

Rohstoffhandel mal anders: Ergebnis steigern mit Tokenisierung?

Ein „Weiter so“ ist im Commodity-Handel
keine Option

//AutorInnen



Dr. Christian Koof
Associate Partner



Judith Kathol
Managerin



Rohstoff- oder Commodity-Händler sehen weiter zahlreichen Herausforderungen gegenüber, die eine unumgängliche Überarbeitung und Anpassung ihrer Geschäftsmodelle und Strategien erfordern. Die ohnehin von Natur aus üblich niedrigen Margen von ca. 2% im Getreide-, Saatgut- und Futtermittelhandel sind in der aktuellen Wirtschaftslage zusätzlich unter Druck. Wesentliche Treiber dieser Entwicklung sind externe Faktoren, die die Dynamik im Rohstoffhandel grundlegend verändert haben, darunter insbesondere Faktoren im Bereich der Logistik und Finanzierung, welche Händler in eine finanzielle Zange treiben.

Im Zentrum dieser Dynamik stehen sinkende Gewinnspannen, die durch drei primäre Treiber beeinflusst werden: Lieferkettenstörungen, Verknappung von Finanzierungsmöglichkeiten, gestiegene Finanzierungskosten.

Lieferkettenstörungen sind mittlerweile eine fast allgegenwärtige Herausforderung - verstärkt durch globale Ereignisse, geopolitische Konflikte und diverse Unglücke bzw. Havarien haben nicht nur die physische Logistik und Liefersicherheit beeinträchtigt, sondern auch zu einer Atmosphäre der Unsicherheit geführt, die weitreichende Auswirkungen hat. Zudem wird die finanzielle Landschaft für Unternehmen im Rohstoff-Handel rauer: Einerseits sind Banken in der Kreditvergabe restriktiver, was den Zugang zu essenziellem externem Kapital erschwert. Andererseits verschärfen gestiegene Finanzierungskosten die Situation weiter. Auch wenn der Leitzins erneut gesenkt wurde, kann noch nicht von einer Entspannung gesprochen werden.

Diese Entwicklung treibt die Kosten für externe Finanzmittel in die Höhe und setzt die ohnehin schmalen Margen weiter unter Druck. Der doppelte Effekt aus restriktiver Kreditvergabe und steigenden Zinskosten schafft eine finanzielle Zange, die Unternehmen stark belastet.

In der Summe erfordert die Bewältigung der aktuellen Herausforderungen im Geschäftsmodell eine umfassende Strategie, die sowohl interne Optimierungen als auch die Erschließung neuer Technologien umfasst. Nur so können Unternehmen in diesem hart umkämpften Markt ihre Margen verbessern, Risiken effektiver managen und langfristig erfolgreich sein. Unternehmen müssen ihre Geschäftsmodelle und Strategien kritisch hinterfragen und nach innovativen Lösungen suchen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und auszubauen. Eine solche innovative Lösung könnte die sogenannte „Tokenisierung“ sein.

Der Ausblick auf das Potenzial ist vielversprechend - Tokenisierung kann auf jede Stufe des traditionellen Geschäftsmodells positiven Einfluss nehmen und sich damit direkt positiv auf das Ergebnis auswirken.

Tokenisierung in a nutshell

Die Tokenisierung ist der Prozess, bei dem reale, greifbare oder immaterielle Vermögenswerte in digitale Token umgewandelt werden, die auf einer Blockchain gespeichert und gehandelt werden können. Tokenisierung bietet die Möglichkeit, Eigentumsrechte an physischen Gütern in digitaler Form darzustellen, wodurch Transaktionen schneller, transparenter und sicherer gemacht werden können.

Physische Rohstoffe wie Gold, Öl oder landwirtschaftliche Erzeugnisse werden in digitalen Token auf einer Blockchain umgewandelt – diese repräsentieren einen realen Wert oder Anteil an dem Rohstoff und ermöglichen es den Eigentümern, diese digital und dezentralisiert zu handeln. Jeder Token repräsentiert dabei den Wert, was bedeutet, dass der Besitz eines Tokens äquivalent zum Halten eines realen Anteils oder Wertes des Rohstoffs ist, den der Token darstellt. Token können auf digitalen Handelsplattformen gekauft, verkauft oder getauscht werden, ähnlich wie traditionelle Wertpapiere, jedoch mit der zusätzlichen Sicherheit und Transparenz der Blockchain-Technologie. Die Blockchain-Technologie ist eine fortlaufende Kette an unveränderbaren Informationen, die sicher und für alle sichtbar dezentral gespeichert werden. Die digitale Umwandlung setzt allerdings voraus, dass zwischen den realen Gütern und ihren digitalen Repräsentationen eine zuverlässige und nachvollziehbare Verbindung besteht. Hier kommen Smart Contracts ins Spiel, die eine Schlüsselrolle in der Realisierung dieser Transformation einnehmen.

Ein sog. Smart Contract ist ein selbstausführender Vertrag, bei dem die Vertragsbedingungen direkt in Codezeilen der Blockchain geschrieben sind. Sobald die im Vertrag festgelegten Bedingungen erfüllt sind, führt der Smart Contract automatisch die vereinbarten Aktionen aus, wie z.B. die Überweisung von Geldern oder die Registrierung von Eigentumsrechten, ohne dass eine dritte Partei zur Überprüfung oder Durchführung benötigt wird. Smart Contracts ermöglichen den direkten und automatischen Austausch von Waren wie Öl, Gold oder Getreide unter festgelegten Bedingungen mit den Produzenten selbst, ohne dass traditionelle Vermittler involviert sind. Sie ermöglichen es, komplexe Operationen auf der Blockchain auszuführen, was Transaktionen sicherer, transparenter und effizienter macht.

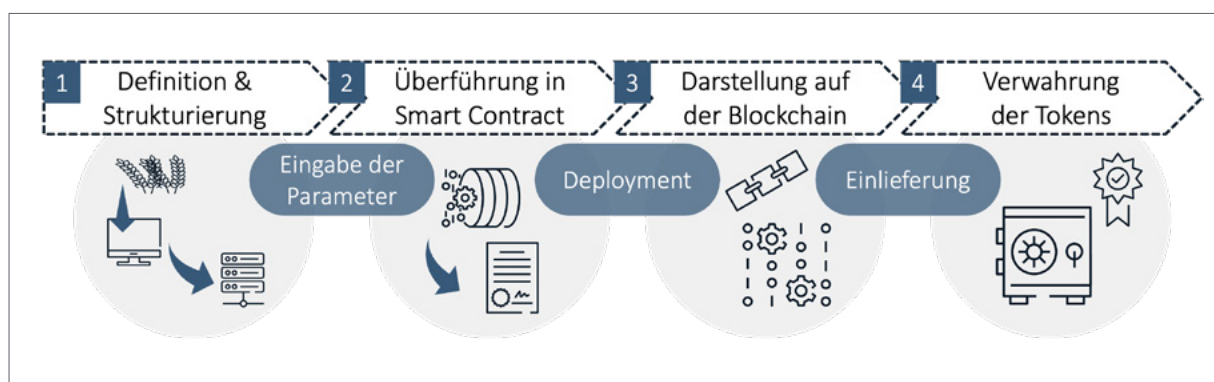


Abbildung 1: Erstellung von Token

In der Praxis erfolgt der Übergang von einem materiellen Gut bis hin zum Token einem klaren Ablauf. Zu Beginn des Tokenisierungsprozesses (1) für Rohstoffe legen der Emittent (Rohstoffhändler) und die Stelle, die den Token erstellt (Emissionsstelle bspw. eine Blockchain-Plattform oder ein FinTech-Unternehmen), gemeinsam die Eigenschaften des Rohstoff-Tokens fest. Das bedeutet, sie bestimmen, welche Bedingungen und Details der Token hat. Im nächsten Schritt (2) werden die definierten Eigenschaften und die Emissionsbedingungen in den Smart Contract übertragen. Im Anschluss erfolgt eine Aktivierung und der Smart Contract wird auf der Blockchain bereitgestellt (3). Dadurch wird er für alle Teilnehmer im Netzwerk zugänglich, und die darin festgelegten Bedingungen und Funktionen können genutzt werden – das materielle Gut ist nun digital abgebildet und handelbar. Der Token wird danach in einer Wallet bei einem Anbieter für Kryptoverwahrung hinterlegt (4).

Beispiele für bereits erfolgreich umgesetzte Tokenisierungen von Commodities sind der Agrotoken aus Argentinien oder der Coffee-Coin aus Brasilien. Der Coffee-Coin ist ein sog. Stablecoin mit Gegenwert von 1 kg grünen Kaffeebohnen. Aktuelle und zukünftige Kaffeeproduktion werden dabei in virtuelle Token umgewandelt, welche dann von den Erzeugern gegen Gegenstände wie Pestizide, Werkzeuge, Dünger und Maschinen auf einem digitalen Marktplatz eingetauscht werden können.

Tokenisierung - technische Spielerei oder ernstzunehmendes Potenzial?

Obwohl die flächendeckende Tokenisierung von Commodities und deren Integration in Unternehmen noch am Anfang der Entwicklung steht, zeichnen sich jedoch schon jetzt echte Vorteile für Unternehmen im Rohstoffhandel ab. Es ist anzunehmen, dass diese Vorteile sich auch direkt positiv auf das Unternehmensergebnis auswirken können.

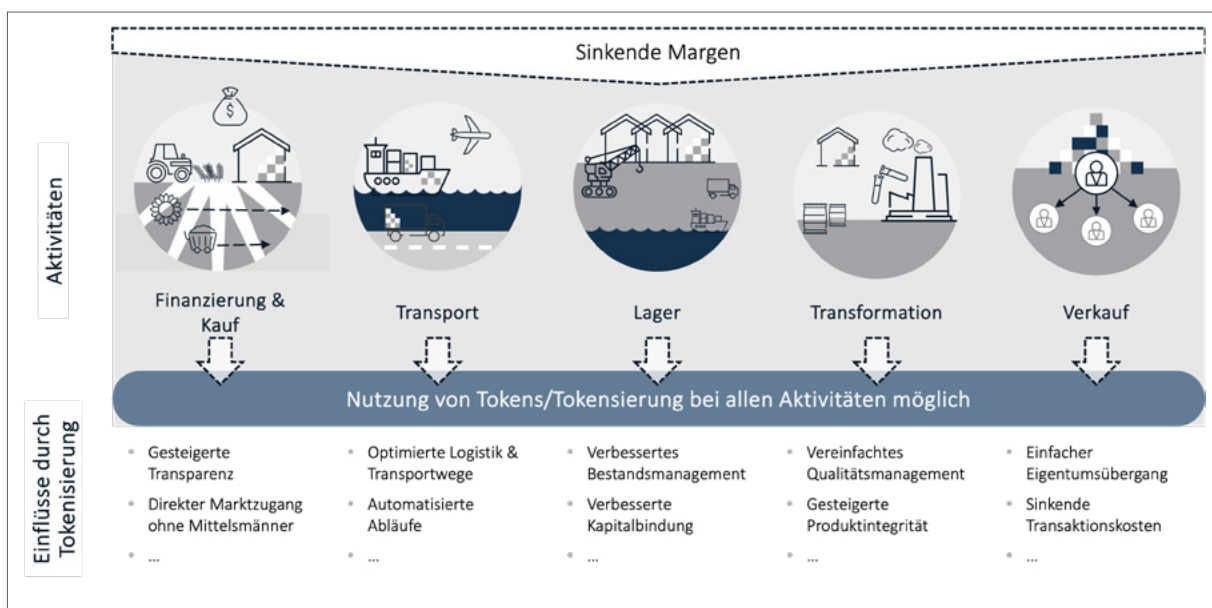


Abbildung 2: Vorteile durch Tokenisierung entlang der Aktivitäten

Die Blockchain-Technologie hinter digitalisierten Rohstoffen sorgt für eine verbesserte Transparenz und Rückverfolgbarkeit, indem alle Transaktionen und Veränderungen fälschungssicher dokumentiert werden. Händler profitieren entlang der gesamten Wertschöpfungskette von dieser erhöhten Transparenz und Nachvollziehbarkeit sowie dem gesteigerten Vertrauen in den Handel. Darüber hinaus hilft sie, potenzielle (ESG-)Risiken zu vermeiden und Reporting-Verpflichtungen einfacher zu erfüllen.

Durch die direkte Abwicklung von Transaktionen zwischen Käufern und Verkäufern ohne Zwischenhändler können Unternehmen ihre (Transaktions-)Kosten um bis zu 20 % senken und neue Märkte erschließen, die zuvor möglicherweise nicht zugänglich waren. Zudem ermöglicht die Nutzung von Token einen effizienteren Handel, da Transaktionen durch Smart Contracts nahezu in Echtzeit abgewickelt werden. Dies verkürzt die Abwicklungsdauer und reduziert die Kosten für Geschäftsprozesse. Experten schätzen, dass sich Abwicklungszeiten um bis zu 50 % reduzieren lassen. Gleichzeitig übernehmen Smart Contracts Routineaufgaben, wodurch der Arbeitsaufwand sinkt und Kosten gesenkt werden. So könnten sie beispielsweise automatische Zahlungen auslösen, sobald Waren definierte Checkpoints während des Transports oder der Verarbeitung erreichen – eine Prozesskostenreduktion von rund 20 % wird hier erwartet.

Die Nutzung von in stabilen Währungen denominierten Token sowie Hedging-Strategien kann dazu beitragen, Wechselkursrisiken zu minimieren und internationale Geschäfte vor Währungsverlusten zu schützen. Während des Transports und der Lagerung könnten Lagerbestände durch Token repräsentiert werden, was eine Echtzeit-Überwachung der Volumina ermöglicht und die Kapitalbindung durch ein optimiertes Bestandsmanagement reduziert.

In der Verarbeitungsphase stellt die Nutzung von Token-Informationen sicher, dass ausschließlich Rohstoffe mit verifizierter Qualität oder Herkunft eingesetzt werden. Gleichzeitig können die Transformationsprozesse lückenlos dokumentiert werden.

Diese Beispiele zeigen, dass die Tokenisierung zahlreiche Potenziale bietet, die sich direkt auf die Gewinn- und Verlustrechnung sowie das EBIT auswirken können. Da eine flächendeckende Umsetzung jedoch noch am Anfang steht, lassen sich die genauen wirtschaftlichen Effekte bislang nur näherungsweise abschätzen.

3 Gründe, warum sich Rohstoff-Händler mit dem Thema auseinandersetzen sollten, obwohl die Technik noch nicht breit etabliert ist

//1. **Zukunftsorientierung sichert Wettbewerbsvorteile:** Commodity-Händler, die sich frühzeitig mit der Tokenisierung auseinandersetzen, positionieren sich an der Spitze der technologischen Innovation. Tokenisierung von Rohstoffen wird an Bedeutung gewinnen. Schon jetzt können Commodity-Händler die Tokenisierung nutzen, um sich von Wettbewerbern abzuheben. Die Einführung neuer Handelsplattformen und Instrumente kann die Kundenbindung stärken und zeigt die Bereitschaft, innovative Wege zu gehen.

- //2. **Vertiefung der Beziehung zu Erzeugern und Produzenten:** Die Tokenisierung ermöglicht es Commodity-Händlern, direkt und transparent mit den Erzeugern und Produzenten zu interagieren. Dies fördert eine engere Zusammenarbeit, verbessert das gegenseitige Verständnis der Lieferkette und schafft eine Vertrauensbasis, die zu effizienteren Handelsbeziehungen und einer optimierten Ressourcennutzung führt. Unternehmen, die Pionierarbeit leisten oder sich durch strategische Partnerschaften daran beteiligen können einen erheblichen Vorsprung gegenüber Wettbewerbern erlangen. Aktuelle Bemühungen zur Tokenisierung können den Aufbau von starken Beziehungen zu Erzeugern und Produzenten unterstützen. Diese Netzwerke sind sofort nutzbar, bieten einen strategischen Vorteil und eröffnen die Chance, sich als bevorzugter Partner zu positionieren.
- //3. **Beschleunigung der eigenen digitalen Transformation:** Die Auseinandersetzung mit der Tokenisierung zwingt Unternehmen, ihre digitalen Fähigkeiten zu hinterfragen bzw. zu erweitern und fördert eine Kultur der Innovation. Dies kann die Grundlage für weitergehende digitale Transformationsprozesse legen und Unternehmen dabei helfen, Lücken zu schließen und sich möglicherweise als Vorreiter zu etablieren.

Mit unserem „Check-Up“ zielsicher in die Zukunft gehen

Mit Blick auf bevorstehenden technischen Entwicklungen, Veränderungen im Rohstoff-Handel und die aufkommenden Innovationen, wie die Tokenisierung, empfehlen wir einen Strategie- und Geschäftsmodell „Check-Up“. Dieser basiert auf dem von Horn & Company entwickelten Strategierad und zielt darauf ab, Ihr Unternehmen ganzheitlich für die Zukunft zu rüsten, denn fest steht, dass eine Strategie zur Aktualisierung des eigenen Geschäftsmodells erforderlich ist, um positive Effekte zu erzielen und aktuellen Herausforderungen effektiv zu begegnen.

Das von Horn & Company konzipierte Strategierad bietet hierbei eine ganzheitliche Methodik, um diese Vielschichtigkeit aus bevorstehenden Innovationen und Herausforderungen im traditionellen Geschäftsmodell zu meistern und einen klaren Leitfadens für die erfolgreiche Eingliederung in die vorhandenen Unternehmensstrukturen zu bieten.

Wie bereits erwähnt, liegt die flächendeckende Umsetzung von Tokenisierung noch in der Zukunft, jedoch sind Unternehmen gut beraten, mit strategischem Weitblick Veränderungen zu antizipieren und eine Strategie parat zu haben, um einen Wettbewerbsvorteil zu generieren. Unternehmen, die bei möglichen Innovationen und Veränderungen rein reaktiv agieren, werden zwangsläufig Fehler machen, die sich negativ auf die Wettbewerbsposition sowie die Unternehmensleistung auswirken können.

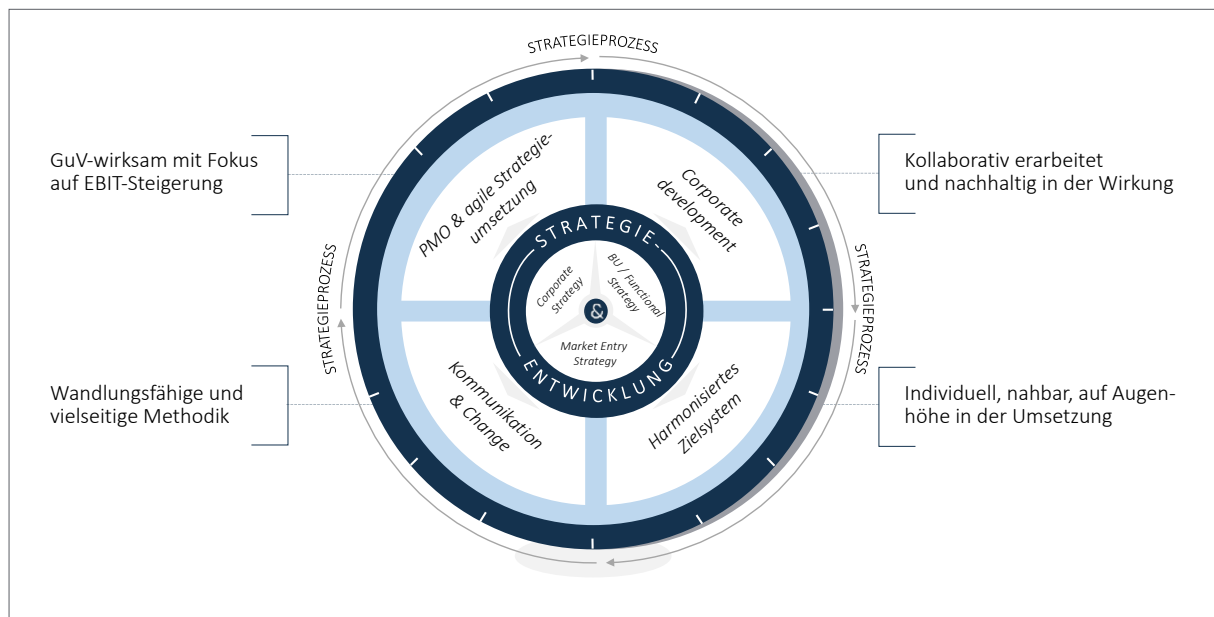


Abbildung 3: Das H&C Strategierad

Unser Strategierad dient dabei als Leitfaden, um systematisch alle relevanten Aspekte der Strategieentwicklung und -umsetzung zu berücksichtigen und sicherzustellen, dass Ihr Unternehmen für die Zukunft gerüstet ist. Gemeinsam entwickeln wir ein maßgeschneidertes Zielbild für Ihr Unternehmen, das nicht nur auf aktuellen Trends basiert, sondern auch langfristig tragfähig ist.

Es dient als Navigator, um die vielseitigen Aspekte der Innovation - von der technologischen Realisierung über die rechtliche Konformität bis hin zur Marktpositionierung - methodisch zu bearbeiten und erfolgreich in die Gesamtstrategie des Unternehmens einzubetten.

Durch unseren Check-Up verschaffen wir uns einen Überblick über die bestehenden Strukturen und Abläufe Ihres Unternehmens und identifizieren Bereiche, in denen Anpassungen oder Erneuerungen notwendig sind, um nicht nur auf gegenwärtige, sondern auch zukünftige Marktveränderungen proaktiv reagieren zu können. Unser Ziel ist es, Ihr Unternehmen strategisch so aufzustellen, dass Sie Veränderungen nicht nur vorhersehen und darauf reagieren, sondern diese aktiv mitgestalten und als Chance für Wachstum und Innovation nutzen.

Im Rahmen des Check-Ups werden wir u.a.:

- // Ihre Vision und Mission im Kontext einer (digitalen) Transformation durchleuchten und schärfen
- // Eine möglicherweise existierende strategische Lücke aufzeigen und strategische Ziele klar definieren und gemeinsam die richtigen Prioritäten setzen
- // Notwendige spezifische Maßnahmen und Projekte identifizieren, die zur Umsetzung Ihrer strategischen Ziele beitragen
- // Potenzielle Risiken identifizieren, die aus einem Handeln oder Nicht-Handeln resultieren und Strategien zu deren Minimierung entwickeln
- // Die Notwendigkeit der Einbindung interner und externer Stakeholder sowie strategischen (technologischen) Partnerschaften erkennen
- // Die Anpassung Ihrer Unternehmenskultur in Betracht ziehen, um Innovation zu fördern und ggf. Trainingsinitiativen abzuleiten
- // Ihre Technologie auf State of the Art und Zukunftsfähigkeit überprüfen

ÜBER HORN & COMPANY

HORN & COMPANY ist eine stark wachsende Topmanagement-Beratung, geführt von Partnern mit langjähriger Erfahrung und tiefer Branchenexpertise. Das Unternehmen ist auf die Beratung von Banken, Versicherungen, Industriegüter, Handel, Prozessindustrie und Automotive spezialisiert. Die rund 250 wissenschaftlich und fachlich überdurchschnittlich ausgebildeten Beraterinnen und Berater gestalten wertstiftende Optimierungsprogramme und sind dabei mehr als andere geleitet von einem quantitativen und daten-getriebenen Beratungsverständnis, einem messbaren Anspruch an die GuV-Wirksamkeit der Resultate und der Idee, dass die Kundenorganisation selbst Ownership auf den Veränderungsprozess erhält. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Düsseldorf hat Büros in Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München, Stuttgart, Charlotte, Singapur, Wien und Zürich. www.horn-company.com

//AutorInnen



Dr. Christian Koof
Associate Partner



Judith Kathol
Managerin



HORN & COMPANY

Kaistraße 20 | 40221 Düsseldorf

Telefon +49 (0)211 30 27 26-0 | marketing@horn-company.de

www.horn-company.com