

Peter Hanker,  
Vorstandssprecher  
der Volksbank  
Mittelhessen



# Auf zu neuen Ufern

Ob Außenhandel, Investitionen ins Anlagevermögen, Expansion in neue Geschäftsfelder oder Unternehmensnachfolge: In jedem Fall kommt es auf die richtige Finanzierung an. Zum Beispiel mit der Volksbank Mittelhessen.

Die Zahlen können sich sehen lassen: 15 Prozent aller deutschen Unternehmen sind exportorientiert. 98 Prozent dieser rund 350.000 Exporteure sind mittelständische Unternehmen und damit tragende Säule der deutschen Wirtschaft sowie Triebfeder und Stütze der Export- und Importwirtschaft. Das sind die Kernaussagen einer jüngst veröffentlichten Studie des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn. Und sie gelten offenbar nicht nur für Gesamtdeutschland.

„Die Ergebnisse der Studie spiegeln sich auch 1:1 in der Beobachtung unserer mittelhessischen Unternehmen wider“, sagt Peter Hanker, Sprecher des Vorstandes der Volksbank Mittelhessen. „Die Anzahl der exportorientierten Kunden wächst kontinuierlich, die Erschließung neuer Absatz- und Beschaffungsmärkte ist mittlerweile ein wesentlicher Bestandteil der jeweiligen Unternehmensstrategie geworden.“

Dabei spielt die Unternehmensgröße eine untergeordnete Rolle. Vielmehr sind innovative Produkte, Qualitätsstandards, Flexibilität und Zuverlässigkeit die bestimmenden Faktoren für den Erfolg. Regional betrachtet liegt der Schwerpunkt der außenwirtschaftlichen Tätigkeit des hessischen Mittelstandes in Europa, gefolgt von den USA und den Emerging Markets mit Ländern wie China, Russland, Indien und Brasilien. „Daneben gibt es eine wachsende Nachfrage nach der Begleitung von geschäftlichen Aktivitäten in den nordafrikanischen Ländern und

Vereinigten Arabischen Emiraten“, weiß Hanker aus aktuellen Kundengesprächen.

## Ganzheitliche Begleitung

Die Außenhandelsaktivitäten der Betriebe laufen entweder über eigene Produktionsstätten, die Einbindung in Kooperationen und Joint-Ventures, den Aufbau eines internationalen Vertriebskonzepts oder spezielle Einzellösungen. In jedem Fall steht die Volksbank Mittelhessen als strategischer Partner zur Verfügung, um ihre Kunden zu begleiten. Hanker: „Wesentlich ist uns dabei die ganzheitliche Begleitung im Sinne der Risikominimierung, dem Aufzeigen von Finanzierungsmöglichkeiten und ihrer Umsetzung. Wir verfügen über ein Team von erfahrenen Außenhandelspezialisten, die im engen persönlichen Kontakt mit den Kunden innovative und schnelle Lösungen für die jeweiligen Problemstellungen bieten. Aufgrund unserer Größe sind wir in der Lage, nahezu jedes Geschäft mit kompetenter Beratung vor Ort und seriösen Lösungen eigenständig zu begleiten.“

Zu dieser gesamthaften Betreuung gehört neben der Abwicklung aller grenzüberschreitenden Transaktionen wie dem Auslandszahlungsverkehr, dem Akkreditiv-, Garantie-, und Inkassogeschäft auch das Angebot von Möglichkeiten zur Länder-, Währungs- und Zahlungsrisikoabsicherung. Außerdem veranstaltet die Volksbank Mittelhessen regelmäßig Workshops für Unternehmenskunden

und steht ihnen mit dem weltweiten Filial- und Korrespondenzbankennetz des genossenschaftlichen Verbundes bei der Beschaffung von Informationen und bei der Vermittlung von Kontakten zur Erschließung neuer Märkte zur Seite.

## Maßgeschneiderte Finanzierungspakete

Im Bereich Finanzierungen ortet die Volksbank Mittelhessen eine verstärkte Nachfrage nach Finanzierungen für Investitionen in Maschinen und Immobilien sowie nach Projekt- und Auftragsfinanzierungen. Hanker: „Je nach wirtschaftlicher und finanzieller Situation des Unternehmens bieten wir geeignete Finanzierungspakete als Mischung aus Fremdkapital- und eigenkapitalähnlichen Produkten an. Öffentliche Förderprogramme werden ebenso berücksichtigt und sinnvoll eingesetzt wie alternative Finanzierungsbausteine, allen voran Leasing und Factoring. Letztere können zur Verbesserung der Unternehmensliquidität bei gleichzeitiger Schonung der Kreditlinien bei den Banken beitragen.“

Unternehmen, die im Wachstum befindlich sind, in neue internationale Märkte eintreten oder neue Geschäftsfelder erschließen möchten bzw. eine Nachfolgelösung suchen, empfiehlt Hanker, sich eingehend mit dem Thema Eigenkapitalfinanzierung zu beschäftigen: „Hier arbeitet die Volksbank Mittelhessen eng mit DZ Equity Partner zusammen. Gemeinsam können wir unsere Unternehmenskunden optimal beraten und langfristig unterstützen.“ ■