

Das Auslandsgeschäft als Türöffner in der Firmenkundenakquise

VR International Direct – Mehr Erfolg im Auslandsgeschäft

Ralf Geiler / Annette Albers, 15.10.2026

DZ BANK
Die Initiativbank

Auslandsgeschäft gewinnt im Mittelstand an Dynamik

MITTELSTAND IM AUSLAND

54 %

der befragten Unternehmen sind inzwischen im Ausland aktiv.

≈ +10 Prozentpunkte gegenüber Frühjahr 2024

„Unternehmen prüfen, wo sich Investitionen in den kommenden Jahren am besten auszahlen.“

Jörg Hessel · Bereichsleiter Firmenkunden in Baden-Württemberg



DZ BANK
Die Initiativbank

AUSLANDSGESCHÄFT

KEIN SPEZIALTHEMA FÜR GROSSKONZERNE.

GELEBTER ALLTAG DES MITTELSTANDS.



> „Wer das Auslandsgeschäft nicht aktiv besetzt, riskiert die gesamte Kundenbeziehung.“

DZ BANK
Die Initiativbank

Volksbank eG – Die Gestalterbank 2025 in Zahlen

14,15
Bilanzsumme
in Mrd. Euro

118,01
Betriebsergebnis vor Bewertung
in Mio. Euro

14,47
Betreutes Kunden-Anlagevolumen
in Mrd. Euro

9,92
Betreutes Kunden-Kreditvolumen
in Mrd. Euro

254.242
Kunden

131.029
Mitglieder

1.203
Mitarbeitende

Volksbank Die Gestalterbank

DZ BANK Die Initiativbank

GESCHÄFTSGEBIET
Die Gestalterbank

Regional verankert. Vor Ort für Sie da.

Standorte auf einen Blick



Volksbank Die Gestalterbank
DZ BANK Die Initiativbank

A+R Profilstahl Allgeier+Rösch GmbH – mehr als Stahlhandel

Ihr Experte in Sachen Stahl



Stahlprodukte in standardisierten und individuellen Abmessungen.

UNTERNEHMEN AUF EINEN BLICK

2007 **gegründet in Achern**

Stefan Allgeier · Michael Rösch

KERNKOMPETENZ

Handel und Weiterverarbeitung von Stahl

SORTIMENT

Profilstahl · Bleche · Rohre · Stabstahl Edelstahl · Aluminium · Sonderlösungen

MÄRKTE & REICHWEITE

Bau · Industrie · Infrastruktur · Bahn
national · europaweit · weltweit

Schnell. Lösungsstark. Mit Fachwissen und Haltung.

Mehr als Stahlhandel: lösungsorientierter Partner für anspruchsvolle Projekte in Industrie, Bau und Infrastruktur.

Quellen: A+R Profilstahl Unternehmenswebsite; Handelsregisterdaten ·

Volksbank Die Gestalterbank
DZ BANK Die Initiativbank

Wachstum im Ausland braucht finanziellen Spielraum

IMPORT SCHWEIZ

13,5 Mio. €

LC, Zahlungsziel 60 Tage



IMPORT INDIEN

4,2 Mio. €

LC mit Zahlung bei Sicht

01 Kundenbedarf

Wachstum finanzieren

Liquidität und Kreditlinien für neue Aufträge und Auslandsmärkte. Spielraum für Einkauf, Produktion und Zahlungsziele.

02 Finanzierung im Verbund

Gestalterbank

Kundennähe, Kundenkontakt und Primärliquidität.

DZ BANK

Volumenabsicherung und internationale Garantien.

03 Nutzen

Mehr Spielraum

Begleitung aus einer Hand. Die Kundenbeziehung bleibt aktiv gestaltbar.

Volksbank Die Gestalterbank

DZ BANK Die Initiativbank

Wachstum im Ausland braucht finanziellen Spielraum

Garantien

5,5 Mio. €



Import-LC

17,7 Mio. €

Zwei Instrumente – Klare Absicherung!

NUTZEN FÜR KUND:INNEN

Internationale Anforderungen aus einer Hand begleiten

Liquidität und Flexibilität wachsen mit dem Geschäft.
Hohe Kundenzufriedenheit!

NUTZEN FÜR DIE GESTALTERBANK

Kundenbeziehung aktiv gestalten

Die DZ BANK ergänzt als starker Partner im Verbund.

„Erfolgreiches Auslandsgeschäft braucht finanzielle Handlungsfähigkeit – genau hier zeigt sich die Stärke des Zusammenspiels im genossenschaftlichen Verbund.“

Volksbank Die Gestalterbank

DZ BANK Die Initiativbank

VR International Direct -

Auslandsgeschäft einfach machen

DZ BANK
Die Initiativbank

Auslandsgeschäft beginnt oft mit einem alltäglichen Signal

DREI TYPISCHE AUSLÖSER

Der Bedarf zeigt sich meist im Tagesgeschäft – nicht erst bei komplexen Finanzierungen.

FREMDWÄHRUNGS-ZAHLUNG

Ein Geschäftspartner stellt eine Rechnung in einer anderen Währung.

AUSLANDSKONTO

Ein Unternehmen benötigt Zahlungsfähigkeit direkt im Zielmarkt.

ABSICHERUNGS-WUNSCH

Ein ausländischer Geschäftspartner fordert Sicherheit für das Geschäft.

Genau hier setzt VR International Direct an.

Der einfache Einstieg in professionelles Auslandsgeschäft.

DZ BANK
Die Initiativbank

Eine Anlaufstelle entlastet den Vertrieb – vom Signal bis zum Kundentermin

Der Firmenkundenberater bzw. der ZV-Berater erkennt den Bedarf - danach individuelle Überleitung intern und / oder extern an VR International Direct

1



SIGNAL ERKENNEN

Bedarf erkennen, Kontakt herstellen.

2



LÖSUNG AUSARBEITEN

Lösung strukturieren, Termin vorbereiten.

3



GEMEINSAM UMSETZEN

Kundentermin und Umsetzung begleiten.

VR International Direct bündelt drei Fachthemen.

AUSLANDSZAHLUNGSVERKEHR

Zahlungen & Auslandskonten

WÄHRUNGSMANAGEMENT

Kursrisiken & Absicherung

DOKUMENTENGESCHÄFT

Akkreditive · Garantien · Avale

DZ BANK
Die Initiativbank

Drei Schritte, mehr Auslandsgeschäft

Potenziale entdecken, passende Unterstützung finden und gemeinsam Kunden ansprechen.

01 POTENZIALE ENTDECKEN

Wo steckt Auslandsgeschäft in unserer Region?



Auslandsdialog & Import-/Export-Score

02 GEMEINSAM SCHAUEN, WAS PASST

Wo stehen wir – und welche Unterstützung hilft uns weiter?



Auslands-Check

03 KUNDEN AKTIV ANSPRECHEN

Mit fertigen Vertriebs-mitteln und Schulungs-angeboten loslegen.



Marktbearbeitung

Regional nah. International stark.
Gemeinsam Kunden gewinnen.

DZ BANK
Die Initiativbank

Wir unterstützen Sie bei der Zielsetzung für Ihr Auslandsgeschäft mit dem Vertriebspaket Ausland

- ✓ **Erfolgreiche Kundengespräche** im Auslandsgeschäft
- ✓ Sicherheit im Kundendialog durch **verlässliche Unterstützung** durch VR International Direct
- ✓ **Potentiale ausschöpfen:** Hausbankstatus stärken und Bestands- und Neukundengewinnung
- ✓ **Ertragschancen ausschöpfen**
- ✓ Gemeinsam **positive Erfolgsbeispiele** der Kundenakquise schaffen



DZ BANK
Die Initiativbank

Das Vertriebspaket Ausland mit VR International Direct

Ziel: Gut aufgestellt im Auslandsgeschäft mit Firmenkunden

– Mit dem Vertriebspaket Ausland unterstützen wir Sie als Hausbank, um bei Ihren Firmenkunden Auslandsgeschäft zu festigen und gleichzeitig das Wachstum in einem margenstarken Markt zu steigern.

– Nach einem Auslands-Check wird Ihr Kundenpotential identifiziert und eine bedarfsgerechte Planung für eine aktive Markt-bearbeitung bei Ihren Bestands- und Neukunden bereitgestellt.

– Entlang einer abgestimmten Zielvereinbarung erfolgt das Onboarding Ihrer Firmenkundenbetreuer, um begleitet von VRI Direct Firmenkundentermine zu planen und durchzuführen. Mögliche Weiterbildungsangebote, Qualifizierungsmaßnahmen sowie Quick-Wins sind Teil der Beratungs- und Vertriebsleistung des Vertriebspakets Ausland.



*wird dauerhaft nicht erhoben, wenn über 10 Firmenkundentermine durchgeführt werden

DZ BANK
Die Initiativbank

Datenbasis für Ihre Potentialbetrachtung VBRB

Firmenkundendaten VR Data



Ihr Planungswerkzeug Auslandsgeschäft

Auf Excelbasis zur Analyse mit folgenden Kriterien:

- Import-, Export-score > 25
- Umsatz zwischen 1 – 50 Mio. p.a
- ergänzt um DZ Info Meta-Kunde,



Muster

 # lassmachen läuft parallel

Kundenselektion

Top Kunden (bankenindividuell) ergänzt um Bankinformationen

- Fiku-Berater
- S€PA, AZV-Kontoumsatz
- Kreditlinie
- Einschätzung Vertriebsfokus VBRB
- ggf. manuelle Ergänzung Zielkunden VBRB

Festlegung und Priorisierung anzusprechende Unternehmen mit VRI Direkt gemäß Beraterressource VBRB

DZ BANK
Die Initiativbank

Muster individuelle Potenzialauswertung

BEISPIELANSICHT

Nr.	Name	Kundengruppe	Umsatz	Import-Export-Score	FiKu-Berater	Kontoumsatz	Kreditlinie	vertriebliche Prio VBRB	META / Kontakt DZ BANK	vertriebliche Prio VRID	Betreuungsansatz			
											Firmenkunden	Ausland	Terminansprache	Termin geplant
1	team baucenter GmbH & Co. KG	Kunde der VBRB	112.700.000,00 €	99										
2	Mecklenburger Metallguß GmbH	Kunde der VBRB	111.184.202,32 €	99										
3	SPITZKE FAHRWEGSYSTEME GmbH	Kunde im PLZ-Bereich	26.000.000,00 €	25										
4	Zuther & Hautmann GmbH & Co. KG	Kunde im PLZ-Bereich	13.800.000,00 €	90										
5	Möwe Teigwarenwerk GmbH	Kunde der VBRB	9.980.000,00 €	71										
6	team baumarkt GmbH	Kunde der VBRB	7.500.000,00 €	90										
7	FOODLOGISTIK Fleischereimaschinen GmbH	Kunde der VBRB	7.360.000,00 €	25										
8	INFOKOM Informations- und Kommunikationsgesellschaft mbH	Kunde der VBRB	7.200.000,00 €	25										
9	DOMAPOR Baustoffwerke GmbH	Kunde im PLZ-Bereich	5.100.000,00 €	90										
10	ELEKTRO-SCHULZ GmbH	Kunde der VBRB	3.810.000,00 €	50										
11	Dr. K.-H. Niehoff GmbH	Kunde der VBRB	3.640.000,00 €	25										
12	MüritzCOMP Dr. Evert & Dr. Sehan GmbH	Kunde der VBRB	3.610.000,00 €	72										
13	Landgut Luisenhof GmbH	Kunde der VBRB	2.850.000,00 €	25										
14	Suntech Bräunungsanlagen -Vertrieb GmbH	Kunde im PLZ-Bereich	2.340.000,00 €	50										
15	Autohaus Lutz Fritzsche GmbH	Kunde im PLZ-Bereich	2.150.000,00 €	50										
16	L und K GmbH	Kunde der VBRB	1.579.000,00 €	96										
17	Watercool e.K.	Kunde im PLZ-Bereich	1.240.000,00 €	25										

01 Firmenkundendaten

Kundendaten und Umsatz

02 Potenzial-Scoring

Import- / Export-Score

03 Bankinformationen

Berater- und Vertriebsinformationen

DZ BANK
Die Initiativbank

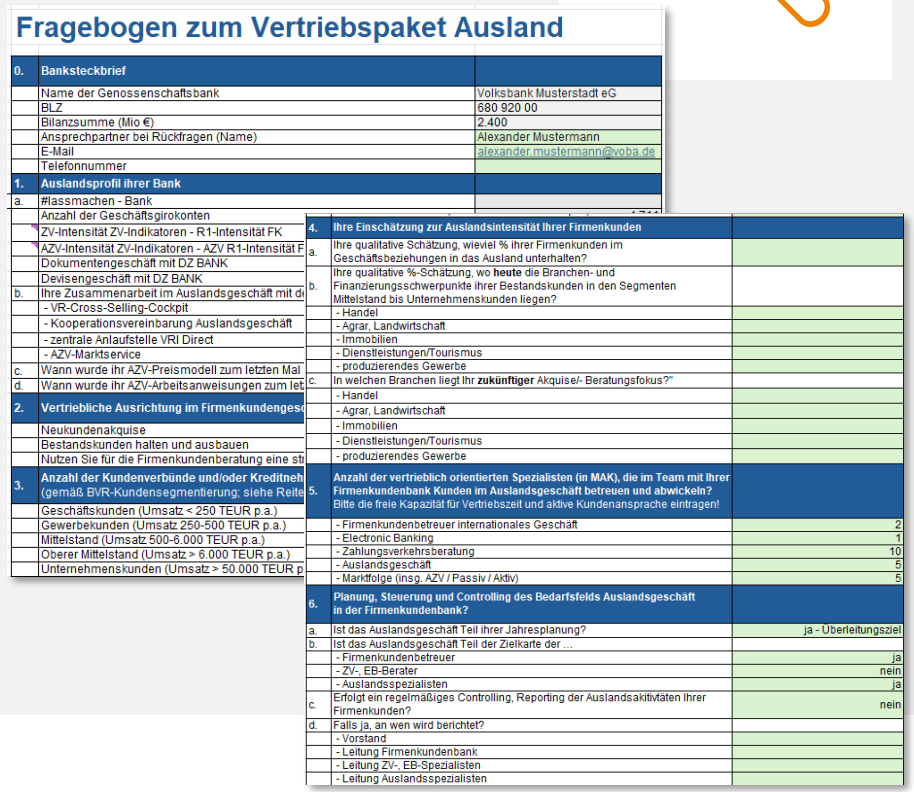
Fragebogen Ausland

Transparenz und Standortbestimmung

ca. 40 Minuten Bearbeitungszeit

Kategorien im Fragebogen zur Analyse des Auslandsgeschäfts der Bank

- Banksteckbrief
- Auslandsprofil der Bank
- Vertriebliche Ausrichtung im Firmenkundengeschäft
- Anzahl Kundenverbünde und/oder Kreditnehmereinheiten
- Einschätzung zur Auslandsintensität der Firmenkunden
- Anzahl der vertrieblich orientierten Spezialisten
- Planung, Steuerung und Controlling
- Bewertung „Auslandswissen“ der Fiku-Betreuer und Spezialisten
- Plattformen Kommunikation, Werbung Auslandsgeschäft
- Lösungsportfolio Ausland der Bank



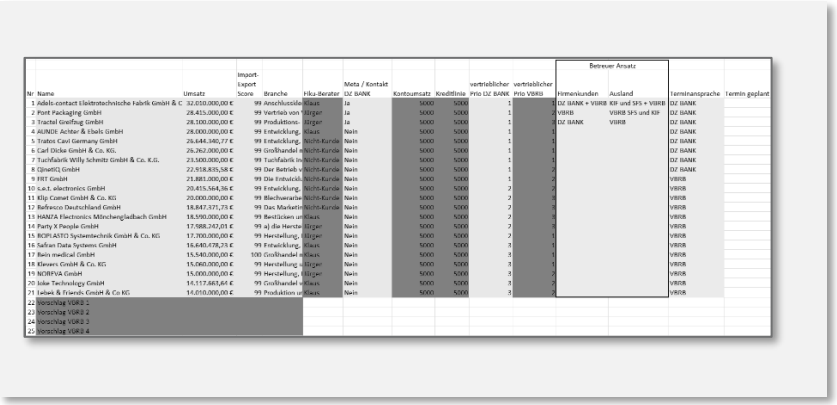
Fragebogen zum Vertriebspaket Ausland

0.	**Banksteckbrief**	
	Name der Genossenschaftsbank	Volksbank Musterstadt eG
	BLZ	680 920 00
	Bilanzsumme (Mio €)	2.400
	Ansprechpartner bei Rückfragen (Name)	Alexander Mustermann
	E-Mail	alexander.mustermann@voba.de
	Telefonnummer	
1.	**Auslandsprofil ihrer Bank**	
a.	#lassmachen - Bank	
	Anzahl der Geschäftsgirokonten	
	ZV-Intensität ZV-Indikatoren - R1-Intensität FK	
	AZV-Intensität ZV-Indikatoren - AZV R1-Intensität F	
	Dokumentengeschäft mit DZ BANK	
	Devisengeschäft mit DZ BANK	
b.	Ihre Zusammenarbeit im Auslandsgeschäft mit d	
	- VR-Cross-Selling-Cockpit	
	- Kooperationsvereinbarung Auslandsgeschäft	
	- zentrale Anlaufstelle VRI Direct	
	- AZV-Marktservice	
c.	Wann wurde ihr AZV-Preismodell zum letzten Mal	
d.	Wann wurde ihr AZV-Arbeitsanweisungen zum let	
2.	**Vertriebliche Ausrichtung im Firmenkundengesc**	
	Neukundenakquise	
	Bestandskunden halten und ausbauen	
	Nutzen Sie für die Firmenkundenberatung eine str	
3.	**Anzahl der Kundenverbünde und/oder Kreditneh (gemäß BVR-Kundensegmentierung; siehe Reite**	
	Geschäftskunden (Umsatz < 250 TEUR p.a.)	
	Gewerbekunden (Umsatz 250-500 TEUR p.a.)	
	Mittelstand (Umsatz 500-6.000 TEUR p.a.)	
	Oberer Mittelstand (Umsatz > 6.000 TEUR p.a.)	
	Unternehmenskunden (Umsatz > 50.000 TEUR p	

4.	**Ihre Einschätzung zur Auslandsintensität Ihrer Firmenkunden**	
a.	Ihre qualitative Schätzung, wieviel % ihrer Firmenkunden im Geschäftsbeziehungen in das Ausland unterhalten?	
b.	Ihre qualitative %-Schätzung, wo **heute** die Branchen- und Finanzierungsschwerpunkte ihrer Bestandskunden in den Segmenten Mittelstand bis Unternehmenskunden liegen?	
	- Handel	
	- Agrar, Landwirtschaft	
	- Immobilien	
	- Dienstleistungen/Tourismus	
	- produzierendes Gewerbe	
c.	In welchen Branchen liegt Ihr **zukünftiger** Akquise/- Beratungsfokus?"	
	- Handel	
	- Agrar, Landwirtschaft	
	- Immobilien	
	- Dienstleistungen/Tourismus	
	- produzierendes Gewerbe	
5.	**Anzahl der vertrieblich orientierten Spezialisten (in MAK), die im Team mit Ihrer Firmenkundenbank Kunden im Auslandsgeschäft betreuen und abwickeln?** Bitte die freie Kapazität für Vertriebszeit und aktive Kundenansprache eintragen!	
	- Firmenkundenbetreuer internationales Geschäft	2
	- Electronic Banking	1
	- Zahlungsverkehrsberatung	10
	- Auslandsgeschäft	5
	- Marktfolge (insg. AZV / Passiv / Aktiv)	5
6.	**Planung, Steuerung und Controlling des Bedarfsfelds Auslandsgeschäft in der Firmenkundenbank?**	
a.	Ist das Auslandsgeschäft Teil ihrer Jahresplanung?	ja - Überleitungsziel
b.	Ist das Auslandsgeschäft Teil der Zielkarte der …	
	- Firmenkundenbetreuer	ja
	- ZV-, EB-Berater	nein
	- Auslandsspezialisten	ja
c.	Erfolgt ein regelmäßiges Controlling, Reporting der Auslandsaktivitäten Ihrer Firmenkunden?	nein
d.	Falls ja, an wen wird berichtet?	
	- Vorstand	
	- Leitung Firmenkundenbank	
	- Leitung ZV-, EB-Spezialisten	
	- Leitung Auslandsspezialisten	

DZ BANK
Die Initiativbank

Wir unterstützen Ihren Vertrieb bei der Kundenansprache

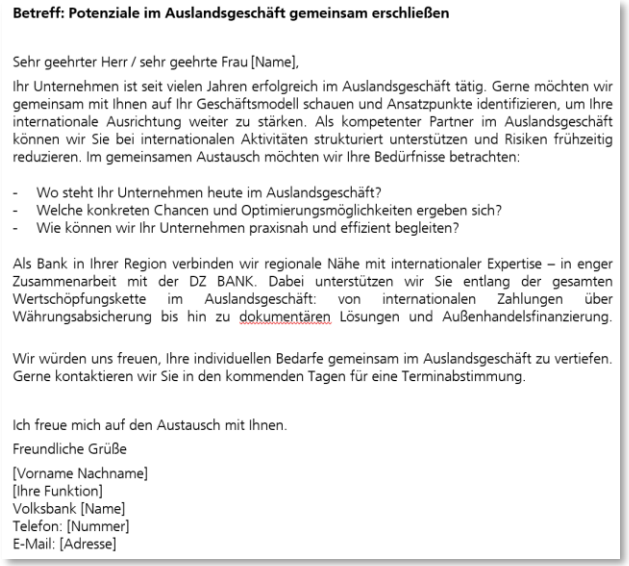


Nr	Name	Umsatz	Import-Export Score	Branche	Hks-Berater	Meta / Kontakt DZ BANK	Kontoumsatz	Kreditlinie	vertrieblicher Prio DZ BANK	vertrieblicher Prio VR/RB	Betreuer Ansatz Firmenkunden	Betreuer Ansatz Ausland	Terminansprache	Termin geplant
1	Adolf-contact Elektrotechnische Fabrik GmbH & C	32.050.000,00 €	99	Anschlusstechnik	Klaus	Ja	5000	5000	1	1	DZ BANK + VR/RB	KR und SFS + VR/RB	DZ BANK	
2	Pont Packaging GmbH	28.415.000,00 €	99	Vertrieb von Verpackungsmaschinen	Jürgen	Ja	5000	5000	1	2	VR/RB	VR/RB SFS und KR	DZ BANK	
3	Tractel Gierlsag GmbH	28.100.000,00 €	99	Produktions- und Montagedienstleistungen	Jürgen	Ja	5000	5000	1	3	DZ BANK	VR/RB	DZ BANK	
4	AUNDE Achter & Ibels GmbH	28.000.000,00 €	99	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Kunststoffteilen	Klaus	Nein	5000	5000	1	1			DZ BANK	
5	Trates Cavi Germany GmbH	26.644.340,77 €	99	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Kabelkonfektionen	Nicht-Kunde	Nein	5000	5000	1	1			DZ BANK	
6	Carl Dicke GmbH & Co. KG.	26.262.000,00 €	99	Großhandel mit Werkzeugen	Nicht-Kunde	Nein	5000	5000	1	1			DZ BANK	
7	Tuchfabrik Willy Schmitz GmbH & Co. K.G.	23.500.000,00 €	99	Tuchfabrik	Nicht-Kunde	Nein	5000	5000	1	1			DZ BANK	
8	(Jnatic) GmbH	22.918.835,58 €	99	Der Betrieb von Internetplattformen	Nicht-Kunde	Nein	5000	5000	1	2			DZ BANK	
9	FRT GmbH	21.881.000,00 €	99	Die Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Kunststoffteilen	Nicht-Kunde	Nein	5000	5000	1	2			VR/RB	
10	G.e.t. electronics GmbH	20.415.564,36 €	99	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Kunststoffteilen	Nicht-Kunde	Nein	5000	5000	2	2			VR/RB	
11	Klip Comet GmbH & Co. KG	20.000.000,00 €	99	Blechwarenfabrik	Nicht-Kunde	Nein	5000	5000	2	3			VR/RB	
12	Refranco Deutschland GmbH	18.847.571,73 €	99	Das Marketing, Vertrieb und Service von Kaffeevollautomaten	Nicht-Kunde	Nein	5000	5000	2	3			VR/RB	
13	HANZA Electronics Mönchengladbach GmbH	18.590.000,00 €	99	Bestücken und Löten von Leiterplatten	Klaus	Nein	5000	5000	2	3			VR/RB	
14	Party X People GmbH	17.988.247,01 €	99	a) die Herstellung, Produktion und Vertrieb von Kunststoffteilen	Jürgen	Nein	5000	5000	2	3			VR/RB	
15	BOPLASTO Systemtechnik GmbH & Co. KG	17.700.000,00 €	99	Herstellung, Produktion und Vertrieb von Kunststoffteilen	Jürgen	Nein	5000	5000	2	1			VR/RB	
16	Safran Data Systems GmbH	16.640.478,73 €	99	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Kunststoffteilen	Klaus	Nein	5000	5000	3	1			VR/RB	
17	Rein medical GmbH	15.540.000,00 €	100	Großhandel mit Medizinprodukten	Klaus	Nein	5000	5000	3	1			VR/RB	
18	Elevers GmbH & Co. KG	15.060.000,00 €	99	Herstellung, Produktion und Vertrieb von Kunststoffteilen	Jürgen	Nein	5000	5000	3	1			VR/RB	
19	NORPYA GmbH	15.000.000,00 €	99	Herstellung, Produktion und Vertrieb von Kunststoffteilen	Jürgen	Nein	5000	5000	3	2			VR/RB	
20	Joke Technology GmbH	14.117.663,64 €	99	Großhandel mit Werkzeugen	Klaus	Nein	5000	5000	3	2			VR/RB	
21	Jabek & Friends GmbH & Co KG	14.010.000,00 €	99	Produktion und Vertrieb von Kunststoffteilen	Klaus	Nein	5000	5000	3	2			VR/RB	
22	Vorschlag VOR 1													
23	Vorschlag VOR 2													
24	Vorschlag VOR 3													
25	Vorschlag VOR 4													

Kundenliste



Hilfsunterlage & Musteransichten zur Termin-vorbereitung



Betreff: Potenziale im Auslandsgeschäft gemeinsam erschließen

Sehr geehrter Herr / sehr geehrte Frau [Name],

Ihr Unternehmen ist seit vielen Jahren erfolgreich im Auslandsgeschäft tätig. Gerne möchten wir gemeinsam mit Ihnen auf Ihr Geschäftsmodell schauen und Ansatzpunkte identifizieren, um Ihre internationale Ausrichtung weiter zu stärken. Als kompetenter Partner im Auslandsgeschäft können wir Sie bei internationalen Aktivitäten strukturiert unterstützen und Risiken frühzeitig reduzieren. Im gemeinsamen Austausch möchten wir Ihre Bedürfnisse betrachten:

- Wo steht Ihr Unternehmen heute im Auslandsgeschäft?
- Welche konkreten Chancen und Optimierungsmöglichkeiten ergeben sich?
- Wie können wir Ihr Unternehmen praxisnah und effizient begleiten?

Als Bank in Ihrer Region verbinden wir regionale Nähe mit internationaler Expertise – in enger Zusammenarbeit mit der DZ BANK. Dabei unterstützen wir Sie entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Auslandsgeschäft: von internationalen Zahlungen über Währungsabsicherung bis hin zu dokumentären Lösungen und Außenhandelsfinanzierung.

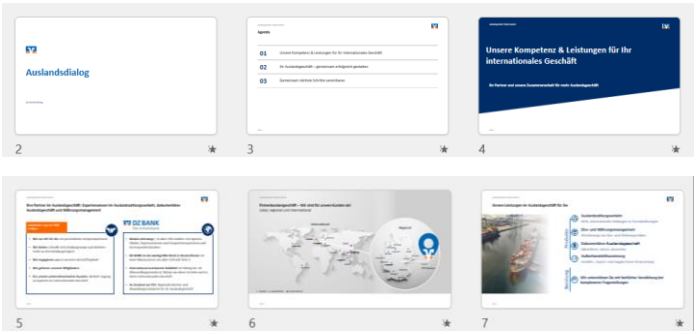
Wir würden uns freuen, Ihre individuellen Bedarfe gemeinsam im Auslandsgeschäft zu vertiefen. Gerne kontaktieren wir Sie in den kommenden Tagen für eine Terminabstimmung.

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen.

Freundliche Grüße

[Vorname Nachname]
[Ihre Funktion]
Volksbank [Name]
Telefon: [Nummer]
E-Mail: [Adresse]

Mustermail



Unternehmensexposé für das Kundengespräch



Infoblatt

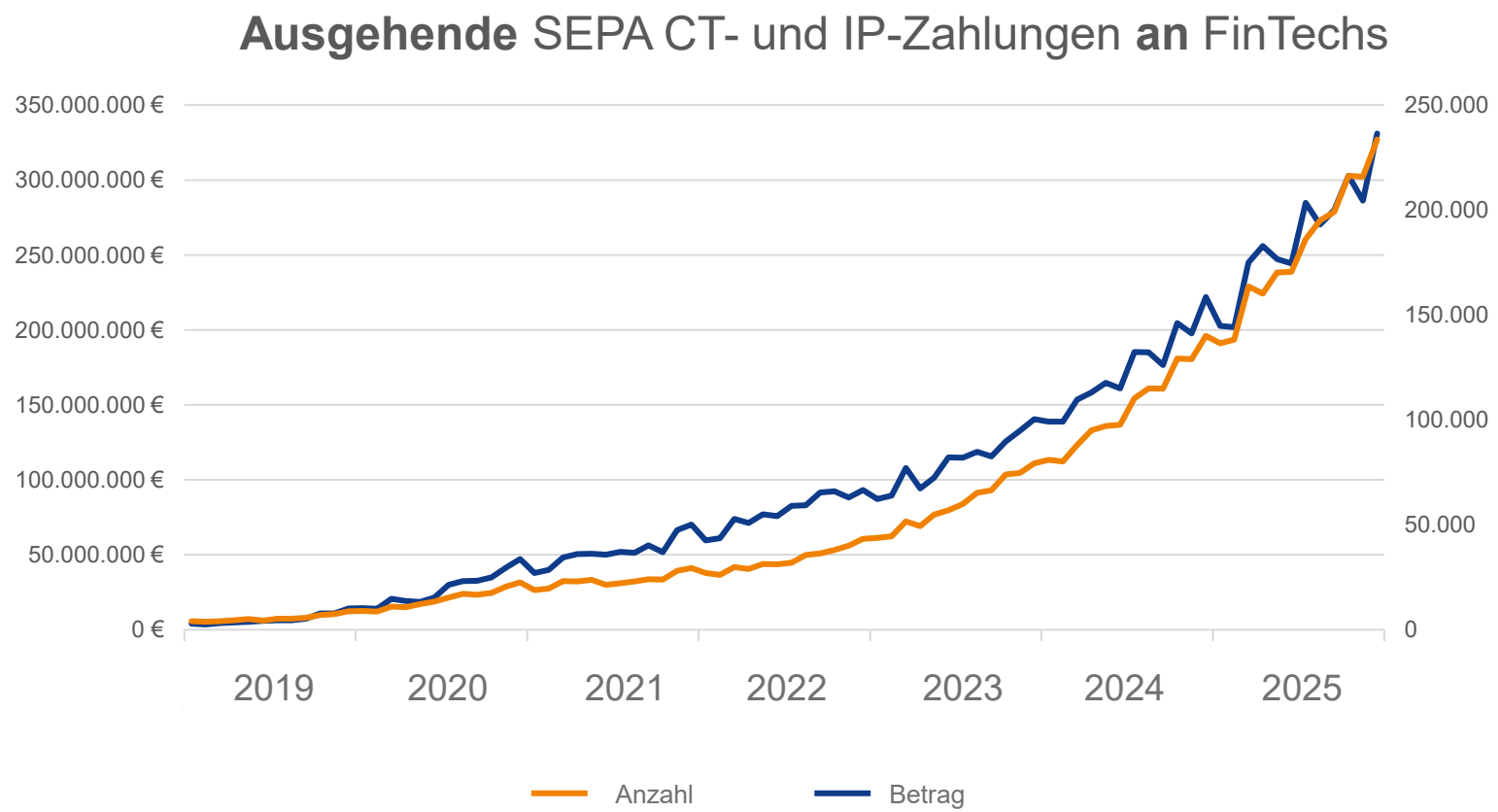
DZ BANK
Die Initiativbank

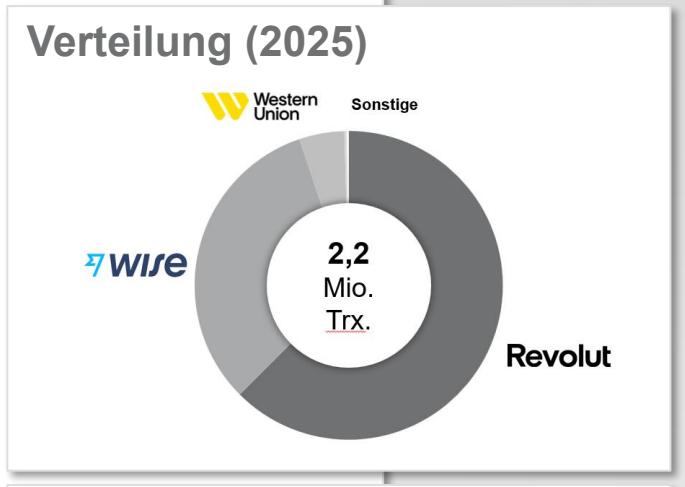
AuslandSmart

DZ BANK
Die Initiativbank

Großes Potential für die GFG, aber stark wachsender Markt

Wettbewerber besetzen das Auslandsgeschäft





71%

Massiver Anstieg von 2024 auf 2025: Transaktionen von GFG-Kunden an FinTechs

* SEPA CT- und IP-Zahlungen an FinTechs (Ebury, EBS, Paysend, Remitly, Revolut, RIA, StoneX, The Currency Cloud, WISE, Western Union, Wise Wolves)

DZ BANK
Die Initiativbank

AuslandSmart sichert AZV-Transaktionen im Retail-Segment

Transparent, schnell und planbar ins Ausland überweisen

Digital im vertrauten Banking

- Neue Funktion für Auslandsüberweisungen im OnlineBanking und in der VR Banking App
- Dynamische, geführte Klickstrecke
- Vereinfachte Datenerfassung mit Fotoüberweisung[1]

Verbindliche Konditionen

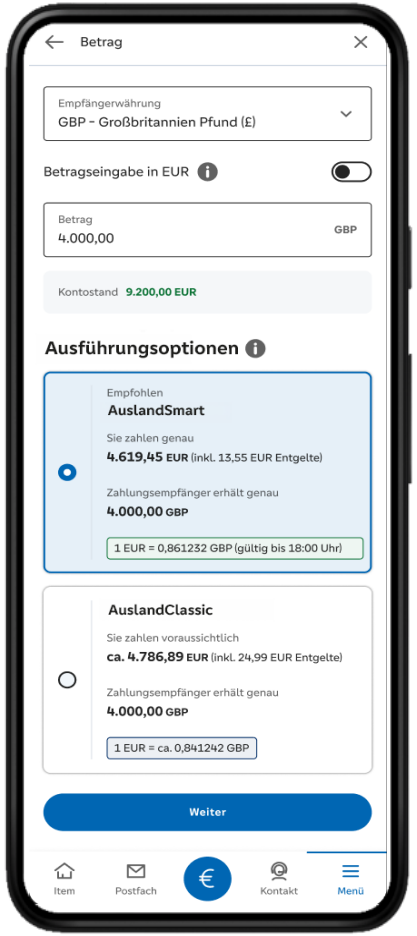
- Verbindlicher Wechselkurs und transparente Entgelte vor Freigabe
- Empfängerbetrag auf einen Blick

Startumfang & schnelle Abwicklung

- Start mit Integration der Top-Fremdwährungen USD, GBP, CHF, PLN[2]
- Bis 5.000 EUR Gegenwert
- In der Regel innerhalb eines Bankarbeitstages beim Empfänger
- Statusverfolgung der Zahlungen

Kunden wissen bereits vor dem Absenden ihrer Auslandsüberweisung, welcher Betrag beim Empfänger ankommt

Voraussichtlich verfügbar ab Ende Dezember 2026



Beispielhafte Darstellung

[1] Spätere Ausbaustufe [2] weitere Währungen sind geplant

DZ BANK Die Initiativbank

Nutzen Sie die neuen Funktionen im AZV für Ihren Erfolg

Die nächsten Schritte

VR-BP
Quickcode: DZ1754

Schritt 1:
Aktivierung AZV in der
VR Banking App und OnlineBanking



Schritt 2:
Freischaltung Masspayment

Schritt 3:
Konditionen prüfen und
marktgerecht ausrichten

Schritt 4:
Auslandsüberweisung in
Marketingplanung 2027 berücksichtigen

Schritt 5:
Weitere Unterstützung mit uns
abstimmen (VRI Direct)

Schritt 6:
Kunden gezielt informieren
(ab Ende 2026)

DZ BANK
Die Initiativbank

DZ BANK
Die Initiativbank

VR-BP
QuickCode: DZVRID

VR International Direct

Telefon: 069 7447 – 41000
vrinternational@dzbank.de

„Ihr regionales Potenzial im Auslandsgeschäft? Erhalten Sie bei uns!“



Annette Albers
stv. Abteilungsdirektorin

Transaction Management
Vertriebsmanagement VBRB
VRI Direct

DZ BANK
Die Initiativbank

DZ BANK AG
Markgrafenstraße 53
76133 Karlsruhe
Telefon: +49 721 996 3293
Mobil: +49 172 309 1832

annette.albers@dzbank.de