07.07.2021 Presseinfo Helaba und AKA kooperieren im Interesse deutscher Exporteure Kunden

Helaba und AKA kooperieren im Interesse deutscher Exporteure

Ab sofort profitieren Firmenkunden der Helaba von der digitalen Lösung der AKA für Exportkredite.

- Innovative Lösung für Exportfinanzierungen in aktueller Pandemiesituation
- SmaTiX als Grundlage für Finanzierungsangebote zu ECA-gedeckten Bestellerkrediten mit effizientem, beschleunigtem Antragsverfahren
- Lösungsangebot für das gesamte Kundenspektrum der Exportwirtschaft, explizit auch für kleinere Tickets im Interesse von Mittelstands- und Sparkassenkunden
- Mit der Kooperation erhalten Kunden eine digitale, schnelle Lösung, kombiniert mit dem aktiven Beratungsansatz bei ihrer Partnerbank

Ab sofort nutzt auch die Helaba den eigenen Bankenzugang zum Exportfinanzierungsportal SmaTiX (Small Ticket Express), einer vollautomatisierten und digitalen Lösung der AKA für standardisierte, kleinvolumige Exportkredite. Beide Häuser, AKA und Helaba, stärken durch diese Kooperation die bestehende, erfolgreiche Zusammenarbeit in der Außenhandelsfinanzierung. SmaTiX bildet hier die Grundlage für Finanzierungsangebote zu ECA-gedeckten Bestellerkrediten mit effizientem, beschleunigtem Antragsverfahren.

Die Kooperationspartner bringen ihre jahrzehntelange Expertise ein, um mit dem erweiterten Angebot Kunden noch passgenauer in ihren Finanzierungsbedarfen zu begleiten. Vor dem Hintergrund der Pandemie ist insbesondere das digitale Verfahren als verlässliche zukunftsgerichtete Lösung zu werten. Für die deutsche Exportwirtschaft ist es essenziell, dass Abnehmer im Ausland Zugang zu langfristiger Investitionsfinanzierung erhalten – gerade wenn lokale Kredite krisenbedingt gegebenenfalls nicht (mehr) zur Verfügung stehen. Über SmaTiX erhalten deutsche Exporteure schnell und unkompliziert verlässliche Finanzierungsangebote für Exporttransaktionen im Small-Ticket-Segment. Das Lösungsangebot von Helaba und AKA schließt eine Lücke am Markt. Es orientiert sich am gesamten Kundenspektrum der Exportwirtschaft, explizit auch für kleinere Tickets mit Auftragswerten zwischen einer und zehn Millionen EUR bzw. USD im Interesse von Mittelstands- und Sparkassenkunden.

»Der Nutzen unseres neuen, gemeinsamen Lösungsangebots wird für unsere Firmenkunden direkt erfahrbar. Es ist eingebettet in das breit aufgestellte Produktangebot unseres Corporate Bankings.«

Heinz Boiger
Helaba

„Die Weltwirtschaft hat sich seit Corona dramatisch verändert. Als Landesbank mit zahlreichen international ausgerichteten Corporate Clients und strategischer Partner der Sparkassen, deren Kundschaft stark durch mittelständische und Kleinunternehmen geprägt ist, sind wir ganz besonders gefragt“, erläutert Heinz Boiger, Executive Director, Structured Trade & Export Finance der Helaba. „Der Nutzen unseres neuen, gemeinsamen Lösungsangebots wird für unsere Firmenkunden direkt erfahrbar. Es ist eingebettet in das breit aufgestellte Produktangebot unseres Corporate Bankings. Unsere Kunden- und Exportexpertise in der Außenhandelsfinanzierung wird ergänzt um die innovative Digitallösung der AKA für schnellere Entscheidungen und noch passgenauere Finanzierungslösungen. Wir investieren hier gemeinsam in die digitale Zukunft der Exportfinanzierung“.

„In der Pandemiesituation spüren wir eine verstärkte Nachfrage bei den Exporteuren nach Exportfinanzierungslösungen. Ein Finanzierungsangebot zur richtigen Zeit kann in vielen Fällen der entscheidende Faktor für den Gewinn des Exportauftrages sein. Die Beratung durch den Auslandskundenberater der Hausbank ist dabei der Schlüssel, um rechtzeitig in die Verhandlungssituation beim Exporteur eingebunden zu werden“, so Armin Wittemer, Team Head Digital Export Finance bei der AKA. „Deshalb freuen wir uns auch besonders über die erfolgreich abgeschlossene Kooperationsvereinbarung mit der Helaba.“

Ab sofort können die Berater im Corporate Banking sowie in der Sparkassen- und Mittelstands-Betreuung der Helaba das Portal der AKA nutzen und Kreditanfragen während ihrer Beratung beim Exporteur direkt eingeben.

»In der Pandemiesituation spüren wir eine verstärkte Nachfrage bei den Exporteuren nach Exportfinanzierungslösungen. Ein Finanzierungsangebot zur richtigen Zeit kann in vielen Fällen der entscheidende Faktor für den Gewinn des Exportauftrages sein.«

Armin Wittemer
AKA

Kontakt



Ursula-Brita Krück

stv. Pressesprecherin

+49 69 / 91 32 - 21 92

LinkedIn

Nachricht schreiben