

Türöffner vor Ort in den Märkten der Welt

Grenzüberschreitende Betreuung aus einer Hand

Mittelstandsbank

Die Bank an Ihrer Seite



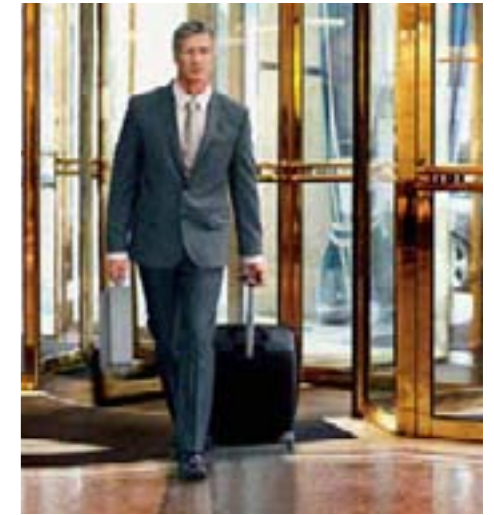
Internationales Geschäft ist eine Selbstverständlichkeit



04 Grenzüberschreitend aus einem Guss



08 Weltweit an Ihrer Seite



10 Internationale Ausrichtung mit langer Tradition

Internationalisierung ist längst ein zentrales Thema für den deutschen Mittelstand, der zunehmend auch Märkte jenseits von Europa erobert. Außerdem erweitern die Unternehmen ihr Engagement im Ausland über den Export hinaus. Das zeigt die aktuelle Studie der Commerzbank-Initiative „UnternehmerPerspektiven“. Sie trägt den Titel „Neue Märkte, neue Chancen – Wachstumsmotor Internationalisierung“ und gibt Aufschluss über aktuelle Herausforderungen im internationalen Geschäft.

Demnach gehört internationaler Absatz für 55 Prozent der Unternehmen ab 2,5 Millionen Euro Jahresumsatz zum Tagesgeschäft. Im großen Mittelstand sind es sogar 74 Prozent. Zentraler Absatzmarkt bleibt der Euro-Raum. Weitere beliebte Handelspartner sind EU-Mitgliedstaaten ohne Euro und die Schweiz. Immerhin 29 Prozent haben Kunden

in Nordamerika (USA und Kanada), 17 Prozent in Japan. Darüber hinaus hat sich der Mittelstand weitere Absatzmärkte erschlossen und bedient zusätzlich auch Kunden in den BRIC-Staaten und anderen Schwellenländern. Bezogen auf die Gesamtheit der Unternehmen mit Auslandsabsatz nutzen zwei Drittel Wachstumsmöglichkeiten jenseits von Europa, Nordamerika und Japan.

Doch auf dem Weg ins Ausland stellen sich auch viele strategische und operative Fragen: Wie sollte die Auslandsexpansion finanziert werden? Ist eine grenzüberschreitende Liquiditätsplanung in verschiedenen Währungen möglich? Und wer kann Unternehmen bei der finanziellen Abwicklung des Auslandsgeschäfts kompetent begleiten – in Deutschland genauso wie in den Märkten der Welt?

Dies führt zu neuen Kundenerwartungen an eine Großbank wie die Commerzbank: nämlich grenzübergreifend Lösungen aus einer Hand bereitzustellen.

Das umfassende Leistungs- und Serviceangebot der Commerzbank und ihre internationale Präsenz sind darauf ausgerichtet – auf die zuverlässige Unterstützung in Deutschland bei der finanziellen Abwicklung des Außenhandels genauso wie auf die kompetente Begleitung als Ihr strategischer Partner im Ausland.

Die Expertise der Commerzbank zeigt sich auch darin, dass sie Marktführer im deutschen Außenhandel ist: Keine andere Bank hat 2012 mehr zugunsten deutscher Exporteure eröffnete Akkreditive abgewickelt.

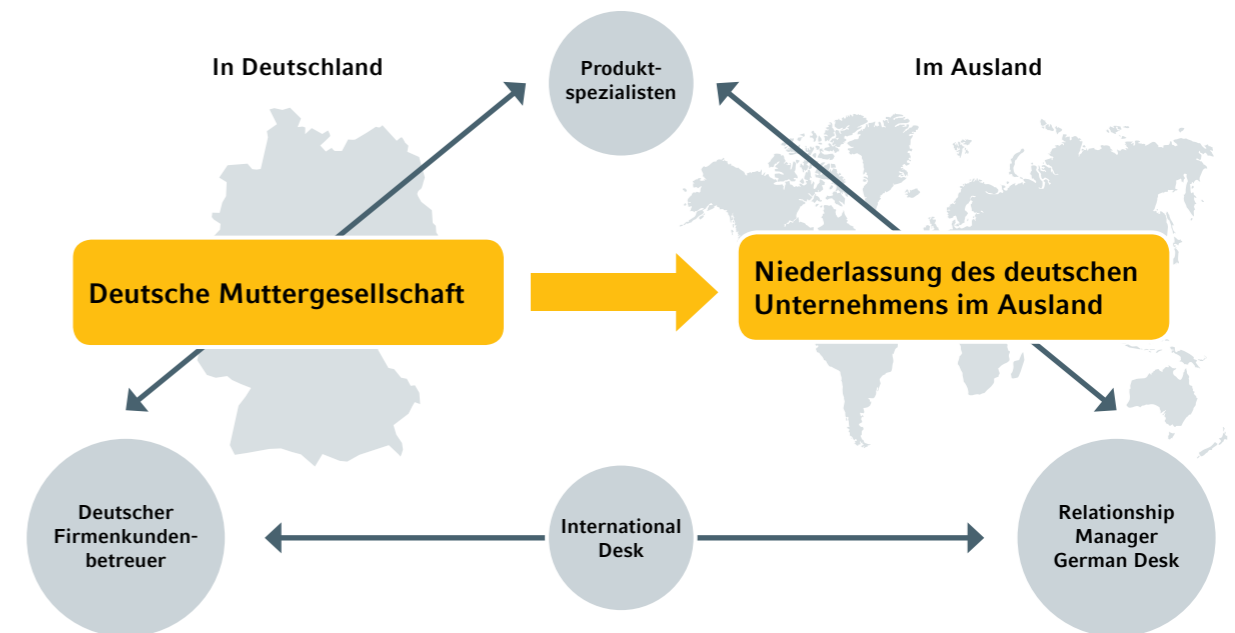
Grenzüberschreitend aus einem Guss

Das Betreuungsmodell der Mittelstandsbank, das Sie aus Deutschland kennen, begleitet Sie in gleicher Weise bei Ihrem internationalen Geschäft in unseren weltweiten Filialen. Ihr vertrauter Commerzbank-Betreuer ist auch bei Ihren Auslandsengagements Ihr zentraler Ansprechpartner. Mit dem Wissen um Ihre Wünsche und Anforderungen lenkt er die internationalen Spezialisten und Relationship-Manager unserer Kunden-Service-Teams in Ihren Auslandsmärkten.

Genauso, wie Ihr Firmenkundenbetreuer in Deutschland den Einsatz von Produktspezialisten koordiniert, arbeitet er auch mit den Kunden-Service-Teams der Commerzbank an Ihren Auslandsstandorten zusammen. Die deutschsprachigen Relationship Manager unserer German Desks in Ihren Auslandsmärkten stehen in ständigem Kontakt mit Ihrem Firmenkundenbetreuer in Deutschland. Durch diesen direkten Austausch haben Sie im Ausland einen verlässlichen Partner, der Sie und Ihren Bedarf genauso gut kennt wie die Märkte vor Ort und deren Besonderheiten.

Zusätzliche Unterstützung beim Auf- und Ausbau Ihres grenzüberschreitenden Geschäfts bietet Ihnen in Deutschland der International Desk der Commerzbank: als Länderspezialist und koordinierende Schnittstelle zwischen den Commerzbank-Filialen, Tochter- und Beteiligungsgesellschaften im In- und Ausland.

Grenzüberschreitende Zusammenarbeit, koordiniert von Ihrem Firmenkundenbetreuer in Deutschland



Strategische Steuerung durch Ihren Betreuer in Deutschland, konkrete länderspezifische Umsetzung mit der Vor-Ort-Expertise unserer Relationship-Manager und Spezialisten in unseren weltweiten Filialen – so verstehen wir internationales Geschäft. Schnell, schlank und grenzenlos.



Begleitung im Ausland als strategischer Partner

Was Sie in Deutschland an der Commerzbank schätzen, finden Sie in gleicher Ausprägung in allen weltweiten Filialen. Wie Ihr Firmenkundenbetreuer und die Experten des International Desk in Deutschland orientieren sich auch die deutschsprachigen Relationship Manager in den German Desks, die es in jeder internationalen Filiale der Commerzbank gibt, an Ihren Zielen und Anforderungen.

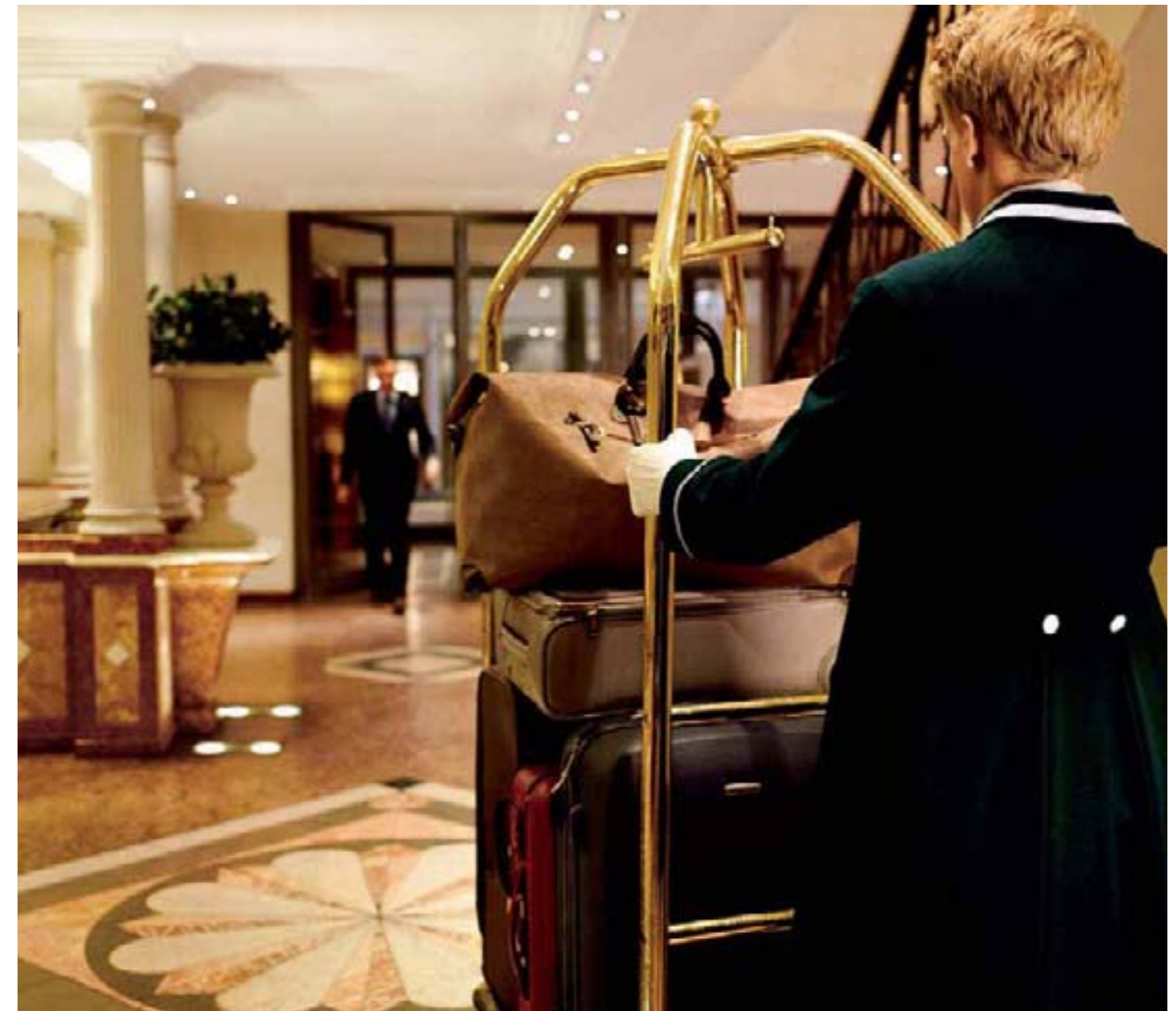
In enger Abstimmung mit Ihrem deutschen Firmenkundenbetreuer ist die Zusammenarbeit mit Ihren Tochtergesellschaften oder Niederlassungen auf die strategische Unterstützung Ihres Unternehmens ausgerichtet – um Chancen früher zu erkennen, Möglichkeiten besser zu nutzen und intensiver am Potenzial konjunkturstarker Regionen zu partizipieren.

Ihre Vorteile:

- Sprache und Vorgehensweise in der Zusammenarbeit mit Ihrer Bank im Ausland sind Ihnen bestens vertraut.
- Die enge Vernetzung der Betreuer im In- und Ausland ermöglicht hohe operative Effizienz.
- Kurze Entscheidungswege und klare Prozesse sorgen für schnelle Problemlösungen.
- Lokales Markt- und Produktwissen steht in allen wichtigen internationalen Volkswirtschaften zur Verfügung.
- Sie profitieren von etablierten Business-Netzwerken an den Auslandsstandorten.

Abgerundet wird das Leistungsangebot der weltweiten Filialen der Commerzbank durch lokale Betreuungsteams, die internationale Unternehmen auf ihrem Weg nach Deutschland begleiten.

Weltweit an Ihrer Seite



Die Commerzbank-Gruppe verfügt über eine starke weltweite Präsenz mit rund 11.000 Mitarbeitern in Filialen, Tochter- und Beteiligungsgesellschaften sowie Repräsentanzen an über 60 Standorten in mehr als 50 Ländern. In West-, Mittel- und Osteuropa sowie in Asien steht Unternehmen eines der dichtesten Netze aller deutschen Banken zur Verfügung. Hinzu kommen weltweit rund 5.000 Korrespondenzbanken, mit denen die Commerzbank insbesondere im dokumentären Auslandsgeschäft eng zusammenarbeitet.

Dabei konzentriert sich die Commerzbank auf das grenzüberschreitende Geschäft. Dazu zählt einerseits die Unterstützung deutscher Firmenkunden bei der Betreuung ihrer ausländischen Tochtergesellschaften und Exportgeschäfte. Andererseits gehören dazu auch ausländische Unternehmen mit dauerhaftem deutschem Geschäftsbezug: Für sie ist die Commerzbank das Eingangstor nach Deutschland.



Internationale Ausrichtung mit langer Tradition

Die Auslandspräsenz der Commerzbank hat eine lange Tradition, deren Anfänge 140 Jahre zurückreichen.

So gehörte die Commerzbank 1873 zu den Mitgründern der London and Hanseatic Bank. Im Jahr 1894 gründete die Commerzbank zusammen mit anderen Instituten die Banca Commerciale Italiana in Mailand. 1923 engagierte sie sich in Amsterdam mit einer Beteiligung an der Kaufmann & Co's Bank. Die seit 1967 bestehende New Yorker Repräsentanz wurde 1971 in eine Filiale – die erste einer deutschen Bank in den USA – umgewandelt.

In Asien ist die Commerzbank seit über 50 Jahren präsent. Als erste Bank aus Deutschland eröffnete sie bereits 1961 in Tokio eine Repräsentanz, die 1977 zur Filiale wurde. Aus der 1970 gegründeten Repräsentanz in Singapur entstand 1990 eine Filiale. Zusätzlich zu den bereits

länger bestehenden chinesischen Filialen Hongkong (seit 1979), Shanghai (seit 1994) und Peking (seit 1997) ist die Commerzbank seit einigen Jahren auch im nordchinesischen Industriezentrum Tianjin vertreten.

Seit 1976 ist die Commerzbank mit einer Repräsentanz in Moskau vor Ort. Dort wurde 1999 die Commerzbank Eurasija (SAO) als operative Einheit gegründet. Darüber hinaus entstanden in den 90er-Jahren Filialen in Prag sowie in Budapest.

Über die operativen Standorte hinaus bietet unser Netzwerk ausgesuchter Partnerbanken eine zusätzliche internationale Unterstützung und Begleitung. Die lokale Präsenz macht es außerdem möglich, Türen zu weiteren Dienstleistungsnetzwerken und Zulieferern vor Ort zu öffnen.

Bedarfsgerechte Leistungen für jede Herausforderung

- Unternehmensfinanzierung
- Corporate Finance Advisory
- Auslandsgeschäft
- Structured Export & Trade Finance
- Cash Management* und Zahlungsverkehr
- Liquiditäts- und Asset-Management
- Risikomanagement

Es gibt meistens mehr als nur eine Lösung. Wir bieten Ihnen grundsätzlich alle. Aber nicht allein das: Wir sagen Ihnen außerdem, welche wir in Ihrem konkreten Fall für die beste halten. Und warum.

* Bitte beachten Sie, dass diese Serviceleistung in Asien derzeit noch nicht in vollem Umfang verfügbar ist. Kontaktieren Sie bitte Ihren Firmenkundenbetreuer, der Sie gern darüber informiert, wie die Commerzbank Sie bei Ihrem Weg ins Ausland unterstützen kann.

Unternehmensfinanzierung

Der internationale Wettbewerb fordert immer kürzere Zyklen der Produktentwicklung und -einführung. Organisches und externes Wachstum setzt komplexe, innovative und zügige Finanzierungslösungen insbesondere für große und kapitalmarktnahe Unternehmen voraus. Die Finanzierungsformen und -instrumente zur Sicherung der Liquidität im Unternehmen werden vielfältiger und anspruchsvoller: vom klassischen Betriebsmittelkredit über den Investitionskredit und die Kapitalmarktfinanzierung bis hin zu Mergers & Acquisitions. Vor diesem Hintergrund nimmt die kompetente Beratung bei der Auswahl der individuellen Finanzierungslösungen einen immer höheren Stellenwert ein.

Die Commerzbank strukturiert aus den einzelnen Bausteinen eine überzeugende Gesamtlösung für die Unternehmensfinanzierung und setzt sie gemeinsam mit Ihnen um.

Dazu steht Ihnen die gesamte Produkt- und Leistungspalette der Commerzbank aus einer Hand zur Verfügung. Ihr Betreuer prüft und identifiziert alle Auswirkungen alternativer Lösungen auf die Gesamtsituation, auf die Pläne und Anforderungen des Unternehmens. Er wird dabei vom Corporate-Finance-Advisory-Team von Corporates & Markets, dem Investmentbanking-Segment der Commerzbank, im In- und Ausland unterstützt. Die enge Zusammenarbeit von Corporates & Markets und Mittelstandsbank stellt eine kompetente Begleitung auf allen Märkten sicher, die für die Kunden von Bedeutung sind.

Corporate Finance Advisory

Der Corporate Finance Advisor als Mitglied des Kunden-Service-Teams steht Ihnen als strategischer Berater für Finanzierungslösungen zur Seite. Er analysiert, strukturiert und erarbeitet gemeinsam mit Ihnen individuelle Lösungen, die auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Mit der produkt- und länderübergreifenden Beratung zielt der Corporate-Finance-Berater insbesondere auf Lösungen aus den Corporate-Finance-Bereichen Debt Capital Markets, Equity Capital Markets, Mergers & Acquisitions, Projektfinanzierung und Securitisation/Conduit. Bei der Umsetzung koordiniert er die Einbindung der Produktspezialisten, die ihr spezifisches Know-how einbringen.

Auslandsgeschäft

Die Commerzbank ist Marktführer im deutschen Außenhandel: Keine andere Bank hat 2012 mehr im Ausland zugunsten deutscher Exporteure eröffnete Akkreditive abgewickelt. Die Basis dafür schaffen die Filialen im In- und Ausland, die Repräsentanzen in den internationalen Wirtschaftszentren sowie rund 5.000 Korrespondenzbank-Verbindungen weltweit – eine wichtige Voraussetzung für die genaue Kenntnis der internationalen Märkte.

Bei Ihrem dokumentären Geschäft bietet die Commerzbank im In- und Ausland professionelle Unterstützung durch Abwicklungs- und Absicherungsinstrumente wie Dokumenten-Akkreditive, -Inkassos und Avale. Für deren effiziente Handhabung stellt sie elektronische Lösungen bereit. Auf Wunsch übernimmt die Commerzbank auch die Dokumentenerstellung.

Structured Export & Trade Finance

Die optimal auf die jeweiligen Handelsaktivitäten (Import und Export) abgestimmte Finanzierung eines Unternehmens stellt einen besonderen Wettbewerbsfaktor im internationalen Geschäft dar. Durch hohe Beratungskompetenz mit Blick auf die komplette Wertschöpfungskette unterstützt die Commerzbank mit der zuverlässigen Durchfinanzierung von Aufträgen, Import- und Handelsgeschäften. Die Risikoabsicherung und Liquiditätsoptimierung schafft zusätzlichen Freiraum.

• Export Finance

Für weltweite Exportgeschäfte strukturieren die Spezialisten von Structured Export und Trade Finance die optimalen Finanzierungslösungen: Bestellerkredite, Ankäufe gedeckter Forderungen und Forfaitierungen, die flexibel auf das Liefergeschäft angepasst werden können.

• Structured Commodity Trade Finance

Im Rahmen strukturierter Handels- und Lagerfinanzierungen begleitet die Commerzbank Handelsgeschäfte für den Rohstoff- und Warenimport: Sie finanziert die gesamte Wertschöpfungskette der Importeure, u. a. flexibel besichert durch die importierten Commodities und Waren. Damit leistet die Commerzbank einen Beitrag zur Rohstoffversorgung der deutschen Industrie.

Cash Management* und Zahlungsverkehr

Vor allem große Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Zahlungsverkehrstransaktionen im In- und Ausland sicher, schnell und zuverlässig zu managen. Die multibank-fähigen Anwendungen der Commerzbank ermöglichen Ihnen nicht nur die Abwicklung Ihres In- und Auslandszahlungsverkehrs, sondern unterstützen Sie auch bei der täglichen Disposition und Liquiditätsplanung, u. a. durch mehrmals täglich aktualisierte Kontoinformationen. Voraussetzung dafür sind höchste Datenqualität und Prozessreue sowie überzeugende Planungs- und Steuerungsinstrumente.

Die flexiblen und innovativen Lösungen der Commerzbank im globalen Cash- und Treasury-Management passen sich den individuellen Bedürfnissen großer Unternehmen an. Von der Informationsbeschaffung bis zur Steuerung des Cash Poolings unterstützen sie die Finanzverantwortlichen in Unternehmen bei allen wichtigen Entscheidungen entlang der betrieblichen Wertschöpfungskette.

Liquiditäts- und Asset-Management

Nirgendwo sonst ist die Globalisierung so selbstverständlich und alltäglich wie auf dem Kapitalmarkt. Je größer aber das verfügbare Universum, desto wichtiger wird eine verlässliche Orientierung: Was davon macht Sinn für mein Portfolio? Welche Renditeerwartungen sind realistisch – und bei welchem Risiko? Die Anlagespezialisten der Commerzbank beantworten diese Fragen und setzen Ihre Prioritäten mit maßgeschneiderten Instrumenten um.

Zudem besitzt die Commerzbank eine hohe Kompetenz in der Begleitung von aktiv bzw. auch passiv gemanagten Spezialfondsmandaten bzw. ETF-Lösungen. Den individuellen Lösungswünschen der Kunden sind hier kaum Grenzen gesetzt.

Risikomanagement

Die hohe Internationalisierung der Geschäftsbeziehungen bringt neue Anforderungen an das Management von Zins-, Währungs- und Rohstoffpreis-Risiken mit sich. Unsere Kunden bleiben auf Kurs – mit innovativen Lösungen auch für Unternehmen, die bereits nach IFRS bilanzieren bzw. bilanzieren werden.

- **Zinsen**

Schwankungen an den Geld- und Kapitalmärkten führen bei Unternehmen mit einer großen Anzahl von Anlage- und Kreditgeschäften im Portfolio zu unerwarteten Ausschlägen im Unternehmensergebnis. Die Spezialisten der Commerzbank für große Unternehmen beraten über den Einsatz von derivativen Instrumenten – „plain vanilla“ oder strukturiert –, mit denen Sie Ihre Zinszahlungsströme aktiv steuern können.

- **Währungen**

Im Devisenhandel nimmt die Commerzbank einen Spitzenplatz in Deutschland ein. Als maßgeblicher Marktteilnehmer bietet sie marktgerechte Kurse und stellt fundierte Marktinformationen sowie ein zeitsparendes und übersichtliches Online-Handelssystem bereit.

- **Rohstoffpreise**

Ob Industriemetalle wie Kupfer, Aluminium oder Nickel, Edelmetalle wie Gold und Silber, Energieprodukte wie Erdöl und seine Destillate oder Kohle sowie Emissionszertifikate oder landwirtschaftliche Erzeugnisse wie Weizen, Mais, Baumwolle oder Kakao: Viele Rohstoffbereiche sind durch starke Preisschwankungen gekennzeichnet. Mit dem Einsatz geeigneter Finanzinstrumente sichern Sie sich dagegen ab und können so Ihre Materialaufwendungen besser planen.

* Bitte beachten Sie, dass diese Serviceleistung in Asien derzeit noch nicht in vollem Umfang verfügbar ist. Kontaktieren Sie bitte Ihren Firmenkundenbetreuer, der Sie gern darüber informiert, wie die Commerzbank Sie bei Ihrem Weg ins Ausland unterstützen kann.

Regelmäßig auf dem neuesten Stand: company.news



Wenn Sie keine Ausgabe von company.news mehr verpassen möchten, melden Sie sich einfach über die Internetadresse www.commerzbank.de/companynews oder direkt bei Ihrem Firmenkundenbetreuer für den kostenlosen Bezug an.

Die vierteljährlich erscheinende Publikation deckt das gesamte Themenspektrum der Unternehmensfinanzen ab – vom Transaktionsmanagement über das Anlagemanagement und das Internationale Geschäft u. a. mit einer Länderserie bis zur Finanzierung. Anmeldeöglichkeiten für den kostenlosen Bezug der gedruckten Ausgabe sowie den Zugang zu den Online-Versionen und zum elektronischen Archiv haben wir für Sie unter www.commerzbank.de/companynews eingerichtet.

Länderporträts und Kontaktdaten Ihrer Ansprechpartner in den Auslandsstandorten finden Sie darüber hinaus im Firmenkundenportal der Commerzbank (www.commerzbank.de/international).

Neue Mittelstandsstudie „Neue Märkte, neue Chancen – Wachstumsmotor Internationalisierung“

Es ist die umfangreichste Studie seit Gründung der Commerzbank-Initiative UnternehmerPerspektiven. Neben 4.000 Mittelständlern in Deutschland wurden für die Studie „Neue Märkte, neue Chancen – Wachstumsmotor Internationalisierung“ Wirtschaftswissenschaftler an deutschen Universitäten und Entscheidungsträger an Auslandsstandorten deutscher Unternehmen befragt. Hier zusammengefasst einige Ergebnisse:

- Der Mittelstand erwartet massive politische Folgen der Eurokrise: 50 Prozent der Befragten rechnen mittelfristig mit der Insolvenz einzelner Euro-Staaten, immerhin 18 Prozent mit einem Auseinanderbrechen der Eurozone in den nächsten drei bis fünf Jahren.
- 88 Prozent der Befragten meinen, dass sich die deutsche Volkswirtschaft auf Grenzen des Wachstums einstellen muss.
- 55 Prozent der befragten Mittelständler verkaufen ihre Waren und Dienstleistungen jenseits der deutschen Grenzen, mehr als zwei Drittel dieser international tätigen Unternehmen auch außerhalb der etablierten Volkswirtschaften.
- Die Vorteile von Global Sourcing nutzen Unternehmen auf breiter Front. 48 Prozent der mittelständischen Unternehmen beschaffen Produkte oder Dienstleistungen aus dem Ausland. Die Beschaffungsmärkte sind globalisiert; sie liegen häufig auch in den BRIC-Staaten und weiteren Schwellenländern.
- Im Vergleich mit den Ergebnissen einer UnternehmerPerspektiven-Studie zum Thema Internationalisierung aus 2007 ist die Kritik an Banken und Sparkassen zurückgegangen. Zwei Drittel der Befragten glauben nicht, dass das deutsche Bankensystem zu schwach aufgestellt ist, um die internationalen Aktivitäten der Unternehmen im Ausland zu unterstützen.



Das kommentierte Booklet mit den kompletten Ergebnissen können Sie auf der Seite www.unternehmerperspektiven.de als PDF herunterladen.

Mehr Informationen? Gern.

In dieser Basisbroschüre haben wir für Sie die Grundzüge unseres Leistungsangebots für Ihr Internationales Geschäft beschrieben. Ausführlichere Informationen über einzelne Aspekte, die Sie besonders interessieren, stellen wir Ihnen gern zur Verfügung. Sprechen Sie uns bitte einfach an.



Für vertiefende Erläuterungen stehen Ihnen die Firmenkundenbetreuer und Spezialisten der Commerzbank gern zur Verfügung. Bei ihnen erhalten Sie auch die weiteren Übersichtsbroschüren zu folgenden Themen:

- Anlagemanagement
- Cash Management und Zahlungsverkehr
- Internationales Geschäft
- Risikomanagement
- Unternehmensfinanzierung

Commerzbank AG
Mittelstandsbank
www.commerzbank.de/international

