

Pressemitteilung

Für Wirtschaftsredaktionen
31. Januar 2019

Whitepaper der Commerzbank: Bank Payment Obligation als Wegbereiter der weiteren Digitalisierung des Auslandsgeschäfts

- **Das Whitepaper „Leading the path of digital evolution“ erläutert, wie eine größere Marktakzeptanz der BPO die Digitalisierung von Handelsgeschäften vorantreiben kann**
- **Im Zuge einer steigenden Nachfrage nach schnelleren und digitalisierten Abwicklungsmöglichkeiten von Handelsgeschäften registriert die Commerzbank auch ein verstärktes Kundeninteresse an der BPO**
- **Das Papier beleuchtet auch die Hürden für einen breiteren Einsatz des Instrumentes, wie etwa die Sensibilisierung von Kunden und Banken für dessen Vorteile**

Die Bank Payment Obligation (BPO) dient als ein rechtsverbindliches Zahlungsversprechen für Waren oder Dienstleistungen. Um eine breitere Marktakzeptanz der BPO zu erzielen, hat die Commerzbank ein neues Whitepaper mit dem Titel „Leading the path of digital evolution“ veröffentlicht. Dieses legt dar, wie die Akzeptanz der BPO bei Banken und vor allem deren Firmenkunden verbessert werden kann und welche Potenziale die BPO birgt.

Angela Koll, Spezialistin im Product Management Trade, Supply Chain Finance & Innovation der Commerzbank, sagt: „Das Zukunftspotenzial der BPO, sowohl als eigenständige Transformation als auch als Wegbereiter für andere Technologien des Auslandsgeschäfts, könnte in der Bankenbranche die Weichen für eine Optimierung der Geschäftsabwicklung und erhöhte Effizienz stellen. Die BPO kann außerdem den Banken Möglichkeiten bieten, den steigenden Anforderungen von Handelsunternehmen an schnellere, transparentere und digitale Prozessabläufe nachzukommen.“

Das Whitepaper stellt fest, dass die BPO bisher eher zögerlich angenommen wurde, da das Auslandsgeschäft traditionell und zugleich komplex sei. Es gäbe immer noch zu wenige Banken, die für eine BPO-Abwicklung zur Verfügung stünden. Unternehmen und Banken müssten die Vorzüge des Instrumentes erst noch bewusst gemacht werden, zudem würden die „Einheitlichen Richtlinien für die Bank Payment Obligation“ (URBPO) die BPO eher als ein Instrument für Banken als für eines für Unternehmen darstellen.

Koll fügt hinzu: „Während die Trade-Finance-Community die Distributed-Ledger-Technologie in den nächsten Jahren erst noch weiter vorantreiben wird, steht die BPO bereits jetzt zur Verfügung – und hat sich

durchaus schon als wirtschaftlich tragfähig und wertvoll erwiesen. Um hier eine Wende zu erreichen, benötigen wir BPO-aktive Banken, die strategisch für die BPO werben, und zwar gegenüber ihren Firmenkunden, aber insbesondere auch gegenüber anderen Banken.“

Die Commerzbank hat im November 2018 erfolgreich ihr BPO-Frontend implementiert und damit ihre digitale Abwicklung der BPO komplettiert. Das Frontend ermöglicht Firmenkunden eine digitale End-to-End-Kommunikation für einen elektronischen Abgleich der eigenen Handelsdaten mit der SWIFT-Plattform (SWIFT TSU). Es unterstützt eine schnelle, automatisierte und nahtlose Transaktionsabwicklung der BPO und verbessert die Effizienz des Working-Capital-Cycle.

Derzeit bieten rund 40 Banken die BPO-Abwicklung für das Handelsgeschäft an.

Lesen Sie das Whitepaper [hier](#).

Pressekontakt

Stefan Gringel +49 69 136-51435 stefan.gringel@commerzbank.com

Über die Commerzbank

Die Commerzbank ist eine führende, international agierende Geschäftsbank mit Standorten in knapp 50 Ländern. In zwei Geschäftsbereichen – Privat- und Unternehmerkunden sowie Firmenkunden – bietet die Bank ein umfassendes Portfolio an Finanzdienstleistungen, das genau auf die Bedürfnisse ihrer Kunden zugeschnitten ist. Die Commerzbank wickelt rund 30 % des deutschen Außenhandels ab und ist Marktführer im deutschen Firmenkundengeschäft. Zudem ist die Bank aufgrund ihrer hohen Branchenkompetenz in der deutschen Wirtschaft ein führender Anbieter von Kapitalmarktprodukten. Ihre Töchter Comdirect in Deutschland und mBank in Polen sind zwei der weltweit innovativsten Onlinebanken. Mit ungefähr 1.000 Filialen betreibt die Commerzbank eines der dichtesten Filialnetze der deutschen Privatbanken. Insgesamt betreut die Bank mehr als 18 Millionen Privat- und Unternehmerkunden sowie über 60.000 Firmenkunden, multinationale Konzerne, Finanzdienstleister und institutionelle Kunden. Das 1870 gegründete Institut ist an allen wichtigen Börsenplätzen der Welt vertreten. Im Jahr 2017 erwirtschaftete es mit rund 49.300 Mitarbeitern Bruttoerträge von 9,1 Milliarden Euro.