

Wissenschaftliche Schriften



Die Bank Payment Obligation (BPO)

Prof. Dr. Clemens Büter
Kathrin Schmidt B.Sc.
Aída Spiegeler Castañeda B.Sc.

Fachbereich
Wirtschaftswissenschaften
Nr. 24 - 2017

Wissenschaftliche Schriften des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften
Hochschule Koblenz – University of Applied Sciences

Die Bank Payment Obligation (BPO):
Eine neue Zahlungsbedingung im Außenhandel

von

Prof. Dr. Clemens Büter

Kathrin Schmidt B.Sc.

Aída Spiegeler Castañeda B.Sc.

Vollbeleg: Büter, Clemens; Schmidt, Kathrin; Spiegeler Castañeda, Aída: Die Bank Payment Obligation (BPO): Eine neue Zahlungsbedingung im Außenhandel, in: Wissenschaftliche Schriften des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften, Koblenz University of Applied Sciences, Nr. 24.

Koblenz, August 2017

ISSN 1868-3711

ALLE RECHTE VORBEHALTEN.

© Professor Dr. Clemens Büter, Hochschule Koblenz - University of Applied Sciences. Das Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtes ist ohne Zustimmung der Autoren unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

WISSENSCHAFTLICHE SCHRIFTEN

Mit der Herausgabe der "Wissenschaftlichen Schriften" werden aktuelle Ergebnisse der Forschungstätigkeiten des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften dokumentiert und sowohl in gedruckter als auch in elektronischer Form veröffentlicht.

Wissenschaftler, Praktiker und Studierende erhalten Einblick in die wirtschaftswissenschaftliche Forschungsarbeit des Fachbereichs, die sich mit betriebswirtschaftlichen, volkswirtschaftlichen und wirtschaftsjuristischen Fragestellungen befasst. Eine anwendungsorientierte Forschung stellt dabei sicher, dass die Aufarbeitung vorhandenen Wissens und die Suche nach neuen Erkenntnissen von Gestaltungshinweisen für die Unternehmenspraxis begleitet werden.

Die Wissenschaftlichen Schriften des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften an der Hochschule Koblenz University of Applied Sciences erscheinen mehrmals jährlich. Weitere Informationen unter www.hs-koblenz.de/wirtschaftswissenschaften.

Schriftenleitung

Martina Berg M.Sc.

Stephanie May Dipl. Volksw.

Prof. Dr. Andreas Mengen

Prof. Dr. Holger Philipps

Lisa Porz M.Sc.

Prof. Dr. Georg Schlichting

BANK PAYMENT OBLIGATION - BPO

Die Bank Payment Obligation (BPO) ist eine neue Zahlungsbedingung im Außenhandel. Sie wird von Banken angeboten, um die Risiken im Außenhandelsgeschäft sowohl für den Exporteur als auch für den Importeur zu reduzieren. Die BPO ist eine unwiderrufliche Zahlungsverpflichtungserklärung der Bank des Importeurs zugunsten der Bank des Exporteurs auf der Grundlage eines elektronischen Abgleichs von Verkäufer- und Käuferdaten zwischen den beteiligten Banken. Die Dokumente werden vom Verkäufer an den Käufer nach dem elektronischen Datenabgleich übermittelt. Eine BPO kann zur Beschleunigung und damit auch zur Effizienzsteigerung des internationalen Handels beitragen.

Wesentliche Grundlage der Bank Payment Obligation sind die von der International Chamber of Commerce (ICC) herausgegebenen Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO). Sie wurden von der ICC im Jahr 2013 veröffentlicht. Die URBPO entstanden durch Zusammenarbeit zwischen der Bankenkommission der Internationalen Handelskammer und der Society for Interbank Financial Telecommunication (SWIFT).

Ziel dieses Beitrags ist es, die Hintergründe sowie die bisherigen Entwicklungen und praktischen Erfahrungen bei der Umsetzung der Bank Payment Obligation zu beschreiben. Dies erfolgte in enger Zusammenarbeit mit der Commerzbank AG in Frankfurt am Main, welche eine Pilotfunktion in diesem Bereich innehat. Unser ganz besonderer Dank gilt dabei Angela Koll und Frank-Oliver Wolf von der Commerzbank AG.

INHALTSVERZEICHNIS

WISSENSCHAFTLICHE SCHRIFTEN	III
BANK PAYMENT OBLIGATION - BPO	IV
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	VI
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	VII
1 EINLEITUNG UND DEFINITION	1
2 HINTERGRUND UND ENTWICKLUNG DER BPO	2
3 UNIFORM RULES FOR BANK PAYMENT OBLIGATIONS	4
4 ABLAUF DER BPO	7
4.1 Begriffsdefinitionen	7
4.2 Transaction Matching Application (TMA)	8
4.3 Grafische Darstellung und Erläuterung	9
5 INTERVIEW MIT DER COMMERZBANK	11
5.1 Allgemeine Informationen zur Commerzbank	11
5.2 Ausschnitt aus dem Interview	11
5.3 Aktuelle Situation der BPO	15
6 VOR- UND NACHTEILE DER BPO	17
6.1 Allgemein	17
6.2 Im Vergleich zum Dokumentenakkreditiv	18
6.3 Im Vergleich zur offenen Rechnung	19
7 ZUKUNFTSPROGNOSE UND FAZIT	20
8 ZUSAMMENFASSUNG	22
LITERATURVERZEICHNIS	23
AUTORENPORTRAIT	25
SCHRIFTENVERZEICHNIS	26

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Development Foreign Trade (Exports) 1978 – 2013.....	2
Abbildung 2: Titelblatt der URBPO.....	4
Abbildung 3: Inhalt der URBPO.....	5
Abbildung 4: Banken mit Zugriff zur TSU weltweit.....	8
Abbildung 5: Grafische Darstellung des Ablaufs einer BPO.....	9
Abbildung 6: Aktuelle Transaktionsrouten mit BPO.....	16
Abbildung 7: "BPO combines elements of both worlds"	17
Abbildung 8: Vorteile der BPO.....	18
Abbildung 9: Neu eingeführte BPO Transaktionen (live) 2015.....	20

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

BPO	Bank Payment Obligation
URBPO	Uniform Rules for Bank Payment Obligations
TMA	Transaction Matching Application
TSU	Trade Services Utility
TSMT	Trade Service Management Message
L/C	Dokumentenakkreditiv (Letter of Credit)
ICC	International Chamber of Commerce (Internationale Handelskammer)
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
SCF	Supply Chain Finance

1 EINLEITUNG UND DEFINITION

Im Vorwort der Uniform Rules for Bank Payment Obligations wird die BPO beschrieben als *„(...) a new innovative payment term allowing buyers and sellers to secure and finance international trade transactions, enables banks to offer advanced risk mitigation and enhanced financing services to their corporate customers“* (International Chamber of Commerce (2013) Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO): Version 1.0: ICC Publication: 750E).

Die Bank Payment Obligation (BPO) ist eine neue Zahlungsbedingung im Außenhandel, welche im Jahr 2008 zum ersten Mal genutzt wurde. Sie stellt eine Art Hybrid zwischen der offenen Rechnung und dem Dokumentenakkreditiv dar. Bei einer Transaktion mit Hilfe einer BPO sind immer mindestens zwei Banken und zwei Unternehmen involviert und der Datenabgleich läuft nicht mehr manuell, sondern völlig automatisiert über eine sogenannte TMA (Transaction Matching Application) ab. Verläuft der Datenabgleich positiv, so ist die Bank des Käufers zur Zahlung zu einem bestimmten Fälligkeitstag verpflichtet (vgl. Büter 2016).

Die Bank Payment Obligation wird definiert als *„(...) a irrevocable and independent undertaking of an Obligor Bank to pay or incur a deferred payment obligation and pay at maturity a specified amount to a Recipient Bank following Submission of all Data Sets required by an Established Baseline resulting in a Data Match or an acceptance of a Data Mismatch pursuant to sub-article 10 (c)“* (ICC 2013 URBPO Artikel 3).

„Die ersten Schritte der Bank Payment Obligation (BPO)“

Derzeit befindet sich die BPO noch in der Anfangsphase, da die Voraussetzungen teilweise noch nicht bei allen Banken gegeben sind. Diese beinhalten die Zugriffsmöglichkeit der beteiligten Banken auf die Datenaustauschplattform, wie z.B. die SWIFT TSU (Trade Services Utility) und die nötigen Vorbereitungen, um eine Transaktion unter Einbeziehung der BPO abzuwickeln.

In den folgenden Kapiteln wird erörtert wie es zur Einführung der BPO kam, welche Richtlinien zu beachten sind und wie eine solche BPO abläuft.

Des Weiteren geben Frank-Oliver Wolf (Head of Commerzbank Transaction Services Germany) und Angela Koll (Spezialistin Trade & Supply Chain Finance) von der Commerzbank AG im Rahmen eines Interviews Auskunft über den derzeitigen Stand und die mögliche Entwicklung in der Zukunft.

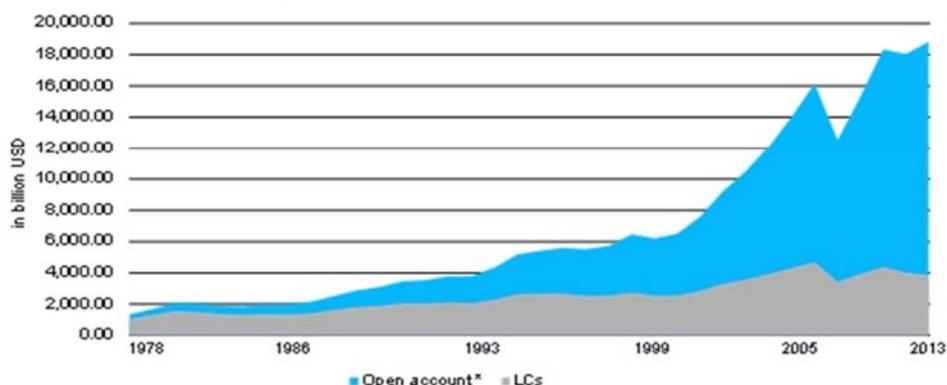
Da die BPO eine sehr junge Zahlungsbedingung ist und es noch wenig wissenschaftliche Literatur dazu gibt, stützt sich diese Schrift vorwiegend auf Artikel aus Fachzeitschriften, das Interview mit Herrn Frank-Oliver Wolf und Frau Angela Koll von der Commerzbank, sowie auf die erste Ausgabe der einheitlichen Richtlinien für BPO (URBPO).

2 HINTERGRUND UND ENTWICKLUNG DER BPO

Seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges ist das Welthandelsvolumen (gemessen am weltweiten Warenexport) im Vergleich zur Weltwirtschaftsentwicklung (gemessen an der Summe der Bruttoinlandsprodukte) überproportional stark gestiegen. Wesentliche Ursachen dafür waren die Liberalisierung der Welthandelspolitik, sinkende Transportkosten und verbesserte Kommunikationsmöglichkeiten sowie der Wegfall des Ost-West-Konfliktes in den 1990er Jahren.

Bis zu Beginn der 1990er Jahre wurde der überwiegende Teil des Außenhandels durch Dokumentenakkreditive (L/C's) abgesichert. Seither ist ein allgemeiner Trend zur risikoreicheren Zahlungsbedingung „auf offene Rechnung (open account)“ zu erkennen, um Bankkosten einzusparen. Gegenwärtig werden über 80 Prozent der internationalen Handelsgeschäfte über „offene Rechnung“ abgewickelt. Das Problem des traditionellen Akkreditivgeschäfts liegt in der aufwendigen Abwicklung und den damit verbundenen Kosten für die Geschäftspartner im Außenhandel.

Abb. 1: Development Foreign Trade (Exports) 1978 - 2013



Quelle: SWIFT 2016.

„World trade volumes have seen a starting increase in open account transaction over the recent years. Already today more than 80% of the total world trade volume (export) is settled by clean payment. This impressive ratio is expected to grow even further in the future. As a consequence banks are compelled to offer their corporate clients products that support fully automated processing as well as cost savings combined with payment assurance and financing options“ (SWIFT 2016)

Als Alternative zum traditionellen Dokumentenakkreditiv entwickelte die Bankkommission der International Chamber of Commerce (ICC) in Zusammenarbeit mit der Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT) eine neue Zahlungsform, die sogenannte Bank Payment Obligation. Die BPO soll zukünftig Standard werden, auch im internationalen Supply Chain Finance.

Die teilnehmenden Banken erhoffen sich durch die BPO eine neue Einnahmequelle zu erschließen. Für Unternehmen im Außenhandel reduzieren sich die Zahlungsrisiken und es verbessert sich die Liquidität. All diese Punkte werden in dem Kapitel 'Vor und Nachteile der BPO' noch einmal aufgegriffen und hinreichend erläutert.

Somit ist die BPO als Zahlungssicherungsinstrument zwischen dem Dokumentenakkreditiv und den Transaktionen auf offene Rechnung einzuordnen. Das Besondere der BPO ist ihre Stellung als Hybrid zwischen dem Akkreditiv und der offenen Rechnung. Abwicklungstechnisch gibt es viele Parallelen zum Akkreditiv, jedoch ist die BPO kein elektronisches Akkreditiv. Sie kann die Risikoabsicherung eines Akkreditivs nicht im vollen Umfang ersetzen, da keine Handelsdokumente präsentiert und von Banken geprüft werden. Stattdessen erfolgt eine Abwicklung aufgrund von elektronischen Handelsdaten, die eine solide Vertrauensbasis der Handelspartner voraussetzt.

Im Jahr 2014 waren die Commerzbank und die UniCredit (als Tochterbank der Hypovereinsbank) die ersten Banken in Deutschland, die internationale Geschäfte mit der Bank Payment Obligation durchführten. Eine für ein deutsches Mittelstandsunternehmen, die andere für eine internationale Gruppe von Unternehmen, die ihren Sitz in Belgien hat.

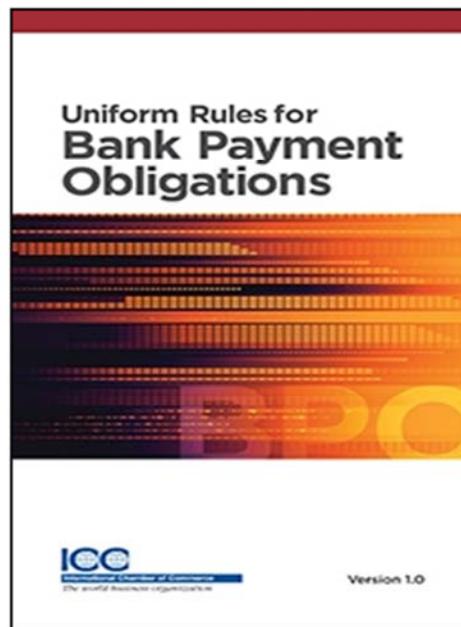
Der zeitliche Vorlauf von einer ersten Präsentation der BPO bis zur Livetransaktion ist momentan noch relativ lang, da die BPO den Vertragspartnern neu vorzustellen ist und die jeweiligen Banken BPO-fähig sein müssen. Viele Banken stehen der BPO noch skeptisch gegenüber, dem Großteil der Unternehmen ist diese neue Form der Zahlungssicherung im Außenhandel noch weitgehend fremd.

Aus diesem Grund veranstaltet die ICC in Kooperation mit teilnehmenden Banken Seminare über die Funktion der Bank Payment Obligation. Beispielsweise fanden Seminare in Zusammenarbeit mit der UniCredit im Oktober 2013 in München und mit der Commerzbank AG im Juni 2015 in Wien statt.

3 UNIFORM RULES FOR BANK PAYMENT OBLIGATIONS

“The ICC Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO) provide a framework for a Bank Payment Obligation (BPO). A BPO relates to an underlying trade transaction between a buyer and seller with respect to which Involved Banks have agreed to participate on an Established Baseline through the use of the same Transaction Matching Application (TMA)” (URBPO 2013).

Abb. 2: Titelblatt der URBPO



Quelle: International Chamber of Commerce 2013.

Die URBPO wurden im April 2013 beim ICC Banking Commission Meeting in Lissabon verabschiedet. Nach Aussage der SWIFT, sind sie ein Regelwerk für die sich schnell entwickelnde Finanzierung von Lieferketten (Supply Chain Finance - SCF) und weltweit anwendbar. Die URBPO wurden von der SWIFT in Kooperation mit der International Chamber of Commerce (ICC) entwickelt. Verschiedene ICC International Committees, eine ICC Consultative Group und die URBPO Drafting Group haben innerhalb von 18 Monaten 16 Artikel zur Anwendung der BPO herausgegeben, die die Interaktion zwischen den involvierten Banken betreffen.

Die URBPO sind ein Regelwerk, welches einen einheitlichen Ablauf der BPO gewährleisten soll. Sie regeln die Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Banken. Ist eine BPO vertraglich vereinbart, so besteht eine Verpflichtung der Obligor Bank (verpflichtete Bank) gegenüber der Recipient Bank (begünstigte Bank) zur Zahlung eines bestimmten Betrages an einem bestimmten Fälligkeitstag (vgl. Backhaus 2014, Lüdke 2015).

Die Datenstandards, die im Rahmen der URBPO festgelegt werden, sind wichtig, um eine Interoperabilität und eine effektive Multi-Banking Kommunikation zu ermöglichen. Diese

Standards sichern Einheitlichkeit und Uniformität von Format und Terminologie durch die Nutzung eines einheitlichen Datenkataloges.

Die URBPO sind jedoch kein Gesetz sondern stellen einen internationalen standardisierten Handelsbrauch dar. Den Beteiligten an einer BPO ist es freigestellt, die URBPO anzuwenden. Der Vorteil der Anwendung der URBPO für die Beteiligten liegt darin, dass damit weltweit der gleiche Standard vereinbart wird.

Abb. 3: Inhalt der URBPO

Article 1	Scope (Umfang)
Article 2	Application (Anwendung)
Article 3	General Definitions (Allgemeine Definitionen)
Article 4	Message Definitions (Mitteilungsdefinitionen)
Article 5	Interpretations (Interpretationen)
Article 6	Bank Payment Obligations v. Contracts (Abgrenzung zwischen BPO und Vertrag)
Article 7	Data v. Documents, Goods, Service or Performance (Abgrenzung zwischen Daten und Dokumenten, Waren, Services und Dienstleistungen)
Article 8	Expiry Date of a BPO (Geltungsdauer einer BPO)
Article 9	Role of an Involved Bank (Rolle einer involvierten Bank)
Article 10	Undertaking of an Obligor Bank (Verpflichtung einer Obligor Bank)
Article 11	Amendments (Korrekturen)
Article 12	Disclaimer on Effectiveness of Data (Ausschluss der Wirksamkeit von Daten)
Article 13	Force Majeure (Höhere Gewalt)
Article 14	Unavailability of a Transaction Matching Application (Nichtverfügbarkeit einer TMA)
Article 15	Applicable Law (Anzuwendendes Recht)
Article 16	Assignment of Proceed (Abtretung des Erlöses)

Quelle: International Chamber of Commerce 2013.

In den ersten 2 Artikeln der URBPO werden Umfang und Anwendungsbereich der URBPO festgelegt. Hier wird zum Beispiel vorgeschrieben, dass die URBPO nur im Rahmen einer BPO als Zahlungsbedingung Anwendung finden und, dass die ISO 20022 TSMT Message (Trade Services Management Message) als Datenstandard bei Mitteilungen eingehalten werden muss.

Artikel 3 und 4 definieren alle im Rahmen der BPO verwendeten Ausdrücke und Abkürzungen.

In Artikel 5 werden ausschließlich Missverständnisse in der Interpretation der Artikel ausgeschlossen (Erläuterung der Verwendung von Singular und Plural).

In den folgenden beiden Artikeln wird die BPO vom Vertrag, und Daten von Dokumenten, Waren, Dienstleistungen und anderen Leistungen abgegrenzt. "An Involved Bank deals with data and not with documents, or the goods, services or performance to which the data or documents may relate" (Article 7, Data v. Documents, Goods, Services or Performance, URBPO 2013).

In Artikel 8 wird die Geltungsdauer einer BPO definiert. Diese muss genauestens in der **Established Baseline** vereinbart und ebenso eingehalten werden.

Artikel 9 und 10 beschreiben die Rolle der involvierten Banken und die Verpflichtung einer Obligor Bank. In Artikel 11 wird erläutert was passiert, wenn es zu einem Data Mismatch kommt und Änderungen an der Established Baseline vorgenommen werden müssen. Demzufolge kommt es zu einer **Baseline Amendment Request** und im besten Fall schlussendlich zu einer **Amendment Acceptance** (siehe Kapitel 4.3). Auch der gegenteilige Fall, der Eintritt einer **Amendment Rejection**, wird hier erläutert.

Artikel 12 handelt vom Ausschluss der Wirksamkeit von Daten. Hierbei wird unter anderem erklärt, dass die involvierten Banken keinerlei Verantwortung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder rechtliche Wirksamkeit der Daten, die sie vom Exporteur bzw. Importeur empfangen, zu tragen haben.

Artikel 13: Bei höherer Gewalt (Force Majeure) wird die Haftung für eine involvierte Bank ausgeschlossen.

„An Involved Bank assumes no liability or responsibility for the consequences arising out of the interruption of its business, including its inability to access the TMA, or a failure of equipment, software or communications network, caused by Acts of God, riots, civil commotions, insurrections, wars, acts of terrorism, or by any strikes or lockouts or any other causes, including failure of equipment, software or communications networks, beyond its control“ (Article 13 a URBPO).

Der Ausschluss der Verantwortlichkeit für eine Nichtverfügbarkeit einer TMA (Transaction Matching Application) wird in Artikel 14 festgelegt.

Artikel 15 bestimmt das **anzuwendende Recht (governing law)** bei einer Transaktion mit der BPO als Zahlungsbedingung. Es kommt jeweils immer das Recht des Landes der Obligor Bank zum Einsatz:

"The governing law of a BPO will be that of the location of the branch or office of the Obligor Bank specified in the Established Baseline" (Article 15, Applicable Law; URBPO 2013).

In Artikel 16 wird der Recipient Bank das Recht der Forderungsabtretung unter einer BPO eingeräumt. Hierbei muss jedoch das anzuwendende Recht beachtet werden.

4 ABLAUF DER BPO

4.1 BEGRIFFSDEFINITIONEN

Beteiligte Banken

Die **Obligor Bank (Verpflichtete Bank)** ist i.d.R. die Bank des Käufers. Sie stellt eine BPO aus und ist bei Fälligkeit zur Zahlung des BPO-Betrages verpflichtet. An der Zahlungsverpflichtung einer BPO können sich mehrere Banken als Obligor Banken beteiligen.

Die **Recipient Bank (Empfangende Bank)** ist immer die Bank des Verkäufers. Sie ist die begünstigte Bank der BPO.

Die **Submitting Bank (Einreichende Bank)** muss nicht zwingend bei einer BPO beteiligt sein. Sie reicht lediglich ein oder mehrere Datensätze (Data Sets) ein, die in den vereinbarten Datensätzen (Established Data Sets) gefordert werden.

Die **Buyer's Bank (Bank des Käufers)** kann als Obligor Bank agieren.

Die **Seller's Bank (Bank des Verkäufers)** ist immer die Recipient Bank.

Daten im Rahmen der BPO

In einer Baseline legen Käufer und Verkäufer jeweils die Daten fest, die dem späteren Datenabgleich zugrunde liegen. Diese Baseline wird über eine TMA (Transaction Matching Application) zwischen Käufer und Verkäufer abgestimmt. Die **Baseline-Daten (Basisdaten einer BPO)** enthalten unter anderem den Namen und Land des Importeurs, Kaufvertragsnummer, Namen und Land des Exporteurs, Angaben zur Ware, Warenmenge, Rechnungsbetrag und Währung.

Stimmen die Baseline-Daten von Verkäufer und Käufer überein, so werden diese im Rahmen eines **Baseline Match Reports** von einer TMA mit dem Status „established“ (festgelegt) kommuniziert. Man spricht dann von einer **Established Baseline**.

Bei der **Data Set Submission** handelt es sich um die Einreichung aller Daten (**Data Set**), die nach Lieferung bzw. Verschiffung im Rahmen der BPO gefordert werden. Ein solches Data Set enthält die Grunddaten des Handelsgeschäftes und optional Daten zum Transport, zur Versicherung und zu Zertifikaten.

4.2 TRANSACTION MATCHING APPLICATION (TMA)

„Any centralised data matching and workflow application, whether or not proprietary to an Involved Bank, which provides the service of processing TSMT messages received from Involved Banks, the automatic comparison of the data contained in such messages, and the subsequent sending of all related TSMT messages to each Involved Bank“ ICC (2013) URBPO Article 3.

Eine TMA (Transaction Matching Application) ist eine Anwendersoftware, auf die involvierte Banken Zugriff haben. In den meisten Fällen wird die von der SWIFT bereitgestellte **TSU (Trade Services Utility)** genutzt. Eine TMA dient dem automatischen Datenabgleich, sowohl dem Datenabgleich der Baseline als auch dem Datenabgleich nach Lieferung/Verschiffung für das Inkrafttreten der BPO. Die Daten werden in dem Standardformat ISO 20022 **TSMT (Trade Service Management Message)** übermittelt und elektronisch verarbeitet.

Da die BPO noch in den Anfängen ihrer Produkteinführung ist, sind es derzeit einzelne Banken und Unternehmen, die Transaktionen mit einer BPO abwickeln.

Nach Angaben von SWIFT ist die TSU in 50 Ländern nutzbar und 189 Banken haben auf die TSU Zugriff. Die folgende Grafik zeigt die Verteilung der TSU-Zugänge weltweit.

Abb. 4: Banken mit Zugriff zur TSU weltweit

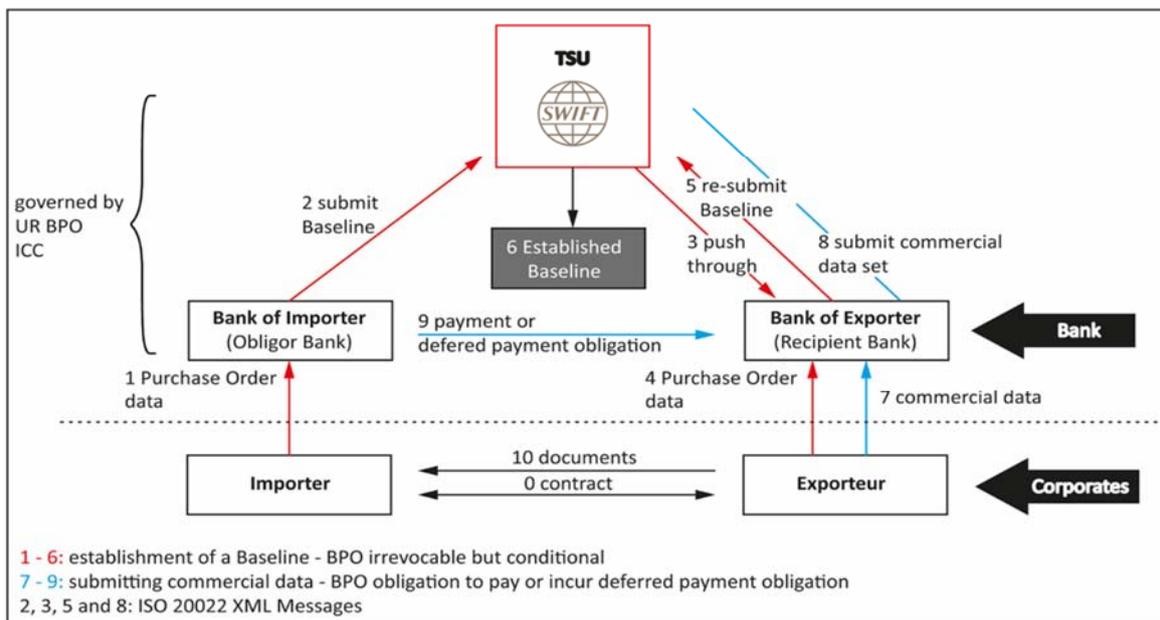


Quelle: SWIFT 2016.

4.3 GRAFISCHE DARSTELLUNG UND ERLÄUTERUNG

Nachfolgend werden die wesentlichen Abläufe einer BPO im Zusammenhang erläutert und anhand einer Grafik dargestellt. Grundlage für eine BPO ist ein Handelsgeschäft, bei welchem Exporteur und Importeur die **Zahlungsbedingung BPO** vereinbart haben. Die Vertragsparteien müssen die **Basisdaten (Baseline)** für den späteren elektronischen **Datenabgleich (Data Match)** festlegen. Grundsätzlich kann eine BPO sowohl vom Exporteur als auch vom Importeur initiiert werden. Voraussetzung ist natürlich immer, dass sowohl die Bank des Importeurs (Obligor Bank) als auch die Bank des Exporteurs (Recipient Bank) BPO mit Nutzung der **Trade Services Utility (TSU)** abwickeln können.

Abb. 5: Grafische Darstellung des Ablaufs einer BPO



Quelle: SWIFT 2016.

Im Grundsätzlichen kann der Ablauf einer BPO in drei Bereiche aufgeteilt werden. Als erstes geht es um **Etablierung der Basisdaten** (Schritte 1-6). Im Ablaufbeispiel geht die Initiative vom Importeur aus, welcher bei seiner Bank (Obligor Bank) die Eröffnung einer BPO beantragt. Die Basisdaten erhalten, die von den Vertragsparteien vereinbarten Daten des Handelsgeschäfts. Sofern die Basisdaten vom Käufer und Verkäufer festgelegt sind, spricht man von einer Established Baseline.

Anschließend müssen die Daten des Handelsgeschäfts übermittelt werden (Schritte 7-9). Diese Daten werden in der sogenannten Data Set Submission (Datenübermittlung) an eine TMA (Transaction Matching Application) übermittelt. Im Ablaufbeispiel ist dies die Trade Services Utility (TSU). Die Datenübermittlung erfolgt in Form einer **TSMT Message** (Trade Service Management Message) und nach der ISO Norm 20022 TSMT (Schritte 2, 3, 5 und 8).

Die TMA führt dann automatisch ein **Data Matching** durch, bei dem die eingereichten Daten miteinander abgeglichen werden. Stimmen die Daten überein, so kommt es zu einem Data

Match, welches im Data Matching Report ausgewiesen wird und sowohl an die Recipient Bank, als auch an die Obligor Bank weitergeleitet wird. Nachdem die Banken den Data Match Report über einen erfolgreichen Datenabgleich erhalten haben, ist die Obligor Bank verpflichtet, Zahlung zum Fälligkeitsdatum und in vereinbarter Höhe zu leisten.

Im Falle eines **Data Mismatches**, d.h. wenn nicht alle Daten miteinander übereinstimmen, wird ein **Data Mismatch Report** erstellt und von der TMA an die involvierten Banken geschickt. Daraufhin nimmt die Obligor Bank mit dem Käufer Kontakt auf und bittet um Akzeptierung des Mismatches. Nach Akzeptierung des Mismatches durch den Käufer tritt die BPO nachträglich in Kraft.

5 INTERVIEW MIT DER COMMERZBANK

5.1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZUR COMMERZBANK

„Die Commerzbank ist eine führende, international agierende Geschäftsbank mit Standorten in mehr als 50 Ländern. Mit den Geschäftsbereichen Privatkunden, Mittelstandsbank, Corporates & Markets und Central & Eastern Europe bietet sie ihren Privat- und Firmenkunden sowie institutionellen Investoren ein umfassendes Portfolio an Bank- und Kapitalmarktdienstleistungen an. Die Commerzbank finanziert über 30 % des deutschen Außenhandels und ist unangefochtener Marktführer in der Mittelstandsfinanzierung. Mit den Töchtern Comdirect und der polnischen M-Bank verfügt sie über zwei der weltweit innovativsten Onlinebanken. Die Commerzbank betreibt mit rund 1.050 Filialen sowie mehr als 90 Geschäftskundenberatungszentren eines der dichtesten Filialnetze der deutschen Privatbanken. Insgesamt betreut die Bank über 16 Millionen Privat- sowie eine Million Geschäfts- und Firmenkunden. Die 1870 gegründete Bank ist an allen wichtigen Börsenplätzen der Welt vertreten. Im Jahr 2015 erwirtschaftete sie mit 51.300 Mitarbeitern Bruttoerträge von 9,8 Milliarden Euro“ (Bereitgestellt von der Commerzbank).

5.2 AUSSCHNITT AUS DEM INTERVIEW

Im Rahmen eines Interviews ermöglichten Angela Koll, Spezialistin Trade & Supply Chain Finance und Herr Frank-Oliver Wolf, Head of CTS (Commerzbank Transaction Services) von der Commerzbank, Einblicke in die Anwendung der BPO aus Sicht der Bank.

Frage: Bisherige Transaktionen

Die Commerzbank war eine der ersten Banken, die sich für die Nutzung der BPO entschieden hat. Sind bei Ihren ersten Transaktionen die Unternehmen auf Sie zugekommen mit dem Wunsch das Handelsgeschäft mit Ihnen über BPO abzuwickeln oder haben Sie es den Unternehmen vorgeschlagen? Wie ist das damals abgelaufen?

Antwort Frau Koll:

„Wir folgen mit der BPO Tendenzen am Markt, der Trend geht Richtung Digitalisierung. Man sucht nach schnelleren, flexiblen und kostensparenden Prozessabwicklungen, gleichzeitig sucht man nach neuen Möglichkeiten der Finanzierung entlang der Lieferkette.

Die BPO wurde von SWIFT und Vertretern von Banken entwickelt, erste Diskussionen zum Thema begannen vor vielen Jahren. Ursprünglich war die BPO an die SWIFT TSU gebunden, wurde 2011 jedoch von dieser Plattform losgelöst und als eigenständiges Instrument etabliert. Diese Entscheidung war Voraussetzung für die Erstellung von einheitlichen Richtlinien (URBPO), die 2013 von der ICC veröffentlicht wurden. Die Commerzbank war bei Erstellung dieser Richtlinien eingebunden.“

Frage: Derzeitige Transaktionen

Um die BPO abwickeln zu können braucht man eine Partnerbank, die sich an der BPO-Transaktion beteiligt. Gibt es da Probleme? Namhafte große Banken sind bekannt dafür, dass sie die BPO unterstützen, aber gibt es generell Probleme, Partnerbanken im Ausland zu finden, mit der die BPO abgewickelt werden kann?

Antwort Frau Koll:

„Im Moment haben wir in der Tat noch einen Engpass bei BPO-abwickelnden Banken. Unser Ziel ist, Banken zu motivieren, die BPO in ihr eigenes Produktportfolio aufzunehmen. Die BPO als neues Trade Finance Instrument ist am Markt leider nur teilweise bekannt. Bei Einführung einer Produktinnovation stellt sich immer die Frage, inwieweit investiere ich meine Kapazitäten in ein neues Produkt, ohne genau zu wissen, ob und wie schnell es am Markt erfolgreich sein wird. Und insofern denke ich - und da gehe ich mit anderen „BPO-Aktivist“ konform – der „Bottleneck“, sind im Moment die Banken. Das hat mehrere Gründe. Nicht alle Banken erkennen die Vorteile und Potentiale der BPO. Viele Banken scheuen auch das Investment. Ein Großteil der Banken sind in der 'Wait and See Position“ und verfolgen die Entwicklungen am Markt. Nur, wenn alle warten und schauen, dann passiert eben nicht so viel. Diesen Engpass zu überwinden ist eine Herausforderung. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass uns das durch den zunehmenden Wettbewerb, der Nachfrage unserer Kunden und die Beteiligung weiterer Banken gelingen wird.“

Antwort Herr Wolf:

„Und der zweite Hinderungsgrund ist, dass die Anzahl der heutigen BPO-Banken nicht unbedingt die Banken sein müssen, mit denen der Kunde oder der Abnehmer des Kunden in Geschäftskontakt steht. Im Vertrieb, wenn wir mit einem Kunden über die BPO reden, schauen wir, welche Abnehmer der Kunde hat und welche Banken mit diesen Abnehmern in Verbindung stehen. Und dann gibt es ja von SWIFT eine Übersicht, welche Banken bundesweit bzw. weltweit die BPO abwickeln können. Wenn wir dann sehen, eine in Betracht zu ziehende Bank ist dabei, dann sprechen wir sie an, ob sie nicht einmal mit der BPO arbeiten möchte. Also das Finden der Matrix braucht seine Zeit. Auch bei Firmenkunden ist die BPO etwas Neues. Dies gilt natürlich ganz besonders im Trade Geschäft. Das Konnossement sieht eben immer so aus, wie man es kennt; teilweise haben die Unterlagen schon Fettfinger. Und nun kommt etwas Neues, etwas digitales, das ist dann schon erst einmal ein Schock. Im Trade etwas digitales, was dann auch noch schneller geht. Es ist mein Eindruck, dass das einfach noch etwas Reifezeit benötigt.“

Frage: Allgemein zur BPO

Wie sehen Ihre bisherigen Erfahrungen mit BPO aus? Haben sich die Vorteile bestätigt, die Sie motivieren, die BPO weiter zu fördern und durchzusetzen? Oder gibt es auch Nachteile bei Abwicklung der BPO?

Antwort Herr Wolf:

„Aus meiner vertrieblichen Sicht ist es ganz einfach, wenn das Ding fliegt dann kann es nicht sein, dass eine Commerzbank, die einen großen Anteil an der Abwicklung des deutschen Außenhandels hat - wir wickeln 30-35% des deutschen Außenhandels ab - dass wir bei der BPO nicht dabei wären. Deswegen haben wir gesagt, wir machen First Mover Side.

Also wenn das Ding fliegt, heißt das, es gibt Running News. Die BPO wird sicherlich nicht nur ein neues Geschäft bieten, sondern wird auch, wenn sie funktioniert, verdrängen. Einige werden dann sagen wir machen L/C nicht mehr, wir wollen das Clean Payment mit der BPO ersetzen. Aber sie wird, da muss man realistisch sein, auch standard-dokumentäres Geschäft verdrängen. Und das ist natürlich der Nachteil dabei, dass möglicherweise der ein oder andere Kunde sagt, dass er seinen Counterpart schon lange kennt und den L/C weglässt und mit immer weniger Dokumenten arbeitet und eine BPO macht. Als Bank verdient man natürlich auch an BPO aber man verdient mehr am Akkreditiv und das ist dann der Nachteil. Letztlich kann man sich so einer Entwicklung aber nicht dadurch entziehen, dass man sie nicht mitmacht. Und deswegen sagen wir: Lieber vorne mitlaufen. Bisher haben sich die Vorteile der BPO bestätigt und die Anzahl unserer BPO-Kunden wächst.“

Antwort Frau Koll:

„Wir sehen klar die Vorteile der BPO für unsere Kunden. Vorteile im schnellen Ablauf der Abwicklung bei gleichzeitiger Absicherung des Risikos. Die Risikoabsicherung für den Lieferanten besteht darin, dass er anstelle einer offenen Rechnung die Zahlungssicherheit durch eine BPO erhält, während der Käufer durch den Abgleich der Handelsdaten eine korrekte Lieferung zu erwarten hat. Die digitale und damit schnelle Abwicklung der Transaktion, quasi per Knopfdruck, ist ein großer Vorteil im globalen Handel. Realtime-Processing wird gewährleistet, Zeitverschiebungen durch unterschiedliche Zeitzonen sind überschaubar und kalkulierbar. Handels-dokumente werden direkt vom Lieferanten an den Käufer versandt und dem Käufer zeitnah zur Verfügung gestellt.

Meistens werden BPOs mit Nachsichtzahlung erstellt. Die Nachsichtfrist kann mithilfe der BPO des Käufers oder Verkäufers finanziert werden. Insofern bespielt die BPO zwei Welten: Die Welt des Trade Finance und des Supply Chain Finance (Finanzierungen entlang der Lieferkette). Ein Thema, das seit der Finanzkrise am Markt an Prominenz gewinnt.

Die Finanzierung der BPO selbst ist ursprünglich nicht Bestandteil der BPO. Das unwiderrufliche und abstrakte Zahlungsverprechen einer Bank schafft jedoch die Grundlage für eine Finanzierung durch kurzfristige Kreditvergabe. Dies ist sozusagen das 'Sahnehäubchen' der BPO. Dadurch – so denke ich – werden wir, wenn das Instrument etwas etablierter ist, mehr Open Account Transaktionen mit der BPO ersetzen.“

Antwort Herr Wolf:

„Gut, wir sind auch in der Lage kurzfristig zu agieren. Weil ich beim L/C sehr lange Vorlaufzeiten habe, bin ich bei der BPO hingegen in der Lage, durch einen elektronischen Datenaustausch Prozesse zu beschleunigen und somit auch schneller Zahlung zu erhalten. Unseren Kunden die BPO als neues Instrument im Außenhandel vorzustellen und zu erklären sehen wir als unsere Aufgabe. Wir führen viele Gespräche und investieren viel Zeit in den Vertrieb. Bis es zu einer tatsächlichen BPO-Transaktion kommt, haben wir mit einer langen Vorlaufzeit zu rechnen, da unsere Kunden das neue Instrument intern platzieren müssen und zusätzlich der Vertragspartner ins Boot zu holen ist. Noch sind die BPO-Transaktionen überschaubar, jedoch rechnen wir in absehbarer Zeit mit einem Anstieg des BPO-Volumens und größerer Präsenz am Markt.

Ich sage auch zu meinen Kollegen, ich will der Erste sein, der mit dem Kunden über die BPO gesprochen hat. Wenn sich der Kunde für die BPO interessiert dann waren wir, die Commerzbank, schon mal da. Kommt dann die nächste Bank, wird der Kunde sagen, die Commerzbank ist schon da gewesen. Die haben mich schon informiert. Deswegen sind wir ein Promotor bei der BPO, obwohl es sich im Moment noch nicht rentiert.“

Quelle: Interview Commerzbank 20. April 2016.

5.3 Aktuelle Situation der BPO

Erste Gespräche zur BPO begannen bereits vor ca. 10 Jahren. Doch auch nachdem sich die ICC bereit erklärt hatte einheitliche Richtlinien zu erstellen, war den teilnehmenden Banken und Unternehmen klar, dass es viel Initiative braucht, um die BPO erfolgreich in den Geschäftsalltag des internationalen Handels, einzubinden.

In einem Artikel, der noch vor den URBPO veröffentlicht wurde, sagt Kah Chyhe Tan, ehem. Vorsitzender der ICC Banking Commission: *„The future of the BPO has been boosted significantly with transfer of governance to the ICC. Of course, this development in its own right will not embed the use of the BPO across the industry. BPO can only be as successful as the L/C if all participants in international trade commit to trying it and finding a place for it in their businesses“* (Kah Chye Tan 2012).

„Viele Banken stehen der BPO skeptisch gegenüber“

Nach wie vor stehen heute viele Banken, sowohl im In- als auch Ausland, der BPO skeptisch gegenüber. Die Gründe hierfür sind offensichtlich.

Zum einen erfolgt die Abwicklung von Handelsgeschäften größtenteils mit papierhaften Dokumenten. Diese Dokumente durch elektronische Dokumente zu ersetzen ist aufgrund seiner Komplexität nicht einfach, der Umgang mit digitalen Daten aus dem Handelsgeschäft noch ungewohnt. So kommt es, dass sich momentan viele Banken noch in der 'wait and see' Position befinden und erst einmal abwarten wie sich andere Banken verhalten. Die Commerzbank sieht hier auch die aktuelle Problematik bei Produkteinführung der BPO im internationalen Markt. In Gesprächen mit Unternehmen, von denen viele über die BPO noch nie etwas gehört hatten, wird deutlich, dass Unternehmen von ihren Banken nicht ausreichend über die BPO informiert werden und so auch zwischen den handelnden Unternehmen kein Wissenstransfer stattfinden kann. Dazu kommt, dass bei einer Bank Payment Obligation mindestens vier Parteien involviert sind (4-corner model), zwei Banken und zwei Unternehmen. Und es braucht das Einverständnis von allen vier Parteien, um eine BPO abwickeln zu können.

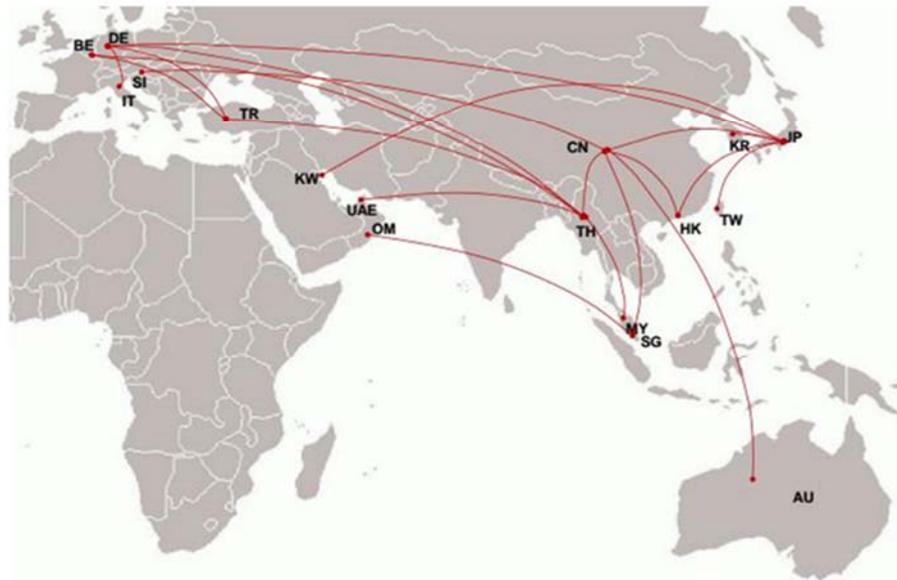
Deswegen sind es nach wie vor Einzeltransaktionen, die mit Hilfe der BPO durchgeführt werden. Im Fokus stehen im Moment noch die Regionen Europa, Asien und der mittlere Osten. Hierbei nimmt die Region Asien eine Vorreiterposition ein, da auch innerasiatisch schon viele Transaktionen über BPO laufen. Insgesamt wurden bisher die meisten der BPO-Transaktionen in und mit asiatischen Märkten abgewickelt. Die meisten davon innerhalb des chinesischen Binnenmarktes.

Trotz all dieser Aspekte, die die Ausbreitung der BPO im Moment noch hemmen, scheint es für jene, die sich bereits mit der BPO beschäftigen, definitiv eine sinnvolle Investition zu sein. Nicht umsonst gewann die BPO im November 2015 den Payment Award als „B2B Payment Innovation of the Year“.

„The winning submission looked at SWIFT’s work with the International Chamber of Commerce (ICC) in creating a new trade settlement instrument known as Bank Payment Obligation (BPO), and how SWIFT’s team and technology drove global adoption of the new payment option in 2014 and 2015“ (Payments Award 2016).

Abb. 6: Aktuelle Transaktionsrouten mit BPO

Recent BPO routes



 supplychain@swift.com

Quelle: SWIFT 2016.

6 VOR- UND NACHTEILE DER BPO

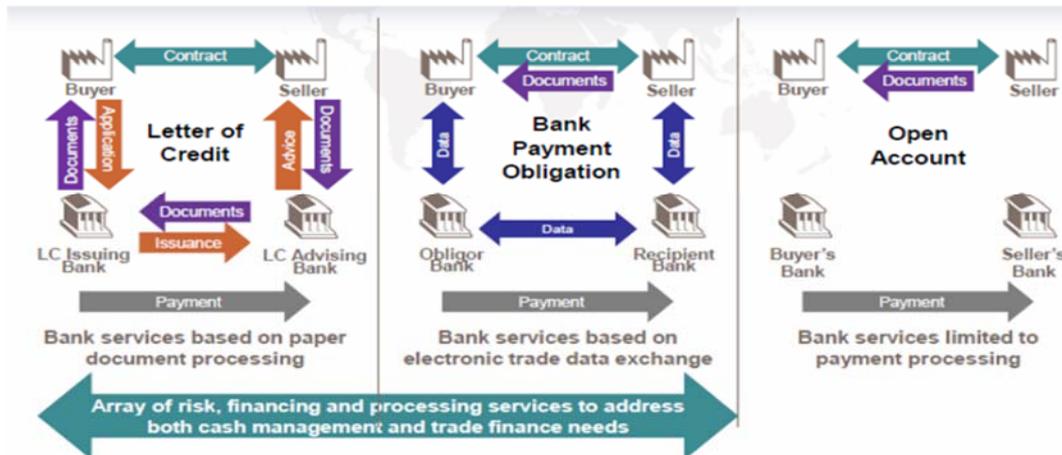
6.1 Allgemein

Wie auch in den URBPO erläutert, soll die BPO keine der bisherigen Zahlungsabsicherungsinstrumente ersetzen. Sie stellt lediglich eine Ergänzung dar, die in einigen Fällen der Handelstransaktion Vorteile gegenüber anderen Zahlungssicherungsinstrumenten aufweist. *"It is an alternative instrument for trade settlement, designed to complement existing solutions and not to replace them"* (Seite 7 URBPO).

Diese Aussage wurde auch im Interview mit Herrn Frank-Oliver Wolf (Head of CTS Germany (Commerzbank Transaction Services, Commerzbank AG) und Frau Angela Koll (Spezialistin Trade & Supply Chain Finance, Commerzbank AG) bestätigt.

Der Trend zur elektronischen Kommunikation in alltäglichen aber auch unternehmerischen Tätigkeiten steigt. Nicht nur die Zollbehörde ATLAS (Automatisiertes Tarif- und Lokales Zoll-Abwicklung-System), die teilweise elektronische Daten fordert, sondern auch Unternehmen sehen diesen Trend als äußerst nützlich an. Beispielsweise können bei der elektronischen Abwicklung von Handelsgeschäften sowohl Zeit und damit auch Kosten eingespart werden. Die Finanzierung von Handelsgeschäften gewinnt an Bedeutung.

Abb. 7: „BPO combines elements of both worlds“



Quelle: International Chamber of Commerce 2013.

Ein weiterer Vorteil der BPO ist, dass alle benötigten Daten elektronisch über eine TMA (z.B. die TSU der SWIFT) abgeglichen werden, was wiederum den Aufwand von Kosten und Zeit reduziert.

Auch die Vorteile für Banken sind vielseitig. Banken können die BPO beispielsweise zur Neukundenakquise nutzen. Sie können ihren Kunden eine Risikoreduzierung im Vergleich zur offenen Rechnung bieten und eine schnellere und kostengünstigere Abwicklung garantieren. Außerdem wird durch eine Abwicklung unter Einbeziehung einer BPO die Einnahme von Kommissionen und Gebühren gesichert, da die Banken sich um die komplette Zahlungsabwicklung des Handelsgeschäftes kümmern.

Lokalen Banken, Banken, die sich noch in der Entwicklungsphase befinden, aber auch klein- und mittelständischen Unternehmen, bietet die BPO die Möglichkeit sich im Markt zu etablieren.

Außerdem unterstützt die elektronische Datenübermittlung Banken darin, ihren Kunden beschleunigte Finanzierungsprozesse anzubieten und deren Umlaufkapital zu optimieren.

Die Vor- und Nachteile für Käufer und Verkäufer werden in der folgenden Grafik dargestellt:

Abb. 8: Vorteile der BPO

Vorteile für den Verkäufer

- Vorversandfinanzierung möglich
- Verbessertes Cash Management
- Reduzierung des Debitorenmanagements
- Risiko der verspäteten/nicht eingehenden Zahlung wird minimiert
- Früherer Zahlungseingang (z.B. „bei Vorlage“ der Dokumente)

Vorteile für den Käufer

- Kontrollierter Zahlungsablauf
- Verbesserung der Liquidität
- Erhöhung der Zahlungsflexibilität zu verschiedenen Zeitpunkten während einer BPO
- Zusätzliche Absicherung der Warenlieferung
- Kreditrisiko verlagert sich auf Obligor Bank
- Früherer Wareneingang
- „Just-In-Time“ Bestellungen möglich

Vorteile für Käufer und Verkäufer

- Schneller und flexibler Datenabgleich durch die genutzte TMA
- Verbesserung der Wertschöpfungskette
- Die Banken können die komplette Transaktion durchführen
- Schnellere Abwicklung durch Automatisierung
- Beschränkung auf die wichtigsten Daten, Risiko der Nichtübereinstimmung sinkt
- Allgemeine Reduzierung des Aufwands (Kosten/Zeit)

Quelle: Eigene Darstellung.

6.2 Im Vergleich zum Dokumentenakkreditiv

Eine **Bank Payment Obligation** ist eine Zahlungsverpflichtungserklärung zwischen Banken (Bank-an-Bank Zahlungsverpflichtung), welche auf der Grundlage eines elektronischen Abgleichs von Verkäufer- und Käuferdaten zwischen den beteiligten Banken erfolgt. Die Dokumente werden vom Verkäufer an den Käufer nach dem elektronischen Datenabgleich direkt versandt. Eine BPO kann zur Beschleunigung von Prozessen und damit auch zur Effizienzsteigerung des internationalen Handels beitragen.

Ein **Letter of Credit** (L/C), auch genannt Akkreditiv, enthält eine Zahlungsverpflichtungserklärung der Akkreditivbank an den Exporteur (Bank-an-Kunde Zahlungsverpflichtung) auf der Grundlage der Vorlage akkreditivkonformer Dokumente. Die Dokumente werden nach erfolgter Prüfung durch die Banken Zug-um-Zug (Dokumente gegen Zahlung) an den Importeur übergeben. Die L/C Abwicklung ermöglicht daher eine insgesamt höhere Zahlungssicherheit. Für den Kunden ist der L/C aber auch mit höheren Kosten verbunden.

Das Dokumentenakkreditiv (L/C) ist und bleibt die wichtigste Form der Zahlungssicherung im internationalen Handel, da eine Zahlungsabsicherung durch eine oder mehrere Banken erfolgt. Während in Asien vorwiegend Akkreditive genutzt werden, tendiert der europäische Markt eher zur offenen Rechnung.

Ein schwerwiegendes Problem bei dem Dokumentenakkreditiv als Zahlungsabsicherung stellt der hohe Grad der unstimmen Dokumente unter einem Akkreditiv dar. Das bedeutet, dass die Dokumente nicht den Akkreditivbedingungen entsprechen und somit kein sofortiges Inkrafttreten des Zahlungsverprechens der Akkreditivbank auslösen. Nach Angaben von SWIFT werden fast 50% der Dokumente als "nicht akkreditivkonform" zurückgewiesen. Dies führt zu einem verzögerten oder auch verhinderten Zahlungseingang.

„Automatischer Datenabgleich – der BPO- bringt Vorteile“

Im Vergleich zum Dokumentenakkreditiv entfallen bei der BPO die physische Präsentation, sowie die manuelle Prüfung der Handelsdokumente. Die Geschäfts- bzw. Handelspartner stimmen elektronisch die Daten zur "Baseline" ab, gegen die die einzureichenden Daten aus der Lieferung/Verschiffung automatisch abgeglichen werden. Der strukturierte Ablauf und der elektronische Abgleich basieren auf einem geringeren Umfang von Daten als beim Akkreditiv.

Auch die Fehlerquote beim Abgleich der Daten bzw. Dokumente kann bei der BPO im Vergleich zum Dokumentenakkreditiv reduziert werden, da der elektronische Abgleich die Richtigkeit garantiert. Ein Problem der Nutzung der BPO stellt bis dato noch der geringe Bekanntheitsgrad dieser Zahlungsbedingung dar. Viele Banken haben noch keinen Zugriff auf eine TMA und zusätzlich noch kein geschultes Personal, das die Transaktion unter Einbeziehung der BPO durchführen kann.

6.3 Im Vergleich zur offenen Rechnung

Eine offene Rechnung wird meist bei Transaktionen zwischen Handelspartnern genutzt, die in einem engen Vertrauensverhältnis stehen. Es wird ein Kontokorrentvertrag abgeschlossen, nach dem der Ablauf der Transaktion sehr flexibel gestaltet werden kann.

Bei der offenen Rechnung kam es bisher häufig zu Zahlungsverzögerungen, welche einen Liquiditätsengpass und im schlimmsten Fall eine Insolvenz nach sich ziehen können. Diesen Risiken werden durch eine BPO vermieden.

Bei der BPO-Abwicklung werden alle zum Abgleich relevanten Daten im Vorfeld über die TMA abgestimmt. Der Ablauf des Datenabgleichs erfolgt sehr schnell und effektiv und die Prüfung durch die Anwendersoftware erfolgt äußerst präzise.

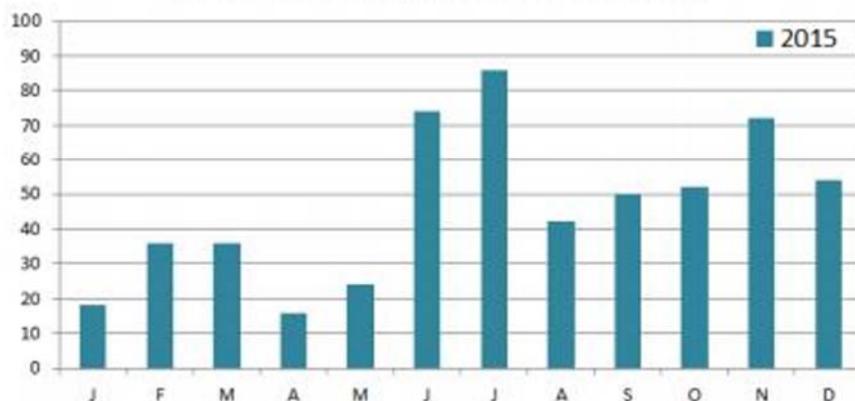
7 ZUKUNFTSPROGNOSE UND FAZIT

So bleibt der Blick in die Zukunft positiv. In Bezug auf GTNews sind im Jahr 2015 mehr als 20 Bankengruppen und mehr als 50 Firmen weltweit mit BPO 'Live' gegangen. Diese Zahlen sind mehr als zweimal so hoch wie noch im Jahr 2014.

Im Jahr 2012 waren es sogar nur 19 Banken, welche zustimmten, die BPO zu fördern und voranzubringen. Und es war sogar eine noch geringere Anzahl, welche dann auch die nötigen Kapazitäten und Mittel zur Verfügung hatte, um BPO Transaktionen durchzuführen.

Folgende Grafik zeigt den Verlauf von hinzugekommenen BPO Transaktionen im Jahr 2015, von Januar bis Dezember. Und auch wenn negative Schwankungen nicht ausbleiben, so wird doch ein allgemeiner Anstieg der BPO Nutzung deutlich:

Abb. 9: Neu eingeführte BPO Transaktionen (live) 2015



Quelle: SWIFT 2016.

Die BPO ist eine Zahlungsbedingung, welche sowohl aus Bankensicht als auch aus Sicht der beteiligten Handelspartner einen Mittelweg bildet zwischen dem Clean Payment (offene Rechnung) und dem Dokumentenakkreditiv (L/C). Allerdings wird die Bank Payment Obligation das Dokumentenakkreditiv (L/C) aus Risikogründen wohl nie ersetzen können.

Den Stellenwert der BPO zum Akkreditiv wird von Markus Wohlgeschaffen, ehem. Head of Global Trade Products bei der UniCredit folgendermaßen eingeschätzt: „*Akkreditive werden bei einmaligen Geschäftsbeziehungen weiterhin eine wichtige Rolle bei der Zahlungsabsicherung spielen. Bei revolvingenden Geschäftsbeziehungen hat die BPO dagegen Vorteile*“ (Backhaus 2014).

Auch die Commerzbank in Frankfurt kommt, in dem von uns geführten Interview zu einer ähnlichen Einschätzung. So äußerte sich Frank-Oliver Wolf, Head of CTS, Commerzbank Frankfurt zum Verhältnis BPO zu L/C wie folgt: *„Das L/C wird aus Risikogesichtspunkten nie vollständig von der BPO ersetzt werden. Da muss ich als beteiligtes Unternehmen in den anderen Partner viel Vertrauen haben. Wer weiß, was der mir da liefert. Der Ausgleich elektronischer Daten reicht bei risikobelasteten Erstgeschäften kaum aus“*. Wer weiß, was der mir da liefert. Der Ausgleich elektronischer Daten reicht bei risikobelasteten Erstgeschäften kaum aus“.

„Digitalisierung etabliert BPO“

Nichtsdestotrotz liegt die Zukunft in der Digitalisierung. Die bisherige Entwicklung zeigt eine zunehmende Anzahl an BPO Transaktionen. Auch für die nächsten Jahre wird mit einem schrittweisen Anstieg der BPO Transaktionen zu rechnen sein. Die BPO benötigt jedoch noch einiges an Reifezeit bis sie sich als neue Zahlungsbedingung im Außenhandel etabliert hat.

Bisher werden Daten oftmals semi-manuell hochgeladen. Steigende Transaktionszahlen erfordern sukzessiv die Automatisierung der Dateneinlieferung.

Einig sind sich die teilnehmenden Banken in einem Punkt: Ein wichtiger Schlüssel für die weitere Entwicklung der BPO ist die Kommunikation und der Wissenstransfer der Banken weltweit untereinander.

Andre Casterman von der ICC hat es folgendermaßen formuliert: „By promoting the BPO payment term to trading counterparties, banks will accelerate the financial supply chain and become better financial partners“.

Die BPO hat also nicht nur Vorteile für den Erfolg und Gewinn des eigenen Unternehmens, sondern seine Nutzung macht die Handelspartner auch zu besseren Finanzpartnern.

8 ZUSAMMENFASSUNG

Die Bank Payment Obligation ist eine neue Zahlungsbedingung im Außenhandel. Sie soll die Vorteile des Letter of Credits mit der Schnelligkeit des elektronischen Datenabgleichs verbinden. Der elektronische Datenabgleich erfolgt auf einer Datenaustauschplattform, wie z.B. die von der SWIFT betriebene Trade Services Utility (TSU). Die TSU ist eine Plattform zur gesicherten elektronischen Datenübertragung und zum Datenabgleich. Die abzugleichenden Daten zwischen Käufer und Verkäufer werden in einer sogenannten Baseline festgelegt. Nach erfolgreichem elektronischen Abgleich der Data Sets gegen die Baseline auf der TMA, tritt die BPO in Kraft.

Durch die BPO besteht eine unwiderrufliche Verpflichtung der BPO-abgegebenen Bank, d.h. der Bank des Käufers (BPO-Obligor Bank) gegenüber der BPO-empfangenen Bank, d.h. der Bank des Verkäufers (BPO-Empfängerbank) zur Zahlung am Fälligkeitstag. Der elektronische Datenabgleich beschleunigt die internationale Handelsabwicklung und ermöglicht auch bei Änderungen von Handelsdaten ein flexibles Reagieren. Die BPO erfüllt sowohl eine Zahlungssicherungsfunktion als auch eine Finanzierungsfunktion. Der Verkäufer erhält nach erfolgreichem Datenabgleich unter der BPO eine Zahlungsabsicherung. Er kann ferner eine Zahlungszielvereinbarung unter der BPO finanzieren lassen. Insgesamt verringert sich durch die Zahlungsbedingung BPO das Vertragserfüllungsrisiko sowohl auf der Verkäufer- als auch auf der Käuferseite.

Die von der International Chamber of Commerce (ICC) herausgegebenen „Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO)“ sind seit Juli 2013 gültig. Sie regeln die Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Banken und sollen einen einheitlichen Ablauf der BPO gewährleisten.

Die Zahlungsbedingung BPO steht zwischen dem Dokumentenakkreditiv (L/C) und der offenen Rechnung. Beim Dokumentenakkreditiv ist die Zahlungssicherheit höher einzustufen, da die Handelsdokumente von den eingeschalteten Banken geprüft werden. Bei der BPO erfolgt lediglich ein elektronischer Abgleich von Handelsdaten. Die BPO wird das Dokumentenakkreditiv daher auch nicht vollständig ersetzen. Gleichwohl liegt die Zukunft in der Digitalisierung. Die BPO ist kostengünstiger und flexibler einsetzbar als das Dokumentenakkreditiv. Sie leistet einen wichtigen Beitrag zur Reduzierung des Zahlungsausfallrisikos, welches bei einer offenen Rechnung besteht.

LITERATUR- UND QUELLENVERZEICHNIS

Backhaus, D. (2014)

Der Treasurer: Neues Instrument für Handelsfinanzierung: BPO feiert Deutschlandpremiere, online: <http://www.dertreasurer.de/news/cash-management-zahlungsverkehr/bpo-feiert-deutschlandpremiere-21221/>, Zugriff: 11.03.2016.

BPO Partners (2016)

Zahlungsverkehr, online: <http://www.bpo-partners.com/portfolio/themen/zahlungsverkehr.html>, Zugriff: 13.03.2016.

Bundesanzeiger (2015)

Ersetzt die „BPO“ das Dokumentenakkreditiv?, online: <http://www.bundesanzeiger-verlag.de/aw-portal/aussenwirtschaft/hintergruende-und-fachwissen/ersetzt-die-bpo-das-dokumentenakkreditiv.html>, Zugriff: 13.03.2016.

Büter, C. (2016)

Springer Gabler Verlag: Gabler Wirtschaftslexikon: Stichwort: Bank Payment Obligation (BPO), online: [35/Archiv/-2080945399/bank-payment-obligation-bpo-v1.html](http://www.gabler.de/Archiv/-2080945399/bank-payment-obligation-bpo-v1.html), Zugriff: 12.03.2016.

Commerzbank (2015)

Firmenkunden: Handelsströme fließen jetzt auch digital, online: https://www.firmenkunden.commerzbank.de/portal/de/cb/de/firmenkunden/news/companynews_buehne_8.html, Zugriff: 29.03.2016.

Commerzbank (2016)

Interview zwischen Angela Koll (Spezialistin Trade & Supply Chain Finance bei Commerzbank AG), Frank-Oliver Wolf (Head of CTS Germany (Commerzbank Transaction Services)) und Aída Spiegeler Castañeda und Kathrin Schmidt (Studierende der Hochschule Koblenz) am 20.04.2016 in Frankfurt a.M.

Export Manager Online (2016)

Die Bank Payment Obligation (BPO) im Außenhandel, online: <http://www.exportmanager-online.de/2013/ausgabe-10-2013/die-bank-payment-obligation-bpo-im-aussenhandel/>, Zugriff: 13.03.2016.

Global Banking and Finance (2014)

Bank Payment Obligation makes its Debut, online: <http://www.globalbankingandfinance.com/bank-payment-obligation-makes-its-debut/>, Zugriff: 30.03.2016.

Hofmann, M. (2015)

IHK München und Oberbayern: Auslandsfinanzierung – Durchdacht kombinieren, online: <https://www.muenchen.ihk.de/de/WirUeberUns/Publikationen/Magazin-wirtschaft-/Aktuelle-Ausgabe-und-Archiv2/magazin-03-2015/Betriebliche-Praxis/auslandsfinanzierung-durchdacht-kombinieren>, Zugriff: 13.03.2016.

International Chamber of Commerce (2013)

Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO): Version 1.0: ICC Publication: 750E.

Koll, A (2015)

Time for the banking industry to get behind the BPO, online: www.treasuryinsider.com.

Lüdke, I. (2015)

Die Bank: Zahlungsverkehr: Bank Payment Obligation, online: <http://www.die-bank.de/news/bank-payment-obligation-6948/>, Zugriff: 25.03.2016.

Payments Awards (2016)

Online: http://www.retail-systems.com/rs/payawards-jan-16/payments_awards_no-crop-marks.pdf, Zugriff: 26.04.2016.

Röhrig, S. (2012)

Verdrängt die BPO das Akkreditiv?, online: www.exportmanager-online.de (Ausgabe 10/2012).

SWIFT (2016)

„Digitising Trade Finance“, online:

https://corporates.swift.com/sites/sdcor/files/20160504_trade_digitisation_market_adoption.pdf, Zugriff: 05.05.2016.

Tan Kah Chye (2012)

GTNews: Bank Payment Obligations: The Way Forward, online:

<https://www.gtnews.com/articles/bank-payment-obligations-the-way-forward/>, Zugriff: 29.04.2016.

Yumpu (2013)

ICC-Seminar: Die Bank Payment Obligation (BPO) – eine neue Zahlungsverkehrsbedingung im Außenhandel, online: <https://www.yumpu.com/de/document/view/39304562/icc-seminar-die-bank-payment-obligation-icc-deutschland>, Zugriff: 17.04.2016.

Zammit, J. (2013)

Bank payment obligation gets ICC approval, online:

<http://www.timesofmalta.com/articles/view/20130425/business-news/Bank-payment-obligation-gets-ICC-approval.467007>, Zugriff: 30.03.2016.

Wolf, F (2013)

Die Bank Payment Obligation (BPO) im Außenhandel, online: www.exportmanager-online.de (Ausgabe 10/2013).

AUTORENPORTRAIT



Prof. Dr. Clemens Büter, lehrt Betriebliche Außenwirtschaft an der Hochschule Koblenz.



Kathrin Schmidt, B.Sc., studierte an der Koblenz University of Applied Sciences Marketing and International Business. Der vorliegende Beitrag basiert auf ihren Vorarbeiten.



Aída Spiegeler Castañeda, B.Sc., studierte an der Koblenz University of Applied Sciences Marketing and International Business. Der vorliegende Beitrag basiert auf ihren Vorarbeiten.

SCHRIFTENVERZEICHNIS

- Nr. 1 Verfahren der Kundenwertermittlung
Darstellung und Bewertung der Kundenwertmessung als Bestandteil
des Marketing-Controlling
Prof. Dr. Andreas Mengen
Mai 2009
- Nr. 2 Entscheidungsmodell für den wirtschaftlichen RFID-Einsatz
Prof. Dr. Silke Griemert
Januar 2010
- Nr. 3 Kann politische Macht gegen die Gesetze der Globalisierung regieren? -
Eine kritische Analyse am Beispiel Deutschlands
Prof. Dr. Georg Schlichting; Isabelle Heinrichs, B.Sc.
Februar 2010
- Nr. 4 Steuerliche Auswirkungen des Wachstumsbeschleunigungsgesetzes für die
Unternehmen
Prof. Dr. Arno Steudter
November 2010
- Nr. 5 Die internationale Finanzmarktkrise – Was sind die Ursachen und wirtschaftlichen
Folgen der Krise und was bringen die Rettungsmaßnahmen?
Prof. Dr. Georg Schlichting; Julia Pohl M.Sc.; Thomas Zahn M.Sc.
November 2010
- Nr. 6 Social media usage behavior of students in Finland and Germany and its marketing
implications
Prof. Dr. Axel Schlich
September 2011
- Nr. 7 Personal Branding von Musikern. Wie man im Musikgeschäft zu einer starken Marke
wird
Prof. Dr. H. J. Schmidt; Lisa Horländer B.Sc.
Dezember 2011
- Nr. 8 Kundenwertmanagement – Wie werden wertvolle Kunden identifiziert und welche
Maßnahmen sind für ihre Bearbeitung bei Konsumgütern, Industriegütern und
Dienstleistungen geeignet?
Prof. Dr. Andreas Mengen; Andreas Krings M.Sc.
März 2012

- Nr. 9 Experts for sale: Academic consulting as mechanism for knowledge and technology Transfer
Prof. Dr. Mark O. Sellenthin
September 2012
- Nr. 10 Steuern im Wandel der Zeit – Man soll die Henne nicht schlachten, die goldene Eier legt!
Prof. Dr. W. Edelfried Schneider; Dipl. Wirtschaftsjournalist Lukas Karrenbrock
Januar 2013
- Nr. 11 Wirtschaftskraft des Karnevals – Die regionalökonomischen Effekte des Karnevals in Koblenz
Prof. Dr. Mark O. Sellenthin
Juni 2013
- Nr. 12 Die Staatsschuldenkrise Griechenlands – Ursachen, durchgeführte Hilfsmaßnahmen und ein möglicher Schuldenerlass
Prof. Dr. Georg Schlichting; Nils Schiffer M.Sc.
Dezember 2013
- Nr. 13 Markenorientierung von „Social Businesses“ – Ergebnisse einer Expertenbefragung
Prof. Dr. Holger J. Schmidt; Florian Lückenbach M.Sc.
Februar 2014
- Nr. 14 The City of London and the Euro
Carine Berbéri, University of Tours, Frankreich
Mai 2014
- Nr. 15 20 Jahre TechnologieZentrum Koblenz: Wie haben sich die Unternehmen des TZK entwickelt?
Prof. Dr. Mark O. Sellenthin
Oktober 2014
- Nr. 16 Kundenwertmanagement in der Energiewirtschaft
Prof. Dr. Andreas Mengen; Maja Wanker M.Sc.
Januar 2015
- Nr. 17 Alles grün oder was? Nachhaltigkeitskommunikation heute oder morgen
Prof. Dr. Holger Schmidt; Katharina Gelbling, M.Sc.
April 2015
- Nr. 18 Nutzen öffentlicher Unternehmensdaten am Beispiel Borussia Dortmund
Prof. Dr. Holger Philipps; Numejr Owiesat B.Sc.
Oktober 2015

- Nr. 19 Cournot's Mengenwettbewerb – Von der oligopolistischen Modellwelt zur Anwendung in der Zementindustrie
Prof. Dr. Georg Schlichting; Till Samuelson M.Sc.
Februar 2016
- Nr. 20 Erfolgsfaktor Kundenwertmanagement: Empirische Ergebnisse – Herausforderungen für das Controlling – Umsetzung in der Praxis
Prof. Dr. Andreas Mengen
Mai 2016
- Nr. 21 Der Europäische Rat in der Europäischen Union. Kritische Betrachtung seiner Entstehung mittels der Theorie des Evolutionären Institutionalismus
Prof. Dr. Sibylle Hambloch
August 2016
- Nr. 22 Fernbuslinien im Fokus
Eine Conjoint Analyse zur Bestimmung der kaufrelevanten Produkteigenschaften
Prof. Dr. Holger J. Schmidt; Jens Fitzner M. Sc.
Dezember 2016
- Nr. 23 Rüstzeiten – das ungehobene Potenzial
Prof. Dr. Silke Griemert
März 2017
- Nr. 24 Die Bank Payment Obligation (BPO):
Eine neue Zahlungsbedingung im Außenhandel
Prof. Dr. Clemens Büter; Kathrin Schmidt B.Sc.; Aída Spiegelner Castañeda B.Sc.
August 2017