

Kostenlos abonnieren:  
 HVB MittelstandsNachrichten  
 Unter [www.hvb.de/mittelstandsnachrichten](http://www.hvb.de/mittelstandsnachrichten)

# HVB Mittelstands- Nachrichten

Claus Vogt ist Geschäftsführer der Intesia International Holding GmbH  
[www.intesia-group.com](http://www.intesia-group.com)

## Internationaler Zahlungsverkehr

### Ein europäischer Partner

**Die Intesia Group ist aus einem der weltweit größten Handelskonzerne hervorgegangen. Dabei war der internationale Zahlungsverkehr, der gemeinsam mit der HypoVereinsbank aufgesetzt wurde, von zentraler Bedeutung.**

Mitten in einem Gewerbegebiet im süddeutschen Böblingen bei Stuttgart liegt die Zentrale der Intesia International Holding GmbH. Die räumliche Nähe zu einem großen Händler deutet noch auf den alten Eigentümer hin: Bis vor wenigen Jahren war Intesia im Handelskonzern der METRO Group der internationale Spezialist für die Bewirtschaftung von Immobilien („Facility Management“). Als sich im Herbst 2010 die Gelegenheit ergab, den Bereich mit Unterstützung einer namhaften Familienstiftung auszugründen, nutzte der heutige Intesia-Geschäftsführer Claus Vogt die Gunst der Stunde. „Es war eine einmalige Chance, nach 15 Jahren Konzerntätigkeit ein eigenes Unternehmen zu gründen“, erklärt Vogt heute. Mit anfangs rund 40 Mitarbeitern in zehn Ländern sollte der Facility-Management-Spezialist starten.

Doch der Weg in die Selbständigkeit barg Herausforderungen. Die gesamte Infrastruktur – Finanzbereich, Personalwesen bis hin zu IT-Systemen – gehörte bis dahin dem Metro-Konzern. „Innerhalb weniger Monate mussten wir eine Struktur erschaffen, mit der die Intesia Group auf eigenen Beinen stehen konnte“, erinnert sich

Vogt. „In Windeseile sollte ein neues Unternehmen entstehen.“ Außerdem betreute Intesia bereits in der Startphase über 720 Standorte in zehn Ländern. Landesgesellschaften und Büros befinden sich u.a. in Deutschland, Österreich, Frankreich, Italien, Tschechien, Kroatien, Ungarn und der Slowakei. „Einen solchen Schritt kann man nur gehen, wenn man mit einem internationalen Partner kooperiert, der in den Zielländern schon präsent ist.“

## Inhalt

### Checkliste

Tipps zur Vorbereitung auf Sepa 3

### HVB UnternehmerReport

Finanz-Know-how für den Mittelstand 4

### Branchenreport HVB Consult

Berater auf dem neuesten Stand 5

### Heilberufe

Web 2.0 für Patienten 6

### Internationales Geschäft

Exportfinanzierung für den Mittelstand 7

### Agrarstudie

Die Angst vor Finanzrisiken steigt 8

### Business Easy für Geschäftskunden

„Neue Wege in der Beratung“ 9

### Events

Der Veranstaltungskalender 10



v.l.: Besim Kaya (Intesia),  
Maria-Ekaterina Ntuanoglu (HVB),  
Claus Vogt (Intesia)  
und Marika Stoebner (HVB)

Dazu zählte neben Steuerberatern und Versicherern natürlich auch eine Bank. Diese sollte die internationale Aufstellung der Intesia Group möglichst eins zu eins abbilden. „Über unser sehr gutes Netzwerk wurden wir auf die HVB aufmerksam“, sagt Vogt. Schnell waren die Gemeinsamkeiten klar: In allen für die Intesia wichtigen Ländern ist die europäische Bankengruppe mit Tochtergesellschaften oder Partnerbanken vertreten. „Damit stimmte die Grundlage für die Zusammenarbeit“, erklärt Marika Stoebner, die als Firmenkundenbetreuerin der HVB-Niederlassung Stuttgart für Intesia von Beginn an zuständig ist.

#### Konten in allen Ländern eröffnen

In den meisten der zehn Länder, in denen die Intesia Group präsent ist, sollten schnellstmöglich Konten eröffnet werden, denn „ohne Konto kein Umsatz“, betont Geschäftsführer Vogt. „Über eine Schnittstelle in München haben wir in den einzelnen Ländern die richtigen Ansprechpartner vermittelt, um die Kommunikation

beispielsweise mit Italien sicherzustellen“, sagt Marika Stoebner. Dabei zeigte sich, dass die Zahlungsmodalitäten der Kunden nahezu unbekannt waren. „Uns lagen am Anfang die notwendigen Daten wie etwa die Höhe und die

**„Mit dem bestehenden Tool ist die Intesia Group optimal für die Zukunft des globalen Electronic Bankings gerüstet.“**

Anzahl der Zahlungen nicht vor“, erklärt Claus Vogt. Bei der Intesia Group können Zahlungseingänge sowohl aus einzelnen Beratungsprojekten als auch aus monatlichen Abrechnungen im Rahmen von langlaufenden Verträgen stammen. Zahlungen wiederum gehen regelmäßig an regionale Sublieferanten heraus.

Als besonders komfortabel erwies sich dabei eine Software der HVB, das NEW eBANKING. Diese multibankfähige Software, über

der Intesia installiert und daraufhin alle Konten eingebunden. „Intesia verwaltet jetzt gruppenweit alle Bankkonten über das Tool und erhält täglich einen Überblick über den aktuellen Liquiditätsstatus“, erklärt Ntuanoglu.

#### Neues Update ist geplant

Aus Sicht der Intesia Group war die Zusammenarbeit mit der Bank erfolgreich – der Prozess ist aber noch lange nicht abgeschlossen. „Derzeit ist ein weiteres Update für das Tool geplant“, sagt Cash-Management-Spezialistin Maria-Ekaterina Ntuanoglu. Die Software wird ständig weiterentwickelt: Anfang Mai wurde aus dem „NEW eBANKING“ das sogenannte „JC eBanking prime“, das schneller und nutzerfreundlicher ausgestattet ist. So soll auch Österreich an den deutschen eBanking-Standard Ebics angebunden werden – damit würde auch die elektronische Signatur dort PIN- und TAN-Verfahren ablösen.

Ein weiteres Thema wird die Umstellung des kompletten nationalen und internationalen Zahlungsverkehrs auf den neuen und in Europa einheitlichen Sepa-Zahlungsverkehr sein (Checkliste auf Seite 3), die bei der Intesia Group noch 2012 in Angriff genommen werden soll. „Mit dem bestehenden Tool ist die Intesia Group optimal für die Zukunft des globalen Electronic Bankings und das Sepa-Zeitalter im Zahlungsverkehr gerüstet“, sagt Maria-Ekaterina Ntuanoglu. Und – last but not least – steht noch ein internationales Cashpooling auf der Agenda. „Im Prinzip wäre es gut, die Liquidität zentral in Deutschland zu bündeln und dann die Zinsvorteile zu nutzen“, sagt Geschäftsführer Claus Vogt. Aber das sei momentan noch Zukunftsmusik. Wichtig ist, dass in Zusammenarbeit mit der HVB der schwierige Gang in die Selbständigkeit geglückt ist. „Ohne gute Partner hätten wir das nicht geschafft“, resümiert Vogt zufrieden.

die Zahlungen abgewickelt und Kontostände abgefragt werden können, wurde von der Bank selbst konzipiert. „Weil wir unabhängig von einem einzelnen Systemhaus sind, können wir schneller auf die Anforderungen des Kunden reagieren“, sagt Maria-Ekaterina Ntuanoglu, Spezialistin für Cash Management bei der HVB in Stuttgart. Ende 2010 wurde die Software auf den Servern

## Checkliste

## Tipps zur Vorbereitung auf Sepa

**Sepa steht vor der Tür: Von Februar 2014 an wird der Zahlungsverkehr nach neuen europäischen Richtlinien abgewickelt. Die Single Euro Payments Area (Sepa) wird Zahlungsverkehrsformate und Prozesse verändern. Der Zeitplan für die Umstellung ist ehrgeizig – insbesondere für Unternehmen. Denn der bevorstehende Wechsel trifft jeden Betrieb. Firmen müssen ihre Finanzbuchhaltung umstellen, um den Zahlungsverkehr künftig Sepa-konform abwickeln zu können. Doch trotz des engen Zeitfensters haben sich noch nicht alle Unternehmen darauf vorbereitet. Wichtige Aufgaben, die Sie vor der Umstellung erledigen sollten, können Sie der folgenden Checkliste entnehmen.**

- Datenpflege betreiben:** Pflegen Sie BIC und IBAN der Geschäftspartner und Mitarbeiter frühzeitig in das System ein. Zwar wird die BIC ab Februar 2014 für Sepa-Inlandszahlungen und ab 2016 für Sepa-Auslandszahlungen nicht mehr verlangt, bei Non-Sepa-Zahlungen im Ausland wird sie aber weiterhin gebraucht.
- Nutzen generieren:** Prüfen Sie, ob Sie die Umstellung auf Sepa-Zahlungsverkehr für Einsparungen nutzen können, etwa durch die Konsolidierung von Bankkonten.
- Technik prüfen:** Stellen Sie sicher, dass Ihr ERP-System das XML-Format unterstützt und Ihr Electronic-Banking-System die entsprechende XML-Variante des ERP-Systems an die Bank liefern kann.
- Abteilungen einbeziehen:** Die Regelungen für den Sepa-Zahlungsverkehr betreffen die unterschiedlichsten Abteilungen. Machen Sie eine Übersicht, wer einbezogen werden sollte. Ist die Buchhaltung darauf vorbereitet, Gehaltszahlungen an Mitarbeiter im Sepa-Zahlungsverkehr abzuwickeln? Holt die Personalabteilung bei Neueinstellungen die erforderlichen Daten ein?
- Gläubiger-ID beantragen:** Unternehmen müssen vor dem Wechsel auf Sepa-Basislastschrift und Sepa-B2B-Lastschrift einmalig eine Gläubiger-ID einholen. An deutsche Unternehmen wird diese von der Bundesbank vergeben.
- Referenznummer vergeben:** Für jedes Lastschriftmandat müssen Sie eine eindeutige Mandatsreferenz verteilen. Dies

kann eine fortlaufende Nummer sein oder auch eine bereits bestehende Vertrags- oder Kundennummer. Bei der Verwaltung der Mandatsdaten helfen ERP-Systeme.

- Dokumentation aufbauen:** Um im Streitfall nachweisen zu können, dass der Kunde ein Mandat für eine Sepa-Lastschrift tatsächlich erteilt hat, muss dieses aufbewahrt werden. Gleiches gilt für die Vorlage einer bereits vor längerer Zeit erteilten Einzugsermächtigung. Mandatsmanagementsysteme helfen bei der Dokumentation.
- Mandat für Firmenlastschrift:** Für die Sepa-Firmenlastschrift (B2B) muss ein neues Mandat von den bisherigen Zahlungspflichtigen eingeholt werden. Im Gegenzug zur Einzugsermächtigungslastschrift wird der Abbuchungsauftrag nicht automatisch zum Sepa-Lastschriftmandat umgedeutet.
- Kunden informieren:** Zahlungspflichtige müssen informiert werden, bevor Sie erstmals die Sepa-Basislastschrift an Stelle der Einzugsermächtigungslastschrift nutzen. Zudem müssen Sie den Zahlungspflichtigen die Gläubiger-Identifikationsnummer und die Mandatsreferenz mitteilen. Diese Informationen können auch mit einer Jahresrechnung verschickt werden, um zusätzliche Versandkosten zu vermeiden.



Weitere Informationen dazu finden Sie unter

➔ [www.hvb.de/Sepa](http://www.hvb.de/Sepa)

## HVB UnternehmerReport 2012

## Finanz-Know-how für den Mittelstand

**Der Mittelstand ist nicht nur das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Kleine und mittlere Unternehmen sind für die HypoVereinsbank auch Gravitationspunkt im Firmenkundengeschäft. Mit dem jetzt erschienenen HVB UnternehmerReport 2012 tragen wir dieser Bedeutung Rechnung.**

Mit der neuen Publikation der HypoVereinsbank erfahren kleine und mittlere Unternehmen, wie sie in der aktuellen Wirtschaftslage Finanzdienstleistungen von Banken in ihrer täglichen Unternehmenspraxis nutzen können: Der HVB UnternehmerReport 2012, der im Mai dieses Jahres veröffentlicht wurde, gibt Mittelständlern eine Orientierung über die wichtigsten Finanzierungsthemen und ermöglicht einen einfachen Zugang zum Know-how



Florian Kohler, Inhaber und Geschäftsführer der Büttener Papierfabrik Gmund

der Bank. Mit dem Report möchte die HypoVereinsbank unterstreichen, dass sie an ihrer besonderen Verbindung zur mittelständischen Wirtschaft festhält und die Anforderungen dieser Kundenklientel im Mittelpunkt der Geschäftsstrategie stehen.

Inhaltlicher Schwerpunkt des HVB UnternehmerReportes 2012 ist eine repräsentative Studie zur gegenwärtigen ökonomischen Lage des Mittelstands. Die Studie basiert auf einer telefonischen Befragung von mehr als 3.700 Inhabern, Geschäftsführern und Finanzverantwortlichen kleiner und mittlerer Unternehmen. Ein zentrales Ergebnis lautet: Trotz der makroökonomischen Risiken, gerade in der Euro-Zone, ist die Stimmung im Mittelstand erstaunlich gut. Insbesondere die Investitionsneigung der Unternehmen bleibt weiterhin hoch. Aus diesen zentralen Ergebnissen ergibt sich für die HypoVereinsbank eine ganz entscheidende Konsequenz: Die Bank wird alles dafür tun, dass die Investitionen der Unternehmen in ihre Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit reibungslos vorantreiben. Konkret heißt das, im engen Schulterschluss mit den Unternehmen die richtige Strategie zu finden, die entsprechenden Investitionspläne zu entwickeln und die beste Finanzierungsstruktur zu erarbeiten.

### Wettbewerbsfaktor Energieeffizienz

Neben Finanzierungsthemen, die Kunden in kleinen und mittleren Unternehmen naturgemäß besonders beschäftigen, greift die Publikation einen zweiten Themenkomplex auf, der die Agenda von mittelständischen Geschäftsführern aktuell dominiert: das Thema Energiemanagement. Spätestens seit dem Atomausstieg im vergangenen Jahr gehören Energiefragen nicht nur zu den Topmeldungen in jeder Nachrichtensendung, sie sind auch ein ganz zentrales Thema für die mittelständische Wirtschaft. Sei es im Kontext von Wettbewerbsfähigkeit, ethischer Verantwortung und gesellschaftlicher Akzeptanz oder schlicht im Kontext der Kostenersparnis. Das Management des eigenen Energiebedarfs gehört inzwischen zu den wichtigsten Herausforderungen eines jeden Unternehmens.

**„Wir benötigen für die Papierproduktion rund 3,5 Millionen Kilowattstunden im Jahr.“**

Ein intelligentes Energiemanagement wird über die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft in den nächsten Jahren mitentscheidend. Schon heute machen die Energiekosten bei kleinen und mittleren Unternehmen bis zu 6 Prozent des Jahresumsatzes aus. Der effiziente Einsatz von Energie ist vor diesem Hintergrund eine der wirksamsten Schrauben, an denen im Kostenmanagement gedreht werden kann. Viele Unternehmen haben das bereits erkannt: Bei rund drei Vierteln der im Rahmen der

Studie befragten Unternehmen steht die Steigerung der Energieeffizienz ganz oben auf der „To-do-Liste“. Neben der Reduktion der Kosten rückt aber auch der Umweltschutz zunehmend in das Blickfeld des Mittelstands.

### Investitionen zahlen sich aus

Dass sich beide Aspekte nicht ausschließen, zeigt das Beispiel der Büttenpapierfabrik Gmund (am Tegernsee). Per se ist die Papierherstellung ein energieintensiver und umweltbelastender Produktionsprozess – Gründe, weshalb die traditionsreiche Branche in Deutschland kaum noch zu finden ist. Die Papiermüller aus Gmund sind eine der wenigen Ausnahmen, was umso bemerkenswerter ist, weil sie seit einigen Jahren nach strengen und weit über den gesetzlichen Anforderungen hinausgehenden Richtlinien für das Energie- und Umweltmanagement arbeiten – und zwar höchst erfolgreich. So hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren in eine hochmoderne Kreislauf- und Wasserreinigungsanlage investiert. Damit wurde der Wasserverbrauch von über 70 auf unter 20 Liter pro Kilogramm Papier gesenkt.

Wasser spielt auch bei einem anderen, für die Papierherstellung wichtigem Kriterium eine zentrale Rolle: der Energieversorgung. „Wir benötigen für die Papierproduktion rund 3,5 Millionen Kilowattstunden im Jahr. Davon erzeugen wir gegenwärtig etwa 2,5 Millionen Kilowattstunden durch unsere drei eigenen Wasserturbinen selbst“, sagt Inhaber Florian Kohler (siehe Foto auf Seite 4). Zusammen mit der Investition in eine der effizientesten kraftwärmegekoppelten Energiewandlungsanlagen kann Kohler den Produktionsprozess heute zu fast drei Vierteln mit eigenerzeugter, kohlendioxidfreier Energie stemmen.

### Branchenreport HVB Consult

## Aktuelle Zahlen und Trends

**Wie haben sich die aktuellen Zahlen, Daten und Fakten bei den deutschen Rechtsanwälten entwickelt? Oder bei den Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Notaren und Unternehmensberatern? Die neueste Ausgabe des Branchenreports HVB Consult der HypoVereinsbank hält die aktuellen Zahlen aus den beratenden Berufen bereit.**

In einem entscheidenden Punkt unterscheidet sich die aktuelle Ausgabe allerdings von den Vorläufern: Zum ersten Mal kommen Protagonisten ihrer jeweiligen Berufsverbände direkt zu Wort. In ausführlichen Interviews bewerten fünf Branchenvertreter Trends

Investitionen in energetische Maßnahmen erfordern einen langen Atem und zum Teil erhebliche finanzielle Ressourcen. Nicht selten scheitern Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz an der Finanzierung. Oftmals muss das nicht sein, denn kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland steht eine ausgesprochen große Vielfalt öffentlicher Fördermöglichkeiten zur Verfügung. Hier kommt die Bank ins Spiel. Insbesondere bei öffentlichen Fördermitteln, die als Darlehen vergeben werden, haben die Institute eine Schlüsselrolle für den Zugang zu den Fördertöpfen inne. Auf diesem Gebiet ist die HypoVereinsbank sehr gut aufgestellt: Die Bank verfügt über langjährig erfahrene Spezialisten für öffentliche Förderprogramme, die in umfassenden Beratungsgesprächen die Möglichkeiten einer Finanzierung gemeinsam mit den Unternehmen ausloten und individuelle Lösungen entwickeln.



Mehr zu den Detailergebnissen der 28 Medienregionen finden Sie unter

➔ [www.hvb-unternehmerreport.de](http://www.hvb-unternehmerreport.de)

Die Gesamtstudie erhalten Sie kostenlos bei Ihrem Kundenbetreuer.

und Entwicklungen der eigenen Zukunft. Ganz besonders spannend war dabei die Sichtweise zu den aufkommenden sozialen Netzwerken. Welche Rolle spielt dieser Themenkomplex für die Branche, den Markt und den Wettbewerb? Quintessenz: Viele bewerten die Bedeutung von Facebook, XING & Co. noch zurückhaltend, doch „auch die Notare können sich diesen Entwicklungen nicht verschließen“, sagte etwa Dr. Jens Bormann, Notar aus Ratingen und ehemaliger Hauptgeschäftsführer der Bundesnotarkammer. Es sei „nur eine Frage der Zeit“, bis soziale Netzwerke stärker in die Kommunikation eingebunden würden – wie heute schon ganz selbstverständlich beim Internetauftritt.

➔ **Der Branchenreport HVB Consult können Sie bei Ihrem Kundenbetreuer beziehen.**

## Heilberufe

## Web 2.0 für Patienten

Als Ingo Horak 2007 das Bewertungsportal DocInsider gründete, war er auf diesem Gebiet ein Pionier. Mittlerweile haben aber auch viele Ärzte die Möglichkeiten der Plattform entdeckt. Die HVB hat Horaks Idee von Anfang an unterstützt.

Für Patienten wird es zunehmend interessanter, mit Hilfe von Onlineplattformen nach Ärzten zu suchen. Noch wichtiger: Über derartige Plattformen kann man Erfahrungen miteinander austauschen. Der zunehmende Trend zur Onlineplattform stützt sich auf Erkenntnisse des Instituts für betriebswirtschaftliche Analysen, Beratung und Strategieentwicklung: Messen Patienten Bewertungsportalen heute noch eine Bedeutung von 4,3 Punkten auf einer Skala von 1 („keine Bedeutung“) bis 10 („sehr große Bedeutung“) bei, dürfte sich dieser Wert nach der Einschätzung der Befragten in zwei Jahren auf stolze 8,1 Punkte erhöhen. Dem Hamburger Ingo Horak kam bereits im Jahr 2006 der Gedanke, ein entsprechendes Portal ins Leben zu rufen. Dabei wurde die Idee eigentlich aus der Not heraus geboren: „Ich habe damals einen Hausarzt in meiner Umgebung gesucht, aber keiner meiner Freunde konnte mir einen Tipp geben“, erinnert sich Horak. Daraufhin beschloss Horak, selbst eine digitale Möglichkeit zu schaffen, um andere Patienten bei der Arztsuche zu unterstützen.

## HVB steht mit Rat und Tat zur Seite

Innerhalb von wenigen Monaten gelang es dem Hamburger und seinem Team, die notwendige IT-Infrastruktur zu schaffen und mit Unterstützung des Instituts für Sozialmedizin, Epidemiologie und Gesundheitssystemforschung aus Hannover einen wissenschaftlich fundierten Fragebogen für Patienten zu entwickeln; seit September 2007 ist DocInsider online. Heute können Patienten anhand einer einfachen Suchmaske Bewertungen zu rund 370.000 Medizinern abrufen – und sich darüber hinaus auch mit zahlreichen Ärzten direkt austauschen.



Ingo Horak, Gründer und Geschäftsführer von DocInsider

Auch für die HypoVereinsbank mit ihrem eigenen Betreuungskonzept „Heilberufe“ haben Gesundheitsthemen einen besonderen Stellenwert. Da ist es kein Zufall, dass Ingo Horak



Das Portal zur Suche des richtigen Arztes

sich auf der Suche nach einer Hausbank für sein Start-up für die HVB entschied: „Ich habe auf einer Roadshow der HVB einen Vortrag zu diesem Thema gehört. Das hat mir gezeigt, wie innovativ die Bank auf diesem Gebiet ist.“ Zwar finanzierte Horak als geschäftsführender Gesellschafter mit Unterstützung von Investoren die Gründung selbst, die HVB stand ihm aber von Anfang an mit Rat und Tat zur Seite. Außerdem erweiterte sie durch entsprechende Kontokorrentlinien den Spielraum des Start-ups. Denn der Start verlief alles andere als reibungslos: „Das Gesundheitssystem ist sehr schwerfällig. Da dauert es, bis Neuerungen umgesetzt werden. Unsere Aufgabe glich daher eher einem Marathon als einem Sprint“, bilanziert Horak.

Allen anfänglichen Hürden zum Trotz zieht Doreen Mückenheim, die sich als HVB-Kundenbetreuerin um DocInsider kümmert, heute ein durchweg positives Fazit: „DocInsider ist ein tolles Unternehmen mit sehr vielen guten Ideen. Sie haben es geschafft, sich einen guten Bekanntheitsgrad zu erarbeiten.“

Weitere Informationen erhalten Sie unter

[www.hvb.de/heilberufe](http://www.hvb.de/heilberufe)

## Internationales Geschäft

## Exportfinanzierung für den Mittelstand

**Für Mittelständler kann das Angebot einer Exportfinanzierung der entscheidende Wettbewerbsvorteil sein. Bislang fehlte es an entsprechenden Möglichkeiten. Die HypoVereinsbank hat diese Angebotslücke nun geschlossen.**

Mit einem neuen Angebot erleichtert die HypoVereinsbank das Exportgeschäft für den Mittelstand. Ab sofort können kleine und mittelständische Unternehmen langfristige Finanzierungen auch für kleinvolumige Kapitalgüterexporte bekommen. Bislang beschränkte sich das Export-Finance-Angebot hauptsächlich auf große Ausfuhrgeschäfte – häufig mit der Einbindung von Exportkreditversicherungen. Für kleinere, langfristige Exportgeschäfte fehlten bislang entsprechende Finanzierungsmöglichkeiten.

### Exportfinanzierung schon ab 500.000 Euro

Um diese Angebotslücke zu schließen, ist die HypoVereinsbank eine Kooperation mit dem luxemburgischen Finanzdienstleister Northstar Europe S.A. eingegangen. „Northstar bietet maßgeschneiderte Exportfinanzierungen für kleine und mittelständische Unternehmen bis zu einem Volumen von 5 Millionen Euro“, sagt Inés Lüdke, Leiterin Structured Trade & Export Finance Deutschland. Die Kooperation mit Northstar ergänzt die langjährige Zusammenarbeit der HypoVereinsbank mit der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft m.b.H. (AKA), an der die HypoVereinsbank maßgeblich beteiligt ist. Die AKA unterstützt als Sekundärmarktinstitut ihre Gesellschafterbanken – und damit indirekt die von ihnen betreuten Exporteure sowie deren Vertragspartner im Ausland – bei der Realisierung und Optimierung von internationalen Handelsfinanzierungen.

**„Zentrale Anlaufstelle zur Strukturierung der Finanzierungslösungen ist das neu eingerichtete UniCredit Export Finance Express Office.“**

Durch die Kooperation mit Northstar und der AKA können für Kunden der HypoVereinsbank langfristige Exportfinanzierungen bereits ab 500.000 Euro schnell und unkompliziert dargestellt werden. „Zentrale Anlaufstelle zur Strukturierung der Finanzierungslösungen ist das neu eingerichtete UniCredit Export Finance Express Office (UC EFEX-Office)“, erklärt Lüdke. Das Team bietet Exporteuren die Betreuung und umfassende Begleitung der gesamten Transaktion. Die Spezialisten aus dem EFEX-Office profitieren dabei von der differenzierten Länderexpertise des internationalen Netzwerks der UniCredit und der lokalen Fachkenntnis der Mitarbeiter vor Ort.

Die Vorteile einer Exportfinanzierung mit Deckung durch eine Exportkreditagentur wie z.B. die Euler Hermes Kreditversicherungs-

AG liegen auf der Hand: Der Exporteur entlastet seine eigenen Kreditlinien und optimiert dadurch die Bilanz- und Liquiditätskennzahlen. Mit der zweckgebundenen Auszahlung direkt an den Exporteur ist zudem sichergestellt, dass dieser zeitnah für seine Lieferungen und Leistungen bezahlt wird. Auch der Importeur profitiert. Er erhält ein langfristiges Zahlungsziel und damit eine bedarfsgerechte und kostengünstige Refinanzierung seiner Investition. Mit dem Angebot reagiert die HypoVereinsbank auf die veränderte Risikoeinschätzung vieler Unternehmen im Zuge der Finanzkrise und deren Folgen auf die Realwirtschaft. Der Trend entwickelt sich weg von traditionellen Instrumenten der Außenhandelsfinanzierung wie z. B. dem Akkreditiv oder der Forfaitierung hin zur langfristigen Exportfinanzierung – und das auch für Geschäfte mit kleinem Volumen. In vielen Fällen entscheiden inzwischen nicht mehr nur Preis und Qualität der Güter und Dienstleistungen darüber, ob sich ein Unternehmen am Weltmarkt durchsetzt, sondern auch die Frage der Finanzierung des Exportgeschäfts. „Für Exporteure kann das Angebot, den Kaufpreis gegebenenfalls langfristig zu finanzieren, der entscheidende Wettbewerbsvorteil sein“, weiß Lüdke.



Inés Lüdke, Leiterin Structured Trade & Export Finance Deutschland



Award für UniCredit: „World's Best Trade Finance Bank 2012 in CEE“, veröffentlicht im speziellen Survey der Zeitschrift GLOBAL FINANCE im Februar 2012

Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an Inés Lüdke,  
Tel.: 089/378-30814;

➔ [ines.luedke@unicreditgroup.de](mailto:ines.luedke@unicreditgroup.de)

bzw. unser UC EFEX-Office unter

➔ [uc-efexoffice@unicreditgroup.de](mailto:uc-efexoffice@unicreditgroup.de)

## Web-TV

## UniCredit-Experten im TV-Interview

Wie steht es um die deutsche Konjunktur? Wie sind die Erwartungen des Mittelstands für die kommenden Monate? Darüber hat Andreas Rees, Chefvolkswirt der UniCredit in Deutschland, nach der Veröffentlichung der aktuellen ifo-Daten mit FINANCE-TV-Chefredakteur Michael Hedtstück gesprochen. Und welche Trends gibt es bei Unternehmensanleihen? Selten ist ein Jahr für Corporate Bonds so stark gestartet wie 2012: Der Hunger der Investoren ist da, was sich positiv auf Zinsen und Platzierungsmöglichkeiten

auswirkt. Dazu hat HVB-Anleihenexperte Christian Reusch bei FINANCE-TV Stellung genommen. Dies sind nur einige der Themen, die der Web-TV-Sender seit Herbst 2011 börsentäglich um 12 Uhr bringt. Interviews mit Finanzentscheidern, Markt- und Branchenexperten zu Treasury, Corporate Bonds, Structured Finance und vielen weiteren Themen, die den Kapitalmarkt bewegen, stehen im Mittelpunkt. Ein Archiv aller Sendungen finden Sie unter [www.finance-tv.de](http://www.finance-tv.de).



FINANCE-TV Chefredakteur Michael Hedtstück im Gespräch mit dem HVB-Anleihenexperten Christian Reusch

Die Einschätzung von Andreas Rees, Chefvolkswirt Deutschland der UniCredit, zu den aktuellen ifo-Daten finden Sie hier:



Den Talk mit dem HVB-Anleihenexperten Christian Reusch sehen Sie hier:



## Agrarstudie

## Die Angst vor Finanzrisiken steigt

**Landwirte sehen Liquiditäts- und Finanzrisiken als immer bedrohlicher an. Besonders im Fokus stehen dabei Zinsrisiken, hohe Fremdkapitalbelastung, schlechtes Rating oder die Kündigung von Krediten.**

Zu diesen Ergebnissen kommt die aktuelle Studie „Risikomanagement in der Landwirtschaft“, die die Agrarzeitung mit Unterstützung der HypoVereinsbank und der Landwirtschaftlichen Rentenbank durchgeführt hat. Momentan spielen Liquiditätsprobleme in der Landwirtschaft zwar noch keine große Rolle, da sich der Bereich in den Vorjahren gut geschlagen hat und Banken weiterhin an Neugeschäft interessiert sind. Fragt man die Landwirte aber nach ihrer Einschätzung für die nächsten fünf Jahre, steigt die Angst vor Finanzrisiken: von 19 Prozent auf 39 Prozent. Auch die Liquiditätsrisiken werden nach Ansicht der Befragten noch zunehmen. Die Landwirte gehen „davon aus, dass die Wirtschafts-, die Banken- wie auch die Euro-Krise auf ihre Finanzlage und ihre Finanzierungsmöglichkeiten durchschlagen werden“, heißt es in

der Studie. Doch Lösungen haben viele auch parat: Die Mehrheit der befragten Unternehmen (59 Prozent) will mit risikobegrenzenden Maßnahmen reagieren, dazu zählen die Stärkung des Eigenkapitals (72 Prozent) oder die Erhöhung der Liquidität (73 Prozent).



Sichern Sie sich beim Thema Risikomanagement die professionelle Unterstützung durch die Agrarspezialisten der HypoVereinsbank. Gerne können Sie sich an Ihren Kundenbetreuer wenden, von dem Sie die Studie kostenlos erhalten.

Weitere Informationen unter

➔ [www.hvb.de/agrar](http://www.hvb.de/agrar)

## Business Easy für Geschäftskunden

## „Neue Wege in der Beratung“

Mit „Business Easy“ bietet die HypoVereinsbank ihren Geschäftskunden neue Kommunikationswege an. Moritz Stigler, Geschäftsbereichsleiter Business Easy, spricht über den innovativen Service, der ab Sommer 2012 deutschlandweit ausgerollt wird.

**MittelstandsNachrichten:** Herr Stigler, was verbirgt sich hinter dem Begriff Business Easy, und wann startet der neue Service?

**Stigler:** Wir haben mit Business Easy unsere telefonische Betreuung weiterentwickelt und an moderne Standards angepasst. Die HypoVereinsbank bringt Business Easy in diesem Sommer auf den Markt. Damit reagieren wir direkt auf geänderte Kunden- und Marktbedürfnisse.

**MittelstandsNachrichten:** Welche geänderten Bedürfnisse haben Sie wahrgenommen?

**Stigler:** Wir sehen drei große Entwicklungen, die für den Start von Business Easy von grundlegender Bedeutung sind. Erstens sind viele unserer Geschäftskunden inzwischen sehr technikaffin – viele nutzen Internet, Smartphones und Tablet-PCs rege. Zweitens wissen wir, dass ihre Zeit nicht immer mit den regulären Öffnungszeiten der Bankfilialen vereinbar ist. Und drittens wünschen sich unsere Kunden eine persönliche Beratung, die eine klassische Direktbank nicht bieten kann. Da setzt Business

Easy an: Wir verknüpfen die Vorteile einer Direktbank in der schnellen und direkten Kommunikation mit der persönlichen Beratung einer Hausbank. Wir sind übrigens die erste und einzige Bank in Deutschland, die eine derartige Betreuungsform in diesem Umfang für Geschäftskunden anbietet.

**MittelstandsNachrichten:** Was bedeutet das konkret?

**Stigler:** Unsere Geschäftskunden können ihren Berater jetzt – beispielsweise per Smartphone – überall direkt erreichen. Vergleichbar mit dem Onlinetelefondienst Skype können sie dabei auch zu Hause von ihrem PC aus eine Webcam nutzen – das ist natürlich noch direkter als nur Telefon. Innovative Themen wie Web-Kundenveranstaltungen sind ebenfalls Teil des Programms. Sie brauchen dafür keine Software herunterladen, alles ist online verfügbar. Und wenn der Kunde ohnehin schon unser Onlinebanking nutzt, kann er sich mit Business Easy beispielsweise Verträge und andere Dokumente direkt in seine persönliche elektronische Postbox einstellen lassen. Die papierlose Vertragsübermittlung spart sowohl dem Geschäftskunden als auch dem Betreuer Zeit.

Moritz Stigler, Geschäftsbereichsleiter Business Easy



## HypoVereinsbank BUSINESS EASY

**MittelstandsNachrichten:** Welche Dienstleistungen laufen über Business Easy?

**Stigler:** Wir bieten unseren Geschäftskunden damit den vollen Service – sowohl für die geschäftliche als auch die private Seite. Dabei steht für uns immer die persönliche Bindung unserer Geschäftskunden zum festen Ansprechpartner bei der HypoVereinsbank im Vordergrund.

**MittelstandsNachrichten:** Wo wollen Sie am Ende dieses Jahres mit Business Easy stehen?

**Stigler:** Im zweiten Halbjahr 2012 soll der Service in ganz Deutschland ausgerollt werden. 50 Prozent unserer Geschäftskunden nutzen bereits diese Art der Beratung – dieser Wert soll mit unserem erweiterten Serviceangebot und den neuen Zugangswegen noch einmal deutlich steigen. Wir wollen die Betreuung weiter intensivieren und gleichzeitig unseren Kunden den Service bieten, den sie auch wirklich wünschen. Denn unsere Kunden entscheiden letztendlich, ob und welche Angebote sie annehmen.

➔ Bei Rückfragen können Sie sich gerne an Ihren Kundenbetreuer wenden.

Zahlungsverkehr

# Neue eBanking App für Firmenkunden

Mobil sein und gleichzeitig vieles erledigen ist heute fester Bestandteil unseres Alltags. Auch in das Geschäftsleben halten mobile Anwendungen immer mehr Einzug – neuerdings auch im Zahlungsverkehr. Die HypoVereinsbank hat für Firmenkunden als Ergänzung zum Electronic-Banking-Zugang die „UC eBanking App“ entwickelt. Mit der App, die für das iPhone konzipiert ist, lassen sich etwa Swift-Kontoauszüge oder Avise abrufen. Zudem können die Nutzer Transaktionen über die elektronische Unterschrift von unterwegs freigeben – schnell, einfach und sicher mit der bereits hinterlegten digitalen Unterschrift. Damit können auch Sepa-Überweisungen erfasst, unterschrieben



und gesendet werden. Eine weitere Neuheit macht den Einsatz besonders interessant: Die App unterstützt als erste am deutschen Markt den Kommunikationsstandard Ebics (Electronic Banking Internet Communication Standard). Da bei Zahlungen außerdem Sicherheit oberste Priorität hat, wurde darauf besonderer Wert gelegt: Der TÜV Rheinland hat bestätigt, dass die App alle Standards optimal erfüllt.

Die UC eBanking App können Sie über nebenstehenden QR-Code direkt anwählen oder sich darüber unter [www.hvb.de/ucebankingapp](http://www.hvb.de/ucebankingapp) informieren.



## Veranstaltungen

Datum	Veranstaltung/Ort	Nähere Infos bei/unter
	<b>eEvolution Symposium – Cash- &amp; Trade</b>	
26.09.2012	Düsseldorf (Industrieclub)	dirk.zynda@unicreditgroup.de
08.11.2012	Hamburg (Handelswirtschaftskammer)	peter.miech@unicreditgroup.de
20.11.2012	München (KF1)	josef.dorsch@unicreditgroup.de
04./05.09.2012	7. Deutscher Energiekongress (München)	www.sv-veranstaltungen.de/ 7-deutscher-energiekongress/
12./13.09.2012	8. Deutscher Kämmerertag, Berlin (dbb-Forum)	www.derneuekaemmerer.de/veranstaltungen
Ganzjährig	Veranstaltungen für kleine und mittlere Unternehmen	www.hvb.de/seminare
Ganzjährig	HVB@Webinare 2012 zu Sepa und Vorsorge	www.hvbwebinar.de

**Impressum** Herausgeber: UniCredit Bank AG, Privatkunden – Kleine und mittlere Unternehmen, Sederanger 5, 80538 München. Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Emmi Raith-Ingerl. Fachredaktion: Handan Arabacı, Martina Baur, Dr. Helga Frank, Pia Gröger, Stefan Pasemann, Carla Pulvermacher, Marcus Reffgen, Christian Reusch, Matthias Ross, Gencer Sabanoglu, Moritz Stigler, Katrin Tamm. Die Texte wurden mit freundlicher Unterstützung des Autorenteam der Financial Gates GmbH, Frankfurt am Main, erstellt. Gestaltung: Wolfgang Hanauer, Hanauer Grafik Design, Frankfurt am Main. Oliver Lieber (1, 2), Jens Küsters (4), Fotolia (3), DocInsider (6), HypoVereinsbank (7, 9), Istock (10). Druck: Biering, München. Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von „HVB MittelstandsNachrichten“ übernimmt die UniCredit Bank AG keine Gewähr. Handelsregister: Amtsgericht München HRB 421 48. Vorsitzender des Aufsichtsrates: Federico Ghizzoni. Vorstandsmitglieder: Dr. Theodor Weimer (Sprecher des Vorstands), Peter Buschbeck, Jürgen Danzmayr, Lutz Diedereichs, Peter Hofbauer, Heinz Laber, Andrea Varese. Erscheint 3 Mal jährlich kostenlos; abgeschlossen am 29.05.2012. Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Herausgebers. Wenn Sie die HVB MittelstandsNachrichten abbestellen oder Ihre Daten aktualisieren wollen, gehen Sie bitte direkt auf Ihren Betreuer zu, oder schicken Sie ein Fax an 089/378-3326145. Falls Sie die MittelstandsNachrichten online abonnieren möchten, können Sie sich gerne auf [www.hvb.de/mittelstandsnachrichten](http://www.hvb.de/mittelstandsnachrichten) anmelden.

