

TREASURYLOG

Informationen für Treasurer und Finanzverantwortliche, seit 1992 herausgegeben von Schwabe, Ley & Greiner

2 2006

Treasury-Technologie

Schwabe, Ley & Greiner	Editorial	3
Schwabe, Ley & Greiner	Kurzmeldungen	4
Dieter Linke (Springer Science+Business Media GmbH)	Electronic Banking im mittelständischen Konzern	6
Michèle Fitzpatrick (Trema)	Technologie ist kein Selbstzweck	8
Thomas Lammer, Markus Pammer (OeNB)	Zahlungsverkehr im Umbruch	12
Schwabe, Ley & Greiner	Treasury-System gesucht – Suchen mit System	16
Gabriele Spies (BASF)	Payment Factory – Vorteile einer zentralisierten Lösung	18
Jörg Hornstein (Merck KGaA), Willibald Schmeiser (Siemens AG)	Corporate Treasury: Erfolg durch Inhouse-Banken	22
Christoph Perger (360T)	Elektronischer Handel über Multibank-Portale	26
Günther Bauer, Tobias Obermair (Schwabe, Ley & Greiner)	Das SLG-VaR-Tool	32
Schwabe, Ley & Greiner	Tipps, Trends, News	34

Fordern auch Sie mehr von Ihrem Geldmarktfonds?

- Bester Euro-Geldmarktfonds 2005*
- Bester Euro-Geldmarktfonds über die letzten 4 Jahre*
- 41 % Wachstum des verwalteten Vermögens in unserem Euro-Geldmarktfonds mit täglicher Verfügbarkeit*
- Über 400 % Wachstum des verwalteten Vermögens in unserem Euro-Geldmarktfonds mit wöchentlicher Kündbarkeit*
- Standard Life Investments verwaltet insgesamt ein Vermögen von € 165 Mrd. weltweit

Fordern Sie mehr.

Informationen:

www.caaash.com

Freephone 0800 181 400 1 (Deutschland)
oder 0800 29 3 228 (Österreich)

Heiko Dahse

Investment Director European Business

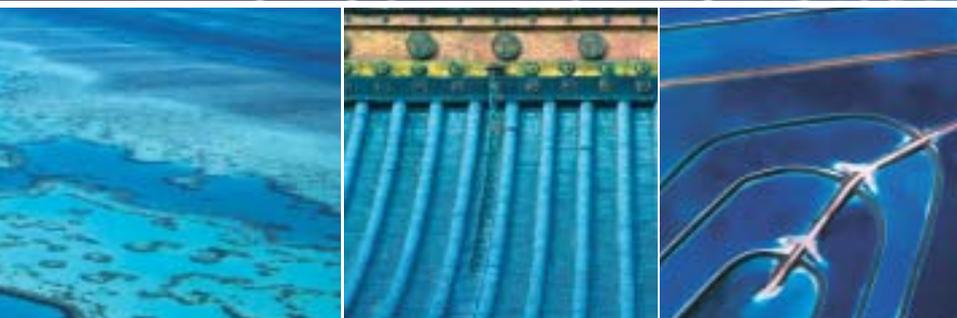
Standard Life Investments

Tel.: 0044 131 245 9829

Fax: 0044 131 245 4609

E-mail: heiko_dahse@standardlife.com

*iMoneyNet 1/1/05 – 31/12/05



Exceptional investments, extraordinary world



Liebe Leserinnen und Leser!

„Innerhalb eines Unternehmens bzw. entlang der Wertschöpfungskette gibt es nur Kostenstellen.

Das einzige Profit-Center ist ein Kunde, dessen Scheck nicht geplatzt ist.“

Peter Drucker, Management Challenges for the 21st Century

Kosten senken

Wer senkt nicht gerne Kosten? Entscheidungsprozesse verursachen Kosten, ebenso wie Investitionen. Daher stellt sich nicht nur die Frage, ob Kapital in neue Anschaffungen investiert wird, sondern auch, welche Investitionsvorhaben überhaupt erwogen werden. Gerade im Bereich Treasury-Technologie, dem Schwerpunkt der Ihnen heute vorliegenden Ausgabe, sind komplexe Auswahl- und Entscheidungsprozesse im Vorfeld von Investitionsentscheidungen üblich. Mehrere Beiträge nähern sich diesem Themenkreis aus unterschiedlichen Richtungen: Die BASF AG hat ein umfassendes einheitliches Prozessmodell entwickelt, dem die Prämissen Zentralisierung, Standardisierung und Automatisierung zugrunde liegen. Was das konkret für den Bereich Cash-Management bedeutet und welche Ergebnisse die Analyse zutage gebracht hat, lesen Sie im Beitrag von Gabriele Spies ab S. 18. Akquisitionen sind eine spezielle Form der Investitionsentscheidung, die für alle Beteiligten weit reichende Folgen hat. Michèle Fitzpatrick, CEO von Trema, erläutert im Gespräch mit TreasuryLog ab S. 8 die Gründe für die Übernahme von Richmond Software und welche Vorteile für die Kunden daraus resultieren.

Mit Sorgfalt investieren

Zwei Beiträge widmen sich dem Thema, wie Auswahlentscheidungen optimal vorbereitet werden können. Immer öfter erstellen Treasury-Abteilungen Checklisten bzw. Fragenkataloge, die möglichen Anbietern im Vorfeld einer

Systemauswahlentscheidung vorgelegt werden. Der von Schwabe, Ley & Greiner seit 2001 veröffentlichte Webguide Treasury-Systeme (WTS) kann hier als unabhängiges Verzeichnis für Software-Anbieter nützliche Dienste leisten. Lesen Sie dazu mehr ab S. 16. Zu den neueren Anwendungen, die sich immer größerer Beliebtheit erfreuen, zählen Multibank-Portale. Wie Christoph Perger in seinem Beitrag ab S. 26 ausführt, empfiehlt es sich auch hier, sorgfältig zu recherchieren und in Gesprächen mit Referenzkunden die Informationsbasis für die eigene Entscheidung zu vertiefen. Ausreichend Gelegenheit, Gespräche mit Kollegen, Banken und Anbietern zu führen, haben Sie selbstverständlich auch dieses Jahr wieder beim 18. Finanzsymposium, das von 26. bis 28. April 2006 in Mannheim stattfindet.

18. Finanzsymposium

Einen besonderen Leckerbissen wollen wir Ihnen dazu bereits jetzt verraten: Joschka Fischer wird am Freitag, dem 28. April 2006, beim traditionellen Gastreferat zum Thema „Rückblick. Ausblick. Europas Geschichte: Hemmschuh oder Triebfeder?“ vortragen. Wir sind uns sicher: Die Zeit zum Zuhören ist gut investiert!

SCHWABE, LEY & GREINER

PS: Sie haben Anregungen und Kommentare? Wir freuen uns auf Ihre Nachricht, am besten per E-Mail an: slg@slg.co.at

Richtlinie über die Märkte für Finanzinstrumente („MiFID“): Umsetzungsfrist verlängert

Die unter der Abkürzung „MiFID“ bekannt gewordene Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. April 2004 über Märkte für Finanzinstrumente ist eines der größten Projekte der EU auf ihrem Weg zu einem Binnenkapitalmarkt. Die Richtlinie normiert den Bereich der Erbringung von Finanzdienstleistungen durch Wertpapierfirmen sowie die Zulassungsvoraussetzungen geregelter Märkte umfassend. Die EU-Mitgliedsstaaten waren bisher aufgerufen, die Richtlinie bis zum 30.10.2006 in nationales Recht umzusetzen. Das Europäische Parlament hat nun beschlossen, diese Umsetzungsfrist bis zum 31.1.2007 zu verlängern. Für Wertpapierfirmen gelten die neuen Vorschriften ab dem 1.11.2007.

Weitere Informationen zur Umsetzung der „MiFID“ in Deutschland entnehmen Sie dem Informationsschreiben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: http://www.bafin.de/schreiben/89_2005/051026_info.htm

Sozialversicherungsbeiträge in Deutschland: Neuregelungen seit 1.1.2006

Durch das „Gesetz zur Änderung des Vierten und Sechsten Buches Sozialgesetzbuch“ wird die Fälligkeit des Sozialversicherungsbeitrags (Arbeitnehmer- und Arbeitgeberanteil) seit dem 1.1.2006 neu geregelt.

Fälligkeit

Die voraussichtliche Beitragsschuld eines Monats ist spätestens am drittletzten Bankarbeitstag dieses Monats zur Zahlung fällig. Die restliche Beitragsschuld eines Monats (endgültige Beitragsschuld abzüglich der voraussichtlichen Beitragsschuld) ist spätestens am drittletzten Bankarbeitstag des Folgemonats zur Zahlung fällig.

Die voraussichtliche Beitragsschuld ist gewissenhaft zu schätzen. Bei fixem Arbeitsentgelt ergeben sich dabei keine Schwierigkeiten, bei variablem Entgelt wird man sich in der Regel am Vormonat orientieren.



Für den drittletzten Bankarbeitstag ergeben sich im Jahr 2006 folgende Fälligkeitstermine: 27. Januar, 24. Februar, 29. März, 26. April usw.

Der Beitragsnachweis eines Monats (ab Februar) enthält nach den Neuerungen die voraussichtlichen Beiträge dieses Monats und die Restbeiträge des Vormonats sowie in den Monaten bis Juli gegebenenfalls bei Inanspruchnahme der Übergangsregelung noch die entsprechenden „Sechstelbeiträge“ des Januar.



Elektronische Datenübermittlung verpflichtend

Seit Jahresbeginn besteht außerdem die Pflicht zur elektronischen Datenübermittlung (maschinell verwertbare Datenträger oder per Datenübertragung) von Beitragsnachweisen und Sozialversicherungsmeldungen.

Contractual Trust Arrangements – Hinweise zur Erlaubnispflicht und zur möglichen Freistellung

Contractual Trust Arrangements zum Management von Pensionsverpflichtungen werden immer häufiger genutzt. Wir haben darüber in unserer letzten Ausgabe (TreasuryLog 01/2006) berichtet. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht hat Hinweise zur Erlaubnispflicht und zur möglichen Freistellung nach § 2 Abs. 4 KWG so genannter Contractual Trust Arrangements zur Ausgliederung von Pensionsverpflichtungen und Verpflichtungen aufgrund von Altersteilzeitmodellen veröffentlicht. Das Merkblatt dazu finden Sie im Internet: <http://www.bafin.de/merkblaetter/0511.htm>

Ihr starker Partner für Software im Bereich Projekt- und Finanzmanagement.

Technosis Finanzmanagementsysteme werden seit 13 Jahren bei über 100 Kunden von mehr als 4.000 Firmen täglich genutzt. Durch unsere Softwarelösungen helfen wir unseren Kunden, Einsparpotentiale zu erkennen und Prozesse im gesamten Finanzbereich zu optimieren.



- > Treasury & Risk Management
- > Asset Management
- > Cash Management
- > Finanzplanung
- > eBooking
- > Technische Analyse

Wir beraten Sie gerne.
Rufen Sie uns an unter:

Tel: +49 (0)40 33 44 1990

Fax: +49 (0)40 33 44 1999

Oder besuchen Sie unsere
Website unter:

www.technosis.de

Unter anderem vertrauen diese Firmen auf unsere Lösungen:



Electronic Banking im mittelständischen Konzern

Zahlungen für alle Banken im gleichen Format und mit derselben elektronischen Unterschrift sind wesentliche Vorteile der Electronic-Banking-Software und eine wichtige Datenquelle für das Treasury.



Dieter Linke

ist Head of Group Treasury/Cash-Management bei der Springer Science+Business Media GmbH, Berlin

Springer Science+ Business Media GmbH, Berlin

Mitarbeiter: rd. 5.000
Umsatz: 820 Mio. Euro

Springer Science+Business Media ist weltweit der zweitgrößte Fachverlag im Bereich STM (Science, Technology, Medicine) und größter Fachinformationsanbieter im deutschsprachigen Raum. Kernthemen sind Wissenschaft, Medizin, Wirtschaft, Technik, Architektur, Bau und Verkehr. Rund 5.000 Mitarbeiter in 70 Verlagen erwirtschaften in mehr als 20 Ländern Europas, Asiens und den USA einen konsolidierten Umsatz in Höhe von 820 Mio. Euro (2004: 783 Mio. Euro). Die Produktpalette umfasst alle medialen Plattformen für hoch qualifizierte Inhalte: Bücher, Zeitschriften, Newsletter, CD-ROMs, Datenbanken, Online-Service, Seminare und Konferenzen.

Das Finanz- und Rechnungswesen aller Konzerngesellschaften ist wie folgt gestaltet: 40 Konzerngesellschaften mit zirka 130 Bankkonten im In- und Ausland werden zentral in SAP geführt; 30 Konzerngesellschaften mit zirka 100 Bankkonten im Ausland werden dezentral vor Ort geführt. Diese insgesamt 230 Bankkonten verteilen sich auf mehr als 20 verschiedene Kreditinstitute an 20 verschiedenen Standorten weltweit. Daraus ergeben sich folgende Erfordernisse, um die zentralen Funktionalitäten des Group Treasury, etwa das Cash-Management und das Cash-Reporting, effizient ausführen zu können: tägliche, frühestmögliche Information über alle Bankkontensalden und -umsätze, einschließlich derjenigen Bankkonten, die nicht durch das Group Treasury geführt werden.

Hierfür nutzen wir die Electronic-Banking-Software db-direct und unterscheiden darin prinzipiell zwei Arten von Konten: Konten von SAP-geführten Gesellschaften und Konten der Nicht-SAP-Gesellschaften.

Für die in SAP geführten Gesellschaften bedeutet dies das übliche Procedere:

- automatischer Abruf aller Inlands- und Auslandsbankkonten weltweit in Euro und Fremdwährungen
- Überspielen dieser Bankkontenumsätze in SAP, d. h. Bankbuchung im Hauptbuch und

Buchung aller debitorischen Zahlungseingänge direkt auf die Kundenkonten in SAP

- automatische Disposition aller Bankkonten mittels Tagesfinanzstatus in SAP
- sämtliche Ausgangszahlungen zu Lasten aller Bankkonten ausschließlich mit elektronischer Unterschrift
- Mit den Banken ist vereinbart, keine beleghaften Zahlungsaufträge zu akzeptieren
- Tägliches, wöchentliches und monatliches Reporting der verschiedensten Daten erfolgt aus SAP heraus

Für die nicht in SAP geführten Gesellschaften mit Rechnungswesen vor Ort heißt dies:

- Reporting aller cash-relevanten Daten an das Group Treasury auf wöchentlicher bzw. monatlicher Basis erfolgt aus ihren eigenen (Nicht-SAP-)Systemen

Für die in SAP geführten Gesellschaften war dies natürlich kein Problem, für die Nicht-SAP-Gesellschaften hingegen kam es in der Vergangenheit immer wieder zu Verspätungen mangels verfügbarer Informationen. So konnten wir nunmehr unseren Gesellschaften anbieten, dass jedes in db-direct verfügbare Konto nicht mehr separat reportet werden muss, da diese Daten einfach über Schnittstellen automatisch in unser Treasury-Informationssystem eingelesen werden können. Die umsatzstärksten Auslandsbankkonten werden ebenfalls über db-direct zur Verfügung gestellt, um diesen Prozess zu erleichtern und die Mitarbeiter vor Ort von diesen aufwändigen Reporting-Arbeiten zu entlasten. Dazu wurden unsere Konzerngesellschaften verpflichtet, ihre Banken zu beauftragen, diese Konten per SWIFT MT 940 an die Deutsche Bank zu senden. Die Daten sind ebenfalls frühmorgens vorhanden, US-Daten dann zu Mittag. Eventuelle Cash-Regulierungen können noch valutengleich vorgenommen werden. Somit waren wir in der Lage, unabhängig vom internen Reporting eine zeitnahe und aktuelle Übersicht über den Stand der liquiden Mittel im Konzern zu erhalten. Die Übermittlung von MT-940-Daten-

„Nun muss nicht mehr jedes in db-direct verfügbare Konto separat reportet werden.“

sätzen ist heute durch fast alle Banken möglich, so dass wir nahezu alle Konten der Hauptbankverbindungen unserer verbundenen Unternehmen elektronisch verfügbar haben. Dieser Service erfolgt zu einem annehmbaren Preis, da die tägliche automatische Übermittlung von Kontodaten bei den meisten Banken preisgünstig angeboten wird. Wie überall gibt es auch hier Ausnahmen. Ein angenehmer Nebeneffekt ist die Tatsache, dass für die meisten unserer abgerufenen Konten bei Auslandsbanken zusätzlich Zahlungen per SWIFT MT 101 vereinbart wurden. Somit können wir ebenfalls preisgünstig Zahlungen zu Lasten unserer Auslandskonten direkt mit elektronischer Unterschrift zentral aus Berlin vornehmen. Einer der größten Vorteile ist, dass diese Zahlungen für alle Banken im gleichen Format und mit derselben elektronischen Unterschrift erfolgen können. Zusätzliche Electronic-Banking-Programme der verschiedensten Auslandsbanken sind deshalb nicht erforderlich, damit entfällt auch der Aufwand für Service und ständige Updates solcher Programme sowie die Schulung der Nutzer. Die Einsicht in Konzernkonten bietet noch einen weiteren nicht zu unterschätzenden Vorteil: Der Cashflow-Forecast der einzelnen

Gesellschaften und das dazugehörige Ist können nunmehr relativ schnell nachvollzogen oder überprüft werden. Jeder, der sich an verantwortlicher Stelle mit solchen Details beschäftigen muss, wird diesen Informationsvorteil hoch genug zu würdigen wissen.

Abschließend sei bemerkt, dass alle Funktionalitäten von db-direct in Kombination mit allen aus SAP verfügbaren Informationen eine gute Grundlage dafür bilden, ein effizientes Treasury-Informationssystem mit vielen nützlichen Daten zu füllen. Dieser Anspruch wird in unserem Konzern ständig weiterentwickelt. Prozesse und Abläufe werden kritisch analysiert und auf ihre Effizienz überprüft. Dabei gilt es, bei der Gestaltung der Bankbeziehungen auch die Interessen der kleineren Konzerngesellschaften nicht aus den Augen zu verlieren. ■

Springer Science+Business Media

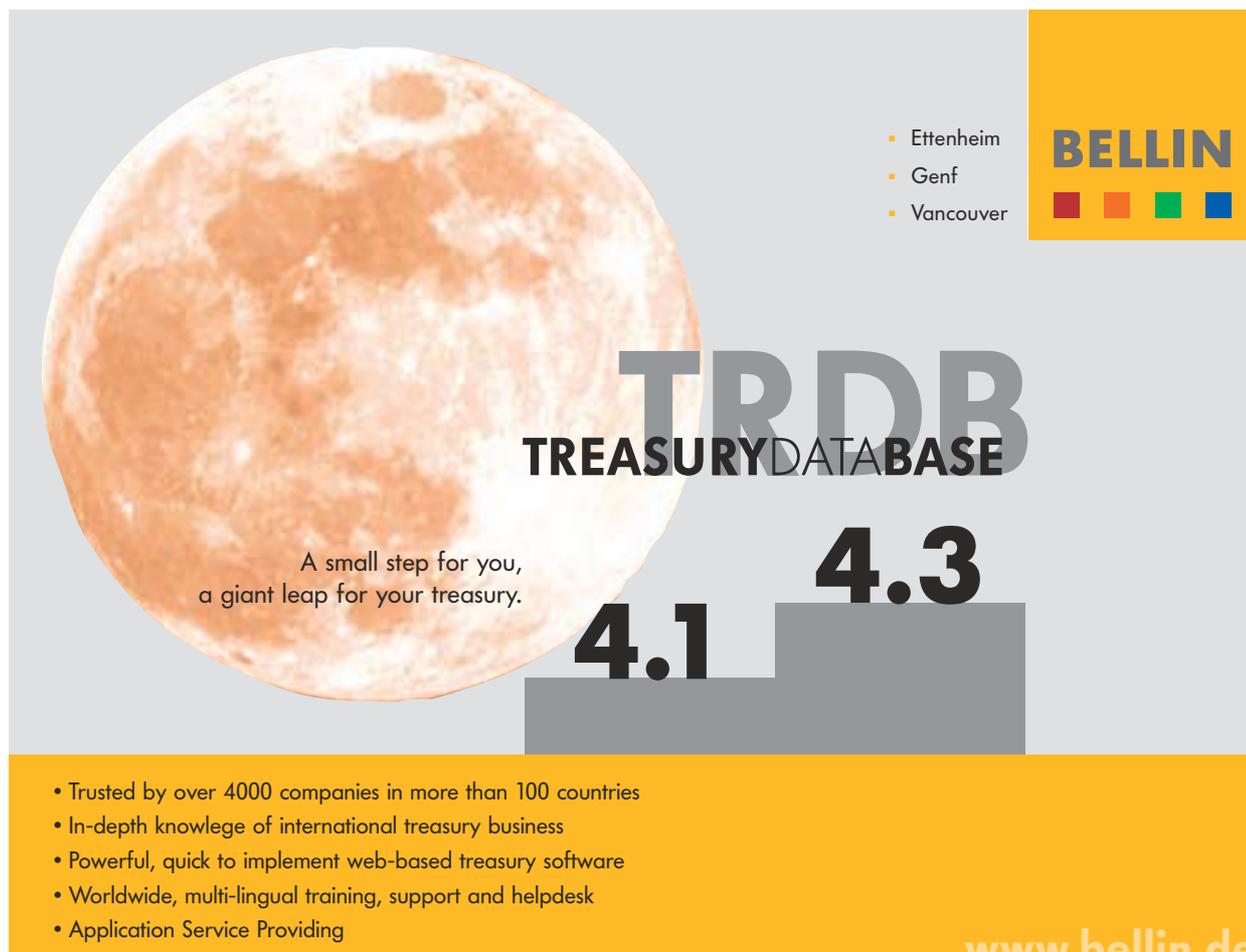
ist weltweit der zweitgrößte Fachverlag in den Bereichen Science, Technology und Medicine.

Ansprechpartner

Dieter Linke

E-Mail: dieter.linke@springer-sbm.com

„Die Funktionalitäten von db-direct in Kombination mit SAP ermöglichen ein effizientes Treasury-Informationssystem.“



• Ettenheim
 • Genf
 • Vancouver

BELLIN

TRDB
TREASURY DATABASE

A small step for you,
 a giant leap for your treasury.

4.1 4.3

- Trusted by over 4000 companies in more than 100 countries
- In-depth knowledge of international treasury business
- Powerful, quick to implement web-based treasury software
- Worldwide, multi-lingual training, support and helpdesk
- Application Service Providing

www.bellin.de

Technologie ist kein Selbstzweck

Die konsequente Ausrichtung an den Kundenbedürfnissen ist Voraussetzung für eine starke Marktposition, erläutert Michèle Fitzpatrick im Gespräch mit Schwabe, Ley & Greiner.



Michèle Fitzpatrick
ist Vorstandsvorsitzende
von Trema

Trema (2005)

Mitarbeiter: 330+
Kunden weltweit: 250+
Wachstum (p. a.): 8 %
EBITDA: 13 %
R&D Investment: 20 %
\$56m in revenues

TLOG: Frau Fitzpatrick, seit zweieinhalb Jahren sind Sie Vorstandsvorsitzende von Trema. Was ist Ihr persönliches Fazit?

Michèle Fitzpatrick (MF): Eine meiner Prioritäten ist die ausgeprägte Ausrichtung an den Bedürfnissen unserer Kunden. Eine konsequente Kundenorientierung ist immer eine große Herausforderung. Auf diesem Weg sind wir ein gutes Stück vorangekommen. Wir haben in diesem Zeitraum eine Reihe von Projekten mit unseren Kunden zu deren Zufriedenheit abgeschlossen. Auf strategischer Ebene haben wir ebenfalls Weichenstellungen vorgenommen. Wir haben Akquisitionen getätigt, um den Bedürfnissen unserer Kunden auf der Produktseite noch besser gerecht werden zu können. Durch die Übernahme von Alterna haben wir unsere Suite im Bereich Liquiditätsmanagement verbessert und unsere Position im nordamerikanischen Markt verstärkt. Mit der Akquisition von Richmond Software sind wir nun auch in der Lage, das Segment mittelständischer Unternehmen zu bedienen.

TLOG: Die Akquisition von Richmond kam für viele Beobachter überraschend. Inwieweit ist der Kauf von Richmond Tremas Antwort auf die Übernahme von Integrity Treasury Solutions durch Sungard vor wenigen Monaten?

MF: Der Markt ist in einer Konsolidierungsphase. Aber die von Ihnen angesprochene Übernahme hat uns in keiner Weise unter Druck gesetzt. Wir haben mehr als ein Jahr lang diverse Wettbewerber, die Treasury-Software für mittelständische Unternehmen entwickeln, genau analysiert. Richmond bietet die beste Ergänzung unserer Produktpalette.

TLOG: Konkret: Warum haben Sie sich für Richmond entschieden?

MF: Wir wenden uns mit unseren jeweiligen Produktlinien an unterschiedliche Marktsegmente. Durch den Kauf von Richmond sind wir bei Trema in der Lage, jene mittelständischen

Unternehmen zu bedienen, für welche die TremaSuite™ zu umfangreich und zu teuer ist. Es wäre nicht sinnvoll und auch technisch kaum möglich gewesen, die TremaSuite™ zu „verschlanken“, nicht zuletzt wegen der Komplexität des Produkts. Richmond bietet nun die optimale Ergänzung für den Mittelstand und ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis. In diesem Segment ist Richmond führend, sowohl was das im Unternehmen vorhandene Treasury-Know-how betrifft als auch die entwickelten Funktionalitäten. All das können wir unseren Kunden zu einem sehr attraktiven Preis anbieten.

TLOG: Zur regionalen Ausrichtung: Hat Trema Kernmärkte definiert?

MF: Wir haben zwei Kernregionen definiert: Europa und Nordamerika. Durch die Übernahme von Richmond verstärken wir unsere Position im britischen Markt, keine Frage. In Europa wollen wir vor allem in Südeuropa expandieren. In den Vereinigten Staaten und Kanada, unserem zweiten Kernmarkt, wollen wir ebenfalls kräftig wachsen.

Erlauben Sie mir noch eine Anmerkung zum deutschen Markt: In Deutschland arbeiten wir mit sehr anspruchsvollen Kunden zusammen. In deutschen Konzernen, die weltweit tätig sind, ist die internationale Ausrichtung weit fortgeschritten. Die Bereitschaft, das Treasury entsprechend prozessorientiert zu organisieren, ist sehr stark ausgeprägt. Dementsprechend verlangen unsere deutschen Kunden nach komplexen und ausgereiften Lösungen. Einige unserer anspruchsvollsten Implementierungen haben wir mit deutschen Kunden realisiert.

TLOG: Zur Produktpolitik: Was fehlt Trema noch an Funktionalitäten nach dem Kauf von Alterna im Jahr 2004 und Richmond Software 2005?

MF: Die TremaSuite™ ist eine vielseitige Produkt-Suite für Treasury- und Asset-Management, die als integriertes, aber offenes und modulares System eine beispiellose Anzahl



TREASURY ROUNDTABLES

6. April 2006
Wien,
Hotel Sacher

OPTIMIERUNGSANSÄTZE IM CASH-MANAGEMENT – PAYMENT FACTORY UND NETTING-KONZEPTE

Welche Vorteile bringt die Zentralisierung von Cash-Management-Aufgaben? Wie werden die notwendigen organisatorischen Vorkehrungen umgesetzt? ÖBB Holding AG und KarstadtQuelle AG zeigen, welche Einsparpotenziale sich durch Netting und Einsatz einer Payment Factory konkret realisieren lassen.

11. Mai 2006
Hamburg,
SIDE Hotel

CASH POOLING – PRAXIS UND RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Was ist bei Konzeption und praktischer Umsetzung eines internationalen EURO Cash Pools zu beachten? Auf welche steuer- und handelsrechtlichen Rahmenbedingungen muss Rücksicht genommen werden? Schwarz-Pharma AG und Linklaters Oppenhoff & Rädler referieren über Erfolgsfaktoren, Stolpersteine sowie gesellschafts- und steuerrechtliche Rahmenbedingungen.

8. Juni 2006
Wien
Radisson SAS Palais Hotel

UNTERNEHMENSWEITES RISIKOMANAGEMENT IM VERGLEICH

Erfahren Sie, wie die Unternehmen Böhler-Uddeholm AG, OMV AG und Verbund Österreichische Elektrizitätswirtschafts AG ihre Risiken und Chancen identifizieren, messen und optimiert steuern. Erstmals zeigen diese drei ATX-Konzerne ihre unterschiedlichen Risikomanagementansätze im Vergleich.

22. Juni 2006
Wien,
Hotel „Das Triest“

FINANZBERICHTSWESEN

Welche Vorteile lassen sich bei der Einführung eines web-basierten Finanzberichtswesens realisieren und wie ist Informationstransparenz konzernweit herzustellen? Deutsche Lufthansa AG und Telekom Austria AG zeigen, wie sie Status- und Liquiditätsplanung sowie Währungspositionsermittlung und Verfolgung von Working-Capital-Kennzahlen realisiert haben.

31. August 2006
Frankfurt
Hilton

ZIELGRUPPE

Finanzverantwortliche und Treasurer aus Industrie, Handel und Dienstleistungen.

Teilnahmegebühr
jeweils EUR 250,-
(zzgl. MwSt.)

Fordern Sie bei Interesse weitere Informationen an:

Schwabe, Ley & Greiner
Gesellschaft m.b.H.
Margaretenstraße 70
A-1050 Wien, Österreich

Tel.: +43-1-585 48 30
Fax: +43-1-585 48 30-15
E-Mail: info@slg.co.at
www.slg.co.at/veranstaltungen

von Instrumenten und Funktionen bietet. TremaOne™ ist eine effektive Treasury-Lösung, die leicht zu installieren und durch ihre einfache Handhabung sehr bedienerfreundlich ist. Beide Produktlinien sind profitabel und ergänzen einander hervorragend. Wir werden beide Produktlinien weiterentwickeln, sowohl hinsichtlich der Funktionalitäten als auch in Bezug auf Anwenderkomfort. Im Übrigen werden wir auch in Zukunft auf das Thema Treasury fokussiert bleiben und uns nicht verzetteln.

TLOG: Erwägen Sie noch weitere Akquisitionen?

MF: Kurzfristig kann ich diese Frage verneinen. Mittelfristig hingegen will ich weitere Akquisitionen nicht ausschließen.

TLOG: Wie vermeiden Sie es, dass die verschiedenen Produktlinien von Trema nicht Verwirrung bei Ihren Kunden stiften?

MF: Mit TremaOne™ können wir jetzt auch das Segment mittelständischer Unternehmen bedienen, für das die TremaSuite™ nicht konzipiert ist. Durch die Erweiterung unseres Produktportfolios verdoppeln wir unsere Kundenbasis. Insgesamt betreuen wir derzeit etwa 250 Unternehmen, wobei die Verteilung zwischen beiden Segmenten ausgewogen ist. Erlauben Sie mir noch folgenden Hinweis: Wir haben

eine service- und kundenzentrierte Organisation aufgebaut: Jeder unserer Kunden hat einen persönlich zugeordneten Kundenbeziehungsmanager, keinen Vertriebsmitarbeiter, um im Tagesgeschäft auftretende Fragen zu bearbeiten. Unsere Mitarbeiter werden dabei von unseren Consultants unterstützt. Verlässlichkeit für unsere Kunden ist dabei kein leeres Schlagwort, sondern ein Prinzip der von uns gelebten Firmenkultur. Zweimal jährlich laden wir deshalb etwa zehn bis 15 Unternehmen ein, um gemeinsam Marktentwicklungen und die daraus resultierenden Produktanforderungen zu erörtern.

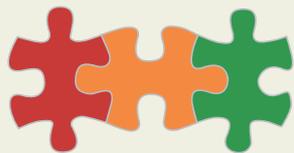
TLOG: Wohin wird sich der Markt für Treasury-Systeme in den nächsten Jahren entwickeln?

MF: Wir erwarten eine weitere Konsolidierung. Mittlerweile gibt es neben wenigen großen Anbietern nur noch eine Vielzahl meist recht kleiner Software-Anbieter. Ob diese Konsolidierung durch Verdrängung oder Übernahmen erfolgen wird, bleibt abzuwarten.

TLOG: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Gespräch führte Georg Ehrhart, Partner von Schwabe, Ley & Greiner.

Kontakt: sabina.wilczek@trema.com



GTM-News



SCHWABE, LEY & GREINER

Treasury-Prüfung 2005 – die Jahrgangsbesten

Auch im Jahr 2005 wurde die Treasury-Prüfung an drei Terminen abgehalten. Für die höchste Punkteanzahl gab es auch diesmal wieder eine Reise in die USA zur weltgrößten Treasury-Konferenz der AFP (Association for Financial Professionals – www.afponline.org) zu gewinnen. Für den zweiten und dritten Platz gibt es Seminargutscheine von SLG. Alle drei Jahrgangsbesten werden zum Finanzsymposium in Mannheim – der größten Veranstaltung dieser Art im deutschsprachigen Raum – eingeladen, wo auch die Auszeichnung erfolgen wird. Wir gratulieren herzlich!



1. Platz
Torsten
Bohn
Wacker
Chemie AG



2. Platz
Björn Klett
Xella International
GmbH



3. Platz
Matthias
Potyka
Deutsche
Telekom AG

Personelle Änderungen:

- Daniel Mayer wechselte von der Coperion Holding GmbH zu Behr GmbH & Co. KG
- Pamela Klockenbrink wechselte von der Wilhelm Karmann GmbH zur Gemeinschaftskraftwerk Veltheim GmbH
- Christian Baluk wechselte von Aventis zur Deutsche Post AG

Wenn Sie ein GTM-Seminar als TeilnehmerIn oder ReferentIn besucht haben, schicken Sie uns bitte Neuigkeiten oder Tipps an info@slg.co.at

Lassen Sie uns wissen, was aus Ihnen geworden ist!

2006 Die nächsten SLG-Veranstaltungen im Überblick

Bei Interesse/Anmeldung kreuzen Sie bitte die jeweiligen Seminare oder Lehrgänge an. Gerne senden wir Ihnen dazu nähere Informationen. Alle Veranstaltungen finden Sie auch auf unserer Homepage www.slg.co.at in der Rubrik „Ausbildung/Termine“!

Bitte faxen an: +43-1-585 48 30-15
E-Mail: info@slg.co.at

2006

Seminare Österreich	März	April	Mai	Juni	Juli	September	Oktober	November	Dezember
Cash- und Finanzmanagement		19.-20.	2.-3.			26.-27.			6.-7.
Debitorenmanagement				7.-8.					4.-5.
Derivate in der Bilanz			1.-2.					9.-10.	
Derivative Währungs- und Zinsinstrumente rechnen und einsetzen								7.-8.	
Finanzanlagen und -schulden gezielt steuern								14.	
Finanzierung		4.							
Finanzschuldenmanagement für die öffentliche Hand			22.-23.			20.-21.			
Konzernfinanzierung und Cash Pooling – steuerl. und rechtl. Aspekte		25.				14.			
Liquiditätsmanagement		3.				28.		13.	
Treasury in Zentraleuropa		21.							
Treasury-Revision				13.-14.				2.-3.	
Value-at-Risk – Professional			2.-4.				23.-25.		
Währungs- und Zinsrisikomanagement			9.-11.				2.-4.		
Währungsrisikomanagement			9.-10.				2.-3.		
Zinsrisikomanagement			10.-11.				3.-4.		
Seminare Deutschland									
Cash- und Finanzmanagement	28.-29.						10.-11.		
Debitorenmanagement		24.-25.						22.-23.	
Derivate in der Bilanz			16.-17.					28.-29.	
Derivative Währungs- und Zinsinstrumente rechnen und einsetzen		20.-21.						23.-24.	
Finanzanlagen und -schulden gezielt steuern			23.-24.						
Finanzierung								8.	
Konzernfinanzierung und Cash Pooling – steuerl. und rechtl. Aspekte						14.-15.			
Liquiditätsmanagement		16.-17.						7.	
Treasury in Zentraleuropa		30.					12.		
Treasury-Revision			30.-31.						5.-6.
Währungs- und Zinsrisikomanagement		4.-6.					16.-18.		
Währungsrisikomanagement		4.-5.					16.-17.		
Zinsrisikomanagement		5.-6.					17.-18.		
Lehrgänge Österreich									
27. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management	M2: 20.-31.								
28. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management			M1: 19.-30.				M2: 9.-20.		
29. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management				9.				M1: 20.11.-1.12.	
Treasury-Prüfung								17.	
Lehrgänge Deutschland									
19. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management			M1: 8.-19.				M2: 18.-29.		
TreasuryExpress					3.-7.				27.11.-1.12.
Treasury-Prüfung								3.	
Symposium 2006									
18. Finanzsymposium		26.-28.							

Ich interessiere mich für die ausgewählten Seminare/Lehrgänge.

Ich melde mich für die ausgewählte Veranstaltung an.

Vor- und Zuname, Titel _____

Firma _____

Position/Abteilung _____

Branche _____

Straße, Postfach _____

PLZ, Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Zahlungsverkehr im Umbruch

Mit der Schaffung einer Single Euro Payments Area (SEPA) soll der eingeschlagene Weg eines einheitlichen Währungsraums auch im bargeldlosen Zahlungsverkehr fortgeführt werden.



Thomas Lammer

ist Projektleiter STEP.AT, Abteilung für IT- & Zahlungsverkehrsstrategie der Oesterreichischen Nationalbank

Seit 1992 profitieren Bürger und Unternehmen vom europäischen Binnenmarkt, im Jahr 1999 wurde mit der Einführung des Euro-Buchgeldes ein Meilenstein der europäischen Integration gesetzt. Im bargeldlosen Zahlungsverkehr besteht jedoch nach wie vor eine große Fragmentierung hinsichtlich Formaten, Systemen und Geschäftspraktiken. Hier setzt die gemeinsame Anstrengung des Europäischen Systems der Zentralbanken (ESZB), der Europäischen Kommission (EK) und der Geschäftsbanken an: die Schaffung eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums. Dieser ist dann erreicht, wenn Bürger und Unternehmen im gesamten Euro-Gebiet Zahlungen von einem einzigen Bankkonto unter Verwendung einheitlicher Zahlungsinstrumente genauso einfach und sicher wie derzeit auf nationaler Ebene tätigen können. Für die Kunden sollte es keinen Unterschied machen, in welchem Land oder bei welcher Bank im Euro-Raum dieses Konto geführt wird.

Einheitlicher europäischer Rechtsrahmen für den Zahlungsverkehr

Während die europäischen Kreditinstitute und das ESZB bei SEPA auf den Euro-Raum fokussieren, zielt der Ansatz der Kommission auf die gesamte EU ab. Aus diesem Grund umfasst der von der Kommission Anfang Dezember 2005 vorgestellte Vorschlag für eine „Richtlinie des Europäischen Parlamentes und des Rates über Zahlungsdienste im Binnenmarkt“ Zahlungen (mit Ausnahme von Bar- und Scheckzahlungen) in jeder beliebigen Währung, bei denen zumindest der Zahlungsdienstleister des Zahlers oder der des Empfängers seinen Sitz in der EU hat.

Ziel des Richtlinienvorschlags (auch unter „New Legal Framework“ bekannt), der im Lauf des heurigen Jahres beschlossen werden soll, ist es, ein klares rechtliches Umfeld und damit die Voraussetzung für leistungsfähige Zahlungsdienste und das Vertrauen der Nutzer

in diese zu schaffen. Zurzeit unterscheiden oder widersprechen sich die nationalen Vorschriften in vielen für den Zahlungsverkehr zentralen Punkten – wie den Zulassungsvoraussetzungen, der Widerrufbarkeit, der Haftung bei nicht erfolgter oder fehlerhafter Ausführung einer Zahlung usw. – die Folge sind höhere Kosten und im Endeffekt höhere Preise für die Nutzer. Nach Verabschiedung der Richtlinie werden diese und die Verordnung (EG) Nr. 2560/2001, wonach grenzüberschreitende Zahlungen in Euro nicht teurer sein dürfen als entsprechende nationale Zahlungen, für den Bereich der Zahlungsdienste die einzigen EU-Rechtsakte sein. Zu den wichtigsten Punkten des Richtlinienvorschlags zählen die Ausführungszeit und die Wertstellung. Alle Überweisungen, bei denen keine Währungsumrechnung erfolgt, müssen spätestens bis zum Ende des nächsten Arbeitstages nach Erteilung des Zahlungsauftrages ausgeführt werden. Das Wertstellungsdatum von Gut- und Lastschriften wird künftig jener Zeitpunkt sein, zu dem die Gutschrift bzw. Lastschrift auf dem Konto erfolgt. Dem Zahlungsempfänger stehen die Beträge ohne zusätzliche Gebühren zur Verfügung, sobald diese seinem Konto gutgeschrieben wurden.

Austrian Payments Council soll Österreichs SEPA-Konformität sicherstellen

Die Verordnung (EG) Nr. 2560/2001 war der Auslöser für eine Initiative der Banken, auf die Schaffung eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums hinzuwirken. Als gemeinsames Entscheidungsgremium wurde im Juni 2002 das European Payments Council (EPC) von 42 europäischen Kommerzbanken gegründet. Der seitens des EPC verabschiedete Fahrplan zur SEPA sieht vor, dass ab Anfang 2008 Zahlungssysteme im Euroraum in der Lage sein müssen, die europaweit einheitlichen Zahlungsinstrumente empfangen und verarbeiten zu können. Ab 2010 müssen die Infrastrukturen im Zahlungsverkehr gänzlich interoperabel



Markus Pammer

ist Senior Expert, Abteilung für IT- & Zahlungsverkehrsstrategie der Oesterreichischen Nationalbank



TremaOne™

Alles für ein erfolgreiches Treasury
– in *One*

- ✓ Vollständige und kostengünstige Treasury-Lösung
- ✓ Optimales Cash Management und Liquiditätsplanung
- ✓ Umfangreiches Risk Management und Instrumentenabdeckung
- ✓ Einfachste Implementierung und benutzerfreundliche Oberfläche
- ✓ Compliance mit gesetzlichen und buchhalterischen Vorgaben

Finanzsymposium | Mannheim, 26.–28. April 2006 | Stand Nummer 24

Sichern Sie sich Ihre Vorzugstickets über Trema und besuchen Sie uns auf unserem Stand.

Finden Sie heraus, wie einfach es sein kann und rufen Sie Trema an: +49 (0)69 70 79 78-34

www.trema.com
info@trema.com



sein, um die Voraussetzung für Wettbewerb unter verschiedenen Anbietern und in weiterer Folge für eine Konsolidierung der Infrastrukturen zu schaffen.

Im Mai 2005 wurde von den Gesellschaftern der Studiengesellschaft für Zusammenarbeit im Zahlungsverkehr (STUZZA) und der Wirtschaftskammer Österreich das APC (Austrian Payments Council) als österreichisches Pendant zum EPC – unter Vorsitzführung der OeNB – gegründet. Die Aufgabe des APC ist die Konsolidierung der nationalen Stellungnahmen in den internationalen Gremien und die Koordination der notwendigen Änderungen in der nationalen Zahlungsverkehrsabwicklung. So wurden die im September 2005 vom EPC vorgestellten Regelwerke zu europaweit einheitlichen Überweisungen und Lastschriften einer EU-weiten Konsultation unterzogen, an der auch das APC teilnahm. Die konsolidierten Regelwerke sollen 2006 vom EPC verabschiedet werden und die Rahmenbedingungen für diese paneuropäischen Zahlungsinstrumente festlegen. In einem ersten Schritt sollte es bis Januar 2008 Bürgern und Unternehmen möglich sein, paneuropäische Zahlungsinstrumente, nämlich Überweisungen, Lastschriften und Kartenzahlungen, auch für nationale Zahlungen zu nutzen. Die Banken sollen zu diesem Zeitpunkt in der Lage sein, ihren Kunden parallel zu den bestehenden nationalen Servicepaketen europaweite Zahlungsinstrumente, Dienstleistungen und Standards anzubieten. Diese würden den Kunden erlauben, alle Euro-Zahlungen, nationale wie grenzüberschreitende, in einem Format und von einem Konto aus zu tätigen. Um die Erzielung entsprechender Skaleneffekte zu gewährleisten, soll ab 2010 die kritische Masse der Transaktionen über SEPA-Zahlungsinstrumente abgewickelt werden.

STEP.AT – ein wichtiger Schritt zur SEPA-Umsetzung in Österreich

Nach der erfolgreichen Einführung des OeNB-Zugangs zu STEP2 – im Zuge dessen die OeNB mit über 150 Teilnehmern zur zweitgrößten der fast 100 STEP2-Banken aus ganz Europa wurde – wird das System weiterentwickelt (etwa um ein Online-Monitoring-Tool), um das Service für die OeNB-Teilnehmerbanken aus Österreich, Deutschland, Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Malta weiter zu verbessern. STEP.AT stellt den nächsten logischen Schritt dar, um den österreichischen Zwischenbank-Zahlungsverkehr ab Mitte 2007 möglichst effizient und sicher abwickeln zu können. STEP.AT wird SEPA-

Formate zum ehestmöglichen Zeitpunkt auch im nationalen Zahlungsverkehr verarbeiten. Damit schließt Österreich – eines der letzten EU-Länder ohne Clearing-Service – nicht nur zum europäischen State-of-the-Art im Bereich Zahlungsverkehr auf, sondern wird rechtzeitig vor 2008 über eine SEPA-konforme Zahlungsverkehrsinfrastruktur verfügen. Die Vorteile im Vergleich zum derzeit von den österreichischen Banken praktizierten „Correspondent Banking“, das auf bilateralen Beziehungen zwischen den Banken basiert, liegen auf der Hand. Ein einheitliches Clearing-Service würde den Aufwand im täglichen Betrieb verringern sowie Einsparungen bei künftigen Investitionen in Hard- und Software ermöglichen. Wie die Erfahrung gezeigt hat, gibt es beim Correspondent Banking dagegen lange Durchlaufzeiten bei Erweiterungen bzw. Änderungen sowie hohen technischen und organisatorischen Aufwand. Die im Rahmen des New Legal Framework geforderte maximale Durchführungsdauer von einem Tag wäre mit dem derzeitigen Set-up nur schwer realisierbar. STEP.AT schafft durch voraussichtlich drei Clearing-Zyklen pro Tag dafür jedoch die notwendigen Voraussetzungen auf Infrastrukturebene. Ein neutrales Clearing-Service mit einem offenen, für alle Banken gleichermaßen verfügbaren Zugang erzeugt Transparenz und gibt den Banken Flexibilität bei ihren künftigen Infrastrukturentscheidungen. Das für den Zwischenbank-Zahlungsverkehr ausgelegte STEP.AT wird neben SWIFT- und den künftigen SEPA-Formaten auch EDIFACT verarbeiten können und den teilnehmenden Banken die Freiheit geben, den bestmöglichen Zeitpunkt für eine Migration zu den neuen Formaten selbst zu wählen. Davon werden natürlich auch jene Unternehmen profitieren, die über eine eigene Schnittstelle Zahlungen direkt an ihr Bankinstitut tätigen. Gleichzeitig werden durch die neutrale STEP.AT-Infrastruktur die technischen Marktzugangsvoraussetzungen gemäß den europäischen Vorgaben harmonisiert.

OeNB setzt mit STEP.AT aktives Engagement im Zahlungsverkehr fort

Mit STEP.AT setzt die OeNB ihr erfolgreiches Engagement im Zwischenbank-Zahlungsverkehr, das mit der Geldservice Austria (GSA) im Bargeldbereich begann und mit dem OeNB-STEP2-Zugang im grenzüberschreitenden bargeldlosen Zahlungsverkehr prolongiert wurde, nun auch im nationalen Zahlungsverkehr konsequent fort. Dies geschieht nicht zuletzt, um den gesetzlichen Auftrag der OeNB zu erfüllen, zu dem die Gewährleistung

„Ab 2008 soll der Bankkunde alle Euro-Zahlungen in einem Format und von einem Konto aus tätigen können.“

eines sicheren und funktionsfähigen Zahlungsverkehrs und die Erbringung zahlungsverkehrsrelevanter Leistungen zählen. Im August 2005 hat EZB in einer Grundsatzklärung das Engagement von Notenbanken im Interbank-Massenzahlungsverkehr als wichtigen Beitrag zur Sicherheit und Leistungsfähigkeit der Zahlungssysteme im Euro-Raum festgehalten. Entscheidungen – wie jene zur Euro-Einführung oder SEPA-Realisierung – sind sowohl Ergebnis politischer Überlegungen als auch wirtschaftlich begründet. So schätzt der Bundesverband der deutschen Industrie, gemäß einer Studie der Konrad-Adenauer-Stiftung, dass allein deutsche Unternehmen durch die Vorteile der Euro-Einführung (z. B. Wegfall des Wechselkursrisikos) jährlich etwa zehn Milliarden Euro sparen. Durch den Entfall von Umtauschgebühren ersparen sich die Euro-Länder laut Berechnungen der EU-Kommission heute rund 0,4 Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts (bezogen auf 2004 entspricht das einem Wert von mehr als 30 Mrd. Euro). In Anbetracht der Tatsache, dass laut McKinsey & Company (2005) in der EU derzeit 231 Milliarden Zahlungen im Wert von insgesamt nicht weniger als 52 Billionen Euro pro Jahr abgewickelt

werden, lässt sich auch im bargeldlosen Zahlungsverkehr ein beachtliches Einsparungspotenzial erahnen. Laut Schätzungen der Europäischen Kommission würde das Angebot von EU-weit standardisierten, schnelleren und wirtschaftlicheren vollautomatisierten Zahlungsinstrumenten den Unternehmen Einsparungen zwischen 50 und 100 Milliarden Euro jährlich ermöglichen. Gemäß der Kommission verursachen uneinheitliche und ineffiziente Zahlungssysteme im Binnenmarkt Kosten in Höhe von drei Prozent des BIP. Davon unmittelbar betroffen sind Banken, international agierende Unternehmen und Verbraucher.

Fazit

Selbst wenn zu Beginn des SEPA-Vorhabens nur ein Bruchteil des angeführten Einsparungspotenzials realisiert werden kann, ist nach der Schaffung eines gemeinsamen Währungsraums ein einheitlicher Zahlungsverkehrsraum die Herausforderung der kommenden Jahre, die es zum Nutzen der europäischen Bürger und Unternehmen zu meistern gilt. ■

Kontakt: thomas.lammer@oenb.at
markus.pammer@oenb.at

„Die Euro-Länder ersparen sich durch den Wegfall von Umtauschgebühren etwa 30 Milliarden Euro pro Jahr.“

TRDB TREASURYDATABASE 4.3



- Ettenheim
- Genf
- Vancouver

BELLIN

Tie one on with a
LOADBALANCEDTREASURY.

- Trusted by over 4000 companies in more than 100 countries
- In-depth knowledge of international treasury business
- Powerful, quick to implement web-based treasury software
- Worldwide, multi-lingual training, support and helpdesk
- Application Service Providing

www.bellin.de

Treasury-System gesucht – Suchen mit System

Die Auswahl eines Treasury-Systems ist ein mehrstufiger Prozess. Der Webguide Treasury-Systeme (WTS) ist ein nützlicher Ausgangspunkt für eigene Recherchen.

Die Unterstützung der täglichen Aufgaben durch Systeme ist im Treasury mittlerweile Standard. Oft sind die diesbezüglichen Lösungen in einem „organischen“ Wachstumsprozess beschafft worden. Electronic Banking wird genutzt, Auswertungen sowie Berichte werden mit Tabellenkalkulations-Software erstellt und anschließend an die involvierten Bereiche verschickt. Aber irgendwann sind die Grenzen dieser „Insel“-Lösungen erreicht, sei es aufgrund der Menge der zu erfassenden Informationen, der Komplexität oder einfach infolge der geforderten Revisionsicherheit.

Spätestens an diesem Punkt stellt sich die Frage einer Auswahlentscheidung für eine umfassendere Systemunterstützung. Diesen Informationsbedarf hat Schwabe, Ley & Greiner bereits vor einigen Jahren erkannt. So entstand 2001 der WTS, das einzige deutschsprachige Online-Verzeichnis für Software-Anbieter und deren Systeme, die das Finanz- und Treasury-Management unterstützen. Der WTS strebt eine möglichst vollständige Marktübersicht an – somit sind derzeit bereits mehr als 70 Anbieter im WTS erfasst. Da die Ansprüche an die jeweiligen Treasury-Systeme unterschiedlich sind, erfolgen im WTS auch keine qualitativen Wertungen.

Der WTS ist ein online verfügbares Verzeichnis, das über die Website von Schwabe, Ley & Greiner (www.slg.co.at/wts) benutzt werden kann. Die Recherche im WTS ist kostenlos. Benutzer, die konkrete Vorstellungen hinsichtlich der gewünschten Anforderungen haben, können anhand dieser entsprechende Anbieter auswählen und Detailinformationen abrufen. Selbstverständlich ist auch eine alphabetische Suche über alle Anbieter hinweg möglich.

Implementierung

Ein Treasury-System ist jedoch keine Plug-and-play-Lösung. Der Implementierungs- und der Anpassungsaufwand sind nicht zu unterschätzen. Die im WTS abrufbaren Implemen-

tierungsberichte der Anbieter geben den Benutzern konkrete Hinweise sowohl hinsichtlich der durch die Systemeinführung zu erzielenden Vorteile als auch in Bezug auf den zu erwartenden Zeit- und Ressourcenaufwand in der Einführungsphase.

Kein Treasury ohne Software

Ein Treasury-System kauft man nicht von der Stange. Die sorgfältige Definition und Abstimmung der Anforderungen an das System sind wesentliche Voraussetzungen dafür, dass die Erwartungen an das System im Alltagseinsatz später dann auch wirklich und ohne Abstriche erfüllt werden. Der WTS hat sich in diesem Prozess bei vielen Anwendern als nützliche Anlaufstelle bewährt. So überrascht es kaum, dass die Zahl der Benutzer des WTS über die Jahre hinweg kontinuierlich gestiegen ist und mittlerweile mehr als 2.800 Personen den WTS kostenlos nutzen und die abrufbaren Daten für eine Vorinformation im Rahmen eines Auswahlprozesses heranziehen. ■

Kontakt:

webguide.treasurysysteme@slg.co.at

„Der WTS ist online verfügbar, kostenlos und offeriert gezielte Suchmöglichkeiten nach dem passenden Anbieter.“

Kontakt

Wir freuen uns auf Ihren Besuch im WTS unter www.slg.co.at/wts und stehen für Fragen gerne auch per E-Mail unter webguide.treasurysysteme@slg.co.at zur Verfügung.

Beim System-Forum am 26. April 2006 berichten im Rahmen des 18. Finanzsymposiums prominente Unternehmensvertreter über ihre Erfahrungen bei der Einführung von Treasury-Systemen. Weitere Infos dazu unter: www.slg.co.at/finanzsymposium





WEBGUIDE TREASURY-SYSTEME

Suchen Sie ein Treasury-System?

Der Webguide Treasury-Systeme bietet seit 2001:

- kostenlose Orientierungshilfe
- Vergleichsmöglichkeiten aller wesentlichen Systemanbieter
- Implementierungsberichte
- Pressemeldungen
- Leitfaden zum Thema „Systemauswahl“



Registrieren Sie sich jetzt kostenlos auf unserer Homepage www.slg.co.at und nutzen Sie den Überblick. 60 Systemanbieter stellen im Webguide Treasury-Systeme ihre Produktpalette vor.

Über 2.800 registrierte Benutzer sprechen für sich!

Fordern Sie bei Interesse weitere Informationen an:

Schwabe, Ley & Greiner
Gesellschaft m.b.H.
Margaretenstraße 70
A-1050 Wien, Österreich

Tel.: +43-1-585 48 30
Fax: +43-1-585 48 30-15
E-Mail: webguide.treasurysysteme@slg.co.at
www.slg.co.at/wts

Payment Factory – Vorteile einer zentralisierten Lösung

Prozesse sinnvoll zentralisieren und standardisieren: Wie BASF beim Aufbau eines Shared Service Centers (SSC) eine Lösung für die Zentralisierung des europäischen Zahlungsverkehrs fand.



Gabriele Spies

ist Abteilungsleiterin Treasury/Cash-Management und Debitorenmanagement im europäischen Service Center, BASF Services Europe GmbH

BASF AG (2004)

Umsatz: 37,5 Mrd. Euro
EBT: 4,86 Mrd. Euro
Mitarbeiter: rd. 82.000

„Alle Bankkonten werden zentral vom SSC bearbeitet.“

Das Projekt ist das Teilergebnis einer detaillierten Untersuchung, welche Dienstleistungen in Europa lokal erbracht werden müssen und welche Dienstleistungen zentralisiert werden können. Im folgenden Beitrag geht es daher nicht nur um das Einrichten einer Payment Factory.

Einheitliches Prozessmodell

Die BASF AG baut in Berlin ein Shared Service Center (SSC) auf, das nicht nur Zahlungen abwickelt, sondern in den Bereichen General Ledger, Closing und Reporting, Management Accounting, Accounts Payable, Accounts Receivable und Cash-Management sowie Human Resources Dienstleistungen für 108 Tochtergesellschaften in 24 europäischen Ländern erbringen wird.

Ziel ist es, wo immer möglich Prozesse nicht nur zu zentralisieren, sondern auch zu standardisieren. Dazu wurde für alle Bereiche ein einheitliches Prozessmodell entwickelt, das nunmehr in Europa implementiert wird. Für die ersten Tochtergesellschaften – zwei aus Frankreich und eine aus Deutschland, nicht zu vergessen die Shared-Service-Center-Gesellschaft BASF Services Europe GmbH selbst – werden die skizzierten Dienstleistungen bereits erbracht. Alle weiteren Tochtergesellschaften werden im Lauf der nächsten drei Jahre folgen. Bei der Entwicklung des Prozessmodells, insbesondere für den Bereich Cash-Management, gab es drei wesentliche Vorgaben:

- Zentralisierung des Zahlungsverkehrs und Bankenreduzierung, wo immer möglich
- weitestgehende Formatstandardisierung
- Automatisierung der Prozesse und einheitliche Kommunikation mit den Banken

Cash-Management-Konzept

Mit diesen Vorgaben sind wir 2004 in erste Gespräche mit Banken gestartet. Wunschvorstellung zu Beginn: ein Konto des Shared Service Centers pro Währung in Europa für den Zahlungsverkehr mit einer Bank zur Abwick-

lung aller Zahlungen. Recht schnell mussten wir erkennen, Europa und die zurzeit vorhandene Zahlungsverkehrsstruktur würden zwar die Umsetzung dieser Idee zulassen, allerdings nur unter erheblichen zusätzlichen Zahlungsverkehrsgebühren und mit einem enormen zusätzlichen Aufwand für das nach wie vor notwendige Meldewesen an die verschiedenen Zentralbanken der europäischen Länder. Wo immer die Bankkonten geführt würden: Alle Zahlungen würden über eine Inhouse-Bank-Struktur beim SSC geleitet werden und wären damit für die Tochtergesellschaften Auslandszahlungen und meldepflichtig. Dieses Szenario entsprach ganz und gar nicht unseren Vorstellungen! Deshalb griffen wir im Rahmen des Gesamtkonzepts für das Shared Service Center auf eine andere Lösung zurück. Alle Bankkonten werden zentral vom SSC bearbeitet, d. h., autorisierte SSC-Zahlungsverkehrsmitarbeiter können auf alle Konten zugreifen und diese für den Zahlungsverkehr auch entsprechend einsetzen. Es ist somit kein Problem, alle Inlandszahlungen im Heimatland der jeweiligen Tochtergesellschaft über Konten der Tochter abzuwickeln. SSC hat als Dienstleister vollen Zugriff auf diese Konten. Für Auslandszahlungen, insbesondere Fremdwährungszahlungen, bleiben wir bei der ursprünglichen Idee der Abwicklung über das SSC als Inhouse-Bank. Das SSC wickelt diese Überweisungen „im Auftrag und zu Lasten der Tochtergesellschaft“ als lokale Zahlungen über eigene Bankkonten im jeweiligen Land des Begünstigten ab.

Die Software

Die technische Umsetzung unseres Konzepts, insbesondere unter dem Gesichtspunkt, so wenig Formate wie möglich nutzen zu wollen, warf nochmals einige Fragen auf:

- Welches Format generieren wir aus unserem SAP, das alle Tochtergesellschaften in Europa nutzen?
- Welches Format erwartet die Bank, welche Bank?



Home sweet home.

WER INTERNATIONAL DENKT, FÜHLT SICH ÜBERALL ZU HAUSE. Dadurch kennen wir nicht nur die Märkte vor Ort, sondern auch ihre Stärken und Schwächen. Dieses lokale Know-how und unsere Nähe zum Kunden ermöglichen es uns, Finanzlösungen anzubieten, die perfekt zu dem jeweiligen Bedarf unserer Kunden passen. Wie wir unsere weltweite Expertise auch für Sie einsetzen, damit Sie sich überall zu Hause fühlen, erfahren Sie hier: www.neue-antworten.de



„BASF wollte sich nicht an nur eine Bank binden. Die Verwendung bank-spezifischer Software schied damit aus.“

■ Wie kommen die Zahlungsaufträge zur Bank: über ein direktes FTP (File Transfer Protocol; dt.: Dateiübertragungsverfahren), über eine zwischengeschaltete Web-Plattform oder über eine Standleitung?

■ Wie werden die Dateien übertragen? Mit welcher Verschlüsselung? Wie wird die elektronische Unterschrift angebracht?

Es war klar, dass die Zahlungsdateien/-aufträge auf jeden Fall mit einer elektronischen Unterschrift versehen sein sollten. Außerdem wollten wir, unabhängig vom Überweisungs-typ, aus SAP heraus ein einheitliches Format – IDOC (Intermediate Document) – erhalten.

Der Formatierungs-/Programmieraufwand für die Schnittstellen und der Pflegeaufwand nach Implementierung sollten so gering wie möglich sein. Erste Gespräche mit unseren Kollegen der BASF IT Services ergaben, dass ein direktes FTP je nach Empfängerbank unterschiedlich konfiguriert werden müsste. Auch die Anforderungen an IDOCs sind je nach Empfängerbank unterschiedlich. Offen war die Frage, wie die elektronische Unterschrift bei direktem FTP angebracht wird. Arbeitet man mit nur einer Bank, lassen sich diese Probleme einfach lösen, auch das Ausweichen auf bankspezifische E-Banking-Software ist möglich. Dies war jedoch keine Lösung für BASF. Wir wollten in Europa zwar die genutzten Banken reduzieren, aber eine Bank ist zu wenig. Wie hält man sonst den Vergleich mit dem Markt? Wer ist schon gern abhängig von nur einem Dienstleister, insbesondere in einem sensiblen Bereich wie dem Zahlungsverkehr? Die Lösung lag für uns in der Konzentration auf zwei bis drei Zahlungsverkehrsbanken in Europa. Die Implementierung bankspezifischer Softwareprodukte schied damit aus.

Eine Marktstudie ergab, dass durchaus bankenunabhängige Web-Plattformen zur Kommunikation mit Banken angeboten werden. Die Zufriedenheit bestehender Anwender war allerdings sehr unterschiedlich. Die Problematik liegt hier in der detaillierten Definition:

- Was erwartet der zukünftige Anwender?
- Welche Detailprogrammierungen bestehen beim Anbieter der Software bereits?
- Welche müssen neu entwickelt werden?
- Welche Erfahrung hat der Anbieter bereits mit welchen Banken, um die Kommunikationsverbindung herzustellen?

Die Beantwortung dieser Fragen hat Auswirkungen auf den Projekt- und Implementierungsplan.

Nach einer detaillierten Analyse hat BASF sich für die Web-Plattform XRT Business Exchange entschieden und setzt diese mittlerweile auch ein. Derzeit wird das Inhouse-Bank-

Modul von XRT implementiert, um dann wie geplant die Auslandszahlungen der Tochtergesellschaften in Auftragszahlungen über Konten des SSC umzuwandeln.

Die Bankenauswahl

Schließlich standen wir vor der Aufgabe, die Banken und die Vorgangsweise zur Umsetzung dieses komplexen Konzepts auszuwählen. BASF hat sich für ein schrittweises Vorgehen entschieden. Im ersten Schritt soll der gesamte europäische Zahlungsausgang auf wenige Banken zentralisiert werden. Der Zahlungseingang verbleibt bei den lokalen Banken in den verschiedenen europäischen Ländern, da diese aufgrund ihrer Filialnetze und der Anbindung an lokale Clearing-Systeme nach wie vor Vorteile bei der valutarischen Verbuchung von Zahlungseingängen bieten. Eine Ausschreibung für den kompletten Zahlungsausgang im ersten Quartal 2005 ergab, dass eine Konzentration auf drei Banken für Europa (jeweils eine davon pro Land) für uns sinnvoll ist. Wichtig bei der Entscheidung waren insbesondere, dass die beteiligten Banken im jeweiligen Land eine eigene, voll arbeitsfähige Filiale unterhalten, die Bereitwilligkeit, mit XRT zur Einrichtung der Kommunikation zusammenzuarbeiten, eine vernünftige Kostenstruktur sowie die Cash-Pooling-Kapazitäten. Am Ende fiel die Entscheidung für eine Zusammenarbeit mit ABN Amro Bank, Deutsche Bank und SE Banken.

Fazit

Das Gesamtkonzept erlaubt es, aus unseren SAP-Systemen IDOCs zu erzeugen, die von der Software XRT Business Exchange in EDIFACT konvertiert werden und, von uns mit einer elektronischen Unterschrift versehen, an die Banken über FTP verschlüsselt weitergegeben werden. Wir haben nur ein Ausgabeformat aus SAP, gültig für alle Tochtergesellschaften. Es wird nur ein Format an die Banken weitergegeben, sowohl die Feinabstimmung als auch die Pflege dieser EDIFACT-Formate liegt bei XRT und den Banken. Es müssen von uns keine lokalen Formate in unseren SAP-Systemen mitgepflegt werden. Zusätzlich werden Zahlläufe in SAP automatisiert und direkt an XRT abgegeben. Eine entsprechende Information erhält der verantwortliche Sachbearbeiter per E-Mail. Für BASF ist dies ein sinnvolles Konzept zur Optimierung und Zentralisierung des europäischen Zahlungsverkehrs. Die Frage, welches Konzept zu seinem Businessmodell in Europa passt, muss sich aber jeder selbst beantworten. ■

Kontakt: gabriele.spies@basf.de

26.-28. April 2006 in Mannheim
18. Finanzsymposium



SCHWABE, LEY & GREINER

Schon vorgemerkt?

Das 18. Finanzsymposium

Das führende Finanzforum für die Wirtschaft

Von 26. bis 28. April 2006

Wieder in Mannheim

- › 11 Podiumsdiskussionen
- › 55 Anbieter aus der Finanz- und Softwarebranche
- › 160 Fallbeispiele und Präsentationen
- › 1.500 Teilnehmer
- › Gastreferat von Joschka Fischer zum Thema:
„Rückblick. Ausblick. Europas Geschichte:
Hemmschuh oder Triebfeder?“

Sind Sie auch dabei?

Fordern Sie bei Interesse weitere Informationen an:

Schwabe, Ley & Greiner
Gesellschaft m.b.H.
Margaretenstraße 70
A-1050 Wien, Österreich

Tel.: +43-1-585 48 30
Fax: +43-1-585 48 30-15
www.slg.co.at/finanzsymposium



Das Finanzforum für die Wirtschaft

Haupt-Sponsoren



Bank der neuen Antworten

System-Sponsoren



Treasury-Sponsoren



HSBC Trinkaus & Burkhardt

Siemens Financial Services

SOCIETE GENERALE

Corporate Treasury: Erfolg durch Inhouse-Banken

Der Begriff „Inhouse-Bank“ taucht immer häufiger in der Welt von Corporate Treasury auf. Welches Konzept verbirgt sich hinter diesem populären Schlagwort?



Jörg Hornstein

ist Projektleiter für die weltweite Einführung von finavigate® bei der Merck KGaA

Nach dem Verständnis der Autoren umfasst eine Inhouse-Bank sowohl die Organisationsform als auch das Regelwerk an standardisierten Prozessen, welche eine zentrale Steuerung und Kontrolle aller finanzwirtschaftlichen Risiken eines Konzerns ermöglichen. U. a. zwei weltweit tätige Konzerne haben das Konzept einer zentralen Inhouse-Bank erfolgreich umgesetzt. Siemens Financial Services GmbH (SFS) hat mit der Plattform finavigate® eine Inhouse-Banking-Plattform entwickelt, die als ASP-Modell auch für Drittkunden nutzbar ist. Die Merck KGaA nutzt seit 2005 weltweit die Möglichkeiten von finavigate®. Im Folgenden werden wesentliche Aspekte beleuchtet, die bei der Praxiseinführung eine wichtige Rolle gespielt haben.

Organisatorische Einordnung

Innerhalb der Merck-Gruppe übernimmt die Merck KGaA die Rolle der Inhouse-Bank. Für die Siemens AG agiert das operative Treasury (SFS) im Auftrag der Zentraleinheit Konzernfinanzierung (Corporate Finance). Die Inhouse-Bank bildet die interne Schaltstelle zwischen allen Konzerneinheiten und die externe Schnittstelle zu den Finanzmärkten. Als zentrale Einheit agiert sie gegenüber den Konzerntöchtern als einziger Kontrahent, Voraussetzung für die Schaltstellenfunktion ist die Abbildung aller Konzerneinheiten über Verrechnungskonten. Im Unterschied zu einem Netzwerk, in dem alle Beteiligten miteinander in Beziehung stehen, wird jedoch eine sternförmige Kontenstruktur mit der Inhouse-Bank als Zentrum aufgebaut. Je nach Bedarf können weitere organisatorische „Sterne“ implementiert werden, um bestimmte Regionen und andere Zeitzonen einzubeziehen. Durch die Einführung des Intercompany Clearing existieren keine Verrechnungskonten mehr, die die Gesellschaften untereinander führen. Bei Merck wird wie bei Siemens die Saldenabstimmung auf die Beziehung zwischen Inhouse-Bank und jeweiligem Kontoinhaber,

also der Tochtergesellschaft, reduziert und damit insgesamt deutlich vereinfacht.

Vollautomatisierte Prozesse

Für Akzeptanz und erfolgreiche Implementierung einer Inhouse-Bank ist von besonderer Bedeutung, dass nicht nur die Zentrale, sondern auch die Töchter davon profitieren. Eine prozessuale Erleichterung liegt etwa darin, dass alle betroffenen Konzerneinheiten die gesamte Palette an E-Banking Services nutzen können. Merck unterhält über das Cash-Management-System finavigate® laufende Verrechnungskonten mit Tochtergesellschaften, die hinsichtlich ihrer Eigenschaften identisch mit einem externen Bankkonto sind, vom unterschiedlichen Soll-/Habenzinssatz über valutagenaue Verzinsung und Zinsstaffel am Monatsende bis hin zum elektronischen Kontoauszug.

Noch wichtiger als der Servicegedanke sind jedoch die Möglichkeiten, die sich aufbauend auf diesen Konten für ein vollautomatisiertes Intercompany Clearing (ICC) ergeben. Durch die Vollautomatisierung der Vorgänge lässt sich insbesondere ein Informationsgleichstand zwischen allen Beteiligten erreichen. In finavigate® werden alle Daten in Echtzeit abgebildet, für den Aussteller und den Empfänger von Rechnungen ermöglicht das System einen zeitgleichen und identischen Informations- und Wertefluss.

Wie lässt sich dieser hohe Integrationsgrad beim ICC erreichen? Als Beispiel lassen sich die Spielregeln anführen, die hierzu für alle Teilnehmer in der Merck-Gruppe definiert wurden:

- Die Buchung und Abstimmung der internen Verrechnungskonten geschieht ausschließlich auf Basis der internen Kontoauszüge
- Grundsatz für alle teilnehmenden Konzerneinheiten ist dabei, dass die Verrechnungskonten „Leitknotencharakter“ besitzen, d. h., jeder Aussteller und jeder Empfänger einer Rechnung ist verpflichtet, die Kontoauszüge direkt mitzubuchen. Die Konten werden als



Willibald Schmeiser

ist Leiter Cash Management Solutions bei Siemens Financial Services GmbH

ITS spricht IFRS: einmal definiert – immer effizient!

Die **Effektivität** Ihrer Sicherungsbeziehungen prüft ITS zu jedem gewünschten Zeitpunkt, natürlich auch **prospektiv und retrospektiv**

Ineffektive Hedging-Beziehungen werden automatisch aufgelöst und Sie erhalten zusätzlich zu den zahlreichen Auswertungen und Berichten auf Wunsch auch von ITS generierte Benachrichtigungen per E-Mail.

Das Besondere:

Durch die **einmalige Definition des Regelwerks** erledigt sich die spätere tägliche Arbeit fast von selbst!



Der Einsatz des **integrierten Treasury Systems ITS** hilft Ihnen, sämtliche Finanzinstrumente, d.h.

Geldmarktgeschäfte, Devisengeschäfte, Zinsderivate, Kredite und Darlehen, Leasingverträge, Wertpapiere und sogar Emissionen

entsprechend der zugewiesenen Klassifikation nach IAS

“at fair value through profit or loss” (“held for trading”), “held to maturity”, “loans and receivables”, “available lease”, “other liabilities”, “finance lease”, “operating

in weiterer Folge richtig zu bewerten:

zum beizulegenden Wert („fair value“), zu fortgeführten Anschaffungskosten („amortised cost“) oder im Sonderfall zu den Anschaffungskosten „at cost“.

Zum **Hedge Accounting** erlaubt ITS die Zusammenfassung von Grund- und Sicherungsgeschäften in **n:m Beziehungen**, wobei auch **Teil-designationen** möglich sind. Entsprechend der Methoden

Fair Value-Hedge oder **Cash Flow-Hedge**

ermittelt ITS die bilanziellen Auswirkungen und erstellt im Hintergrund **automatisiert Buchungssätze** zur korrekten Abbildung in der GuV bzw. im Eigenkapital.

Die Möglichkeiten zur **Dokumentation** der Sicherungsbeziehung, der Risikomanagement-Ziele und Hedging-Strategien werden durch das **Anhängen beliebiger Dateien** ergänzt.

Besuchen Sie uns • sun
Mannheim:
26.-28. April
• Besuchen Sie uns

finance
www.ecofinance.com
Graz / Wien / Essen / London

„Die Inhouse-Bank agiert gegenüber Konzerntöchtern als einziger Kontrahent.“

„Mit dem Intercompany Clearing wurden Konsolidierungsdifferenzen über Nacht eliminiert.“

eigene Aktiv- und Passivpositionen innerhalb der Konzernbilanz geführt, was eine Überprüfung der konzerninternen Mitbuchungspflicht deutlich vereinfacht

- Im Intercompany Clearing bei Merck gilt das Prinzip des Lastschriftverfahrens, wobei der Aussteller der Rechnung den Empfänger der Rechnung über dessen Verrechnungskonto mit der Zentrale belastet (ausstellergetriebener Prozess)
- Die Klärung bei strittigen Rechnungen erfolgt nach der Buchung der Rechnung und des Kontoauszugs. Der Klärungsprozess verläuft wiederum bilateral zwischen den Einheiten, aber unabhängig vom Verrechnungsprozess. Durch die Rückvalutierung von Gutschriften entsteht der Gesellschaft kein Zinsverlust

Werden diese Vorgaben beachtet, steht einem weltweit effizienten Intercompany-Clearing-Prozess nichts mehr im Wege. Innerhalb der Siemens AG etwa werden jährlich etwa 8,5 Millionen konzerninterne Transaktionen vollautomatisiert auf finavigate® abgewickelt.

Nutzen

Der Nutzen des weltweiten Intercompany Clearing für die Merck-Gruppe war sofort nach der Einführung greifbar. Zum einen wurden Konsolidierungsdifferenzen quasi über Nacht eliminiert: Der weltweite Start des konzerninternen Zahlungsverkehrs im Mai 2005 hat die Forderungen zwischen Gesellschaften schlagartig und dauerhaft reduziert – mit entsprechend positiven Auswirkungen auf die Schuldenkonsolidierung im Konzern. Offene Posten oder Altforderungen zwischen Gesellschaften existieren zum Ultimo nicht mehr. Ein weiterer Aspekt ist die nun problemlose Anbindung der Konzerntöchter. Durch das online-basierte System muss keine Tochtergesellschaft eigene Software installieren, sondern kann direkt mit dem System arbeiten. Abhängig von der Größe der Gesellschaft kann sie ihre Lastschriften oder Überweisungen nun manuell oder maschinell initiieren.

Bei SFS wird zudem seit mehreren Jahren der ausgehende Zahlungsverkehr über eine so genannte Payment Factory, einen integralen Bestandteil der Siemens Inhouse-Bank, zentral gesteuert und abgewickelt. Jede berechnete Konzerneinheit kann Einzel- oder Massenzahlungsaufträge direkt eingeben oder als Datei importieren. Nach vielfältigen Plausibilitätsprüfungen erfolgt die Autorisierung der Zahlungsaufträge dezentral mittels elektronischer Unterschrift. Die Dateien jedes einzelnen Zahlungsauftrags werden dergestalt plausibi-

lisiert, dass unvollständige oder fehlerhafte Zahlungen gar nicht erst zu den ausführenden Banken gelangen. Diese vollautomatische Verarbeitung minimiert Bankgebühren und vermeidet aufwändige Zahlungsrückläufer und Fehlzahlungen. Schließlich werden alle Zahlungen vor ihrer Weiterleitung noch hinsichtlich bestehender internationaler Embargo- und Terrorlisten überprüft. Durch die Wahl der ausführenden Bank können grenzüberschreitende Zahlungen als Inlandszahlungen über Bankkonten im jeweiligen Land ausgeführt werden. Auf diese Art werden die Kosten des Zahlungsverkehrs und Float-Verluste auf ein Minimum reduziert. Für die Verwaltung der Bankverbindungen werden bei SFS die Bankcodes von rund 330.000 Banken weltweit vorgehalten.

Cash-Management für Vollautomatisierung besonders geeignet

Gerade der Bereich Cash-Management dürfte in internationalen Konzernen für die Vollautomatisierung besonders geeignet sein. Siemens verfolgt das Ziel, alle Prozesse, die Geld bewegen, voll zu automatisieren. Die Inhouse-Bank legt dabei die Spielregeln fest und setzt die entsprechenden Schwerpunkte. Die Erfahrungen mit der zentralen Inhouse-Bank sind hier rundum positiv. Neben all den zahlreichen direkt quantifizierbaren Vorteilen einer Inhouse-Bank will bei Siemens und Merck inzwischen niemand mehr die umfangreichen Möglichkeiten für ein ganzheitliches Finanzrisikomanagement missen. ■

Kontakt: joerg.hornstein@merck.de
wilibald.schmeiser@siemens.com

Merck

Mit einer mehr als 300-jährigen Firmengeschichte ist Merck das älteste pharmazeutisch-chemische Unternehmen der Welt. Im Jahr 2005 erzielte die Merck KGaA mit 28.900 Mitarbeitern in 54 Ländern einen Umsatz von EUR 5,9 Mrd. Das operative Ergebnis lag bei EUR 833 Mio.

Siemens

Die Siemens AG entwickelt Lösungen in den Bereichen Information & Kommunikation, Industrieautomatisierung, Energie, Transport, Medizin und Licht. Im Jahr 2005 setzte der Konzern mit 461.000 Mitarbeitern EUR 75,4 Mrd. um. Das EBT lag bei EUR 1,18 Mrd.

Software Solutions At The Heart Of Your **Financial Value Chain**

XRT
Think Financial Value Chain

collect
treasury
business exchange
payment
liquidity
risk
cash
deriving
non-liquidation
communication
banking
accounting

Wir sind im Bereich Financial Software Solutions International tätig. Um unser 1A Team in Bad Homburg weiter auszubauen und unsere stark wachsende Kundenbasis optimal zu betreuen, suchen wir ab sofort:

- Sales Manager (w/m)
- Technical Implementation Consultant (w/m) Weitere Infos über diese Stellen sind auf unserer Webseite zu finden! Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

XRT Deutschland GmbH, Gartenstrasse 23, D-61352 Bad Homburg v.d.H.
Tel: 06172 46 06 0 - E-mail: info@de.xrt.com - www.xrt.com



SCHWABE, LEY & GREINER

Seminar
Aufbau

Finanzanlagen und -schulden gezielt steuern

Zielgruppe: Treasurer und Portfoliomanager aus Unternehmen, Versicherungen und Banken

Inhalt: Erarbeitung von Konzepten für Portfoliomanagement, Risikoquantifizierung, -steuerung und -kommunikation, Richtlinien und Regelwerke

Themen:

- Zusammenhang zwischen Rendite, Risiko und Behaltefrist
- Duration und Modified Duration
- Anwendung von Volatilität und Korrelation
- Value-at-Risk und Cashflow-at-Risk
- Konfidenzintervall und Haltefrist
- Interpretation von Performance-Kennziffern
- Entwicklung einer Richtlinie

Wer lernt, wächst.

Termine:

23. bis 24. Mai 2006, Frankfurt

7. bis 8. November 2006, Wien

Schwabe, Ley & Greiner Gesellschaft m.b.H. · Margaretenstraße 70 · A-1050 Wien, Österreich
Tel.: +43-1-585 48 30 · Fax: +43-1-585 48 30-15
E-Mail: info@slg.co.at · Internet: www.slg.co.at

Elektronischer Handel über Multibank-Portale

Wer fragt, der führt. Dieser Grundsatz gilt auch für Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Einsatz von Multibank-Portalen im Treasury.



Christoph Perger
ist Managing Director
der 360 Treasury
Systems AG (360T)

Multibank-Portale zählen zu jenen Technologien, deren Einführung sich unter den zeitnahen Prioritäten von immer mehr Corporate Treasuries findet. Kernargumente für die Nutzung von Multibank-Portalen sind Prozesseffizienz und Markttransparenz für die Marktteilnehmer. Multibank-Portale bieten den teilnehmenden Banken und Unternehmen eine Plattform zum Handel von Devisen, Geldmarktprodukten, Zinsderivaten usw. an.

Prozesseffizienz und Markttransparenz

Erhöhte Prozesseffizienz und Markttransparenz senken Risiken und Kosten im Tagesgeschäft der Marktteilnehmer. Die positiven Erfahrungswerte von Unternehmen, die den Einstieg bereits in den vergangenen Jahren gemacht haben, verstärken die Nachfrage. Häufige Gegenargumente der Vergangenheit, etwa technische Probleme, Datensicherheit, mangelnde Liquidität und erwartete Konsolidierung der Anbieterlandschaft, sind einer relativ stabilen Segmentierung und Entscheidungssicherheit gewichen. Mittlerweile haben die Anbieter von Multibank-Portalen ihre Technologie mehr oder weniger konsequent auf individuelle Zielgruppen zugeschnitten, was sich in ganz unterschiedlichen Finanzinstrumenten, Funktionalitäten, Handelsmechanismen, Liquiditätsquellen und Zusatzleistungen widerspiegelt. Für das Segment Corporate Treasury haben sich die Multibank-Portale 360T und FXall als wichtige Akteure am Markt etabliert.

Der unabhängige, marktneutrale Anbieter 360T konnte im deutschsprachigen In- und Ausland eine weit gehende Marktdominanz erreichen und expandiert inzwischen schnell in andere europäische Länder. Der größere, bankengetriebene Anbieter FXall dominiert insbesondere den angloamerikanischen und die asiatischen Märkte. Die beiden dominierenden Anbieter von Multibank-Portalen unterscheiden sich zum Teil maßgeblich durch Eigentümerinteressen, Marktstrategie und Produktkonfiguration.

Ein Treasurer sollte sich dieser Unterschiede bewusst sein, um letztlich den für sein Anforderungsprofil am besten geeigneten Anbieter auszuwählen. Die folgenden Informationen können helfen, die eigenen Anforderungen und unterschiedlichen Leistungsmerkmale der Anbieter herauszuarbeiten, um eine entsprechende Vergleichbarkeit als Entscheidungsgrundlage zu erreichen.

Dies erfordert eine strukturierte Informationsgewinnung von allen Anbietern, die über den Einsatz einer standardisierten Checkliste erreicht werden kann. Durch Gespräche mit Fachkollegen, Banken und durch vom jeweiligen Anbieter benannte Referenzen kann die erforderliche Informationsbasis anschließend verifiziert werden. Viele der Unternehmen erstellen eine grobe Checkliste nur als internen Leitfaden für die mündliche Informationsgewinnung, beispielsweise während einer Anbieterpräsentation. Andere Unternehmen legen mehreren Anbietern einen tief gegliederten Fragenkatalog zur Bearbeitung vor. Bei unterschiedlicher Detailtiefe konzentrieren sich die wiederkehrenden Fragestellungen jedoch regelmäßig auf folgende Kategorien und Unterpunkte.

Unternehmen und Marktposition

Das operative Alter der Firma lässt erste Schlüsse auf die Nachhaltigkeit und Etabliertheit des Anbieters zu. Die Eigentümerstruktur kann Hinweise bezüglich der wünschenswerten Marktneutralität und möglicher Interessenkonflikte des Anbieters geben. Die weltweite Verfügbarkeit ist durch den Zugang über das Internet technisch bereits vorhanden. Dennoch spielen Faktoren wie regionale Präsenz und technische und sprachliche Kompetenz ebenso eine Rolle wie die Zusammensetzung der Liquiditätsanbieter. Die Geschäftsentwicklung ist sicher ein wichtiger Indikator für die Nachhaltigkeit des Anbieters, wobei hier oft auch qualitative Indikatoren hinterfragt werden. Da die flexible Anpassung der Dienst-

„Über standardisierte Checklisten können Informationen von allen Anbietern gewonnen werden.“

Mehr als 60
Anwender!



SCHWABE, LEY & GREINER

WEB-BASIERTES FINANZBERICHTSWESEN

Bereits mehr als 60 international tätige Konzerne (aus Österreich, Deutschland, der Schweiz, Großbritannien und den USA) aus mehr als 30 verschiedenen Branchen und deren weltweit mehr als 7.000 Mitarbeiter nutzen das von Schwabe, Ley & Greiner entwickelte Finanzberichtswesen.

Module

- Finanzstatus
- Liquiditätsplanung (währungsdifferenziert, rollierend)
- Avalverwaltung und -planung
- Working Capital Management
- Intercompany-Abstimmung für konzerninterne Transaktionen und Zahlungsströme
- FX-Transaktionen

Leistungsmerkmale

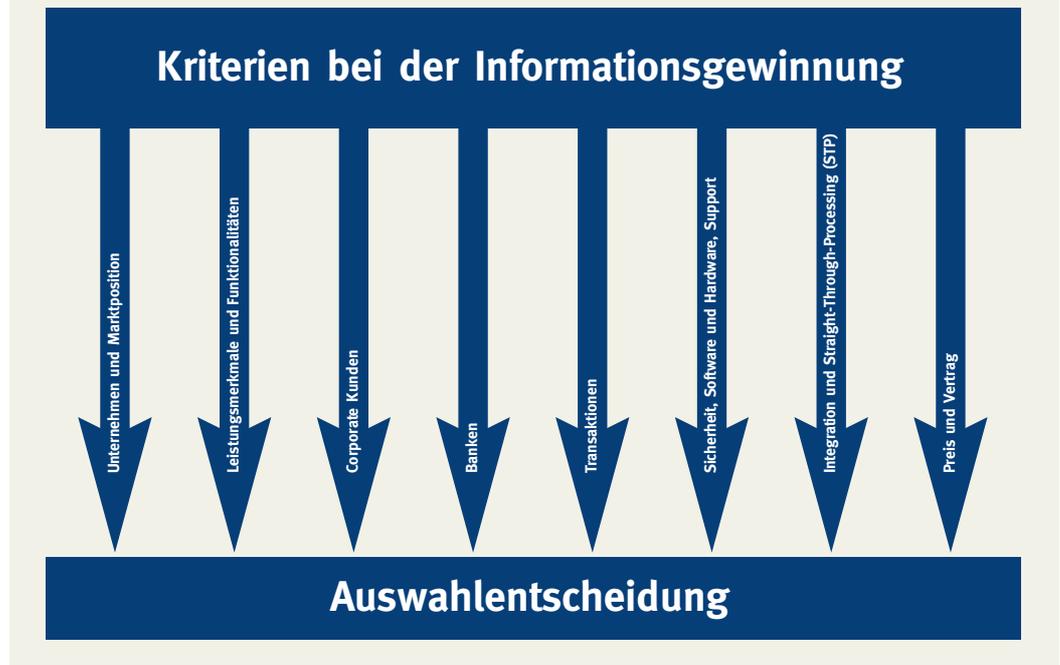
- Konzerngesellschaften benötigen lokal keine Software, die Anwendung ist ausschließlich „Browser“-basiert
- Die einfache Handhabung der Anwendung reduziert den Schulungsaufwand auf ein Minimum
- Dezentrale „Real Time“-Nutzung von in die Anwendung eingebetteten Berichten
- Die Anwendung lässt sich durch Schnittstellen zu ERP-, Treasury- und Electronic-Banking-Systemen problemlos in die unterschiedlichsten Systemumgebungen integrieren
- „State-of-the Art“-Technologie, Erfüllung aktueller Sicherheitsstandards

Fordern Sie bei Interesse weitere Informationen an:

Schwabe, Ley & Greiner
Gesellschaft m.b.H.
Margaretenstraße 70
A-1050 Wien, Österreich

Tel.: +43-1-585 48 30
Fax: +43-1-585 48 30-15
E-Mail: webrep@slg.co.at
www.slg.co.at/web-berichtswesen

Multibank-Portale:



„Kundenreferenzen sind hilfreich, vor allem die Erfahrungen von Treasuries ähnlicher Größe und Struktur.“

leistung an künftige Marktentwicklungen einen maßgeblichen Einfluss auf den Kundennutzen hat, sollten auch die Zukunftspläne des Anbieters hinterfragt werden.

Leistungsmerkmale und Funktionalitäten

Multiproduktfähigkeit

Die Idee der Multibank-Portale entspricht einer „Kanalbündelung“ für den Zugang zu möglichst vielen Liquiditätsanbietern. Der Nutzen einer solchen Lösung für das Tagesgeschäft wird aus der Sicht eines Treasurers noch erhöht, je umfangreicher die Abdeckung der handelbaren Finanzinstrumente über eine Plattform ist. So sind heute neben den Standard-Devisentransaktionen über ein Multibank-Portal auch Devisenoptionen, Geldmarktgeschäfte, Zinsderivate und sogar Investments in Liquiditätsfonds handelbar. Die Portale unterscheiden sich teilweise auch durch die von ihnen angebotenen Handelsmechanismen (RFQ/Click & Trade, Two-Way, Multiple Forwards, Blocktrades, Splitting, Auktionstypen etc.).

Intra-Group Trading

Eine zunehmende Zahl von Treasuries nimmt gegenüber Tochtergesellschaften die Funktion einer zentralen Inhouse-Bank wahr. Mindestens ein Multibank-Portal bietet die Option des so genannten Intra-Group Trading, einer web-basierten unternehmensweiten Plattform, mit deren Hilfe das Group Treasury 24 Stunden manuelle oder automatische Quotierungen an die Töchter stellen kann.

Dokumentation und Reporting

Das Hauptaugenmerk liegt hier auf Umfang, Darstellung und Abrufbarkeit von Standard-Reporting und benutzerdefinierten Reports. Wichtig sind in diesem Zusammenhang auch die Frage nach Qualität und Funktion der vom System erzeugten Transaktionsbestätigungen inklusive Erfassung und Auswertung von Vergleichsquotierungen sowie die Abrufbarkeit und Aufbereitung der Handelshistorie.

Komfort

Hierzu zählen die teilweise durchaus subjektiven Eindrücke der Systempräsentation durch den Anbieter wie ansprechende Anmutung, eine intuitive Bedienbarkeit sowie schnelle und einfache Navigation.

Marktinformationen

Verfügbare indikative Marktdaten und deren Quellen sind ein häufig hinterfragtes Kriterium.

Corporate Kunden

Kundenreferenzen sind eine hilfreiche und vergleichsweise neutrale Informationsquelle. Wie für andere Bereiche des Benchmarking gilt hier, dass die Erfahrungen von Treasuries ähnlicher Größe und Struktur besonders aussagekräftig sind.

Der Anbieter sollte hier mit entsprechend aussagekräftigen Vorschlägen und Kontaktabahnung behilflich sein können. Angaben zu Kundenzahlen und deren geografischer Verteilung liefern ebenfalls interessante Anhaltspunkte.

Auf gleicher Wellenlänge: Treasury-Lösungen von Unternehmer zu Unternehmer



SIEMENS

Unser langjähriges Know-how und unsere Erfahrungen für den Weltkonzern Siemens spiegeln sich in unseren Lösungen für Ihr Treasury wider:

Mit unserer **Cash Management** und **Treasury Reporting Solution** bieten wir Ihnen perfekte Lösungen von Unternehmer zu Unternehmer!

Treffen wir uns auf gleicher Wellenlänge!
Besuchen Sie uns auf dem 18. Finanzsymposium in Mannheim
(Stand 3, EG) oder rufen Sie uns an.

Weitere Informationen:
Tel: +49 (0) 89 636 - 31995
E-Mail: tca@siemens.com

www.siemens.de/treasury-solutions

Siemens
Financial Services

Banken

Anzahl und Namen der verfügbaren Banken gehören verständlicherweise zu den am häufigsten hinterfragten Grundinformationen. Eine historisch gewachsene Mischung aus lokalen und internationalen Bankbeziehungen entspricht der Realität vieler Treasuries und sollte von einem Multibank-Portal auch entsprechend abgebildet werden. Die möglichst vollständige Abdeckung eigener Bankenpartner ist aus Unternehmenssicht ein wichtiger Wunsch. Einzelne Anbieter, die noch fehlen, sollten jedoch nicht überbewertet werden, da der Kunde deren Teilnahme maßgeblich mitbeeinflussen kann. Die Präsenz bestimmter Banken stellt daher ein abnehmendes Differenzierungsmerkmal der Portale dar. Ebenso wie bei den Kundenreferenzen bedeuten Gespräche mit ausgesuchten Bankreferenzen eine qualitative Abrundung der Informationsbasis.

Transaktionen

Gehandelte Tagesvolumina erlauben Annahmen über die relative Größe des Anbieters. Interessant ist auch hier für die Vergleichbarkeit, aus welchen Kunden- und Regionalsegmenten sich das Gesamtvolumen bei unterschiedlichen Anbietern zusammensetzt. Durchschnittliche Ticketgrößen lassen gewisse Rückschlüsse auf das Vertrauen der Kunden in Technologie und Anbieter zu. Minimum-Nominalgrenzen interessieren besonders solche Kunden, die im Tagesgeschäft häufig auch mit kleineren Beträgen direkt in den Markt gehen.

Sicherheit

Die Sicherheit der Kommunikation ist eine der häufig hinterfragten Eigenschaften von Multibank-Portalen. Die meisten Anbieter erfüllen hier mit digitaler Verschlüsselung einen einheitlich hohen Standard, der dem der bank-eigenen Kundenportale entspricht. Auch in der Zugangsberechtigung werden marktübliche Standards wie Passwortschutz und optionale Zusätze (z. B. SmartCard) angeboten. Das vom Anbieter verwendete Kommunikationsprotokoll liegt dabei häufig ebenso im Interesse der IT-Abteilung wie das Thema Firewall. Die Sicherheit der IT-Infrastruktur des Anbieters, insbesondere Aspekte wie Hosting und Aufbewahrung der Kundendaten, sind nicht zuletzt aus Revisionssicht von Bedeutung.

Software und Hardware

Die durchschnittlichen technischen Voraussetzungen eines modernen Arbeitsplatzes mit einem handelsüblichen Rechner und Internetzugang reichen für den Zugang zu den meisten Multibank-Portalen aus. Bei Arbeits-

plätzen bzw. Netzwerken, auf denen ständig viele Applikationen in Verwendung sind, ist darüber hinaus auf einen ausreichenden Arbeitsspeicher bzw. eine Anpassung der zugewiesenen Bandbreite zu achten. Die von den meisten Multibank-Portalen verwendete JAVA-Technologie erfordert eine aufwandsminimale Software-Installation, die jedoch heute in den meisten Unternehmen bereits im Standardpaket vorhanden ist.

Support

Das Thema Support ist in zweierlei Hinsicht wichtig. Der Anbieter sollte sowohl für technische Fragen und Problemlösungen als auch für unvermeidliche Fragen zur Schulung und Anwendung telefonischen Service unterhalten, der sprachliche und zeitliche Anforderungen abdeckt. Die Geschwindigkeit der Implementierung sowie die Fähigkeit für den manuellen Up-/Download in unterschiedlichen Formaten sind ebenfalls von Interesse. Die Tatsache, ob der Anbieter seine Technologie vollständig selbst entwickelt hat, lässt bedingte Rückschlüsse auf Technologiekompetenz, Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft zu.

Integration und Straight Through Processing (STP)

Das Thema Schnittstellen wird aufgrund schmerzhafter Erfahrungen von den Kunden häufig als hochkomplexes Projekt gefürchtet, hingegen von den Anbietern vorsorglich gern als schlüsselfertige Standardverbindung dargestellt. Tatsächlich ist die technische Komplexität des Datentransfers einer Deal Confirmation in ein nachgelagertes System der Prozesskette (z. B. Positionsführung, Matching) vergleichsweise gering. In der Regel bieten Portale vorgefertigte Adapter zu einer Vielzahl von nachgelagerten Systemanbietern an. Diese oft bereits verfügbaren Adapter machen jedoch nur etwa 40 Prozent der individuellen Integration aus, während die verbleibenden 60 Prozent auf fallspezifisches Mapping und Testing bis zur fehlerlosen Funktion entfallen. Die dafür zu veranschlagenden Aufwendungen, meist in Manntagen abgerechnet, können sich durch Bauart und Alter der Lösung sowie durch das Ausmaß der Unterstützung seitens des Kunden deutlich unterscheiden.

Front Office:

Sind Adapter und mögliche Referenzen bereits realisierter Implementierungen zum eigenen Typ von Positionsführung/Treasury-Management-System verfügbar? Was sind veranschlagte Dauer, Kosten und Voraussetzungen der Implementierung? Da die laufende Schnittstelle

„Die Sicherheit der Kommunikation ist eine der häufig hinterfragten Eigenschaften.“

eine Funktionsüberwachung in Echtzeit einschließlich gegebenenfalls notwendiger schneller Instandsetzung oder Anpassung an Systemänderungen erfordert, ist ebenfalls mit laufenden Servicekosten zu rechnen.

Back Office:

Direkte Schnittstellen zur Back-Office-Technologie, etwa zu elektronischem Confirmation Matching (MISYS etc.) oder zu diversen Buchhaltungssystemen (SAP etc.), sind ebenfalls möglich.

Preis und Vertrag

Einstiegs- und Betriebskosten: Welche einmaligen Kosten entstehen bei der Installation? Wenige Anbieter erheben laufende Zugangsgebühren pro Nutzer, während andere die Systemnutzung kostenfrei halten. Transaktionskosten fallen in der Regel nur bei den Liquiditätsanbietern an. Lohnenswert ist die Frage nach Mengenrabatt, den manche Multibank-Portale ihren Kunden bei hoher Handelsaktivität auf bestimmte Kostenarten gewähren.
Vertrag und Zulassung: Obwohl es sich hier

meist um AGB-ähnliche Standardverträge handelt, unterscheiden sich diese zum Teil erheblich in Umfang, Komplexität und Haftung. Häufig gestellte Fragen beziehen sich auf Kündigungsfrist, Wartung und Verfügbarkeit sowie Release-Management. Ebenfalls berechtigt ist die Frage nach der offiziellen Zulassung und Regulierung des Anbieters für entsprechende Dienstleistungen (z.B. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Eidgenössische Bankenkommission), da hieraus bestimmte Qualitätsmaßstäbe abgeleitet werden können.

Fazit

Wer fragt, der führt. Aus den angeführten Themen lässt sich ein Kriterienkatalog aufstellen und mit eigenen Business- und IT-Anforderungen anreichern. Zudem hat eine ständig wachsende Zahl von Treasury-Abteilungen diesen Prozess bereits durchlaufen und verfügt über eine entsprechende Dokumentation. Ein Multibank-Portal-Anbieter sollte in der Lage sein, interessierte Treasuries ganz gezielt mit solchen Kontakten zu unterstützen. ■

Kontakt: perger@360t.com

„Passen Sie bei den Verträgen auf: Diese unterscheiden sich in Komplexität, Umfang und Haftung erheblich!“



The worldwide solution for your liquidity management and your banking exchanges.

CashSolutions software suite includes:

- **CashPooler**, the first full Web and multi-protocol **payment factory**.
- **CashNetting**, the leading full Web **netting** solution.
- **CashReport**, the ultimate **treasury reporting** solution.
- **CashValue**, a centralized cash management software.

Everyday, our products are used by 20+ large multinational groups in more than 60 countries by more than 1000 entities representing several thousand of users.

Call us today for a demonstration of CashSolutions, the ultimate Collaborative Cash Management Suite.



Connect - Inform - Analyse - Share



DataLog Finance SA
 78, Bd Saint Marcel
 75005 Paris - FRANCE
 Tel.: +33 1 44 08 80 10
 www.datalog-finance.com

Visit us at
 Finance Symposium
 Stand 8

CashSolutions :
 A portal designed to meet
 the requirements of group
 treasurers.

Das SLG-VaR-Tool

Die Value-at-Risk-Kennzahl liefert fundierte Entscheidungsgrundlagen für das Risikomanagement. Das Excel-basierte VaR-Tool von Schwabe, Ley & Greiner erlaubt eine Vielzahl von Anwendungen.



Günther Bauer
ist Berater bei Schwabe,
Ley & Greiner

Die Value-at-Risk-Kennzahl gewinnt seit Jahren sowohl im Banken- als auch im Unternehmensumfeld an Bedeutung. Der Grund für den Einsatz eines systematischen Risikomanagements liegt in der nachhaltigen Absicherung der Unternehmensexistenz. Der VaR gibt Unternehmen ein Werkzeug in die Hand, die finanziellen Risiken im Unternehmen zu messen, mit fundamentalen Kennzahlen (z. B. Eigenkapital) zu vergleichen und darauf aufbauend Entscheidungen für das Risikomanagement zu treffen. Der große Vorteil des VaR besteht in der einfachen Interpretierbarkeit dieser Kennzahl.

Der Value-at-Risk ist daher ein unverzichtbarer Bestandteil des Risikomanagements. Mit dem Value-at-Risk-Tool von Schwabe, Ley & Greiner können Sie diese Kennzahl berechnen, ohne ein aufwändiges Treasury-System besitzen zu müssen. Dieses Excel-basierte Werkzeug ermöglicht die VaR-Berechnung von einer Vielzahl von Instrumenten, von einfachen Krediten über Devisentermingeschäfte bis hin zu komplexen Instrumenten wie beispielsweise Swaptions oder Anleiheoptionen.

Vorteile des SLG-VaR-Tools:

- einfache Bedienung und übersichtliche Darstellung

- Abdeckung einer großen Anzahl von Instrumenten
 - unterschiedliche Möglichkeit der Darstellung des VaR:
 - o Darstellung des Gesamt-VaR
 - o Aufgliederung nach Asset-Klassen
 - o Aufgliederung nach Instrumenten
 - Darstellung der Auswirkung von Hedging-Szenarien möglich
 - kostenlose Zurverfügungstellung: SLG verrechnet Ihnen nur die aufgewendeten Arbeitsstunden für die Implementation
- Zusätzlich zum VaR-Tool können Sie von SLG auch die benötigten Volatilitäts- und Korrelationsdaten beziehen, welche reibungslos übernommen werden können. Nur wer seine Risiken im Griff hat, bleibt handlungsfähig.

Fazit – Werte schaffen und sichern

Risikomanagement schafft zwar per se keinen Wert, kann aber helfen, finanzielle Schieflagen im Unternehmen zu vermeiden. Weitere Vorteile eines systematischen Risikomanagements liegen in der adäquaten Kapitalallokation, indem stabile Cashflows wertsteigernde Investitionen sichern und Information und Transparenz gegenüber Eigentümern gewährleistet werden. ■

Kontakt: mrm@slg.co.at



Tobias Obermair
ist Berater bei Schwabe,
Ley & Greiner

Beispiel

Berechnung Value-at-Risk (ausgewähltes Portefeuille)	SLG-VaR-Tool
Value-at-Risk aus allen Positionen	378.429
Value-at-Risk aus Devisentermingeschäften	257.983
Value-at-Risk aus Anleihen	159
Value-at-Risk aus Aktien	111.004
Value-at-Risk aus Geldmarktpositionen	32.500
Value-at-Risk aus FRA	43.049
Value-at-Risk aus Swap	94.998
Value-at-Risk aus Swaption	33.912
Value-at-Risk aus IRR	0

made in europe.

At Fitch Ratings, we think it's important to understand local market conditions. We are the only global rating agency with European ownership and European management of our operations in the region. With offices in eight countries in Europe and dual headquarters in London and New York, we see the world through your eyes.

EUROPEAN PERSPECTIVE is just one reason why Fitch is a different kind of rating agency.

Fitch Ratings

KNOW YOUR RISK

To learn more about Fitch Ratings, visit www.fitchratings.com or contact:

Andreas Roderburg
Director Capital Markets
Fitch Deutschland GmbH
Junghofstrasse 24
D-60311 Frankfurt am Main

Tel: +49 (0)69 76 80 76 246
Fax: +49 (0)69 76 80 76 20
E-mail: andreas.roderburg@fitchratings.com

Lehrgang
Vertiefung



SCHWABE, LEY & GREINER

TreasuryExpress

- Kursart:** Lehrgang von 5 Tagen über den Aufbau einer Konzern-Treasury-Abteilung anhand eines Musterunternehmens
- Zielgruppe:** Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus dem Finanzbereich und Mitarbeiter aus Banken
- Ziele:** Erarbeitung erforderlicher Rahmenbedingungen und strategisch wichtiger Vorgaben für das Treasury-Management im Unternehmen
- Inhalte:**
- Treasury-Management
 - Treasury-Systeme
 - Risikomanagement
 - Internationales Cash- und Liquiditätsmanagement
 - Unternehmensfinanzierung

Wer lernt, wächst.



Termine:

3. bis 7. Juli 2006, Raum München

27. November bis 1. Dezember 2006,
Raum München

Schwabe, Ley & Greiner Gesellschaft m.b.H. · Margaretenstraße 70 · A-1050 Wien, Österreich
Tel.: +43-1-585 48 30 · Fax: +43-1-585 48 30-15
E-Mail: info@slg.co.at · Internet: www.slg.co.at

In eigener Sache

Ihre Rückmeldungen sind uns wichtig!

TreasuryLog versteht sich als zentrale Kommunikationsplattform aller Treasurer und Finanzverantwortlichen im deutschsprachigen Raum. Wir freuen uns auf Ihre Erfahrungen, Ihre Rückmeldungen und Fragen zu einzelnen Themen und Artikeln, aber auch auf Ihre Kritik und Anregungen.

Kontakt: slg@slg.co.at

Tipps, Trends, News

An dieser Stelle weisen wir auf interessante Publikationen und Websites hin; weitere Links finden interessierte Leserinnen und Leser auf unserer Homepage in der Rubrik „Trends, Links“. Zur Nutzung dieses Angebots ist eine kostenlose Registrierung auf unserer Website www.slg.co.at erforderlich.

Buchtipps: Cash and Treasury Managers' Handbook. Europe and Middle East

Die aktualisierte Auflage des von HSBC gesponserten Handbuchs in englischer Sprache enthält insbesondere nützliche Länderprofile, die für den Treasurer einen ersten Überblick zu rechtlichen und steuerlichen Bedingungen sowie zu vorhandenen Banken und Zahlungsverkehrsinfrastruktur liefern. ISBN: 1-899-518-134. Bestellungen per E-Mail an: orders@wwcp.net

Die britische Bank Lloyds TSB ist Sponsor des Handbuchs **Guide to Treasury Best Practice & Terminology**. Insbesondere der Terminologieteil ist für all jene nützlich, die in internationalen Arbeitszusammenhängen sicherstellen wollen, dass die beteiligten Personen ein gemeinsames Verständnis bezüglich der verwendeten Begriffe ent-

wickeln. ISBN: 1-899-518-08-8. Bestellungen per E-Mail an: orders@wwcp.net

Christoph J. Börner et al. (Hg.), Bankstrategien im Firmenkundengeschäft

Gabler Verlag, 2005, ISBN: 3-409-14319-X.



Das Firmenkundengeschäft der Banken ist durch Preiswettbewerb, Margenverfall, technologischen Wandel und neue Geschäftsmodelle vor neue Herausforderungen gestellt. Dabei ist der Bankkredit weiterhin die dominante Form

der Außenfinanzierung von Unternehmen. Die Autoren des Sammelbandes skizzieren Optionen für das Firmenkundengeschäft. Georg Ehrhart, Partner von Schwabe, Ley & Greiner, analysiert in seinem Beitrag Markt- und Nachfrageentwicklungen für das Firmenkundengeschäft auf der Grundlage der „TOP-3000-Studie“ von Schwabe, Ley & Greiner. Die Grundgesamtheit umfasst dabei jene etwa 3.500 Unternehmensgruppen in Deutschland mit einem Umsatz zwischen 125 Millionen und 10 Milliarden Euro. Die Studie wird alle zwei Jahre durchgeführt.

Auf diesen Seiten präsentiert Schwabe, Ley & Greiner Tipps, Trends und News rund um das Thema Treasury und freut sich, wenn diese Nachrichten von TreasuryLog-Lesern kommen (per Telefon, Brief, Fax oder E-Mail an slg@slg.co.at).

Impressum

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz: Herausgeber + Medieninhaber: Schwabe, Ley & Greiner Gesellschaft m.b.H., Beratung, Margaretenstraße 70, 1050 Wien, Österreich, Tel.: +43-1-585 48 30, Fax: +43-1-585 48 30-15, E-Mail: slg@slg.co.at, URL: www.slg.co.at **Geschäftsführer:** Jochen Schwabe, Christof Ley, Utz Greiner, Martin Winkler **Grundlegende Richtung:** Unabhängige und objektive Information für Finanzverantwortliche, Treasurer und Banker im deutschsprachigen Raum **Autoren und Mitarbeiter in dieser Ausgabe:** Michael Juen, Dieter Linke, Michèle Fitzpatrick, Thomas Lammer, Markus Pammer, Gabriele Spies, Jörg Hornstein, Willibald Schmeiser, Christoph Perger, Günther Bauer, Tobias Obermair, Erhard Krasny, Ursula Berenda **Anzeigenverwaltung, Chefredaktion:** PG The Corporate Publishing Group GmbH (CPG), Strozzigasse 10/EG, 1080 Wien, Österreich, Tel.: +43-1-405 46 40-763, Fax: +43-1-405 46 40-700, E-Mail: cpg@cpg.at **Artredaktion, Layout:** CPG (Gerald Fröhlich) **Coverentwicklung:** SLG/CPG **Druck:** Ueberreuter Print & Digimedia GmbH, auf chlorfrei gebleichtem Papier **Auflage:** 18.000 Stück. Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht der Meinung der Redaktion entsprechen. In dieser Ausgabe finden Sie eine Verlagsbeilage der Danske Bank.



Ihre Verbindung nach Norden

... muss nicht unbeweglich oder teuer sein!

Wir betreuen unsere Kunden mit großem Engagement, bieten innovative und effektive Lösungen und sind somit eine erstklassige Wahl für den Mittelstand.

Als einzige skandinavische Bank mit einer länderübergreifenden EDV-Plattform erfüllen wir die technischen Voraussetzungen, um entsprechend den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden maßgeschneiderte Cash Management Lösungen anzubieten.

Eine partnerschaftliche und professionelle Zusammenarbeit kombiniert mit unserer typisch nordischen Art ergibt auch für Sie die richtige Bankverbindung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Weitere Informationen über uns erhalten Sie in der beigefügten Präsentation und natürlich sind wir auch telefonisch für Sie da.

Wir sehen uns auf dem Finanzsymposium - Stand 44/Plenarsaal - Ebene

Danske Bank
Georgsplatz 1
20099 Hamburg
Tel. +49 40 32 81 16 - 0
www.danskebank.de

Danske **Bank**

| springen sie in neue welten! |
| effizientes internetbasiertes finanz-
management | INTELLIGENT, SCHNELL UND EINFACH CLEVER:
MIT COMPANYWORLD ERHALTEN UNTERNEHMEN LEISTUNGSSTARKE
TOOLS FÜR EIN GESCHICKTES FINANZMANAGEMENT. PERFEKT AUFEIN-
ANDER ABGESTIMMT. INDIVIDUELL KONFIGURIERBAR.
| ideen nach vorn |

COMMERZBANK 

| intelligent transaktionen
kontrollieren |

| schnell
zahlungen regeln |

| geschickt devisen
handeln |

| sicher akkreditiv-
geschäfte erledigen |

| clever massenzahlungen
abwickeln |

| kraftvoll wissensvorsprung
rausholen |

