

04.12.2018 – 10:00 Uhr

Studie von Bain und HSBC zur Handelsfinanzierung / Blockchain eröffnet globalem Handel Billionenchance

München (ots) -

Distributed-Ledger-Technologien wie Blockchain können weltweites Handelsvolumen bis 2026 um 1,1 Billionen US-Dollar steigern

- Blockchain verkürzt Abwicklungs- und Entscheidungszeiten, reduziert Kosten, senkt Risiken und erhöht Transparenz
- Banken können digitale Revolution im Welthandel entscheidend vorantreiben
- Weltweit sind für Kreditinstitute pro Jahr zusätzliche Erträge von zwei Milliarden US-Dollar möglich

Eine Ladung Sojabohnen auf dem Weg von Argentinien nach Malaysia hat im Mai 2018 eine neue Ära im Welthandel eingeläutet. Erstmals erfolgte die gesamte Abwicklung und Bezahlung auf einer Blockchain-Plattform. Der Zeitaufwand für die Ausstellung und Verarbeitung sämtlicher Dokumente verringerte sich so auf weniger als 24 Stunden - von bis dahin fünf bis zehn Tagen. Der Einsatz dieser innovativen Technologie könnte dem Welthandel, der zunehmend unter Druck gerät, neuen Schwung verleihen. Zu diesem Ergebnis kommen die internationale Managementberatung Bain & Company und das Finanzinstitut HSBC in der Studie "Rebooting a Digital Solution to Trade Finance". In konkreten Zahlen heißt das: Dank Blockchain könnte das globale Handelsvolumen bis 2026 um rund 1,1 Billionen US-Dollar steigen.

"Die konsequente Digitalisierung der Import- und Exportprozesse kann einen Wachstumsschub auslösen", betont Bain-Partner Dr. Dirk Vater, der die Praxisgruppe Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz leitet. In einer Blockchain haben alle Beteiligten jederzeit Zugriff auf sämtliche Informationen - seien es Käufer, Verkäufer, Logistikunternehmen, Behörden oder Banken. Das verkürzt Abwicklungs- und Entscheidungszeiten, senkt die Risiken und erhöht die Transparenz. Auch die Transaktionskosten - und damit die Finanzierung - lassen sich so optimieren.

Renaissance der Akkreditive in digitaler Form

Die Distributed-Ledger-Technologie dürfte zu einer Renaissance der Akkreditive führen. Der Marktanteil der dokumentenbasierten Abwicklung von Handelsfinanzierungen ist vor allem aufgrund des hohen manuellen Aufwands seit den 1970er-Jahren von 50 Prozent auf zuletzt 15 Prozent gesunken. Bei einem Akkreditiv verpflichtet sich eine Bank, nach Weisung ihres Kunden bei Vorlage bestimmter Dokumente dessen Lieferanten zu bezahlen. Dies minimiert das Risiko von Zahlungsausfällen für Exporteure.

"In der Blockchain erkaufen sich Exporteure diese Sicherheit nicht länger mit vergleichsweise hohen Kosten und einer Flut von Papierdokumenten", erklärt Bain-Partner und Finanzierungsexperte Dr. Christian Graf. "Das erleichtert es vor allem kleinen und mittleren Unternehmen, sich stärker am Welthandel zu beteiligen." Den Banken eröffnet sich eine attraktive Ertragsquelle. Bis 2026 könnten die weltweiten Erträge in der dokumentenbasierten Handelsfinanzierung durch den Blockchain-Einsatz um rund zwei Milliarden US-Dollar steigen - und zwar zusätzlich zu den acht Milliarden US-Dollar, die ohne diese Technologie realisierbar sind. "Mit Blockchain-Lösungen können Banken die digitale Revolution im Welthandel entscheidend vorantreiben und gleichzeitig finanziell profitieren", so Graf.

Aufbau von Netzwerken und Definition von "Superconnectors" erforderlich

Um diese Potenziale zu nutzen, müssen sich Banken und andere Marktteilnehmer von ihren digitalen Insellösungen verabschieden. Bereits heute ist absehbar, dass sich für verschiedene Branchen eigenständige Netzwerke bilden werden. Sogenannte Superconnectors werden den netzwerkübergreifenden Informationsaustausch gewährleisten. Das können sowohl Banken sein als auch staatliche Institutionen oder andere von allen Beteiligten als vertrauenswürdig eingestufte Organisationen. Bain-Partner Vater stellt fest: "Die Blockchain bietet Banken die einmalige Chance, verlorenes Terrain zurückzugewinnen und eine Schlüsselrolle im globalen Handel einzunehmen."

Bain & Company ist eine der weltweit führenden Managementberatungen. Wir unterstützen Unternehmen bei wichtigen Entscheidungen zu Strategie, Operations, Informationstechnologie, Organisation, Private Equity, digitaler Strategie und Transformation sowie M&A - und das industrie- wie länderübergreifend. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin, klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft des Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue Wachstumsfelder zu erschließen. Seit unserer Gründung im Jahr 1973 lassen wir uns an den Ergebnissen unserer Beratungsarbeit messen. Bain unterhält 57 Büros in 36 Ländern und beschäftigt weltweit 8.000 Mitarbeiter, 900 davon im deutschsprachigen Raum. Weiteres zu Bain unter: www.bain.de. Folgen Sie uns: Facebook, LinkedIn, Xing, Bain Insights App.

Kontakt:

Leila Kunstmann-Seik
Bain & Company Germany, Inc.
Karlsplatz 1
80335 München
E-Mail: leila.kunstmann-seik@bain.com
Tel.: +49 (0)89 5123 1246
Mobil: +49 (0)151 5801 1246

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100822865> abgerufen werden.