

# Den Außenhandel flüssig halten

Hamburger Kaufleute und die Haspa bilden seit jeher Allianzen, die sie im Ausland erfolgreich machen. Grundlage ist eine gemeinsame Perspektive auf Chancen und Risiken, die sich über Generationen weiterentwickelt.

Der Handelsplatz Hamburg genießt im Ausland einen hervorragenden Ruf. Auch die Haspa steuert als wichtigste Mittelstandsbank der Stadt einen Teil dazu bei. Ihre Außenhandelsexperten begleiten jedes Jahr tausende Handels-transaktionen und prägen damit das Bild Hamburgs in den Zielmärkten. Ein Gespräch mit Heinz-Jürgen Westphal, Leiter des Branchenkompetenzcenters Handel, und Thomas Leppin, Leiter Internationales Geschäft.

Herr Westphal, Sie betreuen große Hamburger Handelshäuser. Was ist das Besondere an diesem Kundenkreis?

**Heinz-Jürgen Westphal:** Bei Handelsfinanzierungen sind wir meistens kurzfristig unterwegs. Eine Ware wird eingekauft, im- oder exportiert und dann gleich wieder verkauft. Der Warenkredit wird also in der Regel nach einigen Wochen oder Monaten abgelöst. Das macht die Sache zwar überschaubar. Dem gegenüber stehen aber auch besondere Risiken.

„Wir kennen die meisten unserer Kunden schon seit Jahren und Jahrzehnten“

Als da wären?

**Westphal:** Ware kann verderblich sein, zu spät geliefert werden oder nicht den Anforderungen entsprechen. Hinzu kommen spezifische Handels- und Länderrisiken. Das sind Faktoren, die die Sache spannend machen.

Was zeichnet Handelsfinanzierungen aus?

**Westphal:** Die Geschwindigkeit! Unsere Händler müssen Deals schnell in trockene Tücher bringen. Dazu brauchen sie eine Bank, die mitzieht. In solchen Fällen ist es ein riesiger Vorteil, wenn das Kundenverhältnis vertrauensvoll und eingespielt ist. Als regionales Institut können wir alle Entscheidungen direkt hier in Hamburg fällen. Das macht die Wege kurz und die Reaktionszeiten schnell.

Wann ist ein Bankberater in Ihren Augen branchenkompetent?

**Westphal:** Wenn er mit dem Unternehmer auf Augenhöhe kommunizieren kann. Die meisten unserer Kunden kennen wir seit Jahren und Jahrzehnten – manche sogar schon seit Generationen. Auch die Berater sind langfristig für ihre Unternehmen zuständig. Da sind drei Jahre gut, fünf Jahre sind besser.

Herr Leppin, Sie betreuen mit Ihrem Team die internationalen Geschäfte der Haspa-Kunden. Sind Sie als regionale Sparkasse dafür entsprechend aufgestellt?



Thomas Leppin (l.) und Heinz-Jürgen Westphal betreuen mit ihren Teams das internationale Geschäft der Haspa und Hamburgs

**Thomas Leppin:** Hier nimmt die Haspa als größte deutsche Sparkasse an einem der größten Handelsplätze Europas sicherlich eine Ausnahme-stellung ein. Wir haben eine starke Marktposition und sind traditionell auch stark in die Auslandsgeschäfte unserer Kunden eingebunden.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen sich bei der Haspa mit grenzüberschreitenden Transaktionen?

**Leppin:** Rund 60 Kolleginnen und Kollegen. Im vergangenen Jahr wurden

mehr als eine halbe Million Auslandszahlungen und rund 25.000 Devisenhandels- und Dokumentengeschäfte abgewickelt. Allein im Chinesengeschäft haben wir für unsere Kunden Transaktionen in Höhe von mehr als 500 Millionen Euro durchgeführt.

Die Haspa ist Korrespondenzbank von über 1.500 Banken in aller Welt. Was bedeutet das konkret?

**Leppin:** Dieses Netzwerk bildet die Basis für reibungslose Auslandsgeschäfte. Zu diesen Häusern pflegen wir be-

sondere Beziehungen. In vielen Fällen bestehen persönliche Kontakte und wechselseitige Kreditvereinbarungen. Und wenn ein Kunde direkte Unterstützung im Zielmarkt braucht?

**Leppin:** Dann kann er sich auf das S-Country-Desk der Sparkassen-gruppe stützen, das rund um den Globus aktiv ist. Die Haspa selbst ist dabei für Skandinavien zuständig. Wir haben aber traditionell auch exzellente Kontakte nach Asien und Lateinamerika. Die Rolle einer Sparkasse ist im Ausland sicher erklärungsbedürftig.

**Leppin:** Im ersten Moment vielleicht. Meist aber eilt uns der gute Ruf Hamburgs voraus und unsere Partnerbanken erkennen schnell, dass wir als regionaler Marktführer am Hamburger Platz eine wichtige Rolle spielen. Letztlich sind wir immer auch Repräsentant der größten kreditwirtschaftlichen Gruppe Europas.

Hat sich das Verhältnis zu den Banken im Ausland in den letzten Jahren verändert?

**Leppin:** Seit der Finanzkrise wird bei der Auswahl von Bankpartnern allgemein noch genauer hingeschaut. Das gilt für Unternehmer und Banker gleichermaßen. Eine große Bilanzsumme und viele Repräsentanzen sind dabei eher in den Hintergrund gerückt. Entscheidend ist, ob sich das Geschäftsmodell der Bank als tragfähig darstellt. Die Philosophie einer deutschen Sparkasse ist international gut nachvollziehbar. Nicht selten werden wir gerade wegen unserer intensiven Verflechtung mit der regionalen Wirtschaft als Partner gewählt.

„Die Philosophie einer deutschen Sparkasse ist international gut nachvollziehbar“

Wie tief steigen Sie in die Geschäfte Ihrer Kunden ein?

**Leppin:** So tief wie möglich. Bei der Haspa gilt die Devise, nur das zu finanzieren, was wir auch wirklich verstehen. Das betrifft natürlich auch die Handelsgeschäfte.

In Hamburg kooperieren Banker und Kaufleute traditionell gut miteinander – auch heute noch?

**Leppin:** Absolut. Hier in Hamburg gibt es nach wie vor vieles, was unausgesprochen vorausgesetzt werden kann. Dazu gehört auch das gemeinsame Verständnis vom ehrbaren Kaufmann. Nehmen Sie nur die berühmte „Hamburger Usance“ beim Dokumenten-Inkasso, bei der Dokumente zu treuen Händen überlassen werden. Und auch bei der Bewertung von Chancen und Risiken kommt man in der Regel schnell überein.

Vielen Dank für das Gespräch!



Haspa-Direktor Andreas Mansfeld und Peer Steinbrück diskutierten die potenziellen Auswirkungen der angespannten Lage in der Ukraine

## Gespannte Blicke auf Russland-Geschäfte

Fünf Tage vor der Präsidentschaftswahl in der Ukraine und der Europawahl lud die Haspa ihre Außenhandelskunden zum Branchentreff ins Hotel Gran Elysée, um die Lage im Russlandhandel und Entwicklungsszenarien zu diskutieren.

Peer Steinbrück war angereist, um als Mitglied im Auswärtigen Ausschuss die politischen Rahmenbedingungen zu kommentieren. HWWI-Forschungsdirektor Prof. Dr. Michael Bräuninger präsentierte eine im Auftrag der Haspa entstandene Studie über die deutsch-russischen Außenhandelsbeziehungen.

Im Anschluss diskutierten die beiden mit VTG-Vorstand Dr. Heiko Fischer und Dr. Karin von Bismarck vom Wirtschaftsclub Russland. Steinbrück warnte eindringlich davor, die

Entwicklungen in Russland zu unterschätzen. Eine „Rückkehr zum Status Quo“ sei ausgeschlossen. Das Risiko weiterer politischer Spannungen und daraus resultierender wirtschaftlicher Rückschläge sei hoch. Deutsche Unternehmer sollten sich auf einen langen, mühsamen Weg einstellen, auf dem viel Geduld gefordert ist.

Bräuninger prognostizierte, dass ein temporärer Ausfall des Russlandgeschäfts im verarbeitenden Gewerbe das zu erwartende BIP-Wachstum halbieren würde.

Auch Haspa-Direktor Andreas Mansfeld erläuterte den zunehmenden Vertrauensverlust im Russlandgeschäft und Handelserschwernisse und riet zu verstärkten Absicherungsmaßnahmen bei Außenhandelsfinanzierungen.



Wirtschaftssenator a.D. Ian Karan und Dr. Oliver Fischer (VTG Aktiengesellschaft)



Irmgard und Christian von Bitter (SKW Schwarz), Mathias Lohse (m., Haspa)

## Großinvestitionen brauchen eine Struktur

Die Investitionsbereitschaft mittelständischer Unternehmen ist weiterhin auf hohem Niveau. Auf der anderen Seite fordern die verschärften Eigenkapitalvorschriften für Kredite strengere Risikobetrachtung auf Seiten der Banken. Vor diesem Hintergrund und in Anbetracht des aktuell niedrigen Zinsniveaus lohnt sich der Aufbau einer weitsichtigen Finanzierungsstrategie. Dabei ist der Unternehmer in der Regel gut beraten, den Kapitalbedarf der kommenden Jahre als Paket zu betrachten und vollständig zu finanzieren.

Dabei kann der gesamte aktuelle und absehbare Finanzbedarf für Betriebsinvestitionen oder auch Akquisitionen mit einbezogen werden. Bei größeren Volumen kann es sinnvoll sein, die Finanzierung auf mehrere Kreditinstitute zu verteilen. Bankseitig kann so das Ausfallrisiko auf mehrere Schultern verteilt werden. Der Unternehmer hat die Möglichkeit, seinen angestammten Bankenkreis in die Finanzierung einzubeziehen.

„Die Gestaltungsmöglichkeiten einer strukturierten Finanzierung sind enorm“, erklärt Gerhard Kiencke, Teamleiter für Konsortialfinanzierungen bei der Hamburger Sparkasse. Ausgehend von der Situation und den Planungszahlen des Unternehmens wird dann ein detailliertes Finanzierungskonzept entwi-

ckelt. Die kreditbezogenen Pflichten werden in Form von „Covenants“ festgehalten. Mit ihnen wird definiert, unter welchen Bedingungen das Unternehmen den Kredit zurückführt.

Die arrangierende Bank moderiert den Prozess, bis das Bankkon-

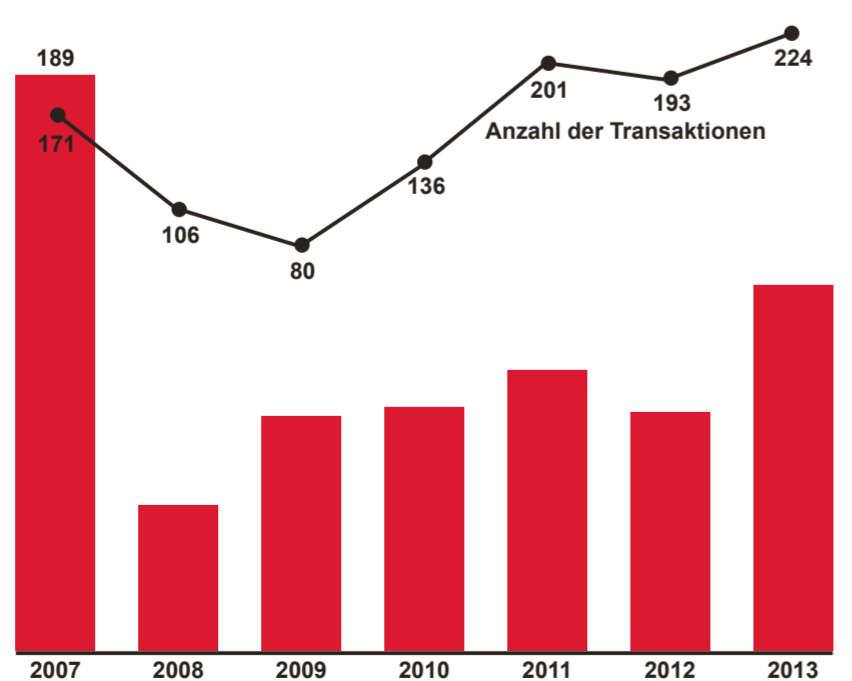
sortium steht. Anschließend übernimmt der Konsortialführer. Auf diese Weise hat der Unternehmer immer einen festen Ansprechpartner. „Unsere Hamburg-spezifische Branchenaufstellung kommt uns dabei sehr zu Gute, weil wir das Ge-

schäftsfeld des Kunden im Blick haben“, sagt Kiencke. „Das hilft auch bei der Suche nach geeigneten Konsortialpartnern, bei der wir natürlich die Wünsche des Unternehmers berücksichtigen.“

Eine gut strukturierte Finanzierung benötigt ausreichend Vorlaufzeit. Je genauer mögliche Geschäftsrisiken und -verläufe beurteilt werden können, desto passgenauer die Finanzierungs-lösung. „Auf Grundlage einer langjährigen Kundenbeziehung kann eine Bank viel schneller und zielführender strukturieren“, so Kiencke.

Von einem gut eingespielten Bankkonsortium profitiert auch der Kreditnehmer. „Es macht einen Unterschied, ob eine Bank nur auf der Suche nach Finanzierungsabschnitten ist, oder ob sie an langfristigen Engagements in einer bestimmten Branche interessiert ist“, unterstreicht Kiencke. „Ein homogenes Konsortium eignet sich schneller auf die Rahmenbedingungen. Im Vergleich zu mehreren kleinen Kreditengagements ist ein Konsortialkredit zudem in sich stabiler, weil die Konsortialpartner als Gruppe auch gegenseitig in der Pflicht stehen und auf die gleichen Sicherheiten abstellen. Letztlich verbessert sich die Planbarkeit, weil bei einer Bündelung von mehreren Kreditlinien auch die Laufzeitvereinheitlicht wird.“

Konsortialkredite in Deutschland  
Volumen der Transaktionen in Mrd. Euro



Konsortialkredite sind seit Jahren auf dem Vormarsch. Richtig arrangiert bieten sie allen Beteiligten handfeste Vorteile. Das Volumen erreichte 2013 ein Rekordhoch

Gerrit und Frederik Braun, Inhaber des „Miniatur Wunderland“

„Unser Berater hat von Anfang an im großen Maßstab gedacht.“

Jeder zweite Firmenkunde in Hamburg ist bei der Haspa.

Meine Bank heißt Haspa.

Haspa  
Hamburger Sparkasse

firmenkunden.haspa.de