

## Anlage 1 – Projektziele zur Förderung durch das Förderprogramm Innovationspilot

### Übersicht

#### Antragsteller/Unternehmen

HandEX AG (Antraggeber/Hersteller)

#### Projektname:

Die digitale Auslieferung bis zur nächsten 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 (KMU). Ein Exportkredit ist eine Finanzierung des Käufers bzw. Importeurs. Dieser Kredit wird oftmals vom deutschen Exporteur auf Anfrage des Importeurs erworben, um das Exportgeschäft zu ermöglichen. HandEX fokussiert sich auf den Bereich „Small Ticket“ Exportkredite (bis zu €1 Mio.) an Importeure in Schwellenländern. Hier ist die Lücke an Exportfinanzierungen besonders hoch, da Importeure oftmals keine Kredite erhalten. Typischerweise werden diese Kredite von einer Bankierung gegen Zahlungsausfall des Importeurs, wie bspw. einer Forder-Herausicherung, begleitet. Für deutsche Exporteure ist die Befähigung einer Exportfinanzierung aufwändig, da es keine zentrale Anlaufstelle gibt, der Antragsprozess sehr standardisiert und überreguliert erfolgt ist, und Kredit- und Versicherungsunternehmens nicht integriert sind. Auf diese Problematik haben bereits verschiedene Institutionen und Verbände wie bspw. das Handelsblatt als auch der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenhersteller (VDMA) aufmerksam gemacht. Darüber hinaus ist das Thema „Small Ticket“ Exportfinanzierung im aktuellen Kreditmonitoring report positioniert. Global sind die Finanzierungslücke im Bereich Exportfinanzierung größer als €1,1 Billionen geschätzt. Die Finanzierungslücke stellt der Bereich Small Ticket einen hohen wirtschaftlichen Aufwand im Verhältnis zum Kreditrahmen dar. HandEX digitalisiert den Antragsprozess und integriert Kredit- und Versicherungsprozesse. Hierbei übernimmt HandEX vollständig Prüfungsfunktionen für Banken und Versicherer. Diese betreffen vor allem Legitimation (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 bewilligter Transaktion. Zuerst wird HandEX sich auf die Finanzierung von Exporten bis zu €1 Mio. (Small Ticket) deutscher Unternehmen des Maschinenbaus nach Lateinamerika beschränken. Die mit HandEX kooperierende Finanzierung Forder-Herausichert die durch geführte Exportversicherungen, sogenannte Herausicherungen, für HandEX-Clienten an, wie beispielsweise Lateinamerika. Weiter schließt der deutsche Hersteller das Handelskredit ab. Aufgrund der hohen Sicherheit dieser geführten Kredite im Vergleich zu den üblichen Zinsen, stellt dies ein attraktives Segment dar und erweitert das Marktsegment von HandEX.

Im Jahr 2020 wird der aktuelle Marktanteil von HandEX etwa €200 Mio. groß sein. Durch Erweiterung der Zielmärkte neben Lateinamerika bis zum Jahres 2021/22 kann der adressierbare Markt auf mehr als €1 Mrd. erweitert werden. Die Planung des ersten Marktanteils von unter 10 in allen geplanten Phasen bis 2022 vor. Der Marktengang gegenüber Exporteuren erfolgt durch Direktmarketing, Online-Marketing und Empfehlungen von HandEX Partnern wie Banken. Die Wettbewerbsintensität ist aktuell als gering einschätzbar, in Deutschland gibt es drei bekannte direkte Wettbewerber. HandEX