

Wie Unternehmen mit Absicherungs- und Finanzierungslösungen ihre Exportchancen verbessern können


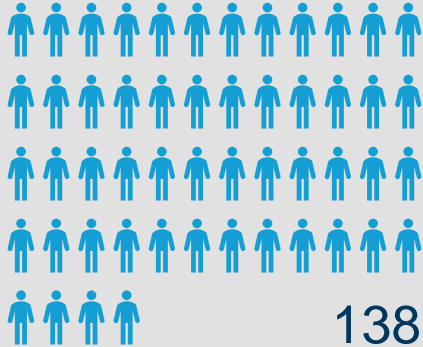
Der digitale Bestellerkredit der
AKA Ausfuhrkreditgesellschaft mbH und das Onlineportal SmaTiX

Frankfurt am Main, 16. September 2021



AKA auf einen Blick

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

 <p>Standort Frankfurt am Main, gegründet 1952</p>	 <p>Expertise & Know-how aus mehr als 6.600 ECA-gedeckten Exportfinanzierungen</p>	<p>MITARBEITER</p>  <p>138</p>	<p>KPIs (2020)</p> <p>Bilanzsumme: EUR 3,721 Mio. Kernkapitalquote: 17,0 % Cost-Income-Ratio: 47 % Neugeschäftsvolumen: EUR 1.701 Mio.</p>	<p>FOKUS</p> <p>Aktivität mit Schwerpunkt Exportfinanzierung Leistungen mit Bezug zur Realwirtschaft Angebot komplementärer Dienstleistungen Kein Wettbewerber zu unseren Gesellschafterbanken</p>	
	<p>COMMERZBANK Deutsche Bank HypoVereinsbank Bayern LB ING LB BW Deutsche Leasing IKB ODDO BHF Oldenburgische Landesbank NORD/LB Hamburg Commercial Bank Helaba DekaBank SEB DZ BANK KFW IPEX-Bank</p> <p>17 Gesellschafterbanken</p>			<p>QUO VADIS, AKA?</p> <p>Digitalisierung von KYC über den Kreditantrag bis hin zur Genehmigung</p> <p>Automatisierung bi-direktionale Schnittstelle SmaTiX ↔ Euler Hermes</p> <p>Europäisierung Ausbau unserer Aktivitäten mit weiteren europäischen ECAs</p>	

Initiative für Small-Ticket-Exportfinanzierungen

DIE HERAUSFORDERUNG DES MARKTES UND UNSER ANSATZ

⚡ Das Problem

- **Kleineren Kreditbeträgen** stehen **starre Prozesse** und ein verhältnismäßig **hoher administrativer Aufwand** gegenüber
- Diese Aufwands- und Kostentreiber machen **ECA-Finanzierungen für Banken erst ab einem gewissen Mindestvolumen ökonomisch attraktiv**
- Der Finanzierungsmarkt hatte für diese Small-Ticket-Transaktionen, ein wachsendes Marktsegment, **bisher keine Lösungen** parat

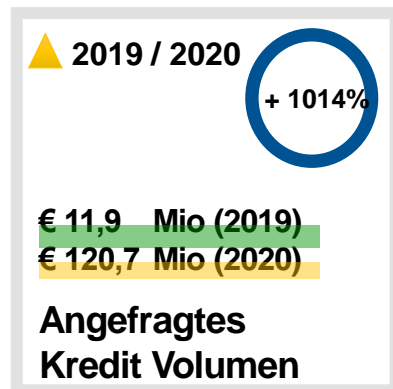
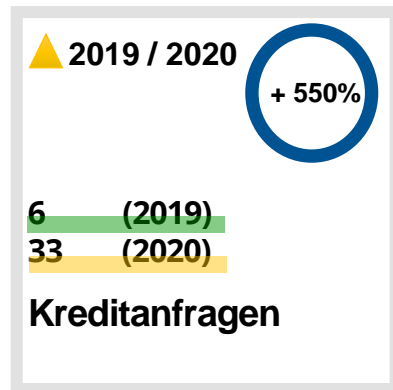
☑ Unsere Lösung

- **Vollautomatisierte, digitale Portal-Lösung** für ausgewählte Länder mit **Kreditvolumen 1.0 – 10.0 Mio.**
- **Direktkredite** an ausländische Besteller mit **Kreditwährung EUR oder USD**
- **Digitale Weiterverarbeitung** bei Kreditanbahnung, -entscheidung und -administration
- **Harmonisierung der Antragsprozesse** für **ECA-Deckung** und Finanzierung in **Kooperation mit Euler Hermes**

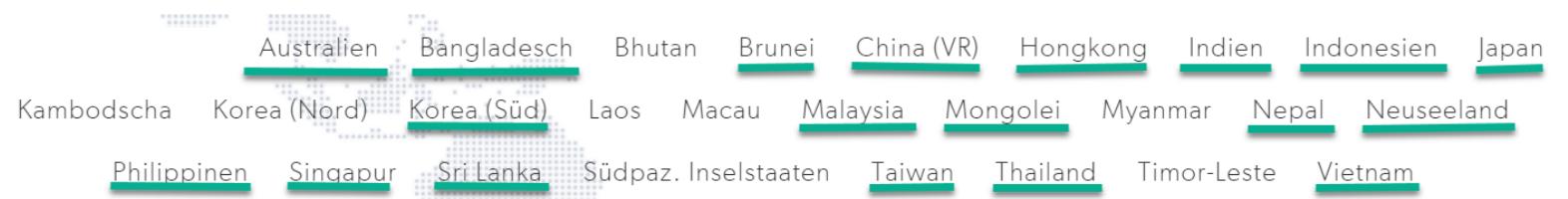
The screenshot displays the AKA portal interface. The top navigation bar includes 'AKA FAQ Kontakt', 'STARTSEITE', 'FINANZIERUNGSANFRAGE', 'FORMULARE', and 'MEHR BEREICH'. The main content area is titled 'Ihre Daten' and contains a form for adding a contact partner. The form includes fields for 'Firma', 'Anschluß', and 'Weitere Ansprechpartner'. A dropdown menu is open, showing a list of banks such as AKABANK, Bayerische Landesbank, and others. The interface is clean and modern, with a blue and white color scheme.

SmaTiX, die digitale Exportfinanzierungslösung der AKA ist seit Q4 2018 „live“ SmaTiX leistet in der Pandemie einen wichtigen Beitrag in der Exportfinanzierung

KPI ENTWICKLUNG IN DER ASIA PACIFIC REGION ENTWICKELT SICH POSITIV



- Häufige Herausforderung in der Pandemie Situation:
„Ohne langfristige Finanzierung keine Investition“
- Eine vom Exporteur pro aktiv angebotene Exportfinanzierung kann bei der Auftragsvergabe den positiven Ausschlag für „Made in Germany“ geben
- Die AKA Ausfuhrkreditgesellschaft mbH hat einen für KMUs passenden digitalen Lösungsbaustein für kleinere Exportfinanzierungen
- Die AKA hat aktuell Geschäftsmöglichkeiten und Kredit Exposure in über 70 Ländern und deckt die OAV Fokusländer gut ab:



KPIs „Small Ticket Exportfinanzierungen“ in den „OAV Fokusländern“

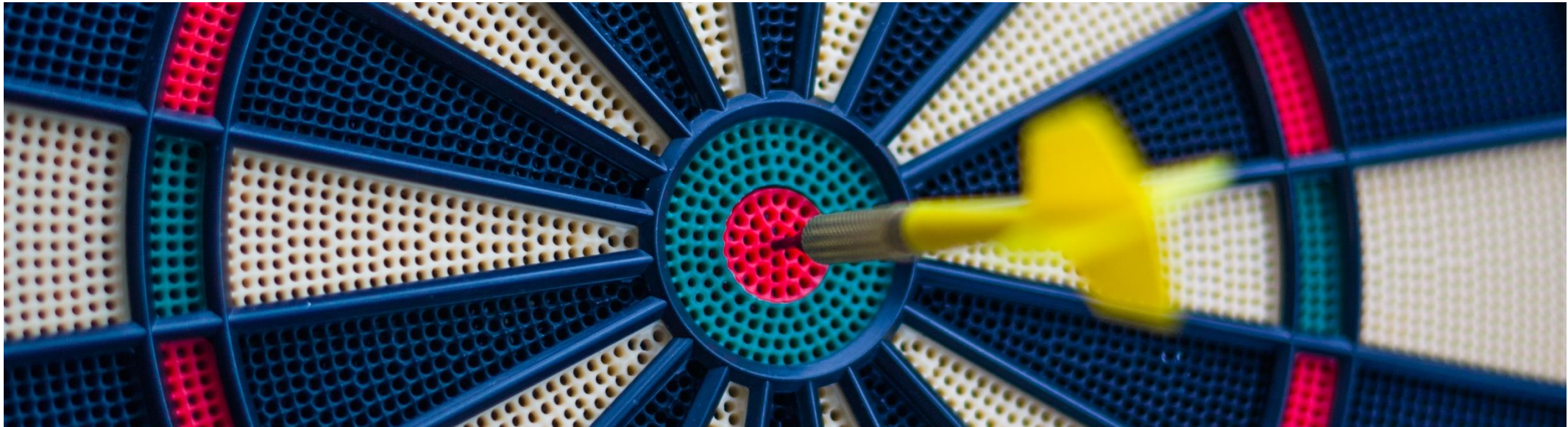


**Die Pandemie stellt die Exportwirtschaft vor besondere Herausforderungen!
SmaTiX als Vorteil in der Verhandlung mit Ihren Kunden in den OAV Region!**

Best Practice: erfolgreich abgeschlossene Exportfinanzierung in Indonesien

EXPORTFÖRDERUNG FÜR DEN MITTELSTAND – EXPORTVOLUMEN: 1 MIO EUR

- > Projekt im Bereich der dezentralen Energieversorgung
- > Auftragsvolumen 1 Mio EUR
- > Beratung des Exporteurs durch einen Gesellschafter der AKA
- > Aussage Exporteur: Ohne Finanzierungslösung der AKA wäre das Exportgeschäft nicht zu Stande gekommen!



Beratung durch den Firmenkundenberater der Hausbank ergänzt um die Exportfinanzierungskompetenz der AKA führte zur optimalen Exportfinanzierungslösung!