

Die Commerzbank in der Schweiz: Erfolgsmodell für Firmenkunden

Marc Steinkat
Country Manager Switzerland,
Commerzbank AG

Bernd Geisenberger
Head of Corporate Banking
Small & Medium Enterprises,
Commerzbank AG



Marc Steinkat



Bernd Geisenberger

Die Schweiz und Deutschland haben viel gemeinsam, vor allem in wirtschaftlicher Hinsicht. In beiden Ländern profitieren Unternehmen von einer erstklassigen Infrastruktur, hoher Produktivität und besonders qualifizierten Arbeitskräften. Gleichzeitig ist der jeweilige Binnenmarkt eher überschaubar, sodass sich ein Grossteil der unternehmerischen Energie auf den Export richtet – und das sowohl in der Schweiz wie in Deutschland mit überragendem Erfolg. So schlossen die Eidgenossen das erste Halbjahr 2014 mit einem Rekordüberschuss in der Handelsbilanz von 13,8 Mrd. CHF ab. Während die Exporte um 2,7 Prozent auf 102,9 Mrd. CHF kletterten, stiegen die Importe nur um 1,0 Prozent auf 89 Mrd. CHF. Rund 55 Prozent der Exporte gehen in die Eurozone, doch das Wachstum kommt heute aus anderen Regionen. Nach Angaben von Switzerland Global Enterprise (SGE), der ehemaligen schweizerischen Zentrale für Handels-

förderung, wurden die grössten Zuwächse im zweistelligen Prozentbereich u.a. in Ländern wie Vietnam, Mexiko und China erzielt.

Deutschland steht dem mit seiner Exportstatistik nicht nach. Im Juli 2014, so das Statistische Bundesamt, überschritt der deutsche Export erstmals in einem Monat die Marke von 100 Mrd. EUR. Trotz geopolitischer Unsicherheiten, Sanktionen gegen Russland und schleppender Konjunktur in vielen Euroländern ist es gelungen, 23,4 Mrd. EUR mehr aus- als einzuführen und damit den höchsten je erreichten Handelsbilanzüberschuss in einem Monat zu erzielen. Auch in Deutschland ist es so, dass der Grossteil des Überschusses mit Ländern ausserhalb der Währungsunion erwirtschaftet wurde. Zwischen Januar und Juli hat Deutschland gerade einmal 2 Mrd. EUR mehr in die Euro-Zone exportiert als importiert.

Sehr ähnliche Wirtschaftsstruktur

Warum sind gerade die Schweiz und Deutschland so erfolgreiche Exportnationen? Unter den vielen Gründen, die man dafür anführen mag, spielt eine weitere Gemeinsamkeit beider Länder eine entscheidende Rolle: ihre Wirtschaftsstruktur. Nach Angaben der SGE sind 99,6 Prozent der rund 313.000 schweizerischen Unternehmen den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zuzurechnen. Für Deutschland ermittelte das Bonner Institut für Mittelstandsforschung IFM exakt die gleiche Prozentzahl (allerdings bei leicht abweichenden KMU-Definitionen und -abgrenzungen). Zwei von drei Beschäftigten in der Schweiz arbeiten in KMU, in Deutschland sind es mit 59,4 Prozent kaum weniger.

In Deutschland hat die Commerzbank bereits vor zehn Jahren einen eigenen Vorstandsbereich für den Mittelstand eingerichtet, der sich ganz auf Anforderungen und Bedarf dieser Unternehmen konzentriert – und das schliesst insbesondere deren Unterstützung beim Auslandsgeschäft ein. Dazu nutzte die Bank ihre internationale Präsenz, die sie konsequent weiter ausbaut. Heute ist die Commerzbank an mehr als 70 Standorten in über 50 Ländern vertreten, und das nicht nur in New York, London und Shanghai, sondern beispielsweise auch in Caracas, Luanda, Nowosibirsk, Seoul und Taipeh. Von derzeit insgesamt 54.000 Mitarbeitern sind bereits über 11.000 ausserhalb Deutschlands im Einsatz. Die Bank verfügt ausserdem über ein weltumspannendes Netz von rund 5.000 Partnerbanken, mit denen sie ihren Kunden auch in entlegenen Märkten kompetente Unterstützung anbieten kann. Der Erfolg dieser Ausrichtung lässt sich u.a. daran ablesen, dass die Commerzbank schon seit Jahren Marktführer im deutschen Aussenhandel ist: Keine andere Bank wickelt so viele im Ausland

zugunsten deutscher Exporteure eröffnete Akkreditive ab.

Wunsch nach umfassender Begleitung im Ausland

Kleine und mittlere Schweizer Unternehmen, die im Zuge ihrer Internationalisierung nach Zahlungsverkehrslösungen für das Tagesgeschäft oder Finanzierungen an ihren Auslandsstandorten suchen, wünschen sich eine Bank, die sie in alle für sie wichtigen, internationalen Märkte begleitet. Dieser Bedarf wird dadurch verstärkt, dass immer mehr KMU erkennen, dass viele Auslandsmärkte nicht allein durch den Export von der Schweiz heraus zu erobern sind. Schneller Service lässt sich nur durch die Präsenz im jeweiligen Markt gewährleisten, und Produkte nach dem Geschmack der dortigen Käufer entwickelt man am besten ebenfalls vor Ort. Möchte der Unternehmer nicht neben seiner Schweizer Hausbank im Ausland jeweils mit einer anderen, d.h. einer neuen lokalen Bank zusammenarbeiten, ist die Wahl eines von der Schweiz aus international aus einer Hand agierenden Bankpartners sinnvoll. Dadurch lassen sich im internationalen Finanzmanagement Reibungsverluste und Ineffizienzen vermeiden.

Expansion eines erfolgreichen Geschäftsmodells

Vor diesem Hintergrund verstärkten sich in der Schweiz die Anfragen an die Commerzbank, die dort bereits seit 1985 vertreten ist und ihre Aktivitäten kontinuierlich ausgebaut hat. Zunächst wurden grosse schweizerische Firmenkunden noch von grenznahen deutschen Filialen betreut. Seit 2011 ist dies auch aus dem Standort Zürich heraus möglich. Der Erfolg spricht für sich: 70 Prozent der Top-200-Unternehmen der Eidgenossenschaft unterhalten bereits Geschäftsbeziehungen zur Commerzbank. Zum Jahresbeginn 2014 folgte der konsequente nächste Schritt: Die Commerzbank begleitet nun in der Schweiz auch kleine und mittlere Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab 15 Millionen CHF bei ihren lokalen und internationalen Geschäften. Dazu wurden sechs neue Standorte speziell für KMU in Basel, Bern, Lausanne, Luzern, St. Gallen und Zürich eröffnet. Damit exportiert die Commerzbank das in Deutschland so erfolgreiche Modell der Mittelstands-Betreuung in das Nachbarland – ein weiterer Schritt auf dem Weg zu dem erklärten Ziel, die führende Bank für Firmenkunden im Herzen Europas zu werden.

Charakteristika des Betreuungsmodells

Die Commerzbank versteht sich als strategischer Partner von Unternehmen mit bedarfsgerechten Lösungen in der Unternehmensfinanzierung, im Cash Management und Zahlungsverkehr, im internationalen Geschäft sowie im Anlage- und Risikomanagement. Dabei steht der Firmenkundenbetreuer der Commerzbank im Mittelpunkt der auf Langfristigkeit angelegten Zusammenarbeit. Als Generalist hat er den umfassenden Überblick einerseits über die Anforderungen des Unternehmens und andererseits über die Möglichkeiten des professionellen Finanzmanagements der Commerzbank. So sorgt er gemeinsam mit den je nach Bedarf hinzugezogenen Spezialisten des Kunden-Service-Teams für individuell ausgerichtete, passgenaue und zuverlässig umgesetzte Lösungen.

Im intensiven Austausch werden gemeinsam mit dem Unternehmen Lösungen erarbeitet, die sowohl unternehmerische Anforderungen als auch regulatorische Vorgaben berücksichtigen. Ziel ist es dabei, Unternehmen konkretes Optimierungspotenzial über die gesamte Wertschöpfungskette aufzuzeigen – von den ersten Verkaufsverhandlungen bis zur Rechnungsstellung.

So werden in gemeinsamen Gesprächen mit den Unternehmen über strategische Themen wie deren Geschäftsmodelle und -strategien sowie aktuelle Projekte gemeinsam die Weichen für die erfolgreiche Weiterentwicklung gestellt. Damit entspricht die Commerzbank dem Wunsch vieler Schweizer Unternehmen, die sowohl im In- als auch im Ausland grossen Wert auf Kundenorientierung und Expertise ihrer Bank legen. Sie suchen globale Standards sowie lokale Präsenz mit Verständnis für die Verhältnisse vor Ort und für unternehmerische Strategien.

Auch die Effizienz der Prozesse steht weit oben auf der Prioritätenliste der Unternehmen. Sie zeigt sich bei der Commerzbank schon bei weltweiten Kontoeröffnungen. Egal, in welcher internationalen Filiale der Commerzbank ein Konto eröffnet werden soll: Unternehmen können dies ganz einfach in Ihrer heimischen Commerzbank-Filiale veranlassen. Der Firmenkundenbetreuer leitet dort alles Notwendige in die Wege, sodass die Umsetzung in den jeweiligen Märkten reibungslos erfolgt. Grundlage dafür ist der enge Austausch zwischen den Betreuern in der Schweiz und an den internationalen Standorten. Diese länderübergreifende Zusammenarbeit, wie sie nur einer internationalen Bank

möglich ist, macht die Kontoeröffnung besonders effizient.

Grenzüberschreitend einheitlich

Das Betreuungsmodell der Commerzbank begleitet Schweizer Unternehmen in gleicher Weise bei allen internationalen Geschäften. Der vertraute Commerzbank-Betreuer ist auch bei Auslandsengagements der zentrale Ansprechpartner. Mit dem Wissen um die Wünsche und Anforderungen des Unternehmens lenkt er die internationalen Spezialisten und Relationship-Manager der Kunden-Service-Teams in den Auslandsmärkten. Die deutschsprachigen Relationship Manager in den Auslandsmärkten stehen in ständigem Kontakt mit dem Firmenkundenbetreuer in der Schweiz. Durch diesen direkten Austausch haben Unternehmen im Ausland einen verlässlichen Partner, der sie und Ihren Bedarf genauso gut kennt wie die Märkte vor Ort und deren Besonderheiten.

Globale Betrachtung

Um ganzheitliche Treasury- und Produktentscheidungen zu treffen, betrachtet die Commerzbank sämtliche Cashflows eines Unternehmens rund um den Globus. Diese Unterstützung etwa bei der Finanzierung ist nicht auf Schweizer Muttergesellschaften beschränkt. Auch internationale Tochtergesellschaften können mit den Lösungen der Commerzbank mit Liquidität versorgt werden. Denn gerade ihnen fällt es auf globalen Märkten schwer, sich vor Ort zu finanzieren. Mit dem Cross Border Sublimit hat die Commerzbank eine schlanke Möglichkeit der grenzüberschreitenden Finanzierung durch Abzweigung der Kreditlimite an die jeweilige Landesgesellschaft geschaffen. Dabei beauftragt die Schweizer Muttergesellschaft ihre Commerzbank-Filiale in der Eidgenossenschaft, der Tochtergesellschaft in einem der weltweiten Märkte über die dortige Commerzbank-Filiale einen Kredit zur Verfügung zu stellen. Durch die einfache Handhabung sowie schnelle Kreditentscheidung ohne aufwendige Prüfung und ohne zusätzliche Sicherheit erhält die Tochtergesellschaft so vor Ort die benötigte Liquidität.

Über ihre internationalen Zahlungsströme und Konten können KMU mit der multibankfähigen Zahlungsplattform Global Payment Plus (GPP) den Überblick behalten. Dadurch kann etwa die Cash-Situation des Unternehmens zentral eingesehen und bei Bedarf aktiv verwaltet werden. Mit GPP können zudem Konten von Drittbanken verwaltet wer-

den. Unabhängig davon kann die Commerzbank ein echtes Cash Pooling für alle frei konvertierbaren Währungen über die Landesgrenzen hinaus anbieten.

Effizienter Aussenhandel mit der Commerzbank

Die Commerzbank unterstützt Schweizer Firmenkunden bei der Abwicklung internationaler Import- und Exportgeschäfte mit umfassendem Know-how und Abwicklungs- und Sicherungsinstrumenten wie Akkreditiven, Inkassi oder Garantien. Die Bank wickelt jährlich Akkreditive im Wert von über 50 Mrd. EUR ab, und das in 48 Währungen.

Hier bieten auch die rund 5.000 Korrespondenzbanken, mit denen die Commerzbank in über 200 Ländern seit vielen Jahren eng zusammenarbeitet, einen wichtigen Mehrwert: Eine Korrespondenzbank kann beispielsweise Akkreditive unmittelbar an die Commerzbank als avisierende Bank für das Schweizer Unternehmen weiterleiten und nach Vorlage akkreditivkonformer Dokumente auf direktem Weg über die gegenseitige Kontobeziehung die entsprechende Zahlung leisten – ein klarer Vorteil gegenüber dem langen, zeitraubenden und kostenintensiven Weg, wenn sich beide Häuser nicht kennen.

Wachsende Bedeutung haben zudem gerade in Schwellenländern Exportfinanzierungen. Vertragsverhandlungen mit ausländischen Geschäftspartnern drehen sich längst nicht mehr allein

um Preise, Lieferzeiten und Produkteigenschaften. Immer häufiger verlangen Ausschreibungen zusätzlich, dass Exporteure die Finanzierung zur Verfügung stellen. Hier bietet die Commerzbank auch bei kleineren Grundgeschäften professionelle Lösungen, die einen zeitnahen Liquiditätsfluss sicherstellen. Das Spektrum reicht dabei vom klassischen Käuferkredit für ausländische Abnehmer – der häufigsten mittel- bis langfristigen Exportfinanzierungsform im Investitionsgüterbereich – über Pre-Export-Financing und den Ankauf von Forderungen bis hin zur individuell strukturierten Handelsfinanzierung auch schon für mittelgrosse Projekte. Ein Käuferkredit auf Grundlage einer SERV-Finanzkreditgarantie beispielsweise hat sowohl für den Exporteur als auch für den Importeur entscheidende Vorteile: Für den Exporteur bietet er im Vergleich zu einem Refinanzierungskredit eine Bilanzentlastung, weil die Bezahlung unmittelbar bei Lieferung/Leistung erfolgt. Dem Importeur ermöglicht er eine langfristige Refinanzierung seiner Investition im Rahmen der maximal zulässigen Laufzeiten des OECD-Konsensus.

Integrierte Sicherheit bei allen Lösungen

Um international erfolgreich zu sein, muss ein Unternehmen auch gegen eventuelle Risikoparameter wie Rohstoffpreis- oder Währungsschwanken abgesichert sein. Die Commerzbank bietet dafür passende Lösungen an: Rohstoffpreisrisiken beispielsweise las-

sen sich auch bei kleineren Volumina mit derivativen Finanzinstrumenten wirkungsvoll begrenzen.

Gegen schwankende Wechselkurse können sich Unternehmen mit dem Aktiven Währungsmanagement der Bank absichern. Denn fällt etwa der Kurs der Fremdwährung, so kann das ursprünglich attraktive Exportgeschäft mitunter in einem herben Verlust enden. Neben klassischen Devisentermingeschäften eröffnet das chancenorientierte Währungsmanagement der Commerzbank zudem die Möglichkeit, an für das Unternehmen positive Wechselkursentwicklungen zu partizipieren. Solche Lösungen bietet die Commerzbank nicht nur für «Klassiker» wie US-Dollar, Euro oder Britisches Pfund an, sondern auch für zahlreiche nicht frei konvertierbare Währungen. Das schliesst auch den chinesischen Renminbi ein, der über den als «Offshore Renminbi» frei gehandelten CNH abgesichert werden kann.

Langfristige Perspektive

Eines der Leitmotive, das die Ausrichtung der Commerzbank prägt, heisst Verlässlichkeit. Sie zeigt sich u.a. an der schon ein Jahrzehnt zurückreichenden, klaren und unverrückbaren Ausrichtung auf den Bedarf von Firmenkunden. Genauso langfristig sieht die Commerzbank ihr verstärktes Engagement in der Schweiz. Sie wird ihr Geschäftsmodell mit substanziellen Investitionen weiter ausbauen um die Firmenkunden in der Schweiz langfristig zu begleiten.

Ansprechpartner in der Schweiz



Basel
Olaf Stührk
Leiter Region Nordschweiz
Tel.: +41 61 204 49 14
E-Mail: olaf.stuehrk@commerzbank.com



Luzern
Olaf Stührk
Leiter Region Zentralschweiz
Tel.: +41 41 560 33 10
E-Mail: olaf.stuehrk@commerzbank.com



Zürich
Bernd Geisenberger
Head of Corporate Banking
Small & Medium Enterprises
Tel.: +41 44 563 77 23
E-Mail: bernd.geisenberger@commerzbank.com



Lausanne
Raffaele Leonetti
Leiter Region Westschweiz
Tel.: +41 21 560 39 10
E-Mail: raffaele.leonetti@commerzbank.com



Bern
Ueli von Arx
Leiter Region Mittelland
Tel.: +41 31 560 28 10
E-Mail: ueli.vonarx@commerzbank.com



St. Gallen
André Merz
Leiter Region Ostschweiz
Tel.: +41 71 560 05 10
E-Mail: andre.merz@commerzbank.com