

Businessstark am Kudamm

FINANZEN & VERSICHERUNGEN

Eckhard Creutzburg: „Es sind völlig neue Lösungsräume entstanden“

Veröffentlicht von DR. MANUELA DIEHL am 23. SEPTEMBER 2020

Wir sprechen mit Eckhard Creutzburg, Geschäftsführer der [TraFinScout GmbH](#), wie eine konsequente Digitalisierung die Exportfinanzierung von Unternehmen vereinfachen kann.

Die Fintech-Szene ist angetreten, um den etablierten Wettbewerbern in der Finanz- und Versicherungsbranche den Rang abzulaufen. In welchen Bereichen konnten Fintechs signifikante Marktanteile gewinnen?

Eckhard Creutzburg: Ich bewerte nicht gerne Dritte. Was heißt es, jemanden den Rang abzulaufen und wann ist ein Marktanteil signifikant?

In meine Augen haben Fintechs viel Gutes hervorgebracht. Der von Ihnen ausgehende Veränderungsdruck beschleunigt die Digitalisierung bei Banken und Versicherungen und führt zu insgesamt besseren Kundenerlebnissen. Es sind völlig neue Lösungsräume entstanden, zum Beispiel bei Finanzierungen und Wertpapiergeschäften.

Was ist Ihr Kerngeschäft, welche die wichtigsten Alleinstellungsmerkmale Ihres Unternehmens?

Eckhard Creutzburg: Unser Kerngeschäft ist die Exportfinanzierung. Wir helfen Herstellern von Investitionsgütern, zum Beispiel Maschinen, Nutzfahrzeugen oder Medizintechnik, ihren Käufern im Ausland eine zum Investitionsobjekt passende Finanzierung anzubieten. Immer öfter kommt ein Exportgeschäft nur noch zum Abschluss, wenn die passende Finanzierung gleich mitgeliefert wird.

Welchen Mehrwert bieten Sie Kunden im Vergleich zu ihren etablierten Wettbewerbern?

Eckhard Creutzburg: Der wichtigste Mehrwert von TraFinScout ist, dass wir schon für recht kleine Exportaufträge eine Finanzierung anbieten. Wir begleiten Exportaufträge ab 250.000 Euro, der Bankenmarkt bietet dies erst ab mehreren, meist ab fünf Millionen Euro an. Wir ermöglichen es Exporteuren, Marktchancen wahrzunehmen, auf die sie bisher verzichten mussten. Konsequente Digitalisierung und Standardisierung macht dies möglich. Exporteure können über unser Portal Finanzierungen für Ihre Kunden vollständig digital beantragen, Dokumente hochladen und erhalten auch Angebote und Verträge digital. Das macht es Ihnen einfach und ist bisher einmalig.

Es gibt zwei Ansätze in der Fintech-Szene: Übernahme des Marktes oder Kooperation mit etablierten Unternehmen. Welchen Ansatz halten Sie für zielführender, wie agiert ihr Unternehmen?

Eckhard Creutzburg: TraFinScout glaubt nicht, etablierte Unternehmen seien überflüssig oder deren Märkte könnten einfach übernommen werden. Die Zukunft gehört intelligenten Kooperationen. Also der Verbindung von frischen, kreativen, agilen Produktdesigns, digitalen Marktzugängen und schlanken Prozessen einerseits mit Kundenbeständen und gewachsenem Vertrauen andererseits. Bei TraFinScout setzen wir ganz klar auf Kooperation. Etablierte Banken sind für uns Leistungspartner, deren Angebot wir ergänzen und denen wir Geschäft zuführen. Auch unser Portal haben wir deshalb so gebaut, dass es Dritten schnell und einfach als White Label verfügbar gemacht und mit eigenen Produkten angereichert werden kann.

Wie schnell reagieren Ihre Wettbewerber auf neue Trends, wie hoch ist der Innovationsdruck?

Eckhard Creutzburg: Im B2B Geschäft ist der Innovationsdruck noch deutlich geringer, als B2C. Unser spezifischer Markt steht sogar noch ganz am Anfang der Digitalisierung. Wirklichen Wettbewerb gibt es nicht. Das ist Fluch und Segen. Wir müssen den Markt für neue, digitale Angebote öffnen, gleichzeitig aber aufpassen, dass dann nicht plötzlich jemand durch die geöffnete Tür an uns vorbei läuft.

Welche Innovationen dürfen wir von Ihnen in nächster Zeit erwarten?

Eckhard Creutzburg: Da werden Sie sich überraschen lassen müssen. Unsere Kunden dürfen sich auf zusätzliche Features in unserem Portal freuen, die Ihnen die digitale Finanzierung von Exporten noch einfacher und angenehmer machen.

Herr Creutzburg, wir danken Ihnen für das Gespräch.