



*Gesprächsteilnehmer Hartmann, Fischbach, Gransberger, Sauberer, Koll, Schipp, Czabanski, Keil (v.l.): Die Banken können ihren Beitrag dazu leisten, die Supply Chain sicherer und vor allem preiswerter zu machen.*

## Trade Finance

# „Akkreditiv und Supply Chain Finance ergänzen sich“

Globalisierte Handelsströme stellen auch die finanzierenden Kreditinstitute vor neue Aufgaben. Supply-Chain-Finance-Lösungen ergänzen die traditionellen Produkte der Außenhandelsfinanzierung. Wie sie eingesetzt werden können und welche Rolle Akkreditive in Zukunft noch spielen werden, diskutierten Trade-Finance-Experten mit „Banken+Partner“-Chefredakteurin Margaretha Hamm.



**Der globale Handel boomt, immer mehr Unternehmen nehmen weltweit als Im- oder Exporteure daran teil. Und gerade für Deutschland bleibt der Export ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Wie wirkt sich das auf die Finanzierung der Handelsströme aus? Hat das gute alte Akkreditiv ausgedient und wird von modernen Supply-Chain-Finance-Produkten abgelöst?**

**Schipp:** Auf gar keinen Fall. Das Akkreditiv ist immer noch ein absolut vielseitiges und unverzichtbares Instrument, um

wichtige Herausforderungen im internationalen Geschäft zu lösen, es sind allerdings andere Produkte hinzugekommen. Das liegt auch daran, dass sich die Denkweise der Kunden verändert hat. Der Handel innerhalb Europas wird nicht mehr als Außenhandel wahrgenommen. Das Auslandsgeschäft ist jetzt viel weiter entfernt angesiedelt. Wir müssen überlegen, wo die wichtigen Handelsströme sind und welche Finanzierungserfordernisse sich daraus ergeben.

Foto: Heiner Hamm



**Gransberger:** Ganz genau. Mit der massiven Zunahme der Handelsströme sind auch die Finanzierungsbedürfnisse massiv gestiegen und das nicht nur bei deutschen Unternehmen, sondern natürlich auch bei deren Abnehmern in anderen Ländern. Es geht darum, effizienter zu werden, damit das Working Capital intensiver genutzt werden kann. Dementsprechend geht der Trend zu Open-Account-Transaktionen und eher weg vom rein dokumentären Geschäft hin zum elektronischen Akkreditiv. Bis es sich tatsächlich durchgesetzt haben wird, wird noch einige Zeit vergehen, denn dazu müssen alle Partner auf die gleichen Systeme zugreifen können.

**Koll:** Wir stellen ebenfalls verstärkt fest, dass die Unternehmen eine elektronische Abwicklung von Trade Flows sehr attraktiv finden. Hier spielt die Bank Payment Obligation (BPO) mit hinein. Die BPO als unwiderrufliches Zahlungsverprechen der Obligorbank (Käuferbank) an die Bank des Verkäufers tritt aufgrund eines automatischen Abgleichs elektronischer Handelsdaten in Kraft. Gleichzeitig sind die Kunden natürlich sehr interessiert am Thema elektronische Handelsdokumente. Hier gibt es erste Lösungen, beispielsweise für das elektronische Bill of Lading.

**Hartmann:** Es in der Tat so, dass sich einige neue Produkte entwickelt haben, die allerdings nicht für alle Kunden passen. Gerade bei mittelständischen Unternehmen muss man schon

sehr genau schauen, ob Supply-Chain-Finance-Strukturen dort wirklich funktionieren. Es gab ja in der Vergangenheit schon verschiedene Versuche, Ersatzlösungen für das Akkreditiv zu finden. Die Idee dahinter war zwar eigentlich nicht schlecht, aber sie hat sich aus verschiedenen Gründen bis heute nicht durchgesetzt.

**Fischbach:** Supply Chain Finance ist ja auch eher eine Ergänzung zum Akkreditiv und keine Konkurrenzdienstleistung. Es geht doch in fast allen Fällen um die Betrachtung des Risikos und der Liquidität aus Unternehmenssicht. Da stellt sich dann die Frage, an welchem Punkt der Kunde Bedarf hat, um ihm dann die entsprechenden Dienstleistungen anzubieten.

**Czabanski:** Hinzu kommt, dass wir nicht nur von den deutschen Unternehmen her denken dürfen. Die Nachfrage nach den Produkten im Bereich Trade Finance ist im Ausland anders als im Inland, das bedeutet beispielsweise, dass ein russischer Exporteur andere Interessen hat als ein deutscher Anlagenbauer. Die Kunden fragen verschiedenste Alternativen an, die die Banken zunehmend fordern.

**Sauberer:** Gerade die BPO sehe ich persönlich hier als sehr wichtiges Produkt. Sie ist genau in der Mitte angesiedelt zwischen dem traditionellen, über Akkreditive abgewickelten Handelsgeschäft und den Open-Account-Transaktionen. Denn die Bedeutung der Zahlung gegen Rechnung nimmt ja auch immer mehr zu. Genau an dieser Stelle sehe ich für die Banken übrigens einige Chancen, aber auch Risiken. Zum einen befassen sich sehr viele Non-Banks bereits mit der Thematik und positionieren Plattformen am Markt. Zum anderen haben die Banken die wirkliche Chance, mit den BPOs Geld zu verdienen.

**Keil:** Alle diese Veränderungen bedeuten, dass auch wir als Hersteller von Softwarelösungen überlegen müssen, wie wir unsere Kunden, die Banken, unterstützen können und welches die relevanten Produkte sind, die wir abbilden müssen. Wir sehen uns als Partner unserer Kunden, um mit ihnen gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Softwarehersteller wie Misys bieten ihnen eine Plattform, die zukunftsträchtig ist und den Marktveränderungen Rechnung trägt.

**Bei Supply-Chain-Finance geht es ja nicht nur um die Abwicklung von Handelstransaktionen, sondern – wie der Name schon sagt – auch um die Finanzierung. Werden diese zusätzlichen Angebote von den Unternehmen denn schon ausreichend genutzt?**

**Schipp:** Leider nicht. Viele unserer Kunden haben noch gar nicht erkannt, dass sie mit den Finanzierungskapazitäten, die wir hier in Deutschland haben, noch eine Menge erreichen können. Dass man die Supply Chains damit sicherer und effizienter machen – und vor allem auch echte Wettbewerbsvorteile



erreichen kann. Gerade für den Einkauf unserer Kunden gibt es noch riesiges Potenzial.

**Sauberer:** Doch auch für die Banken gibt es neue Möglichkeiten. Supply Chain Finance oder das Aufsetzen auf Open-Account-Transaktionen bieten die große Chance, dass die Trade-Finance- oder Trade-Service-Abteilungen der Institute auch im EU-Raum Geschäft machen können. Ich kann mir gut vorstellen, dass Käufer aus Staaten mit einem höheren Zinsniveau sich freuen, wenn sie eine günstige Finanzierung erhalten können.

**Fischbach:** Das sehe ich auch so, darin stecken Chancen. Es ist allerdings sehr wichtig, dass die Unternehmen die erhöhten Absatzchancen entdecken.

Denn am Ende ist die Nachfrage des Kunden ausschlaggebend. Wenn er den Prozess als zu kompliziert empfindet und das Produkt nicht versteht, dann nutzt er es auch nicht als Absatzinstrument.

**Hartmann:** Allerdings haben auch Einkäufer einen Vorteil davon. Sie erreichen ein längeres Zahlungsziel und liefern die Finanzierung gleich mit, die ihr Lieferant von seiner Bank vielleicht nicht oder nur zu höheren Zinssätzen bekommt. Dafür gibt es natürlich schon einen Markt. Die Bank muss sich den Kunden des Kunden allerdings immer sehr genau anschauen.

**Czabanski:** Die Kunden selbst nutzen die Instrumente allerdings auch ganz unterschiedlich, je nachdem auf welcher Seite des Geschäftes sie sich befinden. So nutzen deutsche Kunden

gerne die BPO, wenn sie Waren importieren, während sie bei Exporten lieber auf das traditionelle Akkreditiv zurückgreifen.

### Sind der Mehrheit der Unternehmen denn die Möglichkeiten der neuen Trade-Finance-Produkte tatsächlich bewusst?

**Koll:** Die großen multinationalen Unternehmen kennen das Thema Supply Chain Finance und versuchen im Rahmen dessen, ihr Working Capital zu optimieren. Beim Mittelstand sieht es allerdings noch anders aus. Hier ist es unsere Aufgabe, die Unternehmen über die neuen Möglichkeiten zu informieren – und ihnen weniger komplexe Lösungen im Supply Chain Finance anzubieten, die auch von mittelständischen Unternehmen umsetzbar sind.

**Gransberger:** Die Kunden möchten fertige Lösungen, bei denen sie keinen Aufwand in der IT haben, um sie zu implementieren. Unsere Angebote sollten möglichst webbasiert sein.

**Sauberer:** Ich glaube auch, dass das die Zukunft ist. Ohne sinnvolle voll-elektronische Anbindung der Unternehmen wird es nicht gehen. Supply Chain Finance könnte mittelfristig zu einem standardisierten und automatisierten Produkt werden, bei dem die Margen gering sind, das sich allerdings durch die Menge rechnet.

**Koll:** Leider gibt es noch viele offene Fragen und komplizierte Aufgaben. So ist beispielsweise das On-Boarding von Lieferanten ein schwieriges Thema. Hier sind Compliance Anforderungen zu berücksichtigen, zum Beispiel Know-your-Customer. Wie kann eine Bank das KYC für einen Nicht-Kunden am anderen Ende der Welt durchführen? Wer fährt zu Kunden im Ausland und macht das On-Boarding vor Ort? Das sind Fragen, die uns noch Kopfschmerzen bereiten.



**Marc Czabanski**  
Senior Produkt Manager  
im Bereich Strukturierte  
Finanzierung,  
DZ-Bank



**Oliver Fischbach**  
Managing Director  
Trade Finance und Cash  
Management für  
Corporates, Region  
Stuttgart, Deutsche Bank



**Sandra Gransberger**  
Bereichsleiterin Corporate  
Banking,  
BHF-Bank



**Jörg Hartmann**  
Bankdirektor, Leiter  
Außenhandelsfinanzie-  
rung, Landesbank Hessen-  
Thüringen (Helaba)



**Patrick Keil**  
Sales Manager,  
Misys



**Angela Koll**  
Abteilungsleiterin,  
Product Management Trade  
& Supply Chain Finance,  
Commerzbank



**Georg Sauberer**  
Principal Sales Executive,  
Transaction Banking  
Solutions Lead - Southern  
Europe, Misys



**Gerhard Schipp**  
Direktor, Head of Product  
Management Trade &  
Supply Chain Finance,  
Commerzbank

**Schipp:** Das Thema KYC beschäftigt uns tatsächlich sehr. Wir haben gut 5.000 sehr aktive Korrespondenzbankverbindungen – die Kosten sowie der Aufwand für die KYC-Prüfung sind immens. Das gilt umso mehr, weil die Anforderungen weiter steigen. Von den Investitionen der Banken in KYC-Prozesse profitieren auch die Unternehmen.

**Hartmann:** Tatsächlich lohnt sich der Aufwand nur für großvolumige Transaktionen. Wenn ich mir das kleinteilige Akkreditivgeschäft mit irgendeiner Bank auf dieser Welt anschau, die nur wenige Akkreditive im Jahr öffnet, dann decken weder die Dokumentengebühren, noch die Erträge aus einer Risikoübernahme die Kosten.

**Czabanski:** Und die Compliance-Anforderungen nehmen ja weiterhin zu. Nach KYC kommt nun KYCC – Know your Customers Customer. Da kann es dann passieren, dass eine Transaktion abgelehnt wird, weil der Kunde des Kunden mit den falschen Staaten Geschäfte macht. Da kommt sicherlich noch einiges auf uns zu.

**Könnten die Banken in den Bereichen Know Your Customer und Know Your Customers Customer denn nicht zusammenarbeiten und damit die Kosten für alle senken?**

**Hartmann:** Natürlich könnten wir das. Ein solches System würde von den Daten leben, die von der Menge der Banken eingespeist werden, die daran teilnehmen und die alle anderen abfragen könnten. Dann ist allerdings noch nicht die Frage beantwortet, ob diese Daten von der Compliance-Abteilung des eigenen Hauses akzeptiert werden. Denn es geht ja auch darum, wie aktuell, umfassend und verlässlich die Informationen sind.

**Czabanski:** Die Frage ist doch, ob wir jetzt sehr viel Geld investieren und



ein Ratingsystem einkaufen oder ob wir uns überlegen, für bestimmte Geschäfte unsere Kreditrisikoprategie ein bisschen zu öffnen.

**Womit wir beim Thema Regulatorik wären, das die Banken und Sparkassen ja insgesamt schon lange massiv beschäftigt. Welche Rolle spielt es bei der Entwicklung von Trade-Finance-Angeboten?**

**Gransberger:** Die Regulatorik spielt natürlich eine große Rolle. Bei Akkreditiven gibt es eine geringere Eigenkapitalunterlegung zum Beispiel im Vergleich zu einem Betriebsmittelkredit. Weil jede Bank sparsam mit ihrem Eigenkapital umgehen und es effizient einsetzen muss, macht das einen großen Unterschied. Das wirkt sich wiederum auf die Preise für die Kunden aus, denn die höhere Beanspruchung des Eigenkapitals muss die Bank in der Kalkulation berücksichtigen.

**Hartmann:** Daneben gibt es allerdings noch die Datensicherheit. Sie

finde ich nicht weniger wichtig. Das Akkreditiv liefert eine hohe Sicherheit der Daten und das wird die Benchmark sein, an der andere Produkte gemessen werden. Wenn wir von Plattformen sprechen, dann wird es eines der Hauptprobleme sein, die Datensicherheit sicherzustellen. Denn diese Systeme sind im wesentlichen webbasiert. Die Frage für welchen Provider sich eine Bank entscheidet oder ob sie selbst eine Plattform anbietet, hängt letztlich auch davon ab wie sicher die Daten sind.

**Fischbach:** Allerdings gibt es den Bedarf unserer Kundschaft an einem höheren Automatisierungsgrad. Sie wollen möglichst alle ihre Transaktionen automatisch End-to-End abwickeln. Für uns steigt die Komplexität dann mit der Vielzahl der Zugangskanäle, die unsere Kunden nutzen. Da spielt ganz bestimmt die Datensicherheit eine wichtige Rolle, aber auch der Aufbau der notwendigen IT-Architektur ist eine immense Herausforderung. Aber Kreditinstitute sind keine Technologieunternehmen und



müssen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, nämlich auf Bankdienstleistungen für ihre Kunden.

#### Wie also sollte eine Plattform aussehen?

**Koll:** Cloud-Lösungen scheinen für genau diese Probleme eine günstige Option zu sein, zumal sie perspektivisch die sehr hohen Schnittstellenkosten reduzieren können. Jedoch wird die Cloud hinsichtlich des Datenschutzes noch kritisch diskutiert. Ich blicke da gerne auf die Softwareprovider und sage „bitte gebt uns Lösungen, die einen illegalen Zugriff auf Daten verhindern.“ Wir brauchen clevere IT-Lösungen, die uns auch global helfen.

**Keil:** Diese Anforderung sehen wir auch. Eine Lösung könnte beispielsweise eine Hybridform verschiedener Plattformen sein. Die Bank wäre dann der Player in einem von ihr definierten Kundensegment und mit einem vorgegebenen Produktspektrum. Sie könnte sich dann für weitere Angebote, für andere Plattformen öffnen, um den Kunden zusätzliche Lösungen anbieten zu können. Die Hausbank bleibt Hauptansprechpartner für ihre Kunden, wenn sie ein Geschäft allerdings nicht möchte, gibt sie es an ihre Kooperationspartner

ab und leitet es technisch durch. Wir sehen im Augenblick die Nachfrage nach solchen Lösungen im Markt.

**Sauberer:** Wenn eine Bank eine eigene Plattform betreibt, dann behält sie die Hoheit über das gesamte Geschäft. Wenn sie eine externe Plattform nutzt, dann erhält sie zum einen nur ein paar Basispunkte als Marge und sie hat keinen Zugriff auf die Transaktionsdaten. Das ist natürlich von Nachteil, denn damit fehlen auch Informationen über den Kunden. Sinnvoll wäre es daher, eine zentrale Plattform im Institut zu haben, über die das traditionelle Geschäft genauso wie alle möglichen Formen von Working Capital Finance abwickelt werden können.

**Gransberger:** Große Konzerne werden voraussichtlich verstärkt auf ihre eigenen Lösungen setzen. Und ihre Lieferanten dann daran anbinden. Bei den eigenen Lösungen können sie Plattformen von Banken, aber auch andere Anbieter einbinden.

#### Übernehmen die großen Unternehmen damit die Rolle der finanzierenden Banken?

**Schipp:** Im Grunde schon, denn wenn ein Konzern seine Lieferanten selbst finanziert, verschiebt sich das Kreditgeschäft der Banken mit diesen Mittelständlern. Und wenn der Konzern seine bessere Bonität einbringt, lassen sich daraus Vorteile für die gesamte Supply Chain generieren.

**Fischbach:** Wobei ich die Idee nicht schlecht finde, dass der Größere dem Kleineren von seiner Bonität abgibt. Er stabilisiert damit seine Zulieferer, was im eigenen Interesse ist. Die Refinanzierung wird günstiger sein und das hat wiederum positive Aspekte.

**Czabanski:** Für den Mittelständler ist es sicherlich nicht schlecht, beispielsweise über ein Reverse Factoring seine Forderung durch den Käufer zu finanzieren.

#### Wenn Sie alle diese Aspekte beachten, welche Entwicklungen im Trade-Finance erwarten Sie in den kommenden Jahren?

**Sauberer:** Die Strukturen werden sich sicherlich nicht völlig verändern. Zwar werden Nicht-Banken als Plattformen-Betreiber in den Markt eintreten, ich persönlich glaube allerdings, dass die Kommunikation und die Geschäftsbeziehung weiterhin in erster Linie zwischen den Unternehmen und deren Hausbanken stattfinden wird. Zumal die Banken die Dynamik des Marktes nutzen werden, um durch Verwendung von innovativen Technologien und mit neuen Finanzinstrumenten das Serviceangebot für ihre Kunden noch weiter zu verbessern.

**Gransberger:** Das gilt ganz besonders, da noch nicht weltweit die Voraussetzungen geschaffen wurden, um allen Unternehmen alle Möglichkeiten zur Verfügung zu stellen. Ein großer

deutscher Exporteur kann sich leicht auf neue Produkte einstellen, aber ein Importeur in den Emerging Markets braucht nach wie vor eine Bank, die ihm zur Hand geht und ihm hilft die Risiken zu begrenzen. Daher wird es in wenigen Jahren nicht plötzlich komplett andere Finanzierungsformen geben. Neue Produkte werden parallel zu den bekannten aufgebaut werden.

**Czabanski:** Das sehe ich genauso. Die deutschen Exporteure werden weiterhin das Dokumentenakkreditiv haben wollen. Natürlich werden vermehrt neue Produkte entstehen, sie werden die bewährten traditionellen Formen des Trade Finance jedoch nicht ablösen.

**Koll:** Dennoch wird sich der Bereich Trade Finance im Rahmen von Supply-Chain-Finance-Lösungen verändern. Die Unternehmen wünschen sich schnellere und effektivere Produkte für eine digitalisierte Welt. Daher bin ich der Meinung, dass sich die Banken nicht allzu sehr auf dem jetzigen Geschäft ausruhen sollten. Sie müssen den Markt beobachten und sich auch der einen oder anderen Entwicklung öffnen. Denn es gibt tatsächlich Mitbewerber am Markt, die Lösungen haben, die künftig prominenter werden könnten.

**Fischbach:** Auch ich glaube, dass sich die Parallelentwicklung von traditionellen Instrumenten und neuen Supply-Chain-Finance-Angeboten fortsetzen wird. Sie wird stark getrieben durch die Globalisierung und der damit verbundenen Frage, wie weltweit einheitliche Lösungen erreicht werden können. Daneben wird ein großer Teil der Entwicklung von der Regulatorik, den Kundenwünschen und der zunehmenden Automatisierung getrieben sein. Daraus werden sich genügend Opportunitäten ergeben, weswegen ich mir um den Außenhandel wirklich keine Sorgen mache.

**Keil:** Tatsächlich gibt es für Banken im Moment mehr Chancen als Risiken. Denn alle Entwicklungen – ob technisch oder in Form neuer Produkte – bieten die Möglichkeit, das Kundengeschäft zu vergrößern und innovativ zu sein. Die Institute müssen sich allerdings überlegen, wie sie sich am Markt positionieren. Ob sie aktiv die Veränderung mitgestalten oder ob sie lieber abwarten, welche Plattform, welche Produkte und welche Strukturen sich durchsetzen. Das wäre meiner Meinung nach allerdings ein schlechter Weg, denn die Dynamik ist so groß, dass die Gefahr besteht, abgehängt zu werden, wenn man zu lange abwartet.

**Hartmann:** Letztendlich werden allerdings auch die Kunden bestimmen, ob sich diese Systeme und Produkte durchsetzen. Dabei geht es natürlich auch darum, wie weit wir Lieferanten aus dem Ausland mit einbeziehen können und wie wir die Risiken, die damit verbunden sind, managen können. Das ist eine Story, die sicherlich in den nächsten fünf Jahren geschrieben werden muss.

**Schipp:** Die Aufgabe Risiken abzufedern übernehmen wir ja schon lange, dafür wurde das Akkreditiv vor mehr als hundert Jahren erfunden. Die wirkliche Neuerung ist, dass sich die Kunden jetzt auch noch stärker mit dem Thema Effizienzverbesserung, Kosteneinsparung sowie den Finanzierungsaspekten entlang der Supply Chain befassen. Sie widmen sich nun – nachdem bei der Absatzfinanzierung schon viel erreicht wurde – stärker dem Einkauf. Damit tragen sie auch dem Megatrend des Global Sourcing Rechnung. Die Banken haben ein großes Potenzial, um ihren Beitrag dazu zu leisten, die Supply Chain sicherer und vor allem preiswerter zu machen.

*Margaretha Hamm*

