



Vom Schwarzwald nach China

Wie die Volksbank Freiburg eG ihre Firmenkunden international erfolgreich begleitet

Pforzheim, 17. Oktober 2025, Thomas Mittermaier

Jürgen Hess



Vier Chancen aus den Fokusthemen für das Firmenkundengeschäft

Fokusthema	Auszug BVR-Kompass 2023	Chancen
 Hebung der Marktpotenziale	<ul style="list-style-type: none">• Oberer Mittelstand mit geringem Kundenanteil aber hohen Ergebnisbeiträgen• Berücksichtigung von heterogenen Anforderungen und individuellen Lösungen sowie knappen Eigenkapital	 Nutzung von DZ BANK Gruppe Produkten zur Entlastung des knappen Eigenkapitals
 Intensivierung des Auslandsgeschäfts	<ul style="list-style-type: none">• Hohe Bedeutung und daher Aufnahme als eigenes Beratungsthema im FinanzHaus Firmenkunden• Unterstützungsleistungen durch Initiative von BVR, DZ BANK und Regionalverbänden	 Einbindung von VR International zur Steigerung der Kompetenzvermutung
 Begleitung Nachfolge	<ul style="list-style-type: none">• Gestiegene Relevanz durch hohen Bedarf für Nachfolgelösungen mit einhergehendem Cross-Selling-Potenzial	 Anwendung des Nachfolgealgorithmus zur Identifizierung von Geschäftsansätzen und Nutzung des KompetenzCenter Nachfolge
 Nachhaltigkeit	<ul style="list-style-type: none">• Erwartung höherer Renditechancen bei Firmenkunden aus dem Segment Oberer Mittelstand• Hohe Relevanz bei künftiger Kreditvergabe aufgrund regulatorischer Anforderungen	 Angebot nachhaltiger Produktlösungen der DZ BANK Gruppe* zur Beratung ihrer Firmenkunden

* Produktlösungen können im [Vertriebshandbuch](#) des VR GeschäftsNavigators abgerufen werden. (Stichwort: „Nachhaltig“ und „ESG“)

Das strategische Zielbild des BVR für das Auslandsgeschäft als integraler Bestandteil des Firmenkundengeschäfts der Volksbanken Raiffeisenbanken

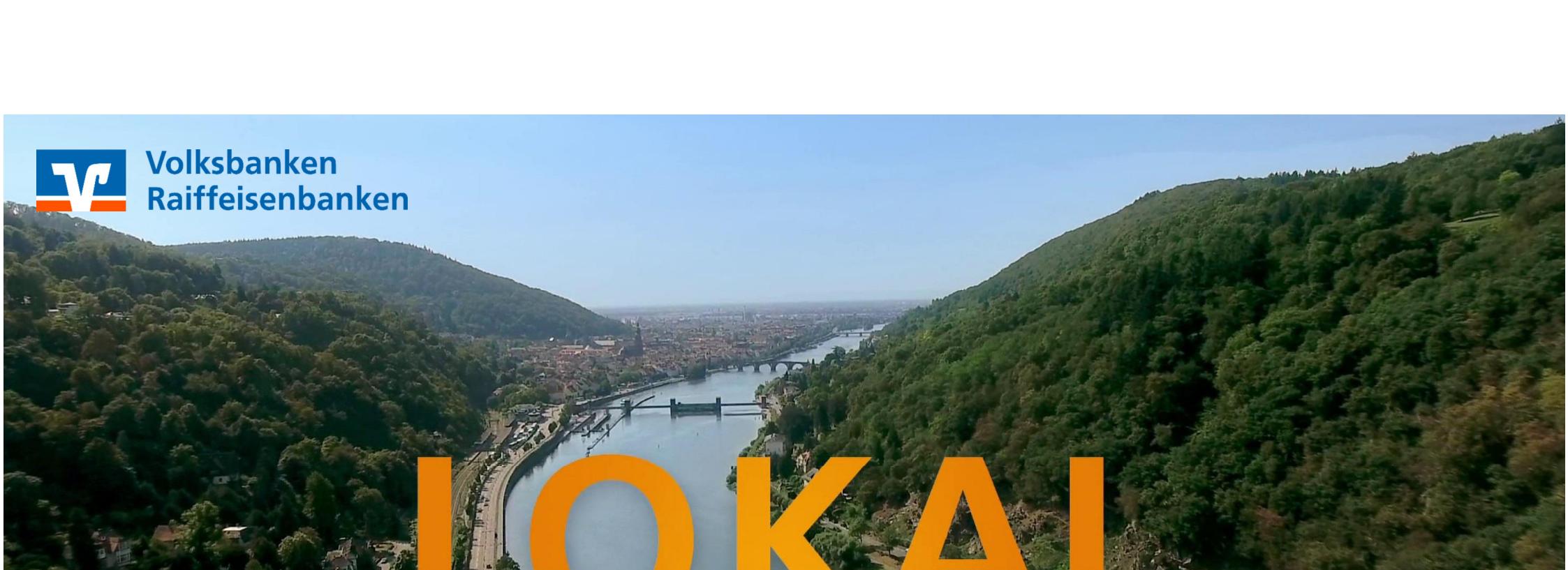


Auslandsgeschäft ist nunmehr ein eigenständiges Beratungsthema im **FinanzHaus Firmenkunden**

Initiative von BVR und DZ BANK zur **Intensivierung des Auslandsgeschäftes** zur strategischen Verankerung und Steigerung der Kompetenzvermutung in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken



Volksbanken
Raiffeisenbanken



GLOBAL



Client Action Team



Thomas Mittermaier

Firmenkundenberatung
Volksbank Freiburg eG



Ulrich Leisinger

Auslandsabteilung
Volksbank Freiburg eG



Jürgen Hess

Vertrieb Außenhandelsfinanzierung Süd
DZ BANK AG

Kennzahlen der Volksbank Freiburg eG

Stand 31.12.2024

- Bilanzsumme 3,88 Mrd. Euro
- bilanzielle Kundenkredite 2,87 Mrd. Euro
- bilanzielle Kundeneinlagen 2,95 Mrd. Euro
- betreutes Kundenvolumen 8,50 Mrd. Euro
- Mitglieder rund 43.000
- Mitarbeiter rund 410, davon 18 Auszubildende
- Kunden rund 130.000
- ca. 200 Firmenkunden mit Auslandsbezug



Das Geschäftsgebiet der Volksbank Freiburg eG



- Beratungscentren (3)
- Personenbesetzte Filialen (10)
- ▲ Beratungsbüros (4)
- ◆ Servicecenter (1)
- ◆ SB-Stellen (8)

Unsere Beratung muss den Mitgliedern und Kunden einen Mehrwert stiften!

Unsere Bedarfsfelder:



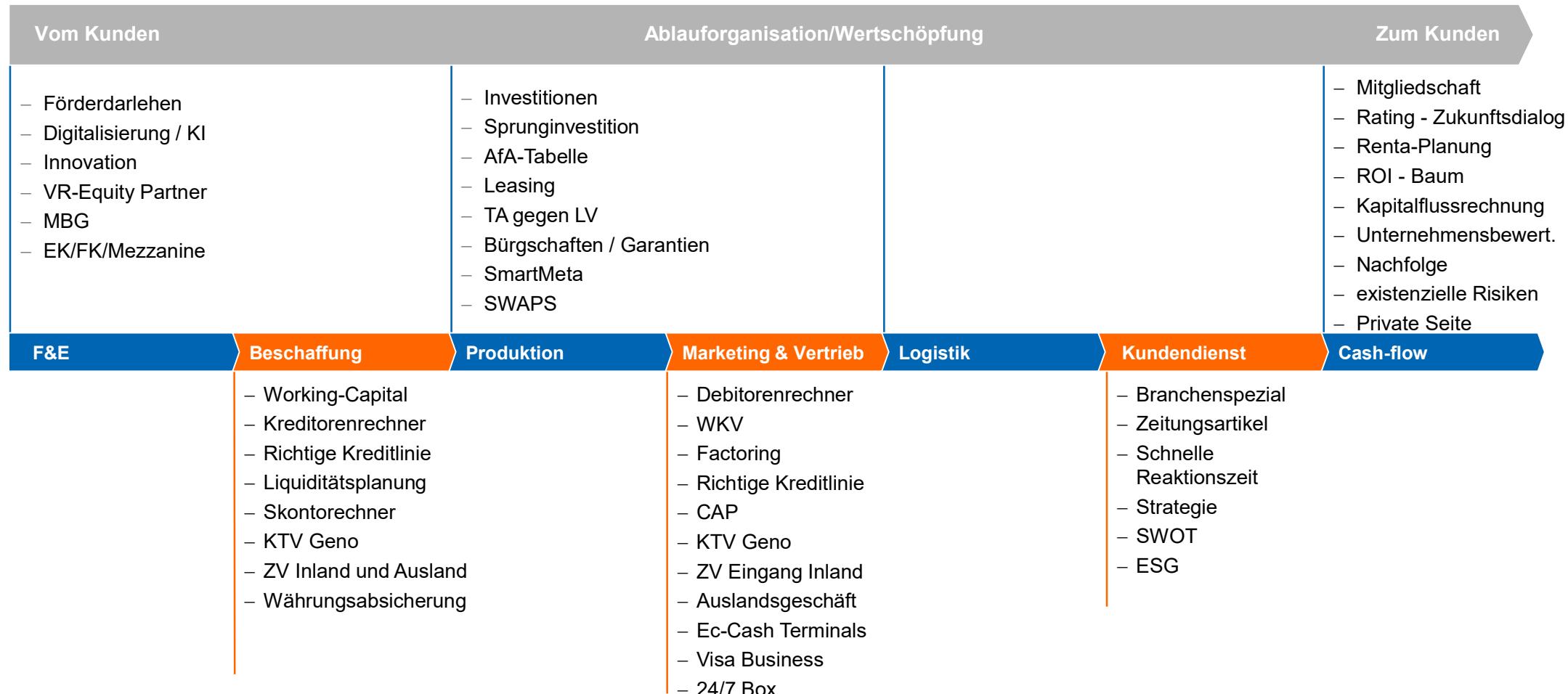
Wir richten unsere Beratung an der Wertschöpfungskette des Kunden aus

Der Antrieb unserer Kunden:

Vom Kunden Ablauforganisation/Wertschöpfung zum Kunden



Ihre Wertschöpfungskette – unsere Lösungen



Produkte und Dienstleistungen im internationalen Geschäft für mittelständische Unternehmen

Internationaler Zahlungsverkehr:

- Ein- und ausgehende Zahlungen per SWIFT, Target ...
- In Euro oder Fremdwährungen
- Einzugspapiere (Schecks, Wechsel)
- europäischer Zahlungsverkehr SEPA / SEPA - Lastschrift

Dokumentengeschäft:

- Dokumenteninkassi (Import + Export)
- Dokumentenakkreditive (Import + Export)
- Akkreditivbestätigungen
- Garantien (z.B. Zahlungsgarantien, Anzahlungsgarantien, Gewährleistungsgarantien ...)

Elektronische Bankdienstleistungen:

- Cashprogramme GENO-Cash, Profi-Cash
- Internetbanking
- Internationales Cash-Management
- Devisenhandel online (FXclick)
- VR Rechnungsservice

Devisenmanagement:

- Fremdwährungskonten
- Fremdwährungsanlagen /-kredite
- Kassageschäfte
- Devisentermingeschäfte
- Devisentermingeschäfte mit Chance
- Devisenoptionen
- Limitorders

Finanzierungen:

- Importvorfinanzierung
- Exportfinanzierung
- Forfaitierungen
- Factoring
- Bestellerkredite
- Projektfinanzierungen
- Ankauf Euler-Hermes gedeckter Auslandsforderungen

Ergänzende Services:

- Kontoeröffnungen im Ausland
- Auslands-Informations-Service
- Begleitung bei Investitionen im Ausland
- Transportversicherungen

Erfolgstreiber ist eine strukturierte Gesprächsvorbereitung

1. Fokus auf gute Gesprächsvorbereitung mit zwei bis drei Mindestzielen
2. Digitale Beratungsunterlagen/Checklisten und One Pager im Vertriebshandbuch
3. Kundengespräch mit Vorabagenda an den Kunden
4. Schriftliche Gesprächszusammenfassung für den Kunden
5. Monatliche Vertriebstrainings mit wörtlicher Rede zu unterschiedlichen Bedarfssfeldern
6. Wöchentliche Teamboards zu Vertriebsthemen und best practice Beispielen
7. Highlights des Monats vom Vorstand

ART Engineering GmbH aus Kirchzarten bei Freiburg

- Geschäftsführende Gesellschafter: Oliver Pierling und Georg Behringer
- Plant, entwickelt und baut Freizeitanlagen in der ganzen Welt
- 17 Angestellte, zweistelliger Millionenumsatz, gegründet 2003
- Kunde und Mitglied unserer Bank seit 2016
- Klassische Kaltakquise → Aufmerksamkeit über Zeitungsbericht
- Hausbank seit 2018
- Mitgeschäftsführer Oliver Pierling ist Vertreter und Kundenbeirat unserer Bank













UNSERE SONDERLÖSUNGEN

SPECIALS

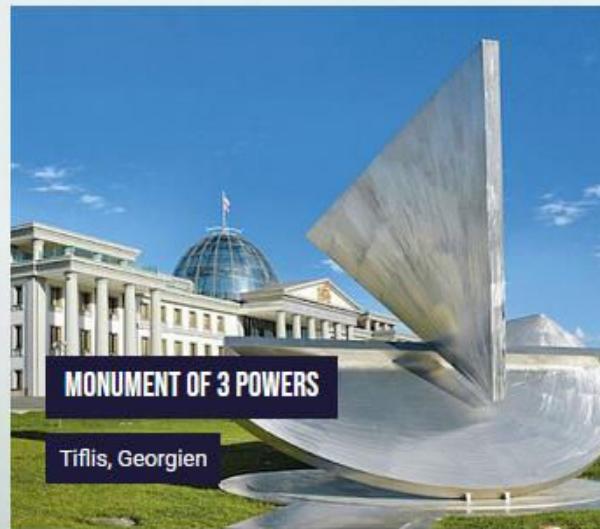
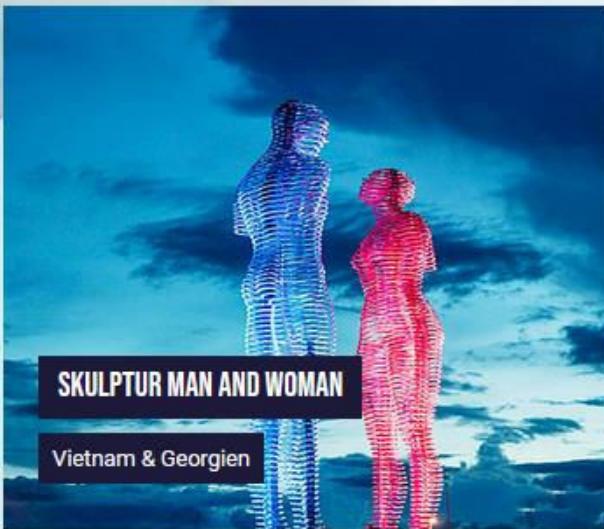


WAS BEDEUTET SPECIALS

Immer wieder erreichen uns Anfragen aus der Industrie für spezielle Sonderlösungen im Bereich Maschinen- und Anlagenbau. So sind in den letzten Jahren diverse Projekte umgesetzt worden, zu denen es im Vorfeld oft nur eine Idee gab. Zusammen mit unseren Kunden haben wir diese Idee zum Leben erweckt.

UNSERE KUNSTOBJEKTE

ART



WAS BEDEUTET ART

Kunst & Engineering liegen manchmal viel näher zusammen, als man es vielleicht vermutet. Wir haben uns auf Skulpturen spezialisiert, die nicht nur außergewöhnlich sind, sondern sich auch noch bewegen können. Wir kümmern uns von der ersten Idee bis hin zur Produktion, den Aufbau und die Inbetriebnahme.

Projekt „Dark Ride“, Export China

ART Product GmbH
Oliver.Pierling@artengineering.de,
juergen.hess@dzbanks.de
Am Fischerrain 5
79199 Kirchzarten

NEWS KONTAKT



KIDDIE COASTER



FAMILY COASTER



FAMILY LAUNCH COASTER



FAMILY WOODEN COASTER



MEGA COASTER



INTERACTIVE COASTER

Stuttgart, 07. August 2023
Export-Akkreditiv - Avisierung

Akkreditivnr.:
Eröffnet von:

SH0691L000026900
China Construction Bank Corporation Shanghai
Branch, Shanghai
EUR 1.487.500,00
31.05.2025 in/bei GERMANY
GENOAE170775A
Shanghai L

LAND Co., Ltd, Fengjing Town

Sehr geehrte Damen und Herren,
beigefügt erhalten Sie die Kopie des oben angegebenen Akkreditivs, das unsere
Korrespondenzbank zu Ihren Gunsten eröffnet hat.

Da wir nicht beauftragt wurden, dieses Akkreditiv zu bestätigen, beinhaltet diese
Mitteilung keine Verbindlichkeit für uns. Die Einlösung akkreditivgerechter
Dokumente hängt daher davon ab, dass uns die eröffnende Bank den
entsprechenden Gegenwert zur Verfügung stellt.



Kleine Mittelständler sind internationaler als bisher an

Viele Kleinstunternehmen im Export erfolgreich / Unternehmen verpassen Umsatzchancen

FRANKFURT (Dow Jones)--Der Anteil auslandsaktiver Unternehmen im kleinen Mittelstand ist gr o er als bislang vermutet. Das bedeutet, auch kleine und sogar Kleinstunternehmen ohne traditionelle Auslandsorientierung können im Ausland zusätzliche Umsätze erzielen. Dies zeigt ein Wirtschaftsstudie der KfW Bankengruppe zum Thema „Internationalität des deutschen Mittelstandes“.

Danach exportiert mehr als jedes vierte mittelständische Unternehmen (28%) seine Waren oder Dienstleistungen. Bei den Unternehmen zwischen 10 und 50 Mio EUR Jahresumsatz sind es sogar rund 66%. Selbst bei den Kleinstunternehmen unter 250.000 EUR

Dienstleistungsunternehmen deutlich erh oht. Aktiv ist der kleinere deutsche Mittelstand nicht nur im westlichen EU-Ausland, sondern auch in Osteuropa und in Asien. Er profitiert dort von den im Vergleich zu Deutschland deutlich höheren Wachstumsraten.

tel der Mittelständler hingegen sind mit bis zu 50% ihrer Gesamtinvestitionen im Ausland investiert.

Auslandsengagement lohnt sich für die meisten

Ähnlich wie bei den Exportaktivitäten unterscheidet sich die Neigung zu Auslandsinvestitionen beträchtlich zwischen den verschiedenen Sektoren: wieder ist vor allem das Verarbeitende Gewerbe im Ausland aktiv (6%), gefolgt von den Dienstleistern (3%), Bau (2%) und Handel

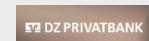
Für die meisten mittelständischen Unternehmen hat sich das Engagement gelohnt. Fast die Hälfte der Unternehmen hat in den letzten fünf Jahren ausländisch investiert. Insgesamt sch tzen im Deutschen Mittelstand aktive Mittelständler ihr internationales Geschäft und künftige Geschäftsverbindungen auf Basis eigener Erfahrungen, sondere die Ertrags- und Entwicklungslage, positiver einzuordnen, die nur in Irland und Italien tätig sind.

Die Hürden für ein internationales Engagement sind für mittelständische Unternehmen in den vergangenen Jahren deutlich geringer geworden. Die Hürden für ein internationales Engagement sind für mittelständische Unternehmen in den vergangenen Jahren deutlich geringer geworden.

Firmenkundengeschäft mit der DZ BANK Gruppe als starker Partner

DZ BANK							
							
Finanzierung <ul style="list-style-type: none">• Kreditprodukte• Fördermittel• Kapitalmarktprodukte:• Eigenkapital- und Mezzanine-Produkte• Kreditsurrogate (<i>Leasing, Factoring</i>)	Zahlungsverkehr <ul style="list-style-type: none">• Zahlungsverkehr• Bargeldservice• Kartensysteme/ elektronische Bezahlverfahren	Auslandsgeschäft <ul style="list-style-type: none">• Auslandszahlungsverkehr• Devisenhandel• Dokumente & Garantien• Kurzfristige und Strukturierte Aussenhandelsfinanzierung• Exportfinanzierung	Asset Management <ul style="list-style-type: none">• Wertpapieranlagen• Institutionelle Fonds• Spezialfonds	Anlageprodukte <ul style="list-style-type: none">• Strukturierte Kapitalanlagen• Vermögensverwaltung• Betriebliche Altersvorsorge	Risiko-management <ul style="list-style-type: none">• Zins- und Währungsabsicherung• Börsengehandelte Derivate• Versicherungen	Nachfolge und M&A <ul style="list-style-type: none">• Nachfolgeberatung / M&A• Unternehmensverkauf/-kauf• Strukturierte Finanzierungen• Akquisitionsfinanzierungen	Research <ul style="list-style-type: none">• Professionelle Branchen- und Kapitalmarktanalyse

DZ BANK Gruppe



Ihre Partner im Auslandsgeschäft

Gemeinsam im Verbund in Deutschland, Europa und der Welt



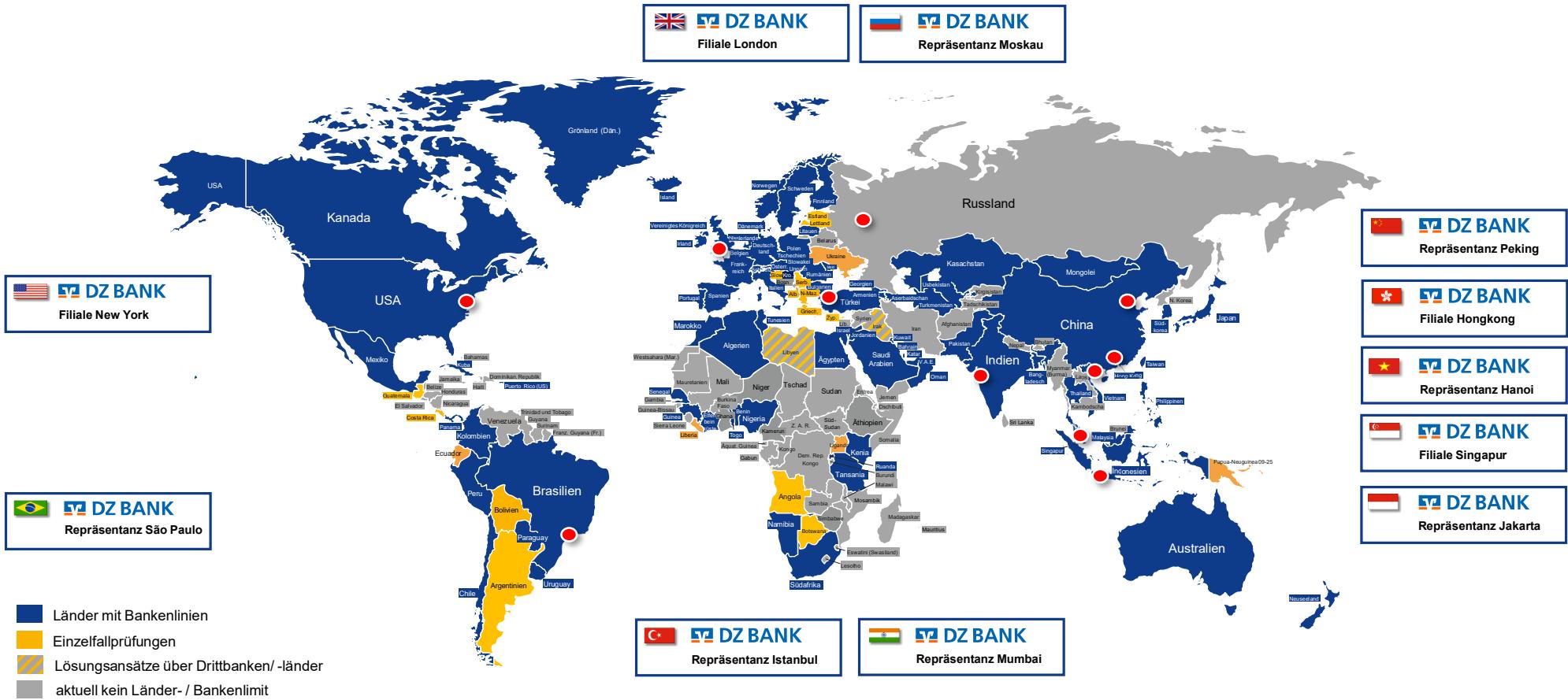
- **vor Ort** mit persönlichen Ansprechpartnern
- **bietet** schnelle Entscheidungswege und direkten Draht zu Entscheidungsträgern
- **engagiert sich im Geschäftsbereich**
- **gehört den Mitgliedern**
- Für Kunden **direkter Zugang** zu Experten im internationalen Geschäft.



- **Global unterwegs** – in über 140 Ländern mit eigenen Filialen, Repräsentanzen und Kooperationspartnern / Korrespondenzbanken
- mit Bilanzsumme über EUR 650 Mrd. **die Nummer 2 in Deutschland**
- **International anerkannte Solidität** mit Rating AA- als Alleinstellungsmerkmal, das Sie auch in Ihrem internationalen Geschäft nutzen können
- **Regionale Berater und Abwicklungsstandorte für Ihr Auslandsgeschäft**

Internationales Geschäft | Länder- und Bankenlinien

Die DZ BANK stellt über 15 Mrd. Euro Linien für Akkreditivbestätigungen und Handelsfinanzierungen in den wichtigsten Absatzländern bereit



Akquise durch Internationales Geschäft: Erfahrungsaustausch, Fragen, Diskussion





Gemeinsam Erfolg gestalten:
mit Leistungsfähigkeit.

Vom Schwarzwald nach China

Vielen Dank für Ihr Interesse

