

UBS forciert das Geschäft mit Firmen

Die UBS will in Deutschland wachsen und baut das Firmenkundengeschäft für Schweizer Tochterfirmen aus.

Von Ricardo Tarli

Ramon Büsser ist Teilhaber des 2008 gegründeten St. Galler Modelabels «Ein-stoffen». Nun will der 36-jährige Ostschweizer zusammen mit seinem Team Deutschland erobern. Seit einem halben Jahr baut der Jungunternehmer in Berlin-Kreuzberg eine Tochterfirma auf. Der Geschäftsführer ist froh, dass er auch in Deutschland mit seiner Hausbank, der UBS, zusammenarbeiten kann. «Das ist eine

«Wir möchten unsere Schweizer Firmenkunden ins Ausland begleiten. Deshalb bauen wir eine regionenübergreifende Kundenbetreuung in Deutschland auf.»

grosse Erleichterung. Es wäre aufwändig gewesen, in Deutschland eine neue Bank zu suchen.»

Schweizer Geschäftskunden der UBS in Deutschland können unter bestimmten Bedingungen dieselben Dienstleistungen im Zahlungsverkehr in Anspruch nehmen wie die Firmenkunden in der Schweiz. Die UBS Deutschland in Frankfurt bietet ihren Geschäftskunden seit rund eineinhalb Jahren ein Liquiditäts- und Cash-Management, Zahlungsverkehrskonten

in verschiedenen Währungen sowie Devisenmarkt-Geschäfte an. Seit Juli 2016 vergibt die Schweizer Grossbank auch Betriebsmittelkredite. Unternehmen in Deutschland können das Angebot grundsätzlich nur in Anspruch nehmen, wenn die Muttergesellschaft in der Schweiz domiziliert ist.

Kunden ins Ausland begleiten

«Wir möchten unsere Schweizer Firmenkunden ins Ausland begleiten. Deshalb bauen wir eine regionenübergreifende Kundenbetreuung in Deutschland auf», begründet Henning Grasshof, Head Corporate & Institutional Clients bei der UBS Deutschland, die Strategie. Mit dem neuen Angebot könnten Schweizer Firmen in Deutschland den Zahlungsverkehr innerhalb des EU-Raumes effizienter und kostengünstiger abwickeln und einen besseren Überblick über die Liquidität behalten. Die Verarbeitung der Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge über stabile standardisierte Schnittstellen mache dies möglich. Ein weiterer Vorteil aus Sicht von Henning Grasshof ist auch, dass die UBS ausserhalb der Schweiz gut vernetzt und mit den Schweizer Gepflogenheiten vertraut ist.

Welche Vorteile ergeben sich für Schweizer Geschäftskunden in Deutschland? «Aus meiner Erfahrung wird vor allem die Kommunikation erleichtert. Treten Fragen oder Probleme auf, kann die Bank rasch reagieren, weil die Wege zwischen der Schweiz und Deutschland kurz sind», sagt Ramon Büsser. Er war beispielsweise froh um die unterstützende Beratung bei Fragen rund um das Lastschriftverfahren. «Mir war nicht



Der Sitz der UBS in Frankfurt.

bekannt, dass in Deutschland die Einzugsermächtigung so stark verbreitet ist.»

Das neue Angebot der UBS richtet sich in der Startphase vor allem an kleine und mittlere Schweizer Unternehmen (KMU) in Deutschland. Zu einem späteren Zeitpunkt will die UBS

auch Schweizer Grosskunden und international tätige Konzerne für sich gewinnen. Eine ähnliche Produktpalette wie in Deutschland bietet die UBS ausserhalb der Schweiz nur in Singapur, Hongkong und in New York an.

Bislang bot die UBS in Deutschland ausschliesslich Dienstleistungen im Bereich Investmentbanking und Vermögensverwaltung an. Bläst die UBS nun zum Angriff auf die deutschen Banken? Grasshof winkt ab. «Uns geht es in erster Linie darum, das Angebot für Unternehmenskunden in unserem Heimatmarkt auszubauen.» Das sei nötig angesichts der Tatsache, dass sich immer mehr ausländische Banken, namentlich deutsche Kreditinstitute, in den Schweizer Markt drängen würden. «Wir wollen sicherstellen, dass unsere Schweizer Kunden, die im Ausland aktiv sind, auch dort die Dienstleistungen der UBS nutzen.»

Grosses Potenzial

Laut UBS betreut die Grossbank in der Schweiz rund 120 000 Firmenkunden. «Wir gehen davon aus, dass wir im gleichen Kundensegment in Deutschland einen Marktanteil in zweistelliger Höhe erreichen werden.» In Deutschland sind nach UBS-Angaben mehr als 2100 Schweizer Unternehmen mit Tochterfirmen präsent.

Thomas Hartmann-Wendels, Direktor des Seminars für allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Bankbetriebslehre an der Universität Köln, beurteilt die Strategie der UBS in Deutschland als erfolgversprechend. «Das ist eine gute Strategie, um in Deutschland Fuss fassen zu können.» Kein anderes Land verfüge über so viele Firmen in Deutschland wie die Schweiz. «Das sind alles potenzielle Kunden», sagt der Bankenexperte. «Solche Auslandsaktivitäten stärken die Basis im Heimatland.»

Das mittel- oder langfristige Ziel der UBS sei es, auch deutsche Geschäftskunden zu gewinnen, meint Hartmann-Wendels. «Das wird jedoch nicht einfach werden.» Andere Banken, wie zum Beispiel die Royal Bank of Scotland oder die GE Capital seien beim Versuch, sich in Deutschland zu etablieren, «grandios gescheitert».

Der Branchenkenner sieht die UBS derweil in einer anderen Ausgangslage. «Die deutschen Banken schwächeln. Der Branchenprimus Deutsche Bank ist wenig schlagkräftig. Die Schwäche der Konkurrenz ist für die UBS eine grosse Chance. Die UBS ist somit eine ernsthafte Konkurrenz für die deutschen Banken.» •

SWISS GERMAN CLUB

«DIE BANK WECHSELT MAN NICHT GERNE»

Interview mit Fritz Burkhalter, Gründer und Präsident Swiss German Club.

INTERVIEW: RICARDO TARLI



Fritz Burkhalter

Gründer und Präsident Swiss German Club

Fritz Burkhalter, der Swiss German Club unterstützt Schweizer Unternehmen, die den Sprung nach Deutschland wagen wollen. Nun haben Sie die UBS mit ins Boot geholt. Weshalb?

Fritz Burkhalter: UBS Deutschland ist an uns herangetreten mit der Frage, wie die neuen Angebote im Zahlungsverkehr bekannter gemacht werden könnten. Der Swiss German Club führt regelmässig Informationsveranstaltungen für Schweizer Firmen, die in Deutschland Fuss fassen wollen, durch und gibt Tipps für einen erfolgreichen Marktaufbau im Ausland. Eine Frage, die sich Firmengründer in diesem Zusammenhang oft stellen, ist: Wie finde ich in Deutschland die richtige Bank?

Welchen Ratschlag können Sie den Firmen erteilen?

Ich will keine Schleichwerbung machen, aber aus meiner Sicht erleichtern die neuen Angebote der UBS den Zahlungsverkehr mit der Schweiz ungemein. Ein Geschäftskonto bei einer Schweizer Bank zu führen, war ja bislang nicht möglich in Deutschland. Am Ende des Tages wird das Geld in die Schweiz transferiert, was für den einen oder anderen ein zusätzliches Argument sein kann. Viel wichtiger scheint mir aber der Punkt zu sein, dass bestehende

UBS-Kunden ihre bisherigen Bankbeziehungen auch im Ausland weiterführen können. Eine Bank wechselt man nicht gerne. Das hat viel mit Vertrauen zu tun.

Inwieweit können solche Bankdienstleistungen den Markteintritt für Schweizer KMUs in Deutschland erleichtern?

Aus Sicht eines Unternehmens ist die richtige Bank eine wesentliche Grundvoraussetzung für den geschäftlichen Erfolg. Eine Expansion ins Ausland stellt jedes Unternehmen vor grosse Herausforderungen. Ein solcher Schritt ist vor allem für kleine und mittlere Unternehmen eine finanzielle Belastung. Können die bestehenden Bankbeziehungen jedoch weitergeführt werden, ist das eine Erleichterung.

Sehen Sie weitere Vorteile?

Die Ausschüttung von Fördergeldern wird über die UBS Deutschland abgewickelt. Da Schweizer Firmen in der Regel über keine Erfahrung mit dem Umgang von Fördergeldern verfügen, kann dies ein zusätzliches Argument sein, mit der UBS zusammenzuarbeiten.

Dem Swiss German Club wird vorgehalten, er leiste der Abwanderung von Schweizer Firmen Vorschub. Was entgegnen Sie?

Nein, das trifft ganz sicher nicht zu. Der Swiss German Club unterstützt Unternehmen, die nach Deutschland expandieren wollen. Wir haben den «Schweizer Park in der Lausitz» für die Umsetzung von Zweitproduktionsstandorten ins Leben gerufen. Mit solchen Massnahmen wird das Mutterunternehmen in der Schweiz gestärkt. Das Angebot der UBS ist eine ideale Ergänzung dazu. Unser Ziel ist die Stärkung beider Länder. Deshalb unterstützen wir auch deutsche Firmen beim Marktaufbau in der Schweiz.