

## Anlage 1 – Projektskizze zur Förderung durch das Förderprogramm InnoRampUp

### Übersicht

#### Antragsteller/Unternehmen:

HandEX UG (haftungsbeschränkt)

#### Projektname:

Technische Realisierung bis zur marktreifen Online-Plattform zur Vermittlung von Exportkrediten und -versicherungen an deutsche KMUs.

#### Kurzbeschreibung des zu fördernden Projektes und Unternehmens:

HandEX ist eine Plattform zur Vermittlung von Exportkrediten und -versicherungen an exportierende deutsche kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs). Ein Exportkredit ist eine Finanzierung des Käufers bzw. Importeurs. Dieser Kredit wird oftmals vom deutschen Exporteur auf Anfrage des Importeurs arrangiert, um das Exportgeschäft zu ermöglichen. HandEX' Fokus ist der Bereich „Small Ticket“-Exportkredite (bis zu €5 Mio.) an Importeure in Schwellenländern. Hier ist die Lücke an Exportfinanzierungen besonders hoch, da Importeure oft lokal keine Kredite erhalten. Typischerweise werden diese Kredite von einer Versicherung gegen Zahlungsausfall des Importeurs, wie bspw. einer Euler Hermesdeckung, begleitet. Für deutsche Exporteure ist die Beibringung einer Exportfinanzierung aufwändig, da es keine zentrale Anlaufstelle gibt, der Antragsprozess nicht standardisiert und überwiegend analog ist, und Kredit- und Versicherungsantragsprozesse nicht integriert sind. Auf diese Problematik haben bereits namenhaften Zeitungen und Verbände wie bspw. das Handelsblatt als auch der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) aufmerksam gemacht. Darüber hinaus ist das Thema „Small Ticket“-Exportfinanzierung im aktuellen Koalitionsvertrag separat gewürdigt. Global wird die Finanzierungslücke im Bereich Exportfinanzierung größer als €1,5 Billionen geschätzt. Für finanzierende Banken stellt der Bereich Small Tickets einen hohen administrativen Aufwand im Verhältnis zum Kreditvolumen dar. HandEX digitalisiert den Antragsprozess und integriert Kredit- und Versicherungsprozesse. Hierbei übernimmt HandEX zukünftig Prüfungsleistungen für Banken und Versicherer. Diese betreffen vor allem Legitimations- (Know-Your-Customer bzw. KYC) und Risikoprüfung. Unter Einsatz von automatisierter Datenverarbeitung und selbstlernenden Algorithmen wird der Antragsprozess zunehmend durch HandEX automatisiert und optimiert. Banken und Versicherer werden entlastet; für deutsche Exporteure und deren internationale Handelspartner wird der Antragsprozess von Wochen auf Tage reduziert und das Angebot erhöht.

HandEX monetarisiert durch eine Provision von Banken und Versicherungen pro vermittelter Transaktion. Zunächst wird HandEX sich auf die Finanzierung von Exporten bis zu € 5 Mio. (Small Tickets) deutscher Unternehmen des Maschinenbaus nach Lateinamerika beschränken. Die mit HandEX kooperierende Versicherung Euler Hermes bietet staatlich geförderte Exportversicherungen, sogenannte Hermesdeckungen, für Nicht-OECD Länder an, wie beispielsweise Lateinamerika. Hierbei sichert der deutsche Staat 95% des Ausfallrisikos ab. Aufgrund der hohen Sicherheit dieser gedeckten Kredite im Vergleich zu den möglichen Zinsen, stellt dies ein attraktives Segment dar und vereinfacht den Markteintritt von HandEX.

Im Jahr 2019 wird der adressierbare Markt von HandEX etwa €100 Mio. groß sein. Durch Erweiterung der Zielmärkte neben Lateinamerika in den Jahren 2021/22 kann der adressierbare Markt auf mehr als €1 Mrd. erweitert werden. Die Planung sieht einen Marktanteil von unter 5% in allen geplanten Phasen bis 2022 vor. Der Marktangang gegenüber Exporteuren erfolgt durch Direktmarketing, Online-Marketing und Empfehlungen von HandEX-Partnern wie Banken. Die Wettbewerbsintensität ist aktuell als gering einzuschätzen. In Deutschland gibt es drei relevante direkte Wettbewerber. HandEX'

Alleinstellungsmerkmale ist die Integration von Finanzierungs- und Versicherungsprozessen, sowie die tiefgreifende Integration und Automatisierung mit Partnerbanken und -versicherern.

Das HandEX Team hat umfangreiche Berufserfahrung im Bereich Corporate Development, Venture Capital als auch Software-Entwicklung. Seit Gründung im August 2018 wurde bereits eine Absichtserklärung (LOI) zur Zusammenarbeit mit Euler Hermes abgeschlossen. Zudem ist HandEX mit der Sutor Bank in fortgeschrittenen Gesprächen bezüglich einer Partnerschaft zur technologischen Zusammenarbeit sowie ggf. zur Finanzierung. Die technische Umsetzung der Plattform und Integration mit Euler Hermes läuft aktuell. Die InnoRampUp Förderung würde dem HandEX Team ermöglichen, die technische Umsetzung der Plattform zur Marktreife voranzutreiben und im Jahr 2019 bereits erste Kredite und Versicherungen zu vermitteln.

## Kontaktperson und weitere Schlüsselpersonen

### Kontaktperson:

**Name:** Patrick Kupitz

**Ausbildung:** M.Sc. in Management (Universität Mannheim)

**Berufliche Qualifikation:**

>5 Jahre Erfahrung im Bereich Corporate Development / M&A bei Deutsche Telekom und aktuelle Position im Bereich Business Development für Deposit Solutions, einem Hamburger FinTech Unternehmen

**(Geplante) Position im Unternehmen:** Gründer

**Zeitlicher Einsatz in Prozent:** 100%

### Schlüsselperson 1:

**Name:** Vincent Lauer

**Ausbildung:** M.Sc. in Finance (ESADE University)

**Berufliche Qualifikation:**

>2 Jahre Erfahrung im Bereich Investment Banking und Venture Capital, 1 Jahr Gründer eines Unternehmens im Bereich ‚Wearable Tech‘, Commercial Management bei Kreditech, einem Hamburger FinTech Unternehmen

**(Geplante) Position im Unternehmen:** Gründer

**Zeitlicher Einsatz in Prozent:** 100%

### Schlüsselperson 2:

**Name:** Asfandiyar Ashraf Malik

**Ausbildung:** B.Sc. in Elektrotechnik und Informatik (Jacobs Universität)

**Berufliche Qualifikation:**

>4 Jahre Software-Entwicklung für Kreditech und Cubic mit besonderem Fokus auf Entwicklung von Software auf Basis von KI-Algorithmen

**(Geplante) Position im Unternehmen:** Gründer

**Zeitlicher Einsatz in Prozent:** 100%

### Gesellschafterstruktur:

Die drei Gründer halten mittelbar jeweils ein Drittel an der HandEX UG (haftungsbeschränkt) über eine jeweils eigene UG.

Vincent Lauer hält 100% in Vincent Lauer UG, die 1/3 an HandEX UG (haftungsbeschränkt) hält.

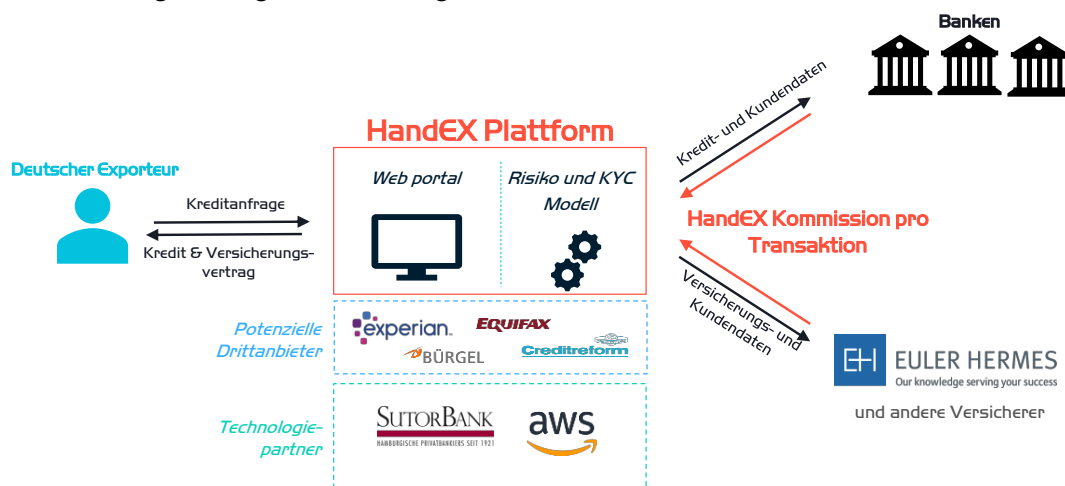
Patrick Kupitz hält 100% in Patrick Kupitz UG, die 1/3 an HandEX UG (haftungsbeschränkt) hält.

Asfandiyar Ashraf Malik hält 100% in Asfandiyar Malik UG, die 1/3 an HandEX UG (haftungsbeschränkt) hält.

## Unternehmen und Produkt

### Geplante Produkte/Verfahren/Dienstleistungen:

HandEX ist eine Online-Plattform zur Vermittlung von Exportkrediten- und Versicherungen an exportierende deutsche KMUs. Deutsche Exporteure und deren internationale Käufer („Importeure“) registrieren sich im HandEX-Portal unter Angabe von Firmeninformationen (Name, Anschrift, Gesellschafter, etc.) und des Finanzierungsbedarfs des Importeurs zum Kauf der Waren des deutschen Exporteurs. Über die HandEX Plattform werden passende Kredit- und Versicherungsangebote unterbreitet und abgewickelt. Für deutsche Exporteure stellt HandEX eine zentrale digitale Anlaufstelle für langfristige Exportkredite dar. Für Banken und Versicherer fungiert HandEX als Dienstleister zur Kundenakquise, sowie zur Aufbereitung und digitaler Bereitstellung der erforderlichen Informationen zur Prüfung von Kredit- und Versicherungsanfragen. Mittelfristig werden zudem Kundenprüfungsleistungen für Banken und Versicherer von HandEX übernommen, insbesondere KYC und Risikobewertung unter Einsatz selbst entwickelter Prozesse und Modell sowie Einbindung von Drittanbietern. Das Geschäftsmodell basiert auf einer Provision pro erfolgreich vermitteltem Kredit bzw. Versicherung. Die folgende Abbildung skizziert das Geschäftsmodell zusammenfassend.



### Status quo:

Die HandEX UG wurde am 13.08.2018, basierend auf vorhergehender Arbeit der Gründer, im Handelsregister der Stadt Hamburg eingetragen und somit rechtsgültig gegründet. Seitdem wurden folgende Meilensteine erreicht:

- Ein erster Prototyp der Online-Plattform wurde entwickelt. Dieser erlaubt es einen Kreditantrag zu stellen. Die Verknüpfung zu Banken- und Versicherungssystemen ist noch nicht erfolgt.
- Es wurde eine Absichtserklärung zur Zusammenarbeit (Letter of Intent) mit Euler Hermes, dem größten europäischen Versicherer für Exporttransaktionen, abgeschlossen. Aktuell wird die HandEX Plattform entsprechend der Informationsanforderungen von Euler Hermes angepasst und die Schnittstellen zur Übertragung der Daten aufgebaut.
- HandEX steht im engen Austausch mit der Sutor Bank als Technologiepartner und möglicher finanzierender Bank. Technologisch wird die HandEX Plattform über Schnittstellen, Funktionen der Sutor Bank Plattform integrieren, wie bspw. die MaRisk-konforme Kreditantragsbearbeitung und Kernbankenfunktionen (Abfragen bei anderen Banken und Zahlungsinformationen). Die technische Integration mit Sutor Bank ist in Vorbereitung.
- Andrew Shaw, CEO des erfolgreichen InsurTech Unternehmens Coya, wurde als Beiratsmitglied und möglicher Investor gewonnen. Die Investition von Herrn Shaw ist abhängig von weiteren Co-Investoren.

### **Kundennutzen:**

Das HandEX Geschäftsmodell stiftet sowohl für deutsche Exporteure und deren Handelspartner, als auch für die finanzierenden Banken und Versicherer einen großen Nutzen. Allein durch die Digitalisierung des Antragsprozess wird ein großer Mehrwert generiert. Die internationale Handelskammer (vgl. ICC Report „Global trade: Securing future growth“ – „ICC“) geht beispielweise davon aus, dass 4 Mrd. Papierdokumente für Handel(-finanzierungen) weltweit im Umlauf sind. Für Exporteure und Handelspartner sind dies im Wesentlichen folgende Punkte:

- Aktuell gibt es keine zentrale Anlaufstelle für exportkreditsuchende deutsche Exporteure, da diese spezifischen Kredite oft nicht von der eigenen Hausbank unterstützt werden. Die HandEX Plattform bietet in Zukunft eine zentrale Anlaufstelle in Zusammenarbeit mit verschiedenen Banken und Versicherern.
- Der Antragsprozess für Kredite und korrespondierende Versicherungen ist aktuell separat, sodass deutsche Exporteure mehrmals uneinheitliche und analoge Prozesse durchlaufen. Dabei müssen üblicherweise deutsche Exporteure auch alle Informationen zum Importeur beschaffen. Im HandEX Portal liefern Exporteur und Importeur einmalig, gemeinsam und digital alle erforderlichen Informationen. Diese Informationen werden von HandEX gebündelt allen Banken und Versicherern parallel zur Verfügung gestellt.

Für Banken und Versicherer ist vor allem folgender Nutzen zu nennen:

- Durch die digitale Aufbereitung und Bereitstellung aller erforderlichen Informationen zur Antragsbearbeitung, verringert sich die manuelle Arbeit im Bearbeitungsprozess. Der administrative Aufwand der Antragsbearbeitung wird deutlich reduziert.
- HandEX ist ein zusätzlicher Kanal zur Neukundenakquise für Banken und Versicherer. HandEX betreibt selbst Vertrieb und Marketing mit spezifischem Fokus auf exportierende Unternehmen in Deutschland und leistet somit auch einen Beitrag für seine Partner.
- Perspektivisch wird HandEX die Legitimationsprüfung (KYC) und die Risikobewertung für Banken und Versicherer übernehmen. Details hierzu werden unter Innovation erläutert.

Die Boston Consulting Group schätzt, dass eine integrierte digitale Exportfinanzierungslösung Banken weltweit Einsparungen von USD 2,5 bis 6,0 Mrd. im Vergleich zu aktuellen Kosten von USD 12,0 bis 16,0 Mrd. sowie eine gleichzeitige Umsatzsteigerung von 20% einbringen könnte (vgl. ICC).

### **Innovation:**

Für Exporteure und Importeure ist bereits die Integration des Antragsprozesses für Kredite und Versicherungen ein großer Vorteil. Aktuell beträgt die Bearbeitungszeit für einen Exportkredit bzw. -versicherung ca. 4-6 Wochen, sofern Exporteure bzw. Importeure überhaupt eine Finanzierung erhalten. Ablehnungen von Kreditanfragen, sowie die lange Dauer der Antragsbearbeitung ist vor allem durch den aktuell papierbasierten, analogen Prozess und fehlende oder schwierig verifizierbare Informationen im Bereich KYC und Risikobewertung getrieben. HandEX wird den Anteil der finanzierten Transaktionen erhöhen sowie den Bearbeitungsprozess in Zusammenarbeit mit Banken und Versicherern sukzessive verkürzen. Der digitale Antragsprozess ist hierbei nur der erste Schritt. HandEX fokussiert sich insbesondere auf Innovation im Bereich KYC und Risikobewertung. Im Bereich KYC bestehen vor allem zwei Herausforderung:

- (i) Automatisierte Verifizierung der Identität des betreffenden Unternehmens
- (ii) Risikobasierte Validierung zur Vermeidung von Geldwäschegeschäften („AML“ – Anti Money Laundering)

Mittelfristig sieht HandEX die Möglichkeit, durch die Anwendung intelligenter Datenauslesealgorithmen („Scraping“) der bereitgestellten Dokumente sowie öffentlich verfügbarer Datenquellen als auch Einbindung von Drittanbietern (z.B. Auskunftsteien, lokalen Handelsregister, Logistiker), in beiden Bereichen eine Verbesserung herbeizuführen. Langfristig gibt es die Möglichkeit durch Blockchain- bzw. Distributed Ledger-Technologie diese KYC-Prüfungen sogar in Echtzeit durchzuführen. Die Voraussetzung hierfür ist, dass alle Marktteilnehmer Teil eines solchen Systems sind, weshalb dies erst möglich sein wird, wenn diese Technologie sich als Industriestandard etabliert

hat. Im Bereich Risikobewertung wird HandEX zunächst stark mit den jeweiligen Partnerbanken zusammenarbeiten und sich auf die Anwendung der bestehenden Risikomodelle der jeweiligen Bank beschränken. Parallel wird ein eigenes Risikobewertungsmodell auf Basis von selbstlernenden Algorithmen entwickelt. Dieses gewinnt insbesondere mit steigender Anzahl an angefragten und vermittelten Krediten und Versicherungen sowie der Beobachtung des Rückzahlungsverhaltens an Präzision. Durch den speziellen Fokus des Risikobewertungsprozesses für Kredite im internationalen Handel und die Anwendung selbstlernender Algorithmen, erwartet HandEX ein präziseres Modell für dieses Kreditsegment zu entwickeln. Dieses Modell kann mittelfristig Banken zur Verfügung gestellt werden, sodass diese ihr abschließende Bewertung sowie den Risikobewertungsprozess gegenüber dem Status Quo optimieren. Gleichzeitig harmonisiert HandEX hierdurch die eigenen Anforderungen der Risikobewertung für verschiedene Banken.

### **Alleinstellungsmerkmal/Wettbewerbsvorsprung:**

Zunächst ist der Bereich Exportfinanzierung durch klassische Banken und bisher wenig durch direkte Wettbewerber („FinTechs“) besetzt. Gegenüber klassischen Banklösungen hebt sich die HandEX Plattform für Exporteure durch eine hohe Benutzerfreundlichkeit und insbesondere eine schnellere Bearbeitungszeit aus. Sowohl die parallele Informationsbeschaffungsverpflichtung von Importeur und Exporteur, als auch der integrierte Finanzierungs- und Versicherungsansatz wird bisher weder von etablierten Banken noch von FinTechs angeboten. Durch die Entwicklung eines eigenen Risikobewertungsmodells auf Basis von selbstlernenden Algorithmen wie im Abschnitt Innovation beschrieben, ergibt sich durch den zeitlichen Vorsprung von HandEX eine überlegene Reife des Modells gegenüber Mitbewerbern. Darüber hinaus strebt HandEX eine tiefgreifende Integration mit Partnerbanken an, bei welcher auch KYC-Prozesse für Banken übernommen werden. Diese beiden Faktoren führen mittelfristig zu Eintrittsbarrieren für wettbewerbende FinTechs, das HandEX Modell zu kopieren (vgl. Wettbewerbsanalyse).

### **Entwicklungs- und Umsetzungsrisiken:**

Kurzfristig sind die größten externen Risiken vor allem die Gewinnung weiterer Partnerbanken. Die Akquise weiterer Banken ist essentiell für ein umfangreiches Produktangebot ggü. Exporteuren und der damit einhergehenden Anzahl an Geschäftsfällen, wodurch die selbstlernenden Algorithmen an Reife gewinnen. Banken sind aktuell zögerlich bei der Vergabe von Small Ticket-Krediten aufgrund des hohen administrativen Aufwands bei vergleichsweise kleinen Kreditvolumina. Hier gilt es seitens HandEX, die Entlastungen im Bereich Datenbeschaffung und KYC zu realisieren. Zudem sind IT-Ressourcen bei Banken oft strapaziert, sodass eine einfache IT-Integration mit HandEX erforderlich ist. Die HandEX Plattform wird entsprechend Schnittstellen zur einfachen Integration bereitstellen. Des Weiteren ist mit einem Anstieg an wettbewerbenden Geschäftsmodellen zu rechnen, da der Exportfinanzierungsmarkt aktuell kaum durch FinTechs besetzt ist, jedoch ein hohes Potential hat. Zudem bestehen extern grundsätzliche Risiken hinsichtlich der allgemeinen wirtschaftlichen sowie politischen Entwicklung. Internationaler Handel, damit einhergehende Finanzierungen und Regulierungen sind inhärent zyklisch und aktuell in besonderen politischen Fokus gerückt. Aufgrund des hohen avisierten Wachstums von HandEX und des damit einhergehenden Kapitalbedarfs ist die Kapitalbeschaffung von institutionellen Investoren (z.B. Venture Capital – „VC“) ein weiteres Risiko. HandEX ist bereits in Gesprächen mit namenhaften VC-Investoren wie HTGF, Redalpine, Point 9 oder La Famiglia. Voraussetzung für eine Seed-Finanzierung dieser Investoren ist jedoch eine Vollzeitbeschäftigung der Gründer sowie erste Kunden.

Als kurzfristiges internes Risiko ist vor allem die ausreichende Gewinnung von qualifiziertem Personal in den Kernbereichen Entwicklung und Statistik („Data Science“) zu nennen. Mittelfristig bestehen insbesondere interne Risiken im Bereich des Risikobewertungsmodells basierend auf selbstlernenden Algorithmen. Hierfür sind insbesondere Daten bzw. Beobachtungspunkte zum Rückzahlungsverhalten der Kreditnehmer erforderlich, die aufgrund der Kreditlaufzeiten erst in 2-3 Jahren verfügbar sind.

Zudem müssen Banken letztlich noch von der eventuellen Überlegenheit des Modells überzeugt werden.

### **Schutzrechte/Intellectual Property:**

HandEX hat bisher keine Schutzrechte oder Patente angemeldet und plant auch keine Patentierungen. Dennoch wird zukünftig Intellectual Property im weiteren Sinn generiert. Dies gilt insbesondere für die im Abschnitt Innovation dargestellten Entwicklungen seitens HandEX. Im Bereich Risikobewertung entsteht durch die Anwendung selbstlernender Algorithmen langfristig ein schwierig replizierbarer Wissensvorsprung.

## **Markt- und Kundenbeschreibung**

### **Marktbeschreibung:**

Der adressierbare Markt für HandEX ist grundsätzlich durch vier Faktoren determiniert.

- (i) Deutsches Exportvolumen der adressierten Industrien (initial Maschinenbau) in den adressierten Regionen (initial Lateinamerika)
- (ii) Anteil von finanzierten Transaktionen
- (iii) Anteil dieser Finanzierungen im Bereich Small Tickets (Kreditvolumen unter €5 Mio.)
- (iv) Mögliche Provision für Vermittlung dieser Transaktionen

Das deutsche Exportvolumen beträgt ca. USD 1,25 Billionen weltweit pro Jahr. Hiervon entfallen ca. 27% auf Maschinebau. Nach Lateinamerika werden Maschinen im Wert von ca. USD 13 Mrd. verkauft (2016, vgl. The Observatory of Economic Complexity – „OEC“). Durchschnittlich werden weltweit in etwa 80% aller Transaktionen finanziert oder versichert (vgl. ICC). Laut KfW werden etwa 45% aller deutschen Exporte durch KMUs getätigt. Da der deutsche Maschinenbau zum Großteil von KMUs geprägt ist, kann ein Small Ticket Anteil von 70% dieser exportierenden KMUs angenommen werden. Beispielweise beträgt das durchschnittliche Exportvolumen pro Transaktion von deutschen Unternehmen nach Lateinamerika (nicht nur Maschinenbau) €610 Tsd (vgl. OEC). Wie im Abschnitt Erlösmodell dargestellt, erwartet HandEX eine Provision von ca. 3% pro vermitteltem Kredit und ca. 0.4% pro vermittelter Versicherung. Dementsprechend ist im ersten Schritt der adressierbare Markt für den Export von Maschinen deutscher KMUs nach Lateinamerika etwa USD 100 Mio. groß. Dem gegenüber steht eine Umsatzplanung von HandEX für 2019 von €155 Tsd. und €3,5 Mio. in 2020, sodass der implizite Marktanteil von etwa 0,2% in 2019 und ca. 4% in 2020 defensiv geplant ist. Wie im Abschnitt Markteintrittsstrategie dargestellt, ist in 2020 eine Expansion der adressierten Importländer avisiert. Dementsprechend werden weltweite Maschinenbauexporte deutscher KMUs im Small Ticket Bereich unterstützt. Dies erweitert HandEX' adressierbaren Markt für finanzierte Maschinenbauexporte außerhalb von Europa (etwa 30% aller Exporte) auf etwa USD 1 Mrd. pro Jahr. Diese Erweiterung des Marktes wird graduell im Jahr 2020 erfolgen. Langfristig ist das Marktpotenzial deutlich über €5 Mrd. einzuschätzen, aufgrund folgender Erweiterungsoptionen:

- Erweiterung der adressierten Kreditvolumen >€5 Mio. pro Transaktion
- Internationalisierung von HandEX (Kundenansprache außerhalb von Deutschland)
- Erweiterung der adressierten Industrien neben Maschinenbau
- Reduzierung des Anteils abgelehnter Kreditanfragen von aktuell etwa 50% (vgl. ICC)

### **Kundenbeschreibung:**

Grundsätzlich gilt es zwischen (i) Endkunden bzw. Exporteuren sowie Importeuren und (ii) HandEX' Partnerbanken sowie -versicherern zu unterscheiden. Auf der Endkundenseite stehen zunächst deutsche Maschinenbauer des Mittelstands, die nach Lateinamerika exportieren, im Fokus. In Deutschland gibt es mehr als 3,000 Unternehmen (vgl. VDMA), die im Maschinenbau tätig sind und es werden Maschinen im Wert von mehr als €10 Mrd. jährlich nach Lateinamerika verkauft (vgl. OEC).



Hierbei werden deutsche Exporteure oft mit mangelnden lokalen Finanzierungsmöglichkeiten ihrer Käufer in Lateinamerika konfrontiert, sodass deutsche Exporteure für einen erfolgreichen Verkauf auch eine passende Finanzierung liefern müssen. Dies betrifft vor allem den Export an kleine und mittelständische Importeure, da hier ein besonderer Engpass an lokalen Finanzierungsmöglichkeiten besteht. Käufer von deutschen Maschinen sind vielfältig, da Maschinen für verschiedenste Zwecke genutzt werden. Zusammenfassend ist zu sagen, dass HandEX sich zunächst auf mittelständische deutsche Maschinenbauunternehmen und deren kleine und mittelständische Käufer in Lateinamerika fokussiert. Perspektivisch werden auch andere Industrien und Länder adressiert (siehe Markteintrittsstrategie).

Auf Seite der Partnerbanken und -versicherer kooperiert HandEX aktuell mit Euler Hermes und ist in Gesprächen mit der Sutor Bank. Die Sutor Bank erwägt aktuell Finanzierungen in Form von Hermesgedeckten Forderungsaufkäufen (Factoring) und deren Verbriefung. Zukünftig wird HandEX weitere Banken für die Plattformlösung gewinnen müssen. Hierbei sind grundsätzlich eine Vielzahl von Banken denkbar, wie beispielweise Universalbanken mit Exportkreditgeschäft (Commerzbank, Deutsche Bank) oder Sparkassen und Genossenschaftsbanken aufgrund der hohen Penetration im deutschen Mittelstand (z.B. DZ Bank, Sparkassen). Neben dem gelieferten Mehrwert der HandEX Plattform, gilt es gegenüber Partnerbanken insbesondere die Attraktivität des Segments Exportfinanzierung in Kombination mit einer Hermesdeckung hervorzuheben. Die Ausfallraten im Exportfinanzierungsgeschäft betragen weniger als 1% (vgl. ICC), wobei in Kombination mit einer Hermesdeckung zusätzlich bis zu 95% der Kreditforderungen abgesichert sind. Dem gegenüber stehen mögliche Zinsniveaus im hohen einstelligen bis zweistelligen Bereich, da Importeure in Lateinamerika bzw. Nicht-OECD Ländern eine Risikoprämie zahlen.

#### **Erlösmodell:**

HandEX monetarisiert durch eine Provision von Banken und Versicherungen für jeden vermittelten Kredit bzw. Versicherung. Bei Banken ist eine Provision von ca. 2,5-3,5% vorgesehen und für Versicherer von ca. 0,4-0,6%. Bei der Zusammenarbeit mit Euler Hermes in Bezug auf die staatlich geförderten Versicherungen ist keine Provision geplant. Die Annahme der Preise für Banken sind auf Basis von Diskussionen mit einer Bank hergeleitet. Grundlage hierfür war ein durchschnittliches Kreditvolumen von €610 Tsd. pro Transaktion. Die Planung sieht vor das durchschnittliche Kreditvolumen auf etwa €937 Tsd. im Jahr 2022 zu steigern. Aufgrund der zunehmenden Marktreife von HandEX wird erwartet die Provisionen pro Transaktion bis 2022 leicht anzuheben. Grundsätzlich besteht immer die Möglichkeit Preisdruck durch eine Steigerung der durchschnittlichen Kreditvolumen zu kompensieren. In Bezug auf die Profitabilität ist insbesondere der Vorteil von Wiederholungstransaktionen von bestehenden Kunden zu nennen. Dieser Umstand ist durch die Kundenakquisitionskosten (Vertrieb, Marketing, erstmalige Kundenprüfung) bedingt. Die Kundenakquisitionskosten nehmen im Laufe der Zeit durch Veränderungen der Vertriebskanäle (Abnahme von Online und Direktmarketing und Zunahme von Empfehlungen durch Partnerbanken) ab. Zudem sind die marginalen Kundenakquisitionskosten für Bestandskunden bzw. bei Wiederholungstransaktionen deutlich geringer. Dementsprechend erhöht sich die Deckungsbeitrag-II Marge deutlich in den späteren Jahren. Zudem wird die Deckungsbeitrag-I Marge durch die zunehmende Automatisierung der HandEX-Plattform verbessert. Diese ist durch Bearbeitungskosten einer Kreditanfrage (API-Kosten, manuelle Doppelprüfung, etc.) getrieben. Im Bereich der indirekten Kosten / EBITDA ist zusätzlich ein Fixkostendegressionseffekt zu vermerken.

| <b>KPI und Margenübersicht</b>    | <b>2019</b> | <b>2020</b>  | <b>2021</b>   | <b>2022</b>   |
|-----------------------------------|-------------|--------------|---------------|---------------|
| <b>Anzahl Transaktionen</b>       | <b>8</b>    | <b>141</b>   | <b>506</b>    | <b>870</b>    |
| Anteil Wiederholungstransaktionen | 0.0%        | 7.8%         | 28.5%         | 52.4%         |
| Kreditvolumen / Transaktion       | 671         | 810          | 877           | 937           |
| Provision pro Transaktion         | 2.9%        | 3.0%         | 3.5%          | 4.1%          |
| <b>Umsatz</b>                     | <b>155</b>  | <b>3,458</b> | <b>15,411</b> | <b>33,318</b> |
| Deckungsbeitrag-I Marge           | 39.2%       | 68.1%        | 74.5%         | 83.6%         |
| Deckungsbeitrag-II Marge          | (339.8%)    | (84.2%)      | (6.1%)        | 27.2%         |
| EBITDA Marge                      | (549.9%)    | (114.9%)     | (19.5%)       | 18.4%         |

### **Markteintrittsstrategie:**

Auf der Endkundenseite ist der Marktengang zunächst grob in drei Phasen zu unterteilen. Während dieser Phasen wird HandEX sich auf folgende Zielgruppen und Regionen fokussieren:

- Phase 1: Deutsche mittelständische Maschinenbauunternehmen, die an kleine und mittelständische Unternehmen in Lateinamerika exportieren (2019)
- Phase 2: Deutsche mittelständische Maschinenbauunternehmen, die weltweit an KMUs exportieren (ab 2020)
- Phase 3: Internationalisierung von HandEX und somit Adressierung von Exporteuren außerhalb von Deutschland, die Investitionsgüter weltweit exportieren (ab 2021/22)

Durch den klaren Fokus auf deutsche Maschinebauunternehmen in den nächsten zwei Jahren soll ein besonderes effizienter Marktengang gesichert werden. Hierbei sind folgende Marketing und Vertriebskanäle vorgesehen:

- A. Empfehlungen durch Partnerbanken und -versicherer: Banken und Versicherer, die an die HandEX Plattform angeschlossen sind, können Kunden HandEX empfehlen und somit eigenen administrativen Aufwand und die Integration mit Versicherungen bzw. Finanzierungen gewährleisten.
- B. Vertriebspartnerschaften: Banken, die selbst keine Exportfinanzierungen anbieten, können HandEX empfehlen, wenn diese von Ihren Kunden nach Exportfinanzierungen gefragt werden. Darüber hinaus gibt es unabhängige Finanzmakler von (Export-)Finanzierungen, die als Vertriebspartner fungieren könnten. Auch mit Logistikern gibt es mögliche Vertriebssynergien, da Logistiker Exporteuren durch HandEX vermittelte Finanzierungen und Versicherungen anbieten können. Ein Beispiel hierfür wäre eine Hermes-gedeckte Forderung mit Hilfe von HandEX an eine Bank zu verkaufen.
- C. Online-Marketing: Online-Marketing wird initial vor allem genutzt, um die Bekanntheit von HandEX zu erhöhen, als auch um mögliche Kunden für Retargeting durch Direktvertrieb zu identifizieren. In Bezug auf die Steigerung der Bekanntheit sind vor allem Suchmaschinenoptimierung (bspw. Google-Adwords: „Exportfinanzierung“, „Hermesdeckung“, „Lieferantenkredit(-deckung)“) als auch die Zusammenarbeit mit Affiliates (z.B. Handels- und Finanzinformationsportale wie bspw. „marktundmittelstand.de“, „finance-magazin.de“) sowie die Veröffentlichung von Fachartikeln in Zusammenarbeit mit Verbänden wie dem VDMA. Retargeting durch den Direktvertrieb von HandEX wird ermöglicht, da HandEX die Kontaktdaten inklusive Einverständniserklärung der Kontaktierung im Prozess der Online-Beantragung eines Exporteurs abfragt, und somit mögliche Kunden, die die Beantragung nicht abgeschlossen haben per Email und Telefon kontaktiert und gewonnen werden können.
- D. Direktvertrieb: Durch Telemarketing und Telefon- bzw. Videokonferenz-Beratung soll sowohl die Bekanntheit unter Maschinenbauunternehmen gesteigert, als auch bereits registrierte Kunden gewonnen werden (siehe Retargeting). Für die Steigerung der Bekanntheit ist geplant, alle VDMA Mitglieder per Email und Telefon zu kontaktieren. Zudem wird in den ersten



Monaten auch eine Rufnummer eingerichtet, sodass mögliche Interessenten auch telefonisch mit HandEX in Kontakt treten können. Um die Wahrscheinlichkeit der Kundengewinnung zu erhöhen, werden besondere Video-Beratungstermine angeboten, um möglichen Kunden den Nutzen und Prozess von HandEX zu verdeutlichen. Neben dem Bereich Telemarketing werden Fachmessen und Konferenzen besucht, wie bspw. die Internationale Maschinenbaumesse, oder VDMA-Expertengesprächsreihe „Hermesdeckung, Exportfinanzierung und Menschenrechte“.

Im Jahr 2019 wird der Fokus auf Direktvertrieb und Online-Marketing liegen. In späteren Jahren wird eine graduelle Verschiebung zu Vertriebspartnerschaften und Empfehlungen von Partnern erwartet.

Die Gewinnung von Partnerbanken und -versicherern wird durch das Gründerteam selbst vorangetrieben. Aktuell laufen Gespräche mit drei Banken. Grundsätzlich ist hier allerdings von langen Vertriebszeiten auszugehen. Parallel zu der technischen Weiterentwicklung in den nächsten Monaten werden relevante Banken systematisch angesprochen. Im Fokus stehen vor allem die Banken Commerzbank, KfW, DZ Bank und Sparkassen. Besonders hilfreich hierbei wären persönliche Kontakte der zukünftigen Gesellschafter von HandEX.

### Wettbewerbsanalyse:

Als direkte Wettbewerber in Deutschland sind tradico, GoFinex und Aka Bank zu nennen. HandEX differenziert sich gegenüber allen Wettbewerbern durch einen integrierten Finanzierungs- und Versicherungsprozess im Gegensatz zu einem reinen Finanzierungsprozess. Im Vergleich zu tradico ist der Fokus auf Investitionsgüter anstatt Konsumgüter zu nennen, d.h. tradico adressiert vor allem Kleinstkredite <€100 Tsd. Im Vergleich zu GoFinex ist zudem die tiefgreifende Integration von HandEX mit Banken zu nennen (Beispiel KYC), wohingegen GoFinex ein einfacher Marktplatz mit geringer Automatisierung ist. Im Vergleich zu der Aka Bank liegt HandEX' Fokus auf Digitalisierung und differenziert sich durch ein zukünftig umfangreicheres Angebot mehrerer Banken. Als indirekte FinTech-Wettbewerber sind insbesondere Marketinvoice, crxmarkets und Finiata zu nennen. Diese Unternehmen sind allerdings stark auf Refinanzierung von Working Capital und anderen kurzfristigen Finanzierungsformen fokussiert. HandEX ist auf mittelfristige Kredite und Forderungen (1-3 Jahre) im Bereich von Investitionsgütern spezialisiert. Klassische Banken wie die Commerzbank oder KfW werden von HandEX als Partner und nicht als Wettbewerber gesehen, mit dem Ziel diese Banken als Partner zu gewinnen. Die folgende Abbildung veranschaulicht die Differenzierung von HandEX.



## Unternehmensplanung

### Positive Effekte für den Standort Hamburg:

Neben der Schaffung von Arbeitsplätzen im Bereich Technologie ist der Fokus von HandEX auf Exportfinanzierungen besonders wertvoll für Hamburg, als Stadt des internationalen Handels. Oft scheitern Exporte an der Finanzierung. HandEX versucht genau dieses Problem zu lösen und damit zu mehr internationalem Handel beizutragen. Spezifisch könnten Synergien mit in Hamburg ansässigen Spediteuren / Logistikunternehmen gehoben werden, da diese ihren Kunden neben der Verfrachtung eine Finanzierung anbieten könnten (vgl. Markteintrittsstrategie).

### Finanzplanung:

| (Alle Angaben in Tsd. €)  | 2018       | 2019        | 2020          | 2021          | 2022         | 3. Jahr nach<br>Projektende* |
|---|------------|-------------|---------------|---------------|--------------|------------------------------|
| Gesamtumsatz (netto)  | 0          | 155         | 3,458         | 15,411        | 33,318       | 33,318                       |
| Gesamtkosten (netto)  | 48         | 1,008       | 7,433         | 18,422        | 27,180       | 27,180                       |
| <b>Gesamtergebnis vor Steuern</b>   | <b>-48</b> | <b>-853</b> | <b>-3,975</b> | <b>-3,011</b> | <b>6,138</b> | <b>6,138</b>                 |
| <b>Deckung von Kosten, die nicht durch<br/>eigene Mittel / Umsatzfinanzierung<br/>beglichen werden können, durch:</b> |            |             |               |               |              |                              |
| 1) Förderung IFB  | 33         | 114,8       |               |               |              |                              |
| 2) Darlehen   |            |             |               |               |              |                              |
| 3) Kapitalerhöhung  |            |             |               |               |              |                              |
| 4) Beteiligungskapital  |            | 750         | 4,000         | 4,000         |              |                              |
| 5) eigene Mittel  | 15         |             |               |               |              |                              |
| <b>Summe der Deckung</b>  | <b>48</b>  | <b>865</b>  | <b>4,000</b>  | <b>4,000</b>  | <b>0</b>     | <b>0</b>                     |

#### Erläuterung zur Herkunft der Mittel:

zu 1): InnoRampUp Förderung

zu 2): Nicht zutreffend

zu 3): Nicht zutreffend

zu 4): Risikokapitalgeber

zu 5): Gründer

\*) Zum 31.12. des dritten Kalenderjahres nach Projektende.

### Arbeitsplatzübersicht:

| (Alle Angaben in Vollzeitäquivalent** zum<br>31.12. des jeweiligen Jahres) | 2018     | 2019      | 2020      | 2021       | 2022       | 3. Jahr nach<br>Projektende* |
|--|----------|-----------|-----------|------------|------------|------------------------------|
| <b>Gesamtanzahl der Mitarbeiter im<br/>Unternehmen</b>                     | <b>6</b> | <b>17</b> | <b>62</b> | <b>115</b> | <b>151</b> | <b>151</b>                   |
| davon Frauen   | 1        | 4         | 13        | 22         | 35         | 35                           |

\*) Zum 31.12. des dritten Kalenderjahres nach Projektende.

\*\*) Vollzeitäquivalent (VZÄ) ist eine Maßeinheit, die der Arbeitszeit eines Vollzeitbeschäftigten entspricht.

Berechnung: 1 Vollzeitbeschäftigter = 1 VZÄ, 1 Halbtagsbeschäftigter = 0,5 VZÄ. 10 Vollzeitbeschäftigte + 10

Halbtagsbeschäftigte = 15 VZÄ. Neben den regulär Beschäftigten werden auch Auszubildende, Studentische Hilfskräfte und Geringfügig Beschäftigte, jedoch keine Leiharbeiter und Freiberufler mitgezählt.

### Finanzierungsstrategie:

Zunächst wird HandEX durch eigene Mittel und gegebenenfalls der InnoRampUp-Förderung finanziert. Eine erste Seed-Finanzierungsrunde in Höhe von T€ 750 ist für das zweite Quartal 2019 geplant. Gespräche mit Seed-Investoren sind bereits in Gange und auf grundsätzlich positives Feedback gestoßen. Für eine Finanzierung ist allerdings in den meisten Fällen ein marktreifes Produkt erforderlich, welches HandEX bis zum Jahresende fertiggestellt haben wird. Auf dieser Grundlage in Kombination mit ersten Testkunden und ggf. ersten erfolgreich vermittelten Krediten ist eine Seed-Finanzierungsrunde äußerst wahrscheinlich. Wie im Abschnitt Umsetzungsrisiken beschrieben laufen bereits Gespräche mit Seed-Investoren. Im weiteren Geschäftsverlauf bis 2022 sind zwei weitere größere Finanzierungsrunden mit Venture Capital Investoren geplant. Grundlage hierfür ist das erwartete Umsatzwachstum 2019. Um den im Jahr 2019 geplanten Umsatz zu realisieren, sind nur wenige Transaktionen erforderlich (vgl. Erlösmodell).

## Projektplanung

### Übergeordnete Projektziele:

HandEX strebt an, der führende intelligente Dienstleister für Exportfinanzierungen und -versicherungen zu werden. Die InnoRampUp Förderungen würde dem HandEX Team die Möglichkeit geben, den Grundstein hierfür zu legen, und die HandEX Plattform technisch zur Marktreife zu bringen und erste Kredite sowie Versicherungen zu vermitteln.

### Meilensteinplanung:

#### Meilenstein 1 –

##### Ca. 4 Monate nach Projektbeginn, ca. 50 TEUR Auszahlungssumme

Technische Realisierung der HandEX Plattform:

- Automatische Auslesung von gescannten Dokumenten (OCR)
- Integration von mindestens 3 externen Datenanbietern für KYC oder Risikobewertung
- Technische Integration mit einer finanzierenden Bank
- Technische Integration mit Euler Hermes
- Ausgabe von Krediten in Testumgebung

#### Meilenstein 2 –

##### Ca. 8 Monate nach Projektbeginn, ca. 100 TEUR Auszahlungssumme

Erste Umsätze und technische Weiterentwicklung von HandEX

- Gewinnung von mindestens 3 Kunden

- Vermitteltes Kreditvolumen von mehr als €500 Tsd.
- Entwicklung des Risikobewertungsmodell
- Teilweise Übernahme von KYC-Prüfungen für Banken und Versicherer

### Meilenstein 3 –

#### Ca. 12 Monate nach Projektbeginn, Projektende

Weitere Skalierung der HandEX-Plattform

- Gewinnung von mindestens 5 weiterer Kunden
- Vermitteltes Kreditvolumen von mehr als €1,5 Mio.
- Gewinnung zwei weiterer finanzierenden Banken

### Projekt-/Finanzierungsplan:

| Förderbausteine nach Gründung  | Anfallende<br>Kosten (netto) in € | Beantragte Förderung<br>(netto) in € |
|--|-----------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Personalkosten</b><br><i>3 Gründer (4 Monate) und 2 Entwickler (12 Monate)</i>  | 148,800.00 €                      | 119,040.00 €                         |
| <b>Materialkosten/Abschreibungen</b><br><i>Laptops und Büromaterial</i>            | 4,500.00 €                        | 3,600.00 €                           |
| <b>Qualifikation/Weiterbildung</b><br><i>kurze Nennung der wesentlichen Kosten</i> | 0.00 €                            | 0.00 €                               |
| <b>Marketing</b><br><i>Online Marketing, Messen, etc.</i>                          | 8,000.00 €                        | 6,400.00 €                           |
| <b>Fremdleistungskosten</b><br><i>Rechtsberatungskosten</i>                        | 12,000.00 €                       | 9,600.00 €                           |
| <b>Patente</b><br><i>kurze Nennung der wesentlichen Kosten</i>                     | 0.00 €                            | 0.00 €                               |
| <b>Reisekosten</b><br><i>Meetings Banken und Versicherungen, Messen</i>            | 6,000.00 €                        | 4,800.00 €                           |
| <b>Raumkosten/Infrastruktur</b><br><i>Co-Working Space Kosten</i>                  | 6,000.00 €                        | 4,800.00 €                           |
| <b>Gesamt</b>  | <b>185,300.00 €</b>               | <b>148,240.00 €</b>                  |
| <b>Förderquote</b>   |                                   | <b>80.00%</b>                        |
| <b>Projektdauer</b>  |                                   | <b>12 Monate</b>                     |
| <b>Eigenanteil</b>   |                                   | <b>37,060.00 €</b>                   |

Hamburg, 08.10.18  
Ort, Datum

P. W. / [Signature]  
Antragsteller/in