

# Im Auslandsgeschäft das Risiko managen

WR; 18.08.2021



Der Unternehmertreff findet seit rund einem Jahr digital statt. © WiRO

**Matthias Miller, Firmenkundenchef der Kreissparkasse Heidenheim, gibt beim Unternehmertreff Auskunft.**

**Heidenheim.** Die Sparkassen sind als starke Finanzpartner für und in der Region bekannt. Aber sie sind auch Dienstleister für internationale Aktivitäten: „ja, wir können auch Auslandsgeschäft“, so Matthias Miller, Leiter Firmenkundencenter bei der Kreissparkasse Heidenheim. Zusammen mit Heike Rudolph, Geschäftsführerin von S-International mit Sitz in Ludwigsburg, gab er beim WiRO-Unternehmertreff digital einen Überblick zu den internationalen Kompetenzen und Unterstützungsleistungen der Kreissparkasse Heidenheim.

Seit Juli 2020 ist die Kreissparkasse Heidenheim Gesellschafterin der S-International BW Nord. Als größter Anbieter von Finanzdienstleistungen im internationalen Geschäft im nördlichen Baden-Württemberg verfügt sie über gebündelte Fachkompetenz im Auslandsgeschäft sowie im Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement. Die Berater sind dabei in den jeweiligen Sparkassen in der Region direkt vor Ort beim Kunden aktiv. Sie unterstützen unter anderem in den Bereichen Auslandszahlungsverkehr, Handels- und Exportfinanzierung, Dokumentengeschäft und Garantieabwicklung sowie dem Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement.

Aktives Risikomanagement sei der Schlüssel zum langfristigen Erfolg im Auslandsgeschäft. „Es gibt unerwartete Ereignisse mit erheblichen negativen Auswirkungen auf die Wirtschaft – sogenannte Black Swans – für die leider nur schwer vorgesorgt werden kann“, sagt Miller. Corona habe es deutlich gezeigt. Doch viele Risiken, beispielsweise im Import- und Exportbereich seien bekannt und könnten aktiv adressiert werden. „Mit der richtigen Vorbereitung und aktivem Risikomanagement können Sie auch in volatilen Märkten und unsicheren Zeiten gelassener Herausforderungen entgegensehen.“

Die Kreissparkasse helfe Unternehmen, Risiken zu identifizieren, diese zu bewerten sowie passende Maßnahmen und Instrumente für die individuelle Situation zu finden. „Nicht den Markt schlagen, sondern Volatilitäten glätten und Risiken vermindern ist das Ziel“, so Miller. Denn zum Unternehmertum gehöre es nun mal auch, ein gewisses Restrisiko zu tragen. „Ganz ohne geht’s leider nicht“, erklärt der Finanzexperte.

„Im Idealfall wird eine klare Risikostrategie auf Managementebene eingeführt, mit konkreten Vorgaben, die in den verschiedenen Unternehmensbereichen – Finanzen, Einkauf und Vertrieb – durchgesetzt werden“, empfiehlt Rudolph.

Im Rahmen des regelmäßig stattfindenden „Unternehmertreff digital“ lädt die WiRO die regionalen Unternehmen sowie Wirtschaftsakteure bei einem digitalen Austausch dazu ein, aktuelle fachspezifische Themen auf dieser Plattform zu diskutieren und ermuntert zu einem Blick über den eigenen Tellerrand hinaus. Unternehmerinnen und Unternehmer haben die Möglichkeit, ihr Unternehmen und ihr Fachthema vor einem breiten Publikum zu präsentieren sowie Impulse von außen zu erhalten. Die Teilnehmenden erhalten Einblick in das Arbeitsumfeld anderer Betriebe und ebenfalls Impulse für die eigene Arbeit.