

## Small Tickets vergrößern Absatzchancen

Die deutsche Industrie fasst wieder Tritt. Auch das Auslandsgeschäft nimmt wieder Fahrt auf. Jetzt bewähren sich flexible Finanzierungslösungen wie Bestellerkredite auch für kleinere Auftragswerte. Fintechs haben dafür effiziente Lösungen entwickelt.



**Eckhard Creutzburg**  
CEO, TraFinScout GmbH

eckhard.creutzburg@trafinscout.com  
www.trafinscout.com



**Christian Etzel**  
CSO, TraFinScout GmbH

christian.etzel@trafinscout.com  
www.trafinscout.com

Deutschland ist eine Exportnation und war jahrelang Exportweltmeister. In vielen Investitionsgüterindustrien ist Deutschland auch heute noch führend. Hierfür sorgen die zahlreichen, teilweise seit Generationen familiengeführten Mittelstandsunternehmen, die oft Hidden Champions und Weltmarktführer sind. Doch diese Unternehmen eint ein Handicap: Ihre Auftragsvolumen sind oft das, was die Banken als „Small Tickets“ bezeichnen. Sie sind also kleiner als 5 Mio. EUR. Für solche Auftragsvolumen fand sich bisher nur sehr schwer eine Exportfinanzierung, für noch kleinere Aufträge oft gar keine.

*„Schon seit 1949 unterstützt die Bundesrepublik die heimische Exportwirtschaft und die diese begleitenden Banken bei der Finanzierung ausländischer Käufer mit den staatlichen Exportkreditgarantien, den Hermesdeckungen.“*

Fast 45% aller Exporte entfallen auf Investitionsgüter. Der Maschinen- und Anlagenbau ist wegen seiner Exportstärke größter industrieller Arbeitgeber Deutschlands und wird oft als Rückgrat der deutschen Wirtschaft bezeichnet. Trotz dieser gesamtwirtschaftlichen Bedeutung fehlt vielen Maschinenbauunternehmen bis heute der Zugriff auf das, was auch als „Schmiermittel“ der Exporte bezeichnet



©Plazma/Shutterstock

Small Tickets können nun leichter online bearbeitet werden.

wird: Exportfinanzierungen. Aber der Kauf einer Maschine ist eine Investition. Und Investitionen brauchen mittel- bis langfristige Investitionsfinanzierungen. Nicht nur in Deutschland, sondern überall auf der Welt.

Die Käufer von Maschinen „Made in Germany“ sind vielfach selbst mittelgroße Unternehmen. Eine passende Investitionsfinanzierung ist schon hierzulande nicht immer einfach zu erhalten. In anderen Ländern, insbesondere in den Schwellen- und Entwicklungsländern, den Märkten der Zukunft also, ist dies deutlich schwerer. Die Folge: Ohne Investitionsfinanzierung keine Investitionen und ohne

Investitionen im Ausland keine Exporte von Investitionsgütern.

### Hermesdeckungen geben Sicherheit

Exportfinanzierungen sind Absatzfinanzierungen über die Grenze. Das ist nicht neu. Auch die Bedeutung einer internationalen Absatzfinanzierung für den Exporterfolg ist lange bekannt. Schon seit 1949 unterstützt die Bundesrepublik die heimische Exportwirtschaft und die diese begleitenden Banken bei der Finanzierung ausländischer Käufer mit den staatlichen Exportkreditgarantien, den Hermesdeckungen. Ein Zahlungsausfall

wegen politischer und wirtschaftlicher Risiken wird Banken und Exporteuren sehr weitgehend – bis zu 95% – abgenommen.

Sowohl Banken als auch Exporteure können die Hermesdeckungen nutzen. Für Banken, die Exporte mit sogenannten Bestellerkrediten – Krediten an die ausländischen Besteller deutscher Ware – begleiten, gibt es die Finanzkreditdeckung. Exporteure, die ihre Ware auf Raten verkaufen, erhalten eine Lieferantenkreditdeckung. Das ist wichtig, denn keine Bank und kein Exporteur ist in der Lage, Kreditrisiken überall auf der Welt zu beurteilen und zu tragen.

*„Im Vergleich zu lokalen Finanzierungsangeboten sind die Zinsen meist sehr niedrig, die Laufzeiten angemessen und die Anforderungen an zusätzliche Sicherheiten gering.“*

Mit der Hermesdeckung im Rücken können attraktive Finanzierungsangebote gestaltet werden. Für potenzielle Käufer ist ein Finanzierungsangebot unter Hermesdeckung sehr attraktiv und kann die Kaufentscheidung erheblich erleichtern. Im Vergleich zu lokalen Finanzierungsangeboten sind die Zinsen meist sehr niedrig, die Laufzeiten angemessen und die Anforderungen an zusätzliche Sicherheiten gering. Dingliche Sicherheiten werden nur in Ausnahmefällen gefordert.

Hinzu kommt, dass die lokalen Verschuldungsmöglichkeiten nicht beeinträchtigt werden und z.B. für die Betriebsmittelfinanzierung erhalten bleiben.

Bestellerfinanzierungen sind auch für Banken attraktive Produkte. Nicht nur, weil das Kreditausfallrisiko gemindert ist, sondern weil die besondere Form der Risikominderung weitere Vorteile bringt. Eine Hermesdeckung ist als Forderung gegenüber der Bundesrepublik Deutschland nicht mit Eigenkapital zu unterlegen („Solva 0“). Seit 2019 sind Kredite unter Hermesdeckung auch von der Leverage Ratio (LCR) ausgenommen (Artikel 114[49] Kapitaladäquanzverordnung CRR). Banken erhalten Zinsen auf 100% der Forderung, haben Eigenkapitalkosten aber nur für 5% der Forderungen (Selbstbehalt der Bank bei einer Finanzkreditdeckung). Dies führt zu attraktiven Ratios.

### Das Dilemma bei kleineren Auftragswerten

Vor diesem Hintergrund sollte es kein Problem sein, den deutschen Investitionsgüterabsatz mit Finanzierungen zu begleiten. Im Grundsatz ist es das auch nicht. Kreuzfahrtschiffe, Stahlwerke, Papiermaschinen, Wasserkraftwerke, Windkraftanlagen, Tunnelbohrer – je größer die Finanzierungsvolumen, desto interessierter sind die in der Exportfinanzierung aktiven Banken. Das ist erstmal gut für den Standort Deutschland.

In den vergangenen Jahren hat sich aber der Trend bei den Banken verstärkt, Exportfinanzierungen erst ab circa 5 Mio EUR anzubieten. Bei manchen Instituten liegt die Untergrenze sogar deutlich höher. Das ist nicht gut für die vielen kleineren Auftragswerte, die es ja nicht nur bei mittelständischen Maschinenbauern gibt. Dieser Trend ist kein „böser Wille“ der Banken, sondern eine Frage ihrer Wirtschaftlichkeit. Jedes neue Geschäft verursacht Kosten. Auch bei attraktiven Ratios entstehen gewisse Fixkosten. Sie sind unabhängig davon, ob ein Auftrag 500.000 EUR oder 10 Mio EUR umfasst. Mit einem marktgerechten Preis für eine Exportfinanzierung lassen sich diese Kosten bei kleineren Volumen oft nicht decken. Prozesse und Strukturen sind

hierfür z.B. nicht ausreichend standardisiert und digitalisiert.

### Der Vertrieb vieler Exporteure hat sich mit dem Mangel arrangiert

Für Small Tickets finden Finanzabteilungen oftmals keine zu ihrem Geschäft passenden Exportfinanzierungen, mit denen sie ihren Vertrieb schnell und einfach unterstützen können. Die Folge: Viele Unternehmen scheuen sich davor, eine Exportfinanzierung gegenüber ihren Kunden anzusprechen und sie aktiv als Absatzförderungsinstrument zu nutzen.

Der Vertrieb hat seine Marktbearbeitung an diesen Mangel angepasst und sich mit

The screenshot shows a 'Deal Tracking' interface for deal ID 000073 - 0. It features a progress bar for 'Anfrage Status' with six steps: 1. Anfrage begonnen (12.09.2020), 2. Anfrage übermittelt (12.09.2020), 3. Angebot bereitgestellt (12.09.2020), 4. Vertrag bereitgestellt, 5. Vertrag unterzeichnet, and 6. Auszahlung erfolgt. A 'Hermesdeckung / Kreditversicherung' section shows three steps: 1. Deckungsanfrage gestellt (12.09.2020), 2. Vorläufige Zusage erhalten (12.09.2020), and 3. Endgültige Zusage erhalten. Below this is a section for 'Ihr Exportgeschäft' with four steps: 1. Angebot (12.09.2020), 2. Kaufvertrag (12.09.2020), 3. Anzahlung erhalten, and 4. Lieferung erfolgt. The interface includes buttons for 'Angebot prüfen', 'Dokumente hochladen', and 'Zum Dokumente hochladen'.

Über das „Deal-Tracking“ hat der Exporteur alle Geschäftsinfos jederzeit im Blick.

fehlenden Finanzierungsmöglichkeiten arrangiert. Geschäftschancen werden nicht weiterverfolgt, wenn eine Finanzierung nachgefragt wird. Das ist nicht nur schlecht für die Unternehmen, sondern auch schlecht für den Standort Deutschland.

### Innovatives Onlineportal

Ein neuer Anbieter mit neuen Lösungen ist die TraFinScout GmbH aus Frankfurt am Main. Das Fintech ermöglicht als einziges bankenunabhängiges Unternehmen Small-Ticket-Exportfinanzierungen im Volumen von 250.000 EUR bis 5 Mio. EUR. Hierfür hat das Unternehmen die Prozesse und Verträge in der Exportfinanzierung konsequent standardisiert und digitalisiert. Trotz aller Digitalisierung bleiben Exportfinanzierungen erklärungsbedürftige Produkte. Deshalb erhalten Exporteure von TraFinScout genau die Beratung und Unterstützung, die sie auf Grund ihrer Vorerfahrung benötigen.

Bestellerkredite und Forfaitierungen in obigen Größen kann ein Exporteur direkt online beantragen und erhält i.d.R. innerhalb von 24 Stunden ein individuell auf sein Geschäft bezogenes, tagesaktuelles indikatives Angebot. Die bereitgestellten digitalen Antragsstrecken werden um viele Funktionen ergänzt, die Exporteuren jeder Größe die Exportfinanzierung vereinfachen.

Über ein Workflow-Management, das „Deal-Tracking“, hat der Exporteur alle Informationen und Dokumente zu seinen Geschäften jederzeit im Blick. Hier sieht er bspw. jede Änderung im Status eines Geschäftes oder ob und welche Dokumente von ihm noch benötigt werden und hochzuladen sind. Auch Angebote und Verträge werden ihm hier zum Download bereitgestellt. Zu jedem Geschäft entsteht so Schritt für Schritt eine digitale Akte, auf die der Exporteur jederzeit zugreifen kann.

*„Das Ziel ist hier ausdrücklich nicht, Banken in einen zusätzlichen Preiswettbewerb zu treiben, sondern für den Exporteur die Lösung mit der größten Realisierungschance zu finden.“*

Bei einer Exportfinanzierung werden viele vertrauliche Daten, Informationen und Dokumente ausgetauscht. Dafür sind E-Mails nicht immer der sicherste Weg. Da empfiehlt es sich, den gesamten Informationsaustausch sicher innerhalb des Portals vorzunehmen.

Dank der für die Small Tickets entwickelten Technologie sparen Exporteure auch bei größeren Geschäften Zeit und Arbeit. Die Suchfunktion des Portals ermöglicht es Exporteuren, bei Auftragsvolumen über 5 Mio. EUR schnell, einfach und digital geeignete Angebote im gesamten Bankenmarkt zu finden. Der Exporteur

erfasst die Geschäftsdaten nur einmal im Portal, statt mit vielen Banken zu telefonieren und E-Mails auszutauschen. Das Ziel ist hier ausdrücklich nicht, Banken in einen zusätzlichen Preiswettbewerb zu treiben, sondern für den Exporteur die Lösung mit der größten Realisierungschance zu finden. Die Nutzung des Portals ist für Exporteure immer kostenlos.

### Kooperationspartner statt Wettbewerber

Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistungsinstitute sind für Fintechs Leistungspartner und keine Wettbewerber. Die neuen Anbieter ergänzen das bestehende Angebot der Banken dort, wo es aus wirtschaftlichen Gründen endet, und führen ihnen über die Suchfunktion neue Geschäfte zu.

*„Eigenen Kunden auch kleinere Exportfinanzierungen anbieten zu können, hat für Banken und Sparkassen viele Vorteile.“*

Eigenen Kunden auch kleinere Exportfinanzierungen anbieten zu können, hat für Banken und Sparkassen viele Vorteile. Der heute vielleicht wichtigste Vorteil aus Sicht einer Hausbank: Die Absatzchancen der Kunden steigen. Mehr Absatz stärkt das Unternehmen, seine Liquidität und seine Schuldendienstfähigkeit.

### Small-Ticket-Exportfinanzierungen sind gut für den Exportabsatz

Chancen auf Aufträge gibt es trotz Covid-19. Was es in allen Regionen der Welt zunehmend weniger gibt, sind finanzierungsbereite Banken. Und oft wird es erst noch schlimmer, ehe es wieder besser wird. „Im Aufschwung droht die Insolvenz“ – wer im Kreditgeschäft tätig ist, hat das schon gehört. Weil hieran viel Wahres ist, werden Kredite in einem zukünftigen Aufschwung vermutlich noch restriktiver vergeben werden als heute. Und das nicht nur in Deutschland. Folglich wird derjenige schneller mehr Aufträge realisieren, der gleich die erforderliche Finanzierung mitliefert. Die Small-Ticket-Exportfinanzierung ist dafür ein gutes Instrument.

Einige Beispiele von Small-Ticket-Finanzierungen zeigen dies: So konnte ein kleines Mittelstandsunternehmen mit weniger als 5 Mio EUR Umsatz durch den Verkauf einer Forderung in Höhe von knapp 200.000 EUR einem Weltkonzern das gewünschte Zahlungsziel von 210 Tagen gewähren. Die Tochtergesellschaft eines börsennotierten Konzerns entlastete durch den Verkauf der Forderungen aus einem Lieferantenkredit über rund 2 Mio EUR kurz vor Geschäftsjahresende Bilanz und Liquidität. Mit einem Bestellerkredit über 2 Mio EUR gewann ein Weltkonzern einen strategisch wichtigen Kunden in der MENA-Region. ◀