.

In den vier Finanzzentren New York, London, Singapur und Hong Kong unterhält die DZ BANK Filialen mit einem umfassenden Geschäftsangebot für Firmenkunden. Erste Anlaufstelle sind in den Filialen die jeweiligen „German Desks“, die Tochterunternehmen deutscher Firmenkunden der Genossenschaftlichen FinanzGruppe in den dortigen Märkten und Regionen betreuen. Die German Desks bieten eine Beratung mit lokalem und deutschem Markt-Know-how und agieren so als der „verlängerte Arm“ im Ausland.

## Auslandsstützpunkte der DZ BANK

Zentrale E-Mail: [team.international@dzbank.de](mailto:team.international@dzbank.de)



### „German Desks“ in den Auslandsfilialen der DZ BANK

Die deutschsprachigen Mitarbeiter der German Desks verfügen neben den Kenntnissen über das Dienstleistungsangebot und den Markt auch über ein langjähriges und vielfältiges Netzwerk an Ansprechpartnern für spezielle Fragestellungen in der jeweiligen Region. Das Leistungsspektrum der German Desks umfasst in der Regel die klassischen Firmenkunden-Produktkategorien wie Konten und Zahlungsverkehr, Devisengeschäfte/-absicherung, Geldanlagen, Finanzierungen sowie die Abwicklung des Dokumentengeschäfts (Akkreditive, Inkasso und Garantien).

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem German Desk verdeutlicht das Beispiel eines mittelständischen Unternehmens aus Nordrhein-Westfalen. Das Unternehmen hatte sich entschlossen, eine weitere Tochtergesellschaft in Südostasien zu eröffnen. Über die regionale Volksbank wurde der Kontakt zum German Desk in Singapur hergestellt und im Rahmen einer kurz darauffolgenden Dienstreise ein persönlicher Kundentermin in Deutschland vereinbart.

„Trotz aller technischen Möglichkeiten hilft der persönliche Kontakt zum Kunden und der Genos-

senschaftsbank ungemein, um den Kunden und seine Bedarfe besser verstehen zu können und Vertrauen aufzubauen“, so Julia Scheunert, German Desk Singapur.

Nachdem die Tochtergesellschaft in Singapur gegründet war, wurden bei der DZ BANK in Singapur Konten eröffnet, Zahlungsverkehr inklusive Währungstransaktionen gestartet und eine Betriebsmittellinie eingerichtet.

„Die Kundenbeziehung wird enger, und meist wird die Volksbank Raiffeisenbank verstärkt im Auslandszahlungsverkehr, Währungsmanagement oder auch im dokumentaren Geschäft eingebunden“, ergänzt Julia Scheunert.

### Repräsentanzen in wichtigen Wachstumsregionen

Zusätzlich zu den Filialen unterhält die DZ BANK an sechs Standorten Repräsentanzen: in Istanbul (Türkei), Mumbai (Indien), Jakarta (Indonesien), Peking (China), São Paulo (Brasilien) und Moskau (Russland).

Die Mitarbeiter vor Ort stellen Firmenkunden der Genossenschaftlichen FinanzGruppe ihr Länder-Know-how sowie Netzwerk, zum Beispiel zu den lokalen Auslandshandelskammern, zur Verfügung. Ferner unterstützen

sie bei Themen wie Markteintritt und können auch Partnerbanken und lokale Finanzierungen vermitteln. Ergänzt werden die eigenen Standorte der Genossenschaftlichen FinanzGruppe durch eines der leistungsfähigsten Korrespondenzbanken-Netzwerke in Deutschland.

### Engmaschiges Netzwerk von Korrespondenzbanken

Die Länderexperten der DZ BANK steuern aktive Geschäftsverbindungen mit über 1.000 Korrespondenzbanken in über 120 Wachstumsländern. Weil dieses sogenannte „Correspondent Banking“ auch heute noch in hohem Maße ein „People’s business“ ist, kommt dabei den persönlichen, teils langjährigen Geschäftsbeziehungen zwischen den handelnden Personen eine besondere Bedeutung zu.

„Die Länderspezialisten, die vielfach in den betreuten Märkten selbst langjährig tätig waren und auch die Landessprache sprechen, erarbeiten dabei im engen Austausch mit der Auslandsbank passende Lösungsangebote für die deutschen Firmenkunden“, so Jochen Anton-Boicuk, Gruppenleiter Correspondent Banking, DZ BANK Düsseldorf.

Diese Zusammenarbeit ermöglicht es, den Kunden der Volksbanken Raiffeisenbanken und der DZ BANK eine umfangreiche Palette von Produkten und Dienstleistungen im Auslandsgeschäft anzubieten. Dazu gehören Trade und Export Finance, Zahlungsverkehr sowie Kredit- und Kapitalmarktprodukte. Dies bedeutet, dass die DZ BANK nicht nur bei der Finanzierung von Exporten oder Importen unterstützt, sondern auch bei der Absicherung von Währungs- und Zinsrisiken sowie der Durchführung des internationalen

Zahlungsverkehrs. Ein Beispiel für die erfolgreiche Unterstützung von deutschen Unternehmen im Auslandsgeschäft ist die Türkei.

#### Lokale Expertise und Vernetzung

Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen, wie der hohen Inflation, ist die Türkei einer der wichtigsten Wachstumsmärkte für deutsche Exporteure. Mit zahlreichen Korrespondenzbanken steht die DZ BANK deutschen Unter-

nehmen als zuverlässiger Partner zur Seite – parallel zu der deutsch- und türkischsprachigen Repräsentanz in Istanbul. Deren Leiterin, Pinar Ersoy, ist derzeit in Personalunion auch Präsidentin der Deutsch-Türkischen Industrie- und Handelskammer. „Die lokale Expertise und die sehr gute Vernetzung ermöglicht es uns, die Kunden mit fundierten Kenntnissen über den türkischen Markt zu unterstützen“, so Pina Ersoy. Dies gilt für die Türkei und an allen anderen Standorten.

## Zwei Fragen an Gottfried Finken

### Bereichsleiter Strukturierte Finanzierung/Auslandsgeschäft, DZ BANK

**VR International:** Welche Unterstützung kann die Genossenschaftliche FinanzGruppe Unternehmen beim ersten Schritt ins Ausland bieten?

**Gottfried Finken:** Ins Ausland zu gehen, ist sicher keine einfache Entscheidung, aber mittlerweile häufig unabdingbar. Und je kleiner ein Unternehmen ist, desto schwieriger ist der erste Schritt. Hier kommt die gemeinsame Unterstützung durch die Volksbank Raiffeisenbank und DZ BANK ins Spiel. Die Genossenschaftsbank vor Ort verfügt über die Nähe zum Kunden und kann dessen Bedarf gut einschätzen und ihn beraten.

Die DZ BANK wiederum hat ein jahrzehntelanges Spezialwissen im Auslandsgeschäft mit eigenen Stützpunkten, zum Teil mit German Desks, und ein enges Korrespondenzbankennetz. Durch die Zusammenarbeit zwischen beiden Häusern kann jede Genossenschaftsbank ihre Firmenkunden – ob kleiner oder großer Mittelständler oder auch Großkunde – bei deren Auslandsengagements begleiten. Dies ist unabhängig davon, ob der Firmenkunde der Genossenschaftsbank erstmals ins Ausland geht oder bereits Erfahrung im Ausland hat.

**VR International:** Wie hat die DZ BANK das Produkt- und Leistungsangebot im Auslandsgeschäft in den vergangenen Jahren weiterentwickelt?

**Gottfried Finken:** Die DZ BANK hat das Produkt- und Leistungsangebot Trade Finance in den vergangenen Jahren im Rahmen einer Wachstumsinitiative weiterentwickelt, um die Firmenkunden der Volksbanken Raiffeisenbanken, aber auch der DZ BANK, noch besser zu unterstützen. Über eine interne Processing-Plattform wurden die Effizienz, Transparenz und insbesondere der Digitalisierungsgrad der Transaktionsbearbeitung deutlich gesteigert. Auch der zuletzt stark erhöhten Komplexität rund um Sanktionen und Embargos wurde durch automatisierte Prüfprozesse verstärkt Rechnung getragen.

