Volksbanken
Raiffeisenbanken

Auslandsgeschäft ist kein Spezialthema – es ist Hausbankthema

Forum Firmenkunden

15. Oktober 2026



KI-generiertes Bild

Wesentliche Kennzahlen zeigen, dass wir im Firmenkundengeschäft wieder aktiver werden müssen

Abnehmende Kundenreichweite

– 7 % Pkt.

Reichweite bei Volksbanken Raiffeisenbanken von 2022 auf 2025

Geringe Produkt-nutzungsquote

– 14 %

von Volks- und Raiffeisenbanken gegenüber Wettbewerbern 2024

Zunehmender Personalmangel

227 Tage

für Wiederbesetzung einer offenen Stelle im FK-Bereich

Quelle: Firmen-FMDS 2025, Kompass 2027

Ihre Kunden sind international – die Frage ist nur: mit welcher Bank?

Auslandsgeschäft ist kein Spezialthema – es ist Hausbankthema

Mittelstand

~ 30 %

der Kunden nutzen Produkte des Auslandsgeschäftes

typische Bedarfe: Auslandszahlungen, einfache Garantien

Oberer Mittelstand

~ 60 %

der Kunden nutzen Produkte des Auslandsgeschäftes

typische Bedarfe: dokumentäre Produkte, Währungsmanagement, Exportfinanzierung

Unternehmenskunden

~ 70 %

der Kunden nutzen Produkte des Auslandsgeschäftes

typische Bedarfe: strukturierte Finanzierung, Hedging, internationales Cash Management

! **Risiko für die Hausbankrolle:** Wer internationale Bedarfe seiner Firmenkunden nicht abdeckt, verliert nicht nur die Transaktion, sondern öffnet dem Wettbewerber die Tür zum Kunden

Quelle: Firmen-FMDS (OMS: 52 %, UK: 68 %), zeb-Research, eigene Recherchen

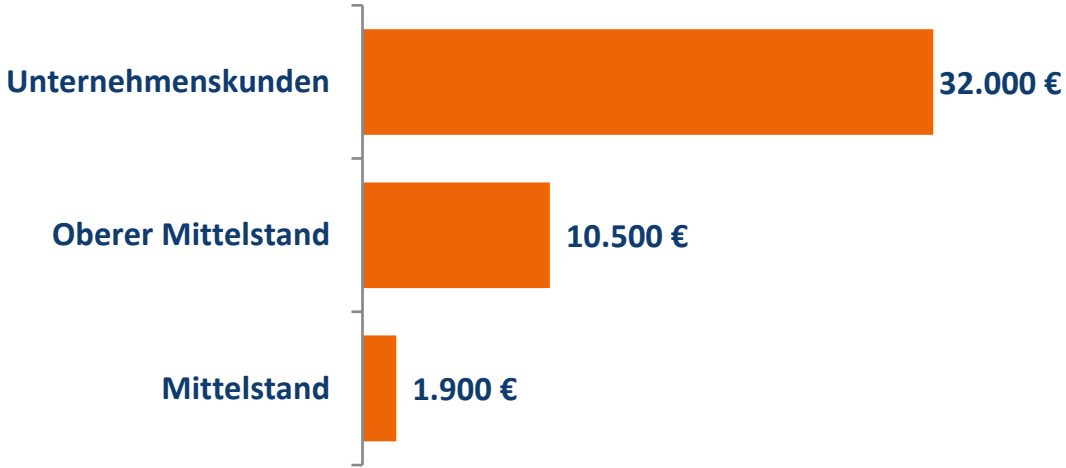
Ein Ertragshebel, der pro Kunde deutlich wirkt

Ertragspotenzial im Auslandsgeschäft je Firmenkunde und Jahr (deutscher Markt 2024, Unternehmen bis 250 Mio. € Umsatz)

21,8 Mrd. €
Ertragspotenzial im **gesamten Firmenkundengeschäft** p. a. im deutschen Markt

3,5 Mrd. € (16 %)
davon entfallen auf das **Auslandsgeschäft** – kein Randthema, sondern eine wesentliche Ertragsquelle

125 : 1
der Ertrag einer einzelnen **Auslandsüberweisung** entspricht rund 125 SEPA-Überweisungen



Quelle: zeb-Research, DZ BANK, eigene Recherchen

Vier Gründe, warum sich das für Ihr Haus rechnet

Nutzen des Auslandsgeschäftes in der ganzheitlichen Firmenkundenbetreuung

1 Hausbankverbindung absichern

Firmenkunden mit internationalen Aktivitäten erwarten Orientierung und Unterstützung. Fehlt sie, wandern erfahrungsgemäß auch weitere Produktbereiche zum Wettbewerber ab.

2 Erträge diversifizieren

Auslandszahlungen, dokumentäre Produkte und Absicherungen erzielen im Vergleich zu Standardprodukten überdurchschnittliche Erträge – und stabilisieren den Ertragsmix.

3 Cross-Selling heben

Internationale Aktivitäten sind ein Türöffner für Finanzierung, Währungsmanagement und Cash Management. Im Oberen Mittelstand und bei Unternehmenskunden ist das Potenzial pro Kunde am größten.

4 Kompetenz sichtbar machen

Die Fähigkeit, Auslandsgeschäft strukturiert anzubieten, stärkt die Wahrnehmung als leistungsfähiger Partner – gerade im Wettbewerb mit Sparkassen und Großbanken.

! **Unser Versprechen:** „Als Genossenschaftsbanken verbinden wir persönliche Nähe und regionale Verwurzelung mit internationaler Kompetenz – gemeinsam mit der DZ BANK, verlässlich und ganzheitlich.“

Sie müssen nicht bei null anfangen – vier Wege, ein Entwicklungspfad

Für jede Ausgangslage steht ein passendes Vertriebsmodell samt Unterstützungsangebot bereit

VR International Direct (reaktiv)

DZ BANK anlassbezogen einbinden – ohne besonderen Vertrag, ohne zusätzliche Ressourcen

Entwicklungsgrad 1

VR International Direct (aktiv)

Vertriebspaket Ausland

Gemeinsame Potenzialermittlung und aktive Ansprache mit gemeinsamen Vertriebszielen

Entwicklungsgrad 2

Kooperationsmodell

Anschluss an das Kompetenzcenter einer Genossenschaftsbank – ca. 0,5 MAK, Aufbau zwischen 4 Wochen bis 3 Monate

Entwicklungsgrad 2

Eigenständiger Auslandsvertrieb

Eigene Auslandsabteilung im Firmenkundenbereich – mindestens zwei spezialisierte Berater

Entwicklungsgrad 3

→ steigende Eigenständigkeit, Ertragschance und Aufwand

Potenzialermittlung

- Individuelle Potenzialermittlung mit DZ BANK
- Potenzialrechner, IDA „Auslandsaffinität, ZV-Report, GENO-Firmendatenbank

Qualifizierung

- Kurzanleitung für FKB
- Schulungen der DZ BANK
- Seminare von GenoAkademie und ADG

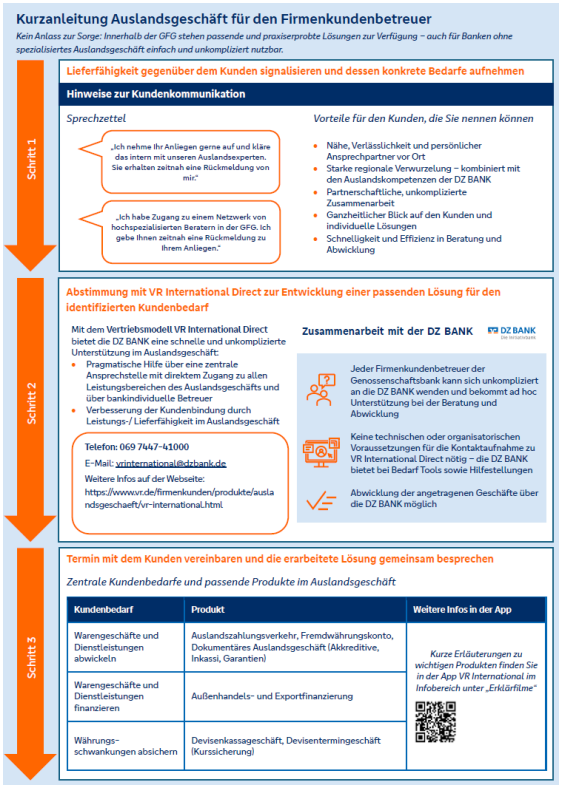
Umsetzung

- Umsetzungsroadmaps
- Ansprechpartner aus den Projektbanken

Ihr nächster Schritt: Archetyp bestimmen → BVR -SelbstCheck für gehobenes Firmenkundengeschäft, Potenzial im eigenen Geschäftsgebiet ermitteln, Vertriebsmodell entscheiden.
Das Konzept steht Ihnen mit Roadmaps und Ansprechpartnern im BVR-Extranet zur Verfügung → Vertriebskonzept_Intensivierung_Auslandsgeschaeft.pdf

Wir haben vertriebliche Unterstützung für Ihre Firmenkundenbetreuer

Kurzanleitung für Firmenkundenbetreuer



Kurzanleitung Auslandsgeschäft für den Firmenkundenbetreuer

Kein Anlass zur Sorge: Innerhalb der GFG stehen passende und praxiserprobte Lösungen zur Verfügung – auch für Banken ohne spezialisiertes Auslandsgeschäft einfach und unkompliziert nutzbar.

Schritt 1

Lieferfähigkeit gegenüber dem Kunden signalisieren und dessen konkrete Bedarfe aufnehmen

Hinweise zur Kundenkommunikation

Sprechzettel

„Ich nehme Ihr Anliegen gerne auf und kläre das intern mit unseren Auslandsexperten. Sie erhalten zeitnah eine Rückmeldung von mir."

„Ich habe Zugang zu einem Netzwerk von hochspezialisierten Beratern in der GFG. Ich gebe Ihnen zeitnah eine Rückmeldung zu Ihrem Anliegen."

Vorteile für den Kunden, die Sie nennen können

- Nähe, Verlässlichkeit und persönlicher Ansprechpartner vor Ort
- Starke regionale Verwurzelung – kombiniert mit den Auslandskompetenzen der DZ BANK
- Partnerschaftliche, unkomplizierte Zusammenarbeit
- Ganzheitlicher Blick auf den Kunden und individuelle Lösungen
- Schnelligkeit und Effizienz in Beratung und Abwicklung

Schritt 2

Abstimmung mit VR International Direct zur Entwicklung einer passenden Lösung für den identifizierten Kundenbedarf

Mit dem **Vertriebsmodell VR International Direct** bietet die DZ BANK eine schnelle und unkomplizierte Unterstützung im Auslandsgeschäft:

- Pragmatische Hilfe über eine zentrale Ansprechstelle mit direktem Zugang zu allen Leistungsbereichen des Auslandsgeschäfts und über bankindividuelle Betreuer
- Verbesserung der Kundenbindung durch Leistungs-/ Lieferfähigkeit im Auslandsgeschäft

Telefon: 069 7447-41000
E-Mail: vrinternational@dzbank.de
Weitere Infos auf der Webseite:
https://www.vr.de/firmenkunden/produkte/auslandsgeschaeft/vr-international.html

Zusammenarbeit mit der DZ BANK

Jeder Firmenkundenbetreuer der Genossenschaftsbank kann sich unkompliziert an die DZ BANK wenden und bekommt ad hoc Unterstützung bei der Beratung und Abwicklung

Keine technischen oder organisatorischen Voraussetzungen für die Kontaktaufnahme zu VR International Direct nötig – die DZ BANK bietet bei Bedarf Tools sowie Hilfestellungen

Abwicklung der angetragenen Geschäfte über die DZ BANK möglich

Schritt 3

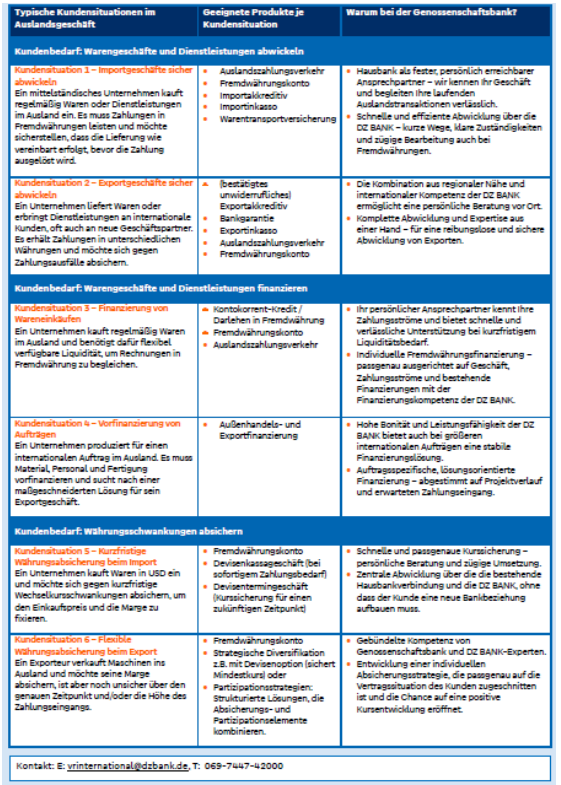
Termin mit dem Kunden vereinbaren und die erarbeitete Lösung gemeinsam besprechen

Zentrale Kundenbedarfe und passende Produkte im Auslandsgeschäft

Kundenbedarf	Produkt	Weitere Infos in der App
Warengeschäfte und Dienstleistungen abwickeln	Auslandszahlungsverkehr, Fremdwährungskonto, Dokumentäres Auslandsgeschäft (Akkreditive, Inkassi, Garantien)	*Kurze Erläuterungen zu wichtigen Produkten finden Sie in der App VR International im Infobereich unter „Erklärfilme"*
Warengeschäfte und Dienstleistungen finanzieren	Außenhandels- und Exportfinanzierung	
Währungs-schwankungen absichern	Devisenkassageschäft, Devisentermingeschäft (Kurssicherung)	

BVR-Extranet: Vertrieb – Firmenkunden: Kurzanleitung_FKB.pdf

Argumente für die Kundenansprache



Typische Kundensituationen im Auslandsgeschäft	Geeignete Produkte je Kundensituation	Warum bei der Genossenschaftsbank?
Kundenbedarf: Warengeschäfte und Dienstleistungen abwickeln		
Kundensituation 1 – Importgeschäfte sicher abwickeln Ein mittelständisches Unternehmen kauft regelmäßig Waren oder Dienstleistungen im Ausland ein. Es muss Zahlungen in Fremdwährungen leisten und möchte sicherstellen, dass die Lieferung wie vereinbart erfolgt, bevor die Zahlung ausgelöst wird.	• Auslandszahlungsverkehr • Fremdwährungskonto • Importakkreditiv • Importinkasso • Warentransportversicherung	• Hausbank als fester, persönlich erreichbarer Ansprechpartner – wir kennen Ihr Geschäft und begleiten Ihre laufenden Auslandstransaktionen vertässlich. • Schnelle und effiziente Abwicklung über die DZ BANK – kurze Wege, klare Zuständigkeiten und zügige Bearbeitung auch bei Fremdwährungen.
Kundensituation 2 – Exportgeschäfte sicher abwickeln Ein Unternehmen liefert Waren oder erbringt Dienstleistungen an internationale Kunden, oft auch an neue Geschäftspartner. Es erhält Zahlungen in unterschiedlichen Währungen und möchte sich gegen Zahlungsausfälle absichern.	• (bestätigtes unwiderrufliches) Exportakkreditiv • Bankgarantie • Exportinkasso • Auslandszahlungsverkehr • Fremdwährungskonto	• Die Kombination aus regionaler Nähe und internationaler Kompetenz der DZ BANK ermöglicht eine persönliche Beratung vor Ort. • Komplette Abwicklung und Expertise aus einer Hand – für eine reibungslose und sichere Abwicklung von Exporten.
Kundenbedarf: Warengeschäfte und Dienstleistungen finanzieren		
Kundensituation 3 – Finanzierung von Wareneinkäufen Ein Unternehmen kauft regelmäßig Waren im Ausland und benötigt dafür flexibel verfügbare Liquidität, um Rechnungen in Fremdwährung zu begleichen.	• Kontokorrent-Kredit / Darlehen in Fremdwährung • Fremdwährungskonto • Auslandszahlungsverkehr	• Ihr persönlicher Ansprechpartner kennt Ihre Zahlungsströme und bietet schnelle und verlässliche Unterstützung bei kurzfristigem Liquiditätsbedarf. • Individuelle Fremdwährungsfinanzierung – passgenau ausgerichtet auf Geschäft, Zahlungsströme und bestehende Finanzierungen mit der Finanzierungskompetenz der DZ BANK.
Kundensituation 4 – Vorfinanzierung von Aufträgen Ein Unternehmen produziert für einen internationalen Auftrag im Ausland. Es muss Material, Personal und Fertigung vorfinanzieren und sucht nach einer maßgeschneiderten Lösung für sein Exportgeschäft.	• Außenhandels- und Exportfinanzierung	• Hohe Bonität und Leistungsfähigkeit der DZ BANK bietet auch bei größeren internationalen Aufträgen eine stabile Finanzierungslösung. • Auftragsspezifische, lösungsorientierte Finanzierung – abgestimmt auf Projektverlauf und erwarteten Zahlungseingang.
Kundenbedarf: Währungsschwankungen absichern		
Kundensituation 5 – Kurzfristige Währungsabsicherung beim Import Ein Unternehmen kauft Waren in USD ein und möchte sich gegen kurzfristige Wechselkursschwankungen absichern, um den Einkaufspreis und die Marge zu fixieren.	• Fremdwährungskonto • Devisenkassageschäft (bei sofortigem Zahlungsbedarf) • Devisentermingeschäft (Kurssicherung für einen zukünftigen Zeitpunkt)	• Schnelle und passgenaue Kurssicherung – persönliche Beratung und zügige Umsetzung. • Zentrale Abwicklung über die die bestehende Hausbankverbindung und die DZ BANK, ohne dass der Kunde eine neue Bankbeziehung aufbauen muss.
Kundensituation 6 – Flexible Währungsabsicherung beim Export Ein Exporteur verkauft Maschinen ins Ausland und möchte seine Marge absichern, ist aber noch unsicher über den genauen Zeitpunkt und/oder die Höhe des Zahlungseingangs.	• Fremdwährungskonto • Strategische Diversifikation z.B. mit Devisenoption (sichert Mindestkurs) oder • Partizipationsstrategien: Strukturierte Lösungen, die Absicherungs- und Partizipationselemente kombinieren.	• Gebündelte Kompetenz von Genossenschaftsbank und DZ BANK-Experten. • Entwicklung einer individuellen Absicherungsstrategie, die passgenau auf die Vertragssituation des Kunden zugeschnitten ist und die Chance auf eine positive Kursentwicklung eröffnet.

Kontakt: E: vrinternational@dzbank.de, T: 069-7447-42000

BVR-Extranet: Vertrieb – Firmenkunden: Kundenbedarfe.pdf

Wir zeigen unsere Kompetenz im Auslandsgeschäft …

C2 Interne Informationen

Motive neue Imagekampagne 2026, Firmenkunden (FK)









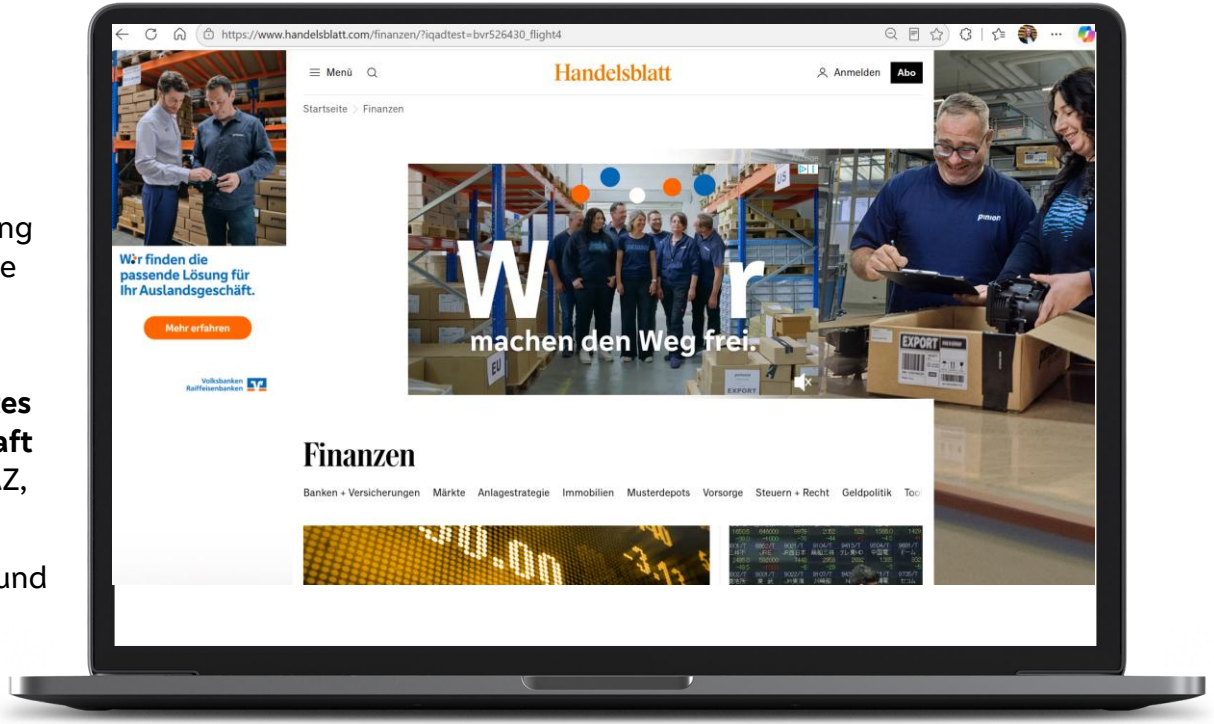






… mit einem zielgruppengerichteten Medieneinsatz

- **TV** im Rahmen einer integrierten Bewegtbildplanung zur Ansprache von **Privat-, Firmen-und Private-Banking-Kunden**
- **Streaming** über ConnectedTV (CTV) und Online-Video (Multi-Device) als Ergänzung der TV-Schaltungen mit Targeting auf die **Zielgruppe Firmenkunden**
- **Digital Display** in Form von Tagesfestplatzierungen (TFP) auf **Websites mit Schwerpunkt auf die Rubrik Wirtschaft** für Firmenkunden – z.B. Handelsblatt, FAZ, die Zeit
- **Printschaltungen** in reichweitenstarken und zielgruppenaffinen Zeitschriften zur Ansprache von Firmenkunden
- **Social Media** zur Ansprache von Firmenkunden auf **LinkedIn**



WegFrei Portal – 2026 – Top: Neue Imagekampagne (BVR-Kampagne)

C2 Interne Informationen

Diese Zeile kann für Quellenangaben genutzt werden

Ich stehe für Fragen gerne zur Verfügung



Ute Berhorst

BVR

Referentin Vertriebsstrategie

Tel.: **+49 30 2021 1717**

E-Mail: **u.berhorst@bvr.de**

C2 Interne Informationen