



© nateejindakum/stock.adobe.com

Einen digitalen Marktplatz integrieren

Der Bedarf an neuen Lösungen im Corporate Banking ist groß. Daher setzt die Mizuho Bank auf die Zusammenarbeit mit CRX Markets. Über eine externe Plattform stellt das Institut seinen Kunden einen schnellen und kosteneffizienten Zugang zu neuen Finanzierungsvolumina zur Verfügung.

Hamish Scutt, Kieran O'Regan, Alexei Zabudkin

In den vergangenen fünf bis zehn Jahren konnten Geldhäuser weltweit eine Verschiebung in der Handels- und Working-Capital-Finanzierung beobachten. Von herkömmlichen und größtenteils papierbasierten Lösungen ging die Entwicklung hin zu immer mehr digitalen Kontokorrentfinanzierungen, etwa Supply Chain Finance oder Reverse Factoring. Doch dazu bedarf es innovativer Technologien, die einen schnellen und sicheren Transfer großer Datenmengen zwischen den verschiedenen Teilnehmern der Transaktionen, also den Abnehmern, Lieferanten und Finanzierungspartnern, ermöglichen.

Der Trend zu mehr digitalen Handelsfinanzierungslösungen schlägt sich auch im Wachstum des Marktsegments nieder. So sind die Angebote von auf Corporate Finance spezi-

alisierter Fintechs in den vergangenen Jahren geradezu explodiert, etwa im Zusammenhang mit der Distributed-Ledger-Technologie beziehungsweise der Blockchain.

Angesichts dessen ist die Digitalisierung des traditionellen Corporate Bankings nicht mehr aufzuhalten und wird sich in den kommenden zehn Jahren weiter beschleunigen. Mit der Verbreitung virtueller Ökosysteme und datengesteuerter, innovativer Lösungen steht eine digitale Revolution im Bereich der Handelsfinanzierung bevor. Dies bringt sowohl für die Unternehmen selbst, als auch für deren Geldhäuser und für die Fintechs entscheidende Vorteile. Doch gerade traditionelle Institutionen stehen auch vor Herausforderungen, nicht zuletzt aufgrund der rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen.

Die Mizuho Bank ist im Bereich der Handelsfinanzierung ein global agierender Player und gehört zur Mizuho Financial Group, einem führenden Finanzdienstleistungsunternehmen in Japan. Die Bankeinheit tauschte sich aktiv mit Unternehmenskunden auf der ganzen Welt aus, um deren Bedürfnisse und Herausforderungen im Bereich Working-Capital-Finanzierung zu verstehen. Ziel war es, eine innovative, digitale Lösung zu entwickeln, die trotz der unterschiedlichen Kulturen, Historien und Regularien den Kunden gerecht wird. Überdies mussten:

- Kosten- und Zeiteffizienz,
- eine nahtlose End-to-End-Lieferung von Waren,
- die Nutzung von Daten für eine optimale Entscheidungsfindung,
- die Stärkung der Lieferketten und jederzeitige Sicherstellung ihrer Finanzierung sowie Verbesserung ihrer Nachhaltigkeit,
- ein besseres Risikomanagement
- sowie mehr Transparenz für alle Beteiligten – einschließlich der Aufsichtsbehörden – berücksichtigt werden.

Mizuho setzt auf die Zusammenarbeit mit Fintechs

Um die Bedürfnisse ihrer Kunden zu erfüllen, hat sich die Mizuho Bank unter anderem mit Fintechs ausgetauscht, die Lösungen im Bereich Working-Capital-Finanzierung auf Basis neuer Technologien entwickeln. Daraus ergab sich etwa die Zusammenarbeit mit CRX Markets aus München, einem unabhängigen Marktplatz für Working-Capital-Finanzierungen. Schnell zeigte sich, dass dank der Zusammenarbeit und eines gemeinsamen Mindsets ein Projekt realisiert werden konnten. Getrieben wurde die Entwicklung noch vom Ausbruch der Covid-19-Pandemie, in deren Folge Geldhäuser weltweit schnell und unbürokratisch Finanzierungs-lösungen schaffen mussten. Nur so konnte die Nachhaltigkeit von Lieferketten gewährleistet und die Liquidität von Unternehmen unterstützt werden.

Der Kontakt zu CRX Markets kam auf Empfehlung eines wichtigen Kunden der Mizuho Bank zustande. Dieser hatte sich entschieden, gemeinsam mit dem Münchener Fintech an einem Supply-Chain-Finance-Programm zu arbeiten. Um den Kundenwünschen gerecht zu werden, realisierte Mizuho in enger Zusammenarbeit mit CRX Markets den Anschluss an deren digitale Plattform. Gemeinsam bewältigten die Unternehmen die IT-Integration ebenso wie die Übersetzung betrieblicher Prozesse und rechtlicher Fragen.

Dank der Zusammenarbeit mit Fintechs wird Mizuho den Ansprüchen seiner Kunden besser gerecht und kann sie flexibel unterstützen. Das Geldhaus hat erkannt, dass es

sinnvoll ist, neue Technologien nicht im Alleingang zu entwickeln und zu integrieren, sondern über geeignete Partner ins Institut zu bringen. Plattformen wie die von CRX Markets bieten dem Institut bereits eine ausgereifte Lösung und können wesentlich schneller und agiler in der Umsetzung sein. Zudem profitieren die Kunden der Bank von den neuen Möglichkeiten und können wesentlich höhere Finanzierungsvolumen abrufen.

Mizuho stellt am Verhalten der eigenen Kunden fest, dass Plattformen zum Arbeitsalltag von immer mehr Unternehmen gehören. Die Betriebe setzen innovative Onlinelösungen nicht nur für Handelsfinanzierungen ein, sondern im weiteren Sinne auch für Treasury, Cash Management und Devisentransaktionen sowie zur Abwicklung von allgemeinen Finanzgeschäften. Digitale Plattformen bedeuten für Unternehmen eine gute Möglichkeit, die eigenen Produkte innovativ zu vertreiben und die Distributionskanäle über vertrauenswürdige Partner zu ergänzen.

Die Zusammenarbeit mit Plattformen bietet Geldhäusern im Bereich der Handelsfinanzierung entscheidende Vorteile. Für Mizuho ist es in erster Linie der Zeit- und Kostenfaktor, der durch die Kollaboration mit externen Partnern reduziert wurde. Denn von Anfang an steht ein ausgereiftes Produkt zur Verfügung und kann tagtäglich weiterentwickelt werden. Einen weiteren Vorteil bei der Kooperation mit Plattformen stellt die Innovationskraft des Instituts und eine entsprechende Erweiterung des Leistungsportfolios dar. In dem Zusammenhang profitiert Mizuho von der nahtlosen End-to-End-Lieferung, einer größeren Datenbasis als Entscheidungsgrundlage sowie der Verbesserung der Nachhaltigkeit von Lieferketten. Die umfassende, nach höchsten Standards entwickelte Dokumentation der Transaktionen schafft rechtliche Klarheit und eine höhere Transparenz für alle Beteiligten sowie für die Aufsichtsbehörden.

Fintechs und Anbieter von digitalen Banking-Lösungen setzen vorwiegend auf Cloud-Software. Auch die Plattform von CRX Markets ist webbasiert, wodurch sich die technische Integration in die Systeme der Mizuho Bank relativ ein-

Kompakt

- Die Mizuho Bank hat sich im Bereich Global Transaction Banking unter anderem für die Plattform von CRX Markets entschieden.
- Über die externe Plattform erhalten Kunden eine schnelle und kosteneffiziente Lösung sowie Zugang zu höheren Finanzierungsvolumen.

fach gestaltet. Zu Beginn der Zusammenarbeit tauschten sich die Teams des Geldhauses und des Fintechs aus und prüften die technischen Voraussetzungen. Schnell wurde klar, dass die Technologie der CRX-Plattform stabil und einfach anzubinden ist. Sie ist intuitiv zu bedienen und ermöglicht der Mizuho Bank eine einfache Kontrolle über die Limits und ein übersichtliches Angebot über mögliche Investitionen beziehungsweise Deals, die je nach Bedarf wählbar sind. Über ein User-Management-System werden Berechtigungen zur Erteilung der Aufträge sowie der Steuerung der Limits geregelt. Alle getätigten Geschäfte und erzielten Preise werden transparent und für alle Berechtigten zugänglich dokumentiert. Wichtig für Mizuho war auch die Sicherheit des Systems. Die Server von CRX Markets stehen in Deutschland und die Datensicherheit wird höchsten Sicherheitsansprüchen gerecht.

Firmenkunden brauchen verlässliche Kapitalströme

In den vergangenen fünfzehn Jahren hat sich die Lieferkettenfinanzierung zu einem bedeutenden Werkzeug von Unternehmen jeder Größe entwickelt. Damit wird etwa das Management der Betriebskapitalströme optimiert und die Nachhaltigkeit der eigenen Lieferketten weltweit unterstützt. Deren Finanzierung über eine Plattform ermöglicht den Geldhäusern eine Angebotserweiterung für Firmenkunden. Durch die Lieferkettenfinanzierung wird der Working-Capital-Bedarf von Kunden vollständig gedeckt, was die Unternehmen effizienter und widerstandsfähiger macht.

Die nächste Entwicklungsstufe, auf die bereits einige Firmen setzen, ist die Verbindung von Supply-Chain-Finance-Lösungen mit der Nachhaltigkeit, auch Sustainable Supply Chain Finance (SSCF) genannt. Nicht nur Unternehmen, sondern auch deren Finanzinstitute sind daran interessiert, die Nachhaltigkeit bei der Working-Capital-Finanzierung zu fördern. Die ersten Lösungen, unter anderem von CRX Markets, sind bereits auf dem Markt und belohnen nachhaltig produzierende Lieferanten. Dabei lädt der Abnehmer die Rechnung eines nachhaltig produzierenden Lieferanten auf einem digitalen Marktplatz hoch und kennzeichnet die Rechnung mit dem Kürzel „ESG“, was für die drei Dimensionen Environment, Social und Governance steht. Dafür notwendige Informationen und Zertifikate werden ebenfalls hinterlegt und können von den Finanzierungspartnern eingesehen werden. Wird die Rechnung vom Lieferanten zur Finanzierung freigegeben, platzieren die Geschäftspartner ihre Gebote und belohnen die Nachhaltigkeit mit vergleichsweise besseren Finanzierungsbedingungen. Das attraktivste Gebot bekommt den Zuschlag und der Lieferant erhält den

diskontierten Rechnungsbetrag innerhalb weniger Tage zu günstigeren Konditionen dank nachhaltiger Produktion.

Der Markt der Working-Capital-Finanzierung entwickelt sich ständig weiter. Darauf müssen sowohl Banken als auch Plattformen reagieren. Um möglichst schnell und kosteneffizient auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren zu können, wird die Mizuho Bank die Zusammenarbeit mit Plattformen in den kommenden Jahren weiter ausbauen. Dabei gilt es, Herausforderungen wie regulatorische Rahmenbedingungen, unterschiedliche Technologien sowie abweichende Standards in den jeweiligen Ländern zu bewältigen. ■



Autoren

Hamish Scutt

ist Managing Director und Leiter Risk & Collateral Management Group der global agierenden Mizuho Bank, die sich auch am deutschen Markt etabliert hat. Zudem leitet Hamish gemeinsam mit Kieran O'Regan den Bereich Trade Finance in Europa.



Kieran O'Regan

ist Head of Trade Finance & Working Capital Solutions EMEA bei der Mizuho Bank.



Alexei Zabudkin

ist Chief Financial Officer (CFO) von CRX Markets, einem unabhängigen Marktplatz für Working-Capital-Finanzierungen in Europa.



Plattform-Banking



Gerrit Heinemann, Klaus Kannen, Sebastian Bleil: Digital Readiness der Banken und Sparkassen, in: Plattformökonomie und eCommerce im Banking, Wiesbaden 2020
springerprofessional.de/link/18535972

Jano Koslowski, Andreas Rist: Förderkreditlandschaft auf einer Plattform vereinen, Wiesbaden 2020
springerprofessional.de/link/18888188

Marcus Schenck: Herausforderungen der europäischen Finanzindustrie, in: Bernd Rolfes, Holger Wessling (Hrsg.): Complexity Kills – Banken im Dickicht von Regulierung und verkrusteten Strukturen, Wiesbaden 2020
springerprofessional.de/link/17739492

Christopher C. Meadowcroft: Die Rolle des Kredits im Firmenkundengeschäft – Eine empirische Analyse und Impulse für das Kreditpreismanagement, in: Bernd Rolfes, Holger Wessling (Hrsg.): Innovative Strategien für bekannte Herausforderungen – Optimistischer Ausblick in die Zukunft?, Wiesbaden 2020
springerprofessional.de/link/17721058