

# Drei Fragen an ... Eckhard Creutzburg

***AuWiCom: Fintechs haben den deutschen Mittelstand schon eine ganze Weile als Zielmarkt entdeckt. Die Unternehmen wollen Angebote optimieren und/oder Marktlücken schließen. Ihr Unternehmen widmet sich speziell der Exportfinanzierung. Warum sehen Sie hier einen Bedarf und damit einen Markt?***

Creutzburg: Deutschland ist eine Exportnation. Unsere Investitionsgüterindustrie hat weltweit ein hohes Renommee. Der Maschinenbau exportiert gemäß dem Branchenverband VDMA knapp 80% seiner Erzeugnisse, und er besteht überwiegend aus mittelständischen Familienunternehmen. Trotz dieser hohen volkswirtschaftlichen Bedeutung gibt es seit Jahrzehnten eine ungelöste Herausforderung: Exportfinanzierungen für kleinere Auftragswerte, sogenannte Small Tickets, sind kaum verfügbar. Bei kleineren Auftragswerten sprechen wir nicht von 20.000 oder 30.000 Euro. „Kleiner“, exakter für Banken zu klein, sind Aufträge unterhalb von 5 Mio. Euro! Das sind für viele Unternehmen schon große Volumen.

**Wenn diese Angebotslücke bei Exportfinanzierungen seit Jahrzehnten besteht, ist sie dann wirklich relevant?**

Unsere Exportindustrie hat sich an den Mangel gewöhnt, aber er ist relevant – heute mehr denn je. Eine Exportfinanzierung ist eine Absatzfinanzierung. Als Exporteur verschaffe ich meinem Besteller eine Finanzierung, mit der er meine Ware bezahlen kann. Durch Covid-19 ist es überall auf der Welt noch schwerer geworden, Kredite für Investitionen zu erhalten. Aber ohne Finanzierung gibt es keine Investition und ohne Investition kein Exportgeschäft. Es bleiben also recht viele Exportchancen ungenutzt, weil die passende Finanzierung fehlt. Gerade heute zählt aber jedes Geschäft. Wir reden hier über 20 bis 30 Mrd. Euro im Jahr. Das sind ziemlich viele Arbeitsplätze, die geschaffen oder gesichert werden könnten, würden diese Geschäftsvolumen mit der passenden Exportfinanzierung realisiert.

**Wie will ein Start-up schaffen, was dem gesamten Bankenmarkt bisher nicht gelungen ist?**

Mit verändertem Denken und mit Digitalisierung. Exportfinanzierungen finden heute meist bei großen und komplexen Projekten statt. Hier arbeiten dann sogenannte Deal Teams daran, eine Struktur für das Geschäft zu entwickeln und ein individuelles Vertragswerk zu erstellen. Das ist teuer und lohnt sich für eine Finanzierung von 2 bis 3 Mio. Euro natürlich nicht.

Bei TraFinScout haben wir für solche Geschäfte einen stark vereinfachten, durchgängig digitalen Prozess geschaffen und sämtliche Verträge standardisiert. Das reduziert den Aufwand für alle Beteiligten deutlich und macht es attraktiv, schon für Exportaufträgen ab 500.000 Euro eine Bestellerfinanzierung anzubieten. Auch Michael Reuther, ehemaliger Vorstand der Commerzbank und Vorsitzender unseres Beirats sagt: „So ein Angebot war bisher bei Aufträgen kleiner 5 Mio. Euro kaum

möglich. Für Banken sind solche gering volumigen Transaktionen leider nicht wirtschaftlich.“

Mit unserem Portal haben wir das geändert. Ein Exporteur kann eine Finanzierung für seinen Kunden nun online beantragen, alle erforderlichen Dokumente up- und downloaden und jederzeit sehen, wo sein Geschäft gerade steht. Exportfinanzierung bleibt ein erklärungsbedürftiges Produkt. Deshalb wird ein Exporteur, aller Digitalisierung zum Trotz, von uns nie allein gelassen. Er kann vollkommen autark mit unserem Portal arbeiten oder erhält jederzeit die Unterstützung, die er gerade braucht. Von der ersten Kalkulation bis zum Geldeingang auf seinem Konto.



*Eckhard Creutzburg ist der Kopf und Ideengeber hinter TraFinScout. Mit der weltweiten Finanzierung von Investitionsgütern beschäftigt er sich seit Jahrzehnten. Weil die Innovationsprozesse in Finanzunternehmen ihm zu schwerfällig und bürokratisch waren, ist er Start-up-Unternehmer geworden. Sein unternehmerisches Handeln soll gesellschaftliche Relevanz haben. Diese sieht er in der Unterstützung des exportorientierten Maschinenbaus, einer deutschen Schlüsselindustrie. Ihn treibt an, allen Unternehmen den selben Zugang zu Exportfinanzierungen zu ermöglichen, wie die „Großen“ ihn bereits haben. [eckhard.creutzburg@trafinscout.com](mailto:eckhard.creutzburg@trafinscout.com) [www.trafinscout.com](http://www.trafinscout.com)*