

Sparkassentochter NWI betreut Auslandsgeschäft von Firmen

Komplettpaket für den Mittelstand: Von der Zollabwicklung bis zum Forderungsmanagement

VON ANNEMARIE STRUSS-V. POELLNITZ

Bremen. Die Begleitung von mittelständischen Unternehmen in ihren Auslandsbeziehungen gehört zu den Kernaufgaben der Sparkassentochter NWI (Nordwest International Servicegesellschaft). Sie sichert für ihre Kunden Geschäfte und Forderungen ab, erledigt Zollformalitäten und Dokumentationen und kümmert sich darüber hinaus um die sichere Gestaltung des gesamten Geschäftsprozesses.

Im weltweiten Handel fallen jährlich 250 Milliarden Dollar für den Transport von Waren an, sagt NWI-Geschäftsführer Christoph Grät von Bernstorff. „Sieben Prozent dieser Kosten im Außenhandel entstehen allein für die Dokumentation.“

Hier setzt die von der NWI entwickelte Internetplattform i-TMS (international trade management system) an. Über diese Plattform lassen sich Aufträge, Zollabwicklung, Lieferung und alle entsprechenden Dokumente für Logistik und Transport auf einer einheitlichen Plattform abwickeln, ebenso wie ein reibungsloser internationaler Zahlungsverkehr.

„Das funktioniert so einfach wie Online-Banking“, versichert von Bernstorff. „Als die Ware aufs Schiff ging, war die Zollerklä-

rung schon hier“, zitiert er einen Kunden. Die Daten seien natürlich geschützt, NWI garantiert eine hohe Server-Sicherheit und die Wahrung des Bankgeheimnisses.

Neben der effektiven und sicheren Abwicklung des Auslandsgeschäfts bietet i-TMS in den Augen des NWI-Chefs ein weiteres dickes Plus: eine Verbesserung der Liquiditätsmanagements. Gerade im Auslandsgeschäft müssen deutsche Unternehmen oft mit langen Zahlungsfristen rechnen, sagt von Bernstorff. Die NWI begleitet selbst oder über ihre beteiligten Unternehmen nicht nur in der Geschäftsabhandlung und bei der Zollabwicklung, sondern auch bei der Sicherstellung der Zahlungen.

„Viele Firmenpleiten könnten durch ein besseres Liquiditätsmanagement verhindert werden“, glaubt von Bernstorff. „Die Außenstände spielen dabei eine zentrale Rolle.“ Diese Außenstände besser zu managen, sei billiger als ein Kredit. Aber das Eintreiben von ausstehenden Forderungen sei für Einzelbetriebe oft mühsam und zeitaufwendig. Und auch das sei eben über die



NWI-Chef Christoph Graf von Bernstorff

i-TMS-Plattform einfach und effizient möglich. Für die internationale Zahlungsbwicklung arbeitet die NWI weltweit mit Korrespondenzbanken zusammen.

Erststanden ist die NWI ursprünglich aus der Außenwirtschaftsabteilung der Sparkasse Bremen. „Inzwischen sind wir aber ein umfassender Dienstleister für das Auslandsgeschäft von Mittelständlern“, sagt der Grät. Umgekehrt nutze die NWI auch die Marktkompetenz ihrer Kunden, die wie der Bremer Asienhändler Melchers seit vielen Jahrzehnten im Ausland tätig sind. Man stehe in ständigem Austausch.

Im i-TMS-Verbund sind die drei Schwerpunkte Finanzierung (Auslandszahlungen, Akkreditiv und Inkassogeschäft) und Forderungsmanagement (Zollberatung und -abwicklung (ZOBÄ), die mit der Zollsoftware Atlas arbeitet, und schließlich über die Nordwest IT die technische Unterstützung für die Plattform.

ZOBÄ ist zudem als „Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ zertifiziert, was zumindest bis zum Fund der Paketsprengsätze

aus dem Jemen und aus Griechenland die Abfertigung deutlich vereinfacht. Welche Verschärfungen bei der Frachtabwicklung in Zukunft eingeführt werden, bleibt noch abzuwarten.

Laut von Bernstorff ist die Sparkassentochter mit diesem Angebot bereits europaweit erfolgreich. Die Bremer Sparkasse als Freie Sparkasse unterliegt nicht der regionalen Beschränkung des Sparkassenverbundes, kann also für ihre Produkte auch überregional werben, zum Beispiel auf dem jährlich in Bremen stattfindenden Deutschen Außenwirtschaftstag. Die Zahl der Kunden gibt er mit mehr als tausend in Europa an.

Wer sein Auslandsgeschäft über die i-TMS-Plattform abwickeln will, muss sich nicht auf Dauer binden. Als registrierter Nutzer kann er sich jederzeit in das System einloggen. „Wir können uns komplett an ein Warenwirtschaftssystem anbinden, aber auf Wunsch auch nur einzelne Aufträge übernehmen“, sagt von Bernstorff. Am effektivsten sei es natürlich, den gesamten Ablauf an die NWI zu übertragen, wirbt er. Bisher sei noch kein Kunde wieder abgesprungen. Bernstorff ist überzeugt: „Die NWI ist eine richtige kleine Cashcow der Sparkasse.“