

TREASURYLOG

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



3
2006

18. Finanzsymposium

Editorial	3
SLG-Barometer	4
Treasury-Systeme – Zutaten zum Erfolg	6
Optimales Cash-Management im Konzern	10
Finanzinvestoren im Kommen	14
Das 18. Finanzsymposium im Überblick	16
Unternehmensfinanzierung durch Fremdkapital	18
Transparenz, die sich lohnt	20
Europas Geschichte: Hemmschuh oder Triebfeder?	22
Risikomanagement – zwischen Prävention und Schadensbegrenzung	24
Der Aufschwung ist da!	28
Tipps, Trends, News	30

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 Kündigung*
- Standard Life Investments verwaltet insgesamt ein Vermögen von € 179 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

**31/3/2006



Exceptional investments, extraordinary world



Liebe Leserinnen und Leser!

„Never change a running system.“ Fast könnte man geneigt sein, dieses Bonmot auf den Erfolg des Finanzsymposiums zu übertragen. Langjährige Besucher werden bestätigen, dass – trotz aller Kontinuität in Organisation und Konzept – gerade die beständige Weiterentwicklung der dreitägigen Leitmesse für Treasurer und Finanzverantwortliche im deutschsprachigen Raum eine der Wurzeln für ihre hohe Attraktivität darstellt.

Zu den wesentlichen Neuerungen im laufenden Jahr zählen die System-Foren, die erstmals am Mittwoch stattgefunden haben. In drei parallel abgehaltenen System-Foren gingen Treasurer der Frage nach, welche Voraussetzungen eine erfolgreiche Treasury-Systemeinführung bedarf und ob sich der damit verbundene Aufwand lohnt. Ebenso wurde erörtert, welche Erfahrungen mit Eingliederung oder Auslagerung von Treasury-Systemunterstützung bislang gemacht wurden und warum Unternehmen in diesem Punkt besonders zurückhaltend agieren. Mehr dazu ab Seite 6.

Diskussionen am Podium

Reges Interesse herrschte an den Podiumsdiskussionen. Praktiker skizzierten dabei die aktuellen Trends auf den Kredit- und Kapitalmärkten. Welche Wege Unternehmen bei der Optimierung ihrer Kapitalkosten einschlagen, lesen Sie ab Seite 18.

Fragt man nach der Abkürzung, die dieses Jahr am häufigsten zitiert wurde, fällt immer wieder ein Begriff: SEPA. Bevor die Single Euro Payments Area aber den Zahlungsverkehr von Unternehmen nachhaltig vereinfachen wird, sind weitere Absprachen auf europäischer und nationaler Ebene ebenso wie Anpassungsprozesse bei Unternehmen und Banken erforderlich. Jene Banken, die sich darauf zügig einstellen, werden von dieser Weichenstellung auf europäischer Ebene am stärksten profitieren. Mehr dazu ab Seite 10.

Wie im Zahlungsverkehr, so letztlich auch in der Politik. Nur wer einig ist, ist stark. Überaus engagiert legte Joschka

Fischer, ehemaliger Außenminister und Mitglied des Bundestags, in seinem Gastreferat dar, warum die EU sich nicht mit dem Status quo im Einigungsprozess begnügen darf. Mehr dazu ab Seite 22.

Die Treasurer-Foren am Freitag widmeten sich dem Thema Risikomanagement aus unterschiedlichen Perspektiven: Wie die finanzielle Steuerung in Krisenzeiten aussieht, wurde anhand konkreter Beispiele ebenso erörtert wie die Frage nach präventivem Risikomanagement und der Steuerung des Pension-at-Risk®. Näheres dazu ab Seite 24.

Transparenzpreis

Ebenfalls dem Thema Risikomanagement ist der Transparenzpreis gewidmet, den wir für die beste Darstellung des Risikomanagements im Geschäftsbericht eines Unternehmens vergeben haben. Mehr dazu ab Seite 20.

Fachwissen ist für jeden Treasurer eine wesentliche Voraussetzung, um die beruflichen Anforderungen zu meistern. Die besten drei Absolventen der SLG-Treasury-Prüfung finden Sie auf Seite 21.

„Volles Haus“ gab es am Freitag auch bei der Finanzmarktprognose. Die wirtschaftliche Dynamik in einzelnen Weltregionen führt zu unterschiedlichen Einschätzungen der Experten hinsichtlich der Zins-, Währungs- und Aktienindexprognosen. Mehr dazu auf Seite 28.

Ein besonderer Dank gilt den diesjährigen Hauptsponsoren Commerzbank, Deutsche Bank, Dresdner Bank und WestLB sowie allen anderen hier nicht genannten Sponsoren, Anbietern und Referenten, die zum Erfolg der Veranstaltung beigetragen haben!

Wir freuen uns darauf, Sie im kommenden Jahr vom 18. bis 20. April (wieder) in Mannheim zum 19. Finanzsymposium zu begrüßen!

Schwabe, Ley & Greiner

SLG-BAROMETER: UMFRAGEN IM FRÜHJAHR 2006

Im Frühjahr 2006 wurden von Schwabe, Ley & Greiner im Vorfeld des 18. Finanzsymposiums zwei Umfragen zum Thema Treasury-Management und Systeme durchgeführt. Als führendes Beratungsunternehmen auf diesem Gebiet leisten wir dadurch einen Beitrag, die „Großwetterlage“ im Treasury besser zu erfassen. Die Ergebnisse wurden beim 18. Finanzsymposium vorgestellt und zeigen, woran sich derzeit die Gemüter von Finanzverantwortlichen und Treasurern „erhitzen“, bei welchen Themen sich ein (Handlungs-)Druck aufbaut oder welche Trends sich auch eventuell wieder verflüchtigen.

Zielgruppe der Umfrage waren Finanzverantwortliche mittelständischer und großer Unternehmen in Deutschland ab einem Umsatz von EUR 100 Mio. Insgesamt haben 114 Personen (TreasuryBarometer) bzw. 142 Personen (System Barometer) geantwortet.

Die Finanzinvestoren kommen!

Die zunehmende Aktivität von Finanzinvestoren in der deutschen Industrie hinterlässt auch bei den Finanzverantwortlichen ihren Eindruck:

58 % der Befragten nahmen an, dass sich die Anforderungen an ihr Finanz- und Treasury-Management erhöhen würden, wenn ihr Unternehmen durch einen Finanzinvestor erworben würde. 36 % meinten, sie würden wahrscheinlich gleich bleiben.

Die Praxis bei der Optimierung der Kapitalstruktur steckt häufig noch in den Kinderschuhen. Unter dem Begriff „Leverage und Rendite“ wird die Erhöhung des Fremdkapitalanteils zwecks Optimierung der Eigenkapitalrentabilität verstanden. Nur 21 % der Befragten meinten, dass dieses Konzept bei der Gestaltung der Finanzierungsstruktur in ihrem Unternehmen immer verfolgt wird, weitere 21 % zumindest „manchmal“. 36 % verneinten allerdings die Frage und 22 % glaubten „eher kaum“. Wie auch bereits die Umfrage im Vorjahr nahe legte, bleibt eine aktive Gestaltung der Kapitalstruktur in diesem Sinne noch einer Minderheit überlassen.

Weitere Fragen bezogen sich auf die Beurteilung von neuartigen Finanzierungsinstrumenten, die Finanzverantwortlichen von Banken angeboten werden, auf die Verantwortung für die Steuerung von Energiepreisisiken im Unternehmen, die Absicherung von budgetierten Kursen, den

Einsatz der Kennzahlen Value-at-Risk bzw. Cashflow-at-Risk für das Risikomanagement sowie die Finanzierung der Pensionsverbindlichkeiten von Unternehmen.

Professionelle Systeme weiter im Aufwind

Die Ergebnisse der diesjährigen Systemumfrage belegen, dass die Professionalisierung der Systemlandschaft weiter zunimmt. Über alle Arbeitsbereiche im Treasury hinweg betrachtet betrug der Anteil professioneller Systeme 2003 noch durchschnittlich 36 % – 2006 jedoch bereits 51 %. Gleichzeitig ging der Anteil von Eigenentwicklungen (z. B. in Excel, Lotus, Access etc.) auf mittlerweile 23 % zurück. (Die verbleibenden 18 % gaben keinen Bedarf für professionelle Systeme an.)

Im Bereich Cash-Management oder Netting besteht traditionell die höchste Durchdringung professioneller Systeme. In allen anderen Bereichen hat deren Anteil um 15 % bis 20 % zugenommen. Hoher Wettbewerb zwischen den Systemanbietern, Preisdruck sowie der Einzug Internet-basierter Lösungen hat diese Entwicklungen begünstigt – und dürfte den Trend auch weiter unterstützen.

Kosten – Nutzen – „Mind the gap“

Es bleibt festzuhalten, dass in der Praxis die mit der Systemeinführung verbundenen Erwartungen nicht immer erfüllt werden. So antwortete knapp die Hälfte der Personen, dass sich die Erwartung hinsichtlich der Kosten „voll erfüllt“ habe, während es beim Nutzen allerdings nur 37 % waren. Dieser Überhang zugunsten der Kosten lässt einen eher negativen Rückschluss über die Begeisterung auf Kundenseite zu, andersherum wäre es zweifellos besser. Zumindest überwogen jedoch die „(teilweise) erfüllten“ Erwartungen hinsichtlich des Nutzens (54 %) gegenüber den Kosten (42 %), was positiv ist. Bei den verbleibenden etwa 10 % der Teilnehmer haben sich die Erwartungen wenig oder nicht erfüllt. Weitere Fragen untersuchten, welche Faktoren in der Beziehung zu den Systemanbietern „am wichtigsten“, „wichtig“ oder „unwichtig“ sind. Zudem wurde die Investitionsbereitschaft erhoben. Die Zusammenfassung der Ergebnisse beider SLG-Barometer-Umfragen können Sie im Internet unter www.slg.co.at im Bereich „My SLG“ – „News“ herunterladen. Dazu ist eine kostenlose Registrierung auf unserer Homepage www.slg.co.at erforderlich.

Kontakt: Georg Ehrhart ge@slg.co.at

Sponsoren TreasuryBarometer 2006:



Sponsoren SystemBarometer 2006:



Mastering the Art of Treasury Management

To us, finance is an art. This is why you can expect no less than excellence from our tools and our people. In fact, there is no better business partner than Trema and no better solution than Trema software.

Our portfolio of unique, world-leading solutions combines a breadth of functions with strong end-to-end integration and automation capabilities, making it easy for you to manage your cash, bank relationships and IFRS/FAS compliance.

Our solutions suit all budgets and can be crafted to various degrees of complexity, so you will always have the most suitable financial instruments available to you, whenever you need them.



TREMA

www.trema.com/products/





Systemprozesse zentralisieren, standardisieren und integrieren. V.l.n.r.: M. Sadleder, T. Seibel, M. Hartmann

Treasury-Systeme – Zutaten zum Erfolg

Reges Interesse, viele Fragen, spannende Vorträge und Fallstudien – so präsentierten sich die drei prominent besetzten System-Foren.

Erstmals fanden in diesem Jahr am Mittwoch drei parallele System-Foren zu aktuellen Kernfragen rund um die Einführung und den Betrieb von Treasury-Systemen in der Praxis statt.

Im Mittelpunkt eines von Andrea Kemetmüller, Partner bei Schwabe, Ley & Greiner, moderierten Forums stand die Frage, welche Faktoren bei einer Systemeinführung besonders zu beachten sind, damit diese erfolgreich verläuft. Ein gängiges Ausgangsszenario, wie anschaulich von André Christl, Head of Corporate Treasury bei der SCHWARZ PHARMA AG, beschrieben, skizziert den Handlungsbedarf: Risikomanagement erfolgt weitgehend ohne Systemunterstützung, das Reporting in Excel ist aufwändig wie auch die Buchung aller Treasury-Aktivitäten. Eine zeitnahe Risikobewertung ist daher kaum möglich. Ein weiterer Grund sind häufig, wie von Stefan Huber, Group Treasurer, Wienerberger AG, geschildert, dezentral gewachsene Gruppenstrukturen mit

der Konsequenz, dass weder standardisierte Abläufe noch eine einheitliche Systemlandschaft vorhanden sind.

Wege zum Soll-Zustand

Den Weg vom „Ist zum Soll“ haben die Unternehmen auf verschiedene Art beschritten: Einen ungewöhnlichen Weg ging die Rieter AG, wie Candide Villiger, Head of Corporate Treasury, ausführte. Diskussionen in der Schweizerischen Treasury-Vereinigung hätten gezeigt, dass bei einigen Mitgliedsunternehmen eine vergleichbare Ausgangssituation bzw. Handlungsbedarf bestand. Vor dem Hintergrund knapper Ressourcen in den jeweiligen Treasury-Abteilungen habe man daraufhin beschlossen, einen gemeinsamen Auswahlprozess zu starten. Form und Ziel der Zusammenarbeit wurden definiert, Schwabe, Ley & Greiner als „Polizist der Terminplanung“ engagiert. Aufgabenkatalog und Pflichtenheft wurden in Zusammenarbeit mit Schwabe, Ley & Greiner erstellt. Das ge-

„Der Anforderungskatalog an ein Treasury-System darf nicht zur Wunschliste werden.“

meinsame Vorgehen habe noch weitere Vorteile geboten: So habe es einen heilsamen Druck gegeben, Anforderungen auf einem allgemeinen Niveau zu definieren und sich nicht in spezifischen Einzelanforderungen zu versteigen; zum anderen habe es für spezifische Geschäftsfälle Ansprechpartner in den beteiligten Unternehmen gegeben, die relevante Informationen bzw. Anforderungen aus der Praxis beisteuern konnten. Insgesamt sei dieser Prozess einem Benchmarking-Verfahren nicht unähnlich gewesen. Im Ergebnis wurden die Minimalanforderungen in einem einheitlichen Pflichtenheft gebündelt. Diese erfassten die Bereiche Cash-Management, Devisen, Geldmarkt, Netting, Schnittstellen zu Banksystemen und „Schweiz-Fähigkeit“ des Systems. Der Anforderungskatalog dürfe nicht zu einer Wunschliste mutieren, ergänzte Stefan Huber. Es sei wichtig, zwischen „Muss“ und „nützlich, aber nicht geschäftskritisch“ zu unterscheiden. Bei der Wienerberger AG habe der Fokus auf Cash-Management und Deal Administration gelegen. Bei der SCHWARZ PHARMA AG dauerte das gesamte Auswahlverfahren etwa drei Monate. Am Ende wurde das gewählte System auch eingeführt. Die Einführung selbst nahm

dann knapp ein Jahr in Anspruch. André Christ hob hervor, dass Systempräsentationen in der Live-Umgebung bei den Anbietern, die auf die Shortlist gekommen seien, ebenso wesentlich sind wie Besuche und Gespräche bei Referenzkunden. Es sei auch empfehlenswert, dass Anbieter konkret das Tagesgeschäft einen Tag lang verfolgen und eine verbindliche Zusage abgeben, diese Funktionalitäten per sofort zu garantieren. Schließlich bestehe in der Regel keine Kapazität zum parallelen Betrieb von Systemen.

Standardisierung bringt Entlastung

Vielfach seien die Investitionen in Treasury-Systeme mit der Absicht verbunden, die Mitarbeiter im Treasury durch Automatisierung von Routineaufgaben zu entlasten und die Wertschöpfung in Richtung „Servicecenter/Beratung“ weiterzuentwickeln. Dafür sei es erforderlich, die interne Standardisierung der Prozesse möglichst umfassend voranzutreiben. In der anschließenden Diskussion ging es unter anderem um Revisionsicherheit und um die Frage, ob Berichte systemseitig automatisch generiert werden. Teil des Auswahlprozesses sei gewesen, die Ergebnisse nachzurechnen, erläuterte Stefan Huber. Bei der SCHWARZ

„Investitionen in Treasury-Systeme sollen Mitarbeiter von Routineaufgaben entlasten.“

Das größte integrierte Netzwerk Europas



Die ING und SEB haben sich zur Bildung des größten integrierten Cash-Management-Netzwerks in Europa zusammengeschlossen. Die Allianz aus SEB und ING verbindet das weitreichende Leistungspotential der ING in West-, Mittel- und Osteuropa mit der starken Präsenz der SEB in den nordischen und baltischen Regionen sowie in Deutschland. Wir können Ihre Cashflows sogar über Entfernungen wie zu den USA, China, Indien und Singapur im Auge behalten.

Alles in allem haben wir die Infrastruktur von 27 europäischen

Ländern miteinander verbunden. Die Vorteile für Ihr Unternehmen sind deutlich: vereinfachtes Cash-Management, kürzere Vorlaufzeiten, ein geringerer Verwaltungsaufwand und somit niedrigere Kosten.

Klingt das alles zu gut, um wahr zu sein? Sie brauchen einfach nur umzublättern und können das Ganze noch einmal lesen.

Oder Sie wenden sich an uns zwecks weiterer Informationen.

Bart Ivens, Global Head of Cash Management Sales,

bart.iven@mail.ing.nl, +31 20 652 33 00 oder +32 2 547 21 05.





Auslagerung der Systemunterstützung. Bislang überwiegt die Zurückhaltung. V.l.n.r.: C. Hacken, G. Homrighausen, M. Juen

PHARMA AG prüfte der Wirtschaftsprüfer Prozesse und Bewertungen des Systems im Zuge der Auswahlentscheidung. Die Frage der Erstellung von Berichten setze generell eine gewisse Einarbeitung sowie Interesse für Datenbanken und Systeme voraus.

Wesentliche Systemanforderungen

Beim von Martin Sadleder, Partner bei Schwabe, Ley & Greiner, moderierten System-Forum zum Thema „Jahre nach der System-einführung: Lohnt sich der Aufwand?“ war die Pilotphase der beteiligten Unternehmen bereits seit einigen Jahren abgeschlossen. Die beiden Praktiker auf dem Podium, Marco Hartmann, Leiter der Abteilung Treasury Controlling and Systems, Henkel KGaA, und Thomas Seibel, Financial Risk Management, RWE AG, legten dementsprechend den Schwerpunkt ihrer Ausführungen auf die Frage nach Erfahrungen im Echtbetrieb. Marco Hartmann machte deutlich, dass die zentralen Dienstleistungen, die im Treasury bei Henkel für Tochtergesellschaften in aller Welt erbracht werden, mit gezielter Systemunterstützung kontinuierlich weiterentwickelt werden. Als wesentlich für den erfolgreichen Betrieb erachtet er, dass die Prinzipien Zentralisierung, Standardisierung, Integration, Konnektivität –

sowohl konzernintern als auch extern den Finanzmärkten gegenüber – und Automatisierung dabei konsequent beachtet werden. Viele mit Handel, Risikomanagement, Cash-Management usw. verbundene Tätigkeiten laufen jetzt automatisiert, sodass umfassendere Serviceleistungen für die Unternehmensbereiche weltweit erbracht werden können. Dazu gehören u. a. Risikoanalysen, Reporting und Real-Time-Performance-Messung.

Im Tenor ähnlich, aber mit anderen operativen Tätigkeitsschwerpunkten argumentierte Thomas Seibel von der RWE AG. Bei der RWE AG spiele das professionelle Asset-Management im Treasury eine große Rolle. Die integrierte Risikomessung für die Aktiv- und die Passivseite habe einen hohen Stellenwert, ebenso die Prozessoptimierung im Devisenhandel, wo die wesentlichen Dealinformationen direkt in das Treasury-System gehen. Den Zuhörern gab er den Rat, (System-)Anforderungen möglichst umfassend zu erarbeiten, nicht alles zu glauben, was die Systemanbieter versprechen, und ausreichend interne Ressourcen für System-einführung und Betrieb bereitzuhalten. Nur so könne in dem aufwändigen Prozess der System-einführung sichergestellt werden, dass die im Betrieb auftauchenden Probleme ebenso wie gezielte Verbesserungen qualitativer Art bearbeitet werden können.

Ausgliederung: Schlechte Erfahrungen

Im dritten, von Michael Juen, Partner bei Schwabe, Ley & Greiner, moderierten System-Forum wurde von den Vertretern auf dem Podium – Christophe Hacken, Supervisor Treasury Operations, International Paper (Europe) S.A., und Gert Homrighausen, Director Corporate Finance, Schefenacker AG – die Frage diskutiert, welche Erfahrungen mit der Eingliederung oder Auslagerung von Treasury-Systemunterstützung bislang gemacht wurden und warum Unternehmen in diesem Punkt besonders zurückhaltend agieren.

„Zentralisierung, Standardisierung, Integration und Konnektivität sind wesentliche Kriterien!“



Der Weg vom „Ist“ zum „Soll“ lohnt sich. V.l.n.r.: A. Kemetmüller, C. Villiger, A. Christl, S. Huber

Umfragen haben ergeben, dass zwei Drittel der befragten Unternehmen gegen eine Auslagerung von Treasury-Aufgaben sind. 10 % der Unternehmen haben ihr Treasury-System tatsächlich nach draußen verlagert und von diesen Unternehmen will jedes fünfte Unternehmen das Treasury-System wieder zurück in das Unternehmen einlagern. Trotz dieses eindeutigen Ergebnisses erläuterten die beiden Podiumsvertreter die Vorteile der Auslagerung in ihren Unternehmen.

Prozesse auslagern

Im Falle der Schefenacker AG wird das System als ASP (=Application Service Provider)-Lösung geführt, d. h. die Applikation und alle Daten liegen auf einem Server des Anbieters und der Zugriff erfolgt ausschließlich über eine sichere Internetverbindung. Durch diese Lösung konnte eine Liquiditätsplanung innerhalb von nur sieben Wochen weltweit ausgerollt werden. Da die komplette Systemwartung extern erfolgt, sind weder zusätzliche IT-Ressourcen noch Investitionen für Hardware notwendig gewesen. Durch den Anbieter wird außerdem ein weltweit jederzeit verfügbarer Support angeboten. Primärdaten, z. B. tägliche Kontoauszüge,

werden direkt in das ausgelagerte System eingelesen und können von dort über standardisierte Schnittstellen in andere lokale Systeme (z. B. in das ERP-System) eingespielt werden.

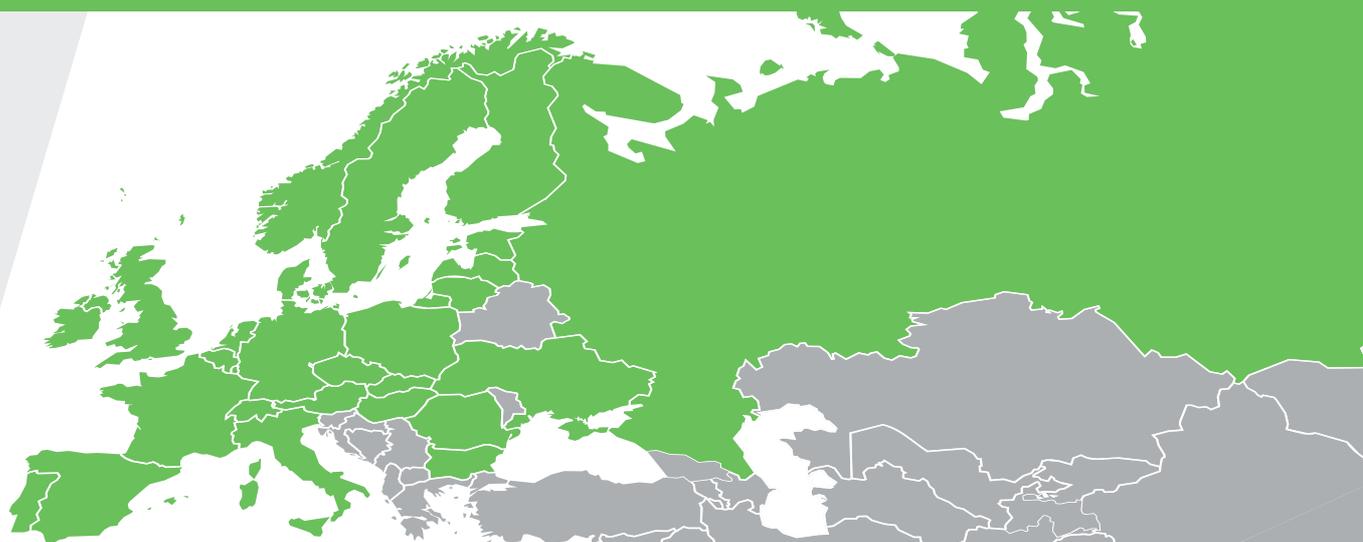
Im Falle der International Paper (Europe) S.A. wurde nicht ein System, sondern der Bearbeitungsprozess für das Netting in ein Shared Service Center in Polen ausgelagert. Da es sich beim Netting um einen Prozess mit sehr viel manueller Bearbeitung handelt, hat sich die Auslagerung in das Shared Service Center als billigere Variante herausgestellt.

Fazit

Diejenigen, die bereits ein Treasury-System haben, wollen die Vorteile im Alltag nicht mehr missen. Die Mühen der Einführung lassen sich nicht ganz vermeiden, aber je umfassender der spezifische Bedarf im Vorfeld ermittelt und dokumentiert wird, desto besser laufen Systemumstellungen in der Praxis. Generell gilt: Der Trend zu professionellen Systemlösungen im Treasury ist unumkehrbar, unabhängig davon, ob diese Leistungen im Unternehmen oder von externen Dienstleistern erbracht werden. ■

Kontakt: ms@slg.co.at

„Der Trend zu professionellen Systemlösungen im Treasury ist unumkehrbar.“



Das größte integrierte Netzwerk Europas

Die ING und SEB haben sich zur Bildung des größten integrierten Cash-Management-Netzwerks in Europa zusammengeschlossen.

Die Allianz aus SEB und ING verbindet das weitreichende Leistungspotential der ING in West-, Mittel- und Osteuropa mit der starken Präsenz der SEB in den nordischen und baltischen Regionen sowie in Deutschland. Wir können Ihre Cashflows sogar über Entfernungen wie zu den USA, China, Indien und Singapur im Auge behalten.

Alles in allem haben wir die Infrastruktur von 27 europäischen Ländern miteinander verbunden. Die Vorteile für Ihr Unternehmen sind deutlich: vereinfachtes Cash-Management,

kürzere Vorlaufzeiten, ein geringerer Verwaltungsaufwand und somit niedrigere Kosten.

Klingt das alles zu gut, um wahr zu sein? Sie brauchen einfach nur zurückzublättern und können das Ganze noch einmal lesen.

Oder Sie wenden sich an uns zwecks weiterer Informationen. Frank Hofmann, Head of Cash Management Sales Germany, tel +49 69 258 51 34, frank.hofmann@seb.se

SEB

Optimales Cash-Management im Konzern

Im Zahlungsverkehr gibt es Potenzial für Einsparungen. Voraussetzung dafür sind allerdings einheitliche Standards.



Einheitliche Standards im Zahlungsverkehr sind Voraussetzung für einen effizienten Wirtschaftsraum. V.l.n.r.: C. Ley, H.-J. Molitor, M. Oedingen, A. Knopf, B. Leffers, G. Ehrhart

„Cash-Management ist essenziell, Illiquidität kann Unternehmenskrisen bis zur Insolvenz auslösen.“

Der Weg zum europäischen Zahlungsverkehrsraum ist mit Abkürzungen gepflastert; Kürzel wie SEPA, TWIST, EMV und viele andere mehr fanden längst Eingang in die Treasurer-Sprache. Aber sie beschleunigen den Weg zum Ziel nicht unbedingt, so Christof Ley, Partner bei Schwabe, Ley & Greiner, in der Einführung zur Podiumsdiskussion. Diesem Befund stimmte Burkhard Leffers zu, Head of Corporates & Markets Relationship Management, Commerzbank AG: Voraussetzung für einen effizienten einheitlichen Wirtschaftsraum seien einheitliche Standards im Zahlungsverkehr. Cash-Management sei essenziell, da Illiquidität Unternehmenskrisen bis hin zur Insolvenz auslösen könne. Deshalb haben die Konzentration liquider Mittel und europaweite Saldenoptimierung eine grundlegende Bedeutung. Aus Sicht der Bank gelte: „Wer den Zahlungsverkehr hat, hat den Kunden.“ Leffers forderte eine übergreifende Partnerschaft zwischen Banken und Unternehmen und intensiven Austausch von Informationen, um den beidseitig bestehenden Handlungsbedarf zu ermitteln – nicht zuletzt auch vor

dem Hintergrund der Herausforderungen in Zentral- und Osteuropa.

Zahlungsverkehr und Kostenoptimierung

In seinen Ausführungen zur Handhabung des Cash-Managements bei der SAP AG hob Andreas Knopf, Teamleiter Treasury Operations and Processes, hervor, dass die Nutzung von SWIFT MT940 landesspezifische Einzelheiten ausschließe, was entscheidend sei. Treasury sei bei der SAP AG als zentraler Dienstleister im Konzern aufgestellt. Bei einem Versicherungsunternehmen habe das Asset-Management Priorität vor dem Treasury-Management, so Manfred Oedingen, Leiter der Abteilung Finanzcontrolling bei der AMB Generali Holding AG. Nichtsdestotrotz habe der Zahlungsverkehr einen wesentlichen Beitrag zur Kostenoptimierung im Konzern zu leisten.

Die SEPA-Initiative

Hans-Joachim Molitor, Direktor bei der Dresdner Bank AG und Mitglied der Electronic Credit Transfer Working Group des European Payment Council (EPC), ging in seinem



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



„Für den europäischen Zahlungsverkehr sind einheitliche Standards unabdingbar.“

Referat auf den aktuellen Stand der SEPA-Initiative ein. Einheitliche europäische Standards werden für den Zahlungsverkehr kommen. Ziel von SEPA sei die Harmonisierung im europäischen Zahlungsverkehr im Hinblick auf Überweisungen und auf Lastschriften. Im März 2006 sei die Basis für den Massenzahlungsverkehr verabschiedet worden. Der wesentliche Vorteil aus Unternehmenssicht sei die (noch weitergehende) Automatisierung. Die derzeit bei den Banken in der Konzeptionsphase befindlichen SEPA-Inhouse-Projekte seien auch für Unternehmen relevant; es werden sich Auswirkungen bis in die letzten Buchungsketten ergeben, so Molitor. Deshalb sei die enge Koordination von Banken und Unternehmen entscheidend für den Erfolg der Initiative. 95 % der Basisinformationen seien bereits jetzt verfügbar. Erfreulich sei, dass langsam auch die europäischen und nationalen Verbände auf Unternehmensseite aktiv werden (BDI, EACT, EPC). Konkret nannte Molitor folgende Vorteile, die aus der Einführung von SEPA resultieren werden: Basierend auf einer SWIFT-XML-Variante als Standard für alle Zahlungen kann die Abwicklung im Cash-Management erfolgen. Bei teilnehmenden Banken werde die

gleichtägige Zahlung garantiert. Im Massenzahlungsverkehr werde EU-weit ein Abwicklungszeitraum von maximal drei Tagen garantiert (bisher: sechs Tage). Des Weiteren werde eine Verbesserung der Reconciliation ebenso erreicht wie die Erhöhung der Sicherheit bei Überweisungen (Prüfbarkeit, IBAN).

Die Reichweite der SEPA-Initiative umfasse zurzeit die Länder der Europäischen Union (EU) und der European Economic Area (EEA); Gespräche bezüglich einer Teilnahme der Schweiz an SEPA finden statt. Der Zeitplan sehe vor, dass die Banken ab 2008 optional Infrastruktur und Formate anbieten werden. Ab diesem Zeitpunkt soll SEPA in der EU und der EEA grenzüberschreitend angeboten werden. Als Zielvorgabe ist geplant, dass die nationalen Zahlungsverkehrsformate bis 2010 auf SEPA-Formate migriert werden. Es werde allerdings keinen schlagartigen Systemwechsel geben, sondern es sei damit zu rechnen, dass in den nächsten etwa acht bis zehn Jahren parallele Zahlungsverkehrssysteme zum Einsatz kommen, bevor alle Banken SEPA-fähig sind. ■

Kontakt: cl@slg.co.at



SCHWABE, LEY & GREINER

Value-at-Risk – Professional

Die Zielgruppe:

Finanz- und Treasury-Verantwortliche aus Unternehmen und Banken, Mitarbeiter aus dem Bereich Middle-Office sowie Risikomanager.

Der Inhalt:

Um Risikopositionen zu quantifizieren, ist das Value-at-Risk-Konzept ein geeignetes Werkzeug. Welche Qualitätskriterien die dafür verwendeten Daten erfüllen müssen, welche Berechnungsmethoden es gibt und wie die Ergebnisse zu interpretieren sind, ist Inhalt dieses Seminars.

Die Themen:

- Grundkonzepte – Erwartungswert, Volatilität, Varianz, Kovarianz, Korrelation
- Statistische Grundlagen des Risikomanagements
- Definition, Interpretation und Berechnung von VaR
- Alternativen zum analytischen Modell: historische Simulation, Monte-Carlo-Simulation
- Behandlung unterschiedlicher Finanzmarktinstrumente und Risikofaktoren
- Empirische Probleme: Fat Tails, Volatility Clustering
- Product Mapping, Cashflow Mapping
- VaR für Optionen

Seminar
Vertiefung

Wer lernt, wächst.

Termine:

23. bis 25. Oktober 2006, Wien

21. bis 23. Mai 2007, Wien

2006/2007 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

2007

Seminare Österreich	Juli	September	Oktober	November	Dezember	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli
Cash- und Finanzmanagement		26.-27.							7.-8.		
Debitorenmanagement					6.-7.						
Derivate in der Bilanz					4.-5.	5.-6.				5.-6.	
Derivative Währungs- und Zinsinstrumente rechnen und einsetzen				9.-10.							
Finanzanlagen und -schulden gezielt steuern				7.-8.							
Finanzierung				14.					11.		
Finanzschuldenmanagement für die öffentliche Hand		20.-21.									
Konzernfinanzierung und Cash Pooling – steuert. und rechtl. Aspekte		14.				27.					
Liquiditätsmanagement				13.					10.		
Treasury in Zentraleuropa		28.									
Treasury-Revision				2.-3.							
Value-at-Risk – Professional			23.-25.						21.-23.		
Währungs- und Zinsrisikomanagement			2.-4.					24.-26.			
Währungsrisikomanagement			2.-3.					24.-25.			
Zinsrisikomanagement			3.-4.					25.-26.			
Seminare Deutschland											
Cash- und Finanzmanagement			10.-11.					23.-24.			
Debitorenmanagement				22.-23.							
Derivate in der Bilanz				28.-29.		13.-14.					
Derivative Währungs- und Zinsinstrumente rechnen und einsetzen				23.-24.							
Finanzierung				8.					27.		
Konzernfinanzierung und Cash Pooling – steuert. und rechtl. Aspekte		14.-15.					1.-2.				
Liquiditätsmanagement				7.				26.			
Treasury in Zentraleuropa			12.								
Treasury-Revision					5.-6.						
Währungs- und Zinsrisikomanagement			16.-18.						8.-10.		
Währungsrisikomanagement			16.-17.						8.-9.		
Zinsrisikomanagement			17.-18.						9.-10.		
Lehrgänge Österreich											
28. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management			M2: 9.-20.								
29. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management				M1: 20.11.-1.12.		M2: 26.2.-9.3.				M1: 11.-22.	
30. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management									25.		
Treasury-Prüfung				17.							
Lehrgänge Deutsch											
19. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management		M2: 18.-29.									
20. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management						M1: 12.-23.					
Treasury-Express		3.-7.		27.11.-1.12.							2.-6.
Treasury-Prüfung				3.							
Symposium 2007											
Finanzsymposium								18.-20.			

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

Finanzinvestoren im Kommen

Immer mehr deutsche Unternehmen setzen auf Beteiligungskapital und Mezzanine-Finanzierung – und profitieren von positiven Effekten.

Finanzierungen mittels Beteiligungskapital sowie Mezzanine-Finanzierungen sind in Deutschland auf dem Vormarsch. Dabei dürfe der Blick auf die größten Deals nicht darüber hinwegtäuschen, dass in den vergangenen Jahren das Marktvolumen insgesamt kontinuierlich zugenommen habe. So seien in jüngster Zeit vor allem kleine und mittlere Unternehmen Nutznießer der Investitionen gewesen, führte Berthold Bonanni, Managing Director, Leiter Structured Finance, Dresdner Bank, in seiner einleitenden Stellungnahme aus. Wie wichtig das Beteiligungskapital mittlerweile sei, lasse sich daran erkennen, dass mit Private Equity finanzierte Unternehmen in Deutschland 2 % aller Erwerbstätigen (knapp 800.000 Mitarbeiter) beschäftigen und rund 8 % des Bruttoinlandsprodukts erwirtschaften (EUR 170 Mrd.). Hinzu komme die empirische Evidenz: Private-Equity-finanzierte Unternehmen wüchsen stärker als der Durchschnitt; die Investoren suchten Wachstumsperspektiven und die Anreizvergütung für Gründer/Management durch die Beteiligungsgeber („Sweet Equity“) sei eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg. Die nach wie vorhandene Skepsis bei vielen Unternehmen im Falle des „Aufstehens“ von Private-Equity-Investoren sei unbegründet – letztere interessieren sich für Unternehmen mit Leistungsausweis und vorhandenem Potenzial. Die Investoren seien in der Lage, neue Wachstumsperspektiven zu finanzieren und ihre Erfahrungen bei der Unternehmens-

entwicklung einzubringen. Allerdings sei klar, dass das Geschäftsmodell der Private-Equity-Investoren mit hohen Erwartungen verbunden sei: Für die mit Private Equity finanzierten Unternehmen ergebe sich der Zwang zur Optimierung des Cashflows; auch hohe Leverages stellen aus Unternehmenssicht ein Risiko dar. Finanzierungsseitig sei eine weitere Standardisierung der gängigen Finanzierungsprodukte, inklusive Covenants, zu beobachten, in Verbindung mit einer zunehmenden Differenzierung der Finanzierungsphasen in Primär-, Sekundär- und Tertiär-Buyouts.

Investoren greifen aktiv ein

Active Ownership, also der Einfluss auf die Unternehmensstrategie, sei Voraussetzung dafür, dass sich die Investitionen von Private-Equity-Investoren angesichts des mittlerweile erreichten hohen Preisniveaus in Deutschland noch rechnen, führte Stephan Krümmer, Geschäftsführer der 3i Deutschland GmbH, aus. Die aktuelle Marktentwicklung verdeutliche, dass Private-Equity-Investoren mehr seien als Verwalter reiner Finanzbeteiligungen. Active Ownership, das in der Regel durch Einsitznahme im Aufsichtsrat oder durch direkte Übernahme von Managementverantwortung ausgeübt wird, verfolge das Ziel, „Unternehmen in einem relativ knappen Zeitraum besser zu machen“. Managementenerfahrung werde eingebracht, Branchenexpertise und die weltweiten Kontakte aus dem eigenen Netzwerk werden gezielt eingesetzt, um ge-

„Private-Equity-finanzierte Unternehmen wachsen stärker als der Durchschnitt.“



Finanzinvestoren haben ein gemeinsames Ziel: Sie wollen Unternehmen besser machen und damit ihre Chancen erhöhen. V.l.n.r.: C. Schröder, S. Krümmer, B. Bonanni, G. Ehrhart

meinsam die gesteckten Ziele zu erreichen. 3i sei führend im mittelständischen Bereich in Europa, so Krümmer weiter. 90 % des Geschäfts in Deutschland machten Buyouts und Wachstumsfinanzierungen aus. Im Bereich Buyouts von Unternehmen reiche die Bandbreite von ca. EUR 100 Mio. bis 1 Mrd. Unternehmenswert; in diesem Segment werden etwa EUR 2 Mrd. jährlich investiert; im Bereich Wachstumsfinanzierung habe man zuletzt ca. 15 bis 20 Deals pro Jahr mit Minderheitsinvestitionen von insgesamt EUR 800 Mio. realisiert. Der in den Medien stärker präsente Bereich Venture Capital habe mit sechs Börsengängen im vergangenen Jahr bei 3i nachrangige Bedeutung. Krümmer ist überzeugt, dass die Bedeutung von Private Equity in Deutschland zunehmen werde.

Auf die Frage des Moderators Georg Ehrhart, Partner bei Schwabe, Ley & Greiner, was sich im Unternehmen durch einen Private-Equity-Eigentümer ändere, antwortete Christian Schröder, Leiter Corporate Strategy, M&A, Zumtobel AG: „Private-Equity-finanzierte Unternehmen agieren ohne doppelten Boden; der Leverage bringt Disziplin ins Unternehmen.“ Generell steigen die Anforderungen an die gesamte Belegschaft, wenn ein Finanzinvestor mit an Bord sei. Den veränderten Fokus

machte Schröder an folgenden Prioritäten fest: Outsourcing von Support-Aktivitäten, Konzentration auf Kernbereiche mit höchster Wertschöpfung, Incentivierung des Managements und strategische Bedeutung des Working-Capital-Managements. Auch sieht er einen Unterschied in der Corporate Governance. Bislang sei bei Unternehmen mit Private-Equity-Eigentümern ein stärkeres Gleichgewicht zwischen Investoren und Management bei strategischen Entscheidungen festzustellen: Die Einsitznahme von Blackstone in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom zeige, dass auch bei Large Caps der Einfluss der Private-Equity-Investoren als Minderheitsaktionäre klar zunehme. Auf die Frage, warum trotz stark gestiegener Preise für Unternehmensbeteiligungen die Banken noch immer in diesen Markt drängen, meinten die Beteiligten: Die Zusammenarbeit zwischen Banken und Private-Equity-Investoren habe die Akteure einander näher gebracht. Die Banker wissen, dass die Unternehmen genau geprüft seien, die Finanzierung habe zu guten Ergebnissen geführt. „Secondaries sind durchgearbeitet und haben ein geringeres Risiko“, so das Fazit. ■

Kontakt: ge@slg.co.at

„Private-Equity-finanzierte Unternehmen agieren ohne doppelten Boden: Der Leverage bringt Disziplin!“

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 erfahrenes Consulting und 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

TECHNOSIS
finance software

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

Technosis GmbH
Gänsemarkt 21-23
20354 Hamburg, Germany



Das 18. Finanzsymposium im

Wir bedanken uns bei den 55 Ausstellern, den Referenten und Besuchern für 18. bis 19. April 2007 wieder zu begrüßen! Diese und weitere Fotos finden



Hauptsponsor Commerzbank



Hauptsponsor Deutsche Bank



WM-Fieber beim Hauptsponsor Dresdner Bank



Hauptsponsor WestLB



Repräsentativer Empfang im m:con Rosengarten



Das Ziel vor Augen: Teilnehmer beim Registrieren ...



Das Erfolgsrezept für Treasurer:
„Immer flüssig.“



Gute Stimmung beim französischen Abend der Commerzbank am Mittwoch



Bertold Bonanni vom Hauptsponsor Dresdner Bank bei der Eröffnung der Abendveranstaltung zum Thema „Paradiesgarten“

Überblick

die Teilnahme und würden uns freuen, Sie beim 19. Finanzsymposium vom Sie auch auf unserer Homepage www.slg.co.at/finanzsymposium.



Hauptsponsor Dresdner Bank sorgte für beste Stimmung am Donnerstagabend



Blieb nicht lange leer: Die Bar bei der Abendveranstaltung am Donnerstag



Mittags baten die Hauptsponsoren WestLB und Deutsche Bank zu Tisch



... und gleich darauf mitten im Geschehen



Wider die Euroskepsis! Joschka Fischer beim Finanzsymposium



Großes Interesse: Zuhörer beim Gastvortrag von Joschka Fischer



Auf nach Wien! Der Treasury-Pass macht's möglich. Martina Moser gratuliert Herrn Ertan Özozan



Das Organisationsteam v. l. n. r.: K. Schwabe, D. Handler, B. Wimmer, A. Muhr, E. Sundaeus, M. Moser, U. Berenda



Die Hauptsponsoren zeigen Flagge

Unternehmensfinanzierung durch Fremdkapital

Konsequente Ausrichtung auf die Anforderungen des Kapitalmarktes und laufende Optimierung der Finanzierungskosten charakterisieren das Vorgehen der Unternehmen.

Der Kostendruck in Verbindung mit der allgemein schwachen wirtschaftlichen Entwicklung während der letzten Jahre habe in Deutschland dazu geführt, dass Unternehmen verstärkt ihre Aufmerksamkeit auf die laufende Optimierung der Finanzierungskosten gerichtet hätten, so Karl-August Trawny, Generalbevollmächtigter Unternehmenskunden Deutschland, WestLB AG. Im Ergebnis habe die Industrie mittlerweile die Kosten stärker im Griff als die Banken. Unternehmen fahren den Verschuldungsgrad zurück und beginnen wieder zu investieren.

Dabei finde eine konsequente Ausrichtung auf die Anforderungen des Kapitalmarkts statt; das Bewusstsein in den Unternehmen hinsichtlich Rating-Auswirkungen steige. Ein weiterer Trend sei die Ausfinanzierung der Pensionsverpflichtungen. Die Kapitalmarktorientierung habe aber auch zur Folge, dass sich das traditionelle Hausbankprinzip überlebt.

Eine Konsequenz der zunehmenden Dynamik auf Seiten der Unternehmen sei die wieder erstarkte Akquisitionsbereitschaft. Dabei erfolge der erste Schritt immer häufiger durch syndizierte Kredite und in weiterer Folge die Refinanzierung durch eigenkapitalähnliche Produkte, z. B. Hybrid-Bonds.

Kreditfinanzierung bleibt wichtig

„Kein Geschäft ohne Kredit“, dieser Grundsatz habe bei der Bankenpolitik von Henkel nach wie vor Gültigkeit, so Joachim Jäckle, Leiter Corporate Finance, Henkel KGaA. Seien die Investitionen in den 90er-Jahren auf das operative Geschäft konzentriert gewesen, so sei der aktuelle Finanzierungsbedarf zunehmend in Übernahmen und Fusionen begründet. Die Finanzierung mittels Anleihen stelle bei Henkel die Ausnahme dar; seit Beginn der 90er-Jahre sei man mit einem Commercial-Paper-Programm auf dem Kapitalmarkt aktiv. Seit damals verfüge man auch über ein Rating von S&P bzw. von Moody's. Die Erwartung an den Rating-Prozess aus Sicht des Unternehmens sei, dass die Methodologie nachvollziehbar und transparent sein müsse. Die Fremdkapitalfinanzierung mit Krediten werde wichtig bleiben; insbesondere seit auch Hybridanleihen für Corporates möglich geworden seien. Das Ausschöpfen von verschiedenen Zwischenformen von Fremd- und Eigenkapital zur Strukturierung der Passivseite sei ökonomisch sinnvoll. So entsprächen Hybridanleihen gut dem Charakter der Pensionsverpflichtungen und hätten den Vorteil der Steuerabzugsfähigkeit der Zinsen. 2005 hatte das Unternehmen einen großen syndizierten Kredit

„Mittlerweile hat sich das Blatt gewendet: Die Industrie hat die Kosten besser im Griff als die Banken.“



Vorhandene Produktvielfalt nutzen. V. l. n. r.: J. Schwabe, M. Ott, J. Jäckle, K.-A. Trawny, G. Ehrhart

im Volumen von EUR 2,5 Mrd. begeben; dieser war als Unterlegung für das Commercial-Paper-Programm notwendig geworden. Ein ausführlicher Bericht zur Außenfinanzierung der Pensionsrückstellungen durch die Emission einer Hybrid-Anleihe und die Übertragung des Emissionserlöses auf den speziell zur Sicherung der Pensionsverpflichtungen gegründeten Henkel Trust e. V. folgt in der nächsten Ausgabe von TreasuryLog.

Trends bei Fremdkapitalfinanzierungen

Auf die Frage von Jochen Schwabe, Partner bei Schwabe, Ley & Greiner, welche Entwicklungen er derzeit bei der Fremdkapitalfinanzierung sehe, skizzierte Markus Ott, Head of Corporate Finance, Deutsche Lufthansa AG, drei große Trends: Unternehmen gehen dazu über, die vorhandene Produktvielfalt opportunistisch zu nutzen; Creditor Relations werden wichtiger und die Spezialisierung durch die Banken steigt. Unternehmen seien heute noch umfassender als zuvor in der Lage, ausgehend vom Ziel die passende spezifische Finanzierung zu ermitteln. Die Informationsbedürfnisse der Fremdkapitalgeber steigen, so Ott weiter. Die Kreditseite wird volatiler, Bond-Investoren suchen direkte Ansprechpartner im Unternehmen. Die Infor-

mationsbedürfnisse der Gläubiger müssen vor allem auch vorausschauend ermittelt und berücksichtigt werden, es dürfe nicht sein, dass das Gespräch seitens des Unternehmens erst zur Schadensbegrenzung gesucht werde. Lufthansa trage diesem Trend durch eine neu geschaffene Position, die sich dem Management der Creditor Relations widmet, Rechnung. In diesem Zusammenhang sei auch erwähnenswert, dass im Zuge der Vorbereitungen auf Basel II die Kreditabteilungen und -vorstände in den Banken gestärkt worden seien. Ein weiterer Trend sei die zunehmende Spezialisierung der Bankpartner. Das brüchig gewordene Hausbankprinzip habe diesem Trend Vorschub geleistet. Mittlerweile nutze man von seiten der Lufthansa gezielt das spezifische Know-how einzelner Banken, verbunden mit der Erwartung, so bessere Konditionen zu bekommen. In diesem Zusammenhang sei auch die wachsende Bedeutung von European Private Placements zu erwähnen. Jochen Schwabe wies abschließend darauf hin, dass die derzeit beliebten CTA-Konstruktionen zur Finanzierung der betrieblichen Pensionsverbindlichkeiten das Zinsänderungsrisiko ausklammerten und man diese Aspekte bei der Planung entsprechend berücksichtigen müsse. ■

Kontakt: js@slg.co.at

„Die Informationsbedürfnisse der Fremdkapitalgeber steigen, die Kreditseite wird volatiler.“

Komplexe Finanzierungs- strukturen?

Von ITS aus gern!



Mit dem **Modul Kontraktmanagement** unseres integrierten Treasury Systems ITS lassen sich die unterschiedlichsten Formen der Finanzierung einfach und komfortabel verwalten.

- ◆ Alle Kredit- und Darlehenstypen
- ◆ Haftungen: Avale, Bürgschaften, Garantien
- ◆ Freie Definition und Simulation von Tilgungsplänen
- ◆ Berechnung von Barwerten und Kennzahlen
- ◆ Einfache Erstellung von Zinsabgrenzungen
- ◆ **Flexible Kontraktmodellierung zur Gestaltung individueller Finanzierungsformen**


www.ecofinance.com

ecofinance Finanzsoftware & Consulting GmbH
+43/(0)316/908030, sales@ecofinance.com

Graz / Wien / Essen / London

Transparenz, die sich lohnt

Schwabe, Ley & Greiner vergibt zum vierten Mal den Transparenzpreis für die Transparenz finanzieller Risiken im Geschäftsbericht.

Risikotransparenzanalyse:

Themenbereiche	Gewichtung
Kontrahentenrisiko Debitoren Finanzkontrahenten	15 %
Corporate Finance	9 %
Liquiditätsrisiko	15 %
Finanzmarktrisiken Zinsen Währungen	39 %
Risiken aus Sozialverpflichtungen	15 %
Treasury-Organisation	7 %

Ausgehend von der Überlegung, dass überzeugende Kommunikation die Unsicherheit(sprämien) reduziert, hat Schwabe, Ley & Greiner den „Jahrgang 2005“ der Geschäftsberichte börsennotierter Industrie- und Handelsunternehmen aus DAX, MDAX, ATX und SMI im Hinblick auf die Transparenz der Darstellungen zu den „Treasury-Themen“ analysiert. Ziel des Transparenzpreises ist es, die Klarheit hinsichtlich der Risikolage einerseits

und den Umgang mit diesen Risiken – die Risikopolitik und -strategie – andererseits anhand von „Best practice“-Beispielen in der Darstellung der Geschäftsberichte zu fördern.

Trend zu Rating-Angaben

Als Ergebnis lässt sich feststellen, dass die Geschäftsberichte klarer werden: So zeichnet sich etwa ein Trend zu Rating-Angaben in Zusammenhang mit der Darstellung zum Kontrahentenrisiko ab. Auch werden strategische Zielsetzungen im Hinblick auf die Gestaltung der Kapitalstruktur und der implizite Rückschluss auf entsprechende Rating-Stufen in den analysierten Abschlüssen für das Geschäftsjahr 2005 häufiger thematisiert. Bei der Erläuterung der Finanzmarktrisiken liest man allerdings nach wie vor selten über den Entstehungszeitpunkt des Risikos, den Gegenstand der Absicherung oder den Sicherungshorizont. Auch bleibt die Risikoquantifizierung bislang meist eine (Fleiß-) Aufgabe des Lesers.

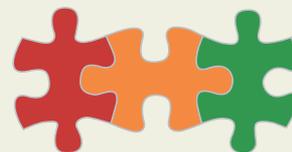
Der diesjährige „Preisträger“ ist die Deutsche Telekom AG. Zu den Top 5 zählten ferner die IVG Immobilien AG, die Novartis AG, die Deutsche Lufthansa AG und die Metro AG. ■

Kontakt: ug@slg.co.at

„Die Risikolage und der Umgang mit Risiken sollen klarer werden.“



Geschäftsberichte werden klarer. Utz Greiner erläutert die Kriterien.



Prämierung der Jahrgangsbesten beim 18. Finanzsymposium in Mannheim

Wie jedes Jahr wurden auch 2005 die drei besten Absolventen der Treasury-Prüfung ermittelt und im Zuge des Finanzsymposiums ausgezeichnet.

Der erste Preis, eine Flugreise in die USA zur größten Treasury-Konferenz der Welt – diesmal in Las Vegas – ging dabei an Torsten Bohn von Wacker Chemie AG. Herr Bohn erreichte 92,50 von 100 möglichen Punkten.

Den zweiten Platz, mit einem Seminargutschein in der Höhe von EUR 500,- dotiert, belegte Björn Klett von Xella International GmbH mit 84,75 Punkten; drittbester Absolvent war Matthias Potyka von der Deutschen Telekom AG (83,25 Punkte), er erhielt einen Seminargutschein über EUR 250,-.

Darüber hinaus wurden die Absolventen zur Teilnahme an allen drei Tagen des Finanzsymposiums eingeladen.



Die Jahrgangsbesten: Utz Greiner gratuliert Matthias Potyka, Björn Klett und Torsten Bohn (v. l. n. r.)

Wenn auch Sie sich der Herausforderung der Treasury-Prüfung stellen wollen, die nächsten Termine sind:

- 3. November 2006 in Frankfurt
- 17. November 2006 in Wien
- 25. Mai 2007 in Wien

GTM-Alumni-Treffen beim 18. Finanzsymposium

Anlässlich des diesjährigen Finanzsymposiums luden wir alle teilnehmenden Absolventen des Lehrgangs „Grundlagen Treasury-Management“ zu einem Sektempfang ein.

Lehrgangsbroschüre

Wenn Sie nähere Informationen zum Lehrgang „Grundlagen Treasury-Management“ erhalten möchten, schicken wir Ihnen gerne unsere aktuelle Broschüre mit Details zu den Inhalten und Referenten sowie organisatorischen Hinweisen zu. Kontaktieren Sie uns dazu bitte unter info@slg.co.at oder telefonisch unter +43-1-585 48 30.

Personelles

Frau Johanna Kammerlander wechselte in die Finanzleitung der Baxter Bioscience AG in Wien.

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

Europas Geschichte: Hemmschuh oder Triebfeder?

Es gibt keine Alternative zu einem vereinten Europa – gerade angesichts globaler Herausforderungen. So das Fazit von Joschka Fischer, ehemaliger Bundesaußenminister.



Werner Steinmüller, Deutsche Bank. Einheitlicher Zahlungsverkehrsraum ist ein Gebot der Stunde

Der Teufel steckt im Detail: Anschaulich leitete Werner Steinmüller, Head of Global Transaction Banking, Deutsche Bank, das Gastreferat von Joschka Fischer mit einem konkreten Beispiel aus der Welt des Zahlungsverkehrs ein: Trotz der vier Freiheiten als Pfeiler der europäischen Integration herrscht im Zahlungsverkehr nach wie vor „europäische Kleinstaaterei“ vor, die mehr zum 19. Jahrhundert passt als dass sie den Anforderungen des 21. Jahrhunderts gerecht wird. So müssen Unternehmen in der EU trotz Einheitswährung beim Zahlungsverkehr weiterhin mit vielfältigen Systemen, heterogenen Standards und nationalen Rechtsordnungen im Tagesgeschäft zurecht kommen. Vor diesem Hintergrund ist die Initiative der europäischen Banken, die sich im European Payments Council (EPC) zusammengeschlossen haben und bis 2010 einen einheitlichen Zahlungsverkehrsraum schaffen wollen, ein Gebot der Stunde.

Eine Stimme

Ist der europäische Einigungsprozess ins Stocken geraten? Wenn man das Scheitern der EU-Verfassung in Frankreich und den Niederlanden isoliert betrachtet, kommt man nicht umhin, eine in der Bevölkerung weit verbreitete Euroskepsis festzustellen. Dieses Misstrauen sei in mangelnder politischer Führung und einer Kluft zwischen den Bevölkerungen der Mit-

gliedsstaaten und den europäischen Institutionen begründet, so Fischer. Dabei sei die Fortführung des Integrationsprozesses dringend geboten, sowohl unter machtpolitischen Gesichtspunkten angesichts sich abzeichnender Verschiebungen im globalen Kräfteverhältnis als auch, um die innere Sicherheit und den sozialen Frieden in der EU zu gewährleisten. Nach wie vor sieht Fischer im europäischen Einigungsprozess die einzige angemessene Antwort Europas auf die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts.

Dabei sei eine grundlegende Reform der europäischen Institutionen unabdingbar, um bei unseren Partnern in aller Welt „mit einer Stimme“ aufzutreten und auch nach innen auf der Grundlage einer in der Bevölkerung als legitim wahrgenommenen Volksvertretung zu agieren. So sei etwa die im Sechs-Monats-Rhythmus unter den Mitgliedsstaaten wechselnde Ratspräsidentschaft unzeitgemäß.

Herausforderungen

In der aktuellen Situation sieht Joschka Fischer insbesondere folgende Herausforderungen, die es zu meistern gilt: zunächst die Überwindung jener nationalstaatlichen Strukturen, die nach wie vor den umfassenden Integrationsprozess auf diversen Politikfeldern behindern. Letztendlich bedeute der europäische Einigungsprozess die Aufgabe des Nationalstaates. Gerade die bereits erreichten Fortschritte in der ökonomi-



Die EU muss geschlossen auftreten. Joschka Fischer beim Finanzsymposium

„Der europäische Einigungsprozess ist die einzige angemessene Antwort auf die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts.“

schen Integration machen deutlich, dass – im Falle der EU – eine jener seltenen „Win-win-Situationen“ gegeben sei, in der sowohl diejenigen Mitgliedsländer, die Kapital exportieren und im Ausland investieren, als auch diejenigen, die auf der Empfängerseite stehen und ihre Volkswirtschaften modernisieren, von der Integration profitieren, indem Nachfrageimpulse und neue Wachstumspotenziale auf beiden Seiten erschlossen werden. Die prosperierenden Volkswirtschaften und gefestigten Demokratien Spaniens, Portugals, aber auch Irlands seien die erfolgreichsten Beispiele dieser Entwicklung, die sich derzeit in Mitteleuropa und im Baltikum wiederhole. Dies sei umso wichtiger, als die heutige Generation von Politikern großteils die ursprüngliche Triebkraft der europäischen Integration, nämlich die Friedenssicherung, nicht mehr aus der Perspektive der persönlich erlebten kriegerischen Auseinandersetzungen auf unserem Kontinent wahrnimmt.

Gefährliches Vakuum im Osten

Des Weiteren geht es um die Frage nach den Grenzen der Europäischen Union respektive um die Frage der Erweiterung und Aufnahme neuer Mitgliedsstaaten. Aus sicherheitspolitischer Perspektive sei die Marschrichtung ein-

deutig, so Fischer: Es dürfe kein Vakuum im Osten entstehen, keine Zone der Instabilität zwischen Russland und der Europäischen Union. Die Länder dieser Region brauchen eine eindeutige Beitrittsperspektive, welche die Unterstützung beim Aufbau demokratischer Strukturen umfasse. Dies sei eine Voraussetzung dafür, dass ein neuerliches Abgleiten in den Einflussbereich Russlands vermieden werde. Letzteres sei nicht im Interesse der Europäischen Union. Auch der Türkei, die bereits seit 1963 NATO-Mitglied ist, müsse die Beitrittsperspektive erhalten bleiben. Nur so könne die Modernisierung eines großen muslimischen Landes in einer instabilen Weltregion vorangetrieben werden, die im Interesse der EU sei. Eindrücklich warnte Fischer davor, das nukleare Rüstungsprogramm im Iran zu unterschätzen. „Der Nachbar, der einen Panzer baut, aber behauptet, es sei ein Auto“, sei eine Gefahr für den Frieden in der Region und für Europa. Angesichts der instabilen Lage im Nahen Osten sei es umso dringlicher, dass Europa nach außen geschlossen auftrete: Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass immer dann, wenn dies stattfinde, die Europäische Union Erfolg habe, sowohl in politischer als auch in ökonomischer Hinsicht. ■

„Auch der Türkei, seit 1963 NATO-Mitglied, muss die Beitrittsperspektive erhalten bleiben.“

A new day has dawned!

Visit our booth at **EuroFinance Florence** to see the new concepts in Internet-based treasury.

- Ettenheim
- Geneva
- Vancouver

BELLIN
■ ■ ■ ■

AGREEMENTDRIVEN NETTING
LOADBALANCED TREASURY
TREASURY DATABASE

- 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

Risikomanagement – zwischen Prävention und Schadensbegrenzung

Naturkatastrophen, Schadenersatzklagen oder Pensionsverpflichtungen – Unternehmensrisiken haben viele Gesichter. Kreative und konsequente Risikomanagementstrategien sind gefragt.

In dem von Martin Sadleder, Partner bei Schwabe, Ley & Greiner, moderierten Forum wurden Treasury-Situationen präsentiert, in denen aktives Krisenmanagement auf der Tagesordnung stand. Bei BenQ Mobile wurde der akute Handlungsbedarf durch einen Unternehmensverkauf ausgelöst, so Manfred Eisenhuth, Head of Treasury, BenQ Mobile GmbH & Co. OHG. BenQ Mobile ist die ehemalige Handy-Sparte der Siemens AG, die von der BenQ Corporation am 1. Oktober 2005 erworben wurde. Mit einem Schlag wurde die ehemalige Siemens-Tochter der gesamten Konzernstruktur entledigt und musste innerhalb von sechs Wochen ein komplettes Treasury aufbauen. In seinem überaus spannenden Vortrag skizzierte Eisenhuth, wie er der Herausforderung begegnete: Einerseits galt die Maxime „Back to basics“, d. h. Sicherung der Liquidität in Verbindung mit dem Aufbau eines Cash Pools – gemeinsam mit neuen Mitarbeitern, welche die Strukturen nicht kannten. Von der Größenordnung ging es um 40 Länder, 40 Gesellschaften und 140 Bankkonten. Andererseits war es aber auch wichtig, „down to detail“ konkrete Mindestanforderungen zu definieren, die die richtigen Weichen-

stellungen für späteres „fine tuning“ nicht behinderten. In diesem Zusammenhang hob Eisenhuth zwei Problemfelder hervor: erstens die Auswahl der Banken, die in einzelnen Ländern kurzfristig extreme Schwierigkeiten bereitete, wobei noch erschwerend hinzukam, dass ja keine historischen Beziehungen existierten und es auch keine Vorjahresbilanz gab; und zweitens die Skepsis der Banken hinsichtlich des neuen Geschäftspartners – die Schwierigkeiten der Handy-Sparte waren im Markt bekannt (die Auslagerung führe ja nicht automatisch zu schwarzen Zahlen, so die Argumentation der Banken). Zudem stand die mehr oder weniger Ad-hoc-Einführung eines Treasury-Systems an. Als Ergebnis ist festzuhalten, dass in dem abenteuerlich kurzen Zeitrahmen das Aufsetzen von Cash-Pools und Cash-Management-Systemen in fast allen Ländern gelungen ist, was die anwesenden Zuhörer sichtlich beeindruckte.

Schadenersatzklagen in den USA

Der Krisensituation bei der schweizerischen Sulzer AG, die im Mittelpunkt des Vortrags von Ernst Schwarz, Group Treasurer, stand, lag eine

„BenQ musste innerhalb von sechs Wochen ein komplettes Treasury aufbauen.“



Krisen erfordern klare Prioritäten. V. l. n. r.: M. Sadleder, E. Schwarz, M. Eisenhuth

„Gerade in einer Krise muss offensiv kommuniziert werden.“



Risikomanagementprozesse zur systematischen Vorsorge etablieren. V. l. n. r.: C. Ley, C. Winkler, T. Schrei

andere Ausgangssituation zugrunde: Eine falsche Konzernstrategie hatte in eine Sackgasse geführt; gleichzeitig wurden Schadenersatzklagen in den USA erhoben, obendrein erfolgte ein unfreundlicher Übernahmeveruch und Verkäufe waren zu bewältigen. Diese Umstände führten zu folgenden Problemen: Die Rückzahlung einer Wandelanleihe in Höhe von CHF 200 Mio. wurde ebenso erzwungen wie die Kündigung eines Syndikats-Kredits in Höhe von CHF 400 Mio. Erschwerend kam die Zurückhaltung der Banken hinzu, die sich in einer Reihe von Maßnahmen von deren Seiten manifestierte: Es wurden keine Garantien mehr ausgegeben, Linien wurden gesperrt, nicht kommittierte Linien konnten nicht gezogen werden usw. In dieser Situation wurden folgende Maßnahmen ergriffen: Neuverhandlungen mit den Banken, genaue Planung der Liquidität, Kürzung der Kosten, Erschließen neuer Finanzierungsformen und Wiederherstellung des Vertrauens durch persönliche Kontakte.

Schließlich führte auch ein Wechsel an der Konzernspitze in Verbindung mit einem Strategiewechsel zu einer Neuausrichtung des Unternehmens. Die Krise habe wesentliche Einsichten zutage gebracht. Insbesondere wies Herr Schwarz auf die Gefahr hin, dass durch physisches Cash Pooling die Mutter zahlungsunfähig werden könne. Ebenso können beim Verkauf von Unternehmensteilen konzernweit angebotene Shared Services zum Problem werden. Bei Verkäufen verbleiben zudem Eventualverbindlichkeiten bei der Mutter, so halten etwa Banken Konzerngarantien auch nach dem Verkauf. In Zusammenhang mit der Gefahr einer unfreundlichen Übernahme habe Sulzer folgende Lehren gezogen: Ein regelmäßiges Monitoring der Aktienumsätze sei hilfreich, ebenso ein Vergleich der eigenen Kursentwicklung mit ähnlichen Unternehmen, um im Falle einer Unterbewertung rasch agieren zu können. Zur

Abwehr der Übernahme sei man nicht umhin gekommen, Investmentbanker zu Rate zu ziehen, wobei es sich hier bewährt habe, mit Banken und Investoren offensiv zu kommunizieren und aufzuzeigen, dass die Übernahmeofferte dem tatsächlichen Unternehmenswert nicht entsprechen.

Kennzahlen zur Risikomessung

Schließlich gelte es, bewährte Treasury-Grundsätze nicht aus den Augen zu verlieren – gerade in Krisenzeiten: Dazu zähle „Cash is King“ ebenso wie die Verringerung des Umlaufvermögens, eine vorsichtige Finanzpolitik, eine optimale Bilanz, ein guter Kundenstock und Lieferanten, die auch in einer Krise zum Unternehmen halten, sowie operationale Exzellenz.

Präventiv ausgerichtet war die Vorgehensweise der Treasurer im Forum „Risikomanagement im Unternehmen“, das von Christof Ley, Partner bei Schwabe, Ley & Greiner, moderiert wurde. In diesem Forum wurden von Theodor Schrei, Corporate Risk Manager, OMV AG, und Christian Winkler, Leiter Finanzcontrolling, RAG AG, die in ihren Unternehmen implementierten Risikomanagementprozesse erläutert.

Beide Unternehmen verwenden Kennzahlen, um die Risiken aus ihren Positionen zu messen. Die OMV berechnet sowohl einen VaR als auch einen „Business-at-Risk“ (abgeänderte Form des CfAR). Die Berechnung der Kennzahlen erfolgt mit einer Monte-Carlo-Simulation, wobei für die einzelnen Risikofaktoren unterschiedliche Verteilungen (Dreiecksverteilung, Normalverteilung etc.) ermittelt werden. Die „At-Risk“-Zahlen werden einerseits an den Vorstand gemeldet und andererseits zur Rating-Feststellung herangezogen. Des Weiteren wird die „Business-at-Risk“-Zahl in Zusammenhang mit Szenario-Analysen verwendet.

Die RAG misst CfAR und VaR und berichtet die Zahlen an den Vorstand. Des Weiteren werden



Kein Königsweg bei der Steuerung des Pension-at-Risk®. V. l. n. r.: U. Greiner, A. Tillmann, J. ter Bahne

Szenario-Analysen durchgeführt und Rating-Auswirkungen bei Nicht-Absicherung der offenen Positionen ermittelt. Zum Systemumfeld lässt sich festhalten, dass beide Unternehmen im Treasury mit mehreren unterschiedlichen Systemen arbeiten. Aus dem Forum wurden einige Trends und notwendige Aufgaben im Risikomanagement eines Unternehmens ersichtlich. Diese sind:

- Vollständige Betrachtung aller Risiken ist notwendig, um das Gesamtrisiko des Unternehmens ermitteln zu können.
- Pension-at-Risk®: Unternehmen haben die Risiken aus ihren Pensionsverpflichtungen erkannt und beschäftigen sich immer mehr mit diesem Thema.
- Systemumfeld: Ziel der Zusammenführung von mehreren Systemen in ein einziges.
- VaR-, CfaR-Kennzahl: Kennzahlen werden nicht nur zum Selbstzweck berechnet, sondern dienen zur Steuerung der Finanzierungsstruktur.

Im dritten, von Utz Greiner, Partner bei Schwabe, Ley & Greiner, moderierten Treasurer-Forum ging es um die Steuerung des Risikos aus Pensionsverbindlichkeiten, Pension-at-Risk®. In seiner Einleitung wies Utz Greiner auf die Ausgangssituation hin: Pensionsverbindlichkeiten sind Schulden und verlangen als Teil des Finanzportefeuilles eine systematische Steuerung. Axel Tillmann, Leiter Treasury, Deutsche Lufthansa AG, führte aus, dass es bei der Steuerung des Pension-at-Risk® keinen Königsweg gebe. Jedes Unternehmen müsse die Verpflichtungsstruktur und deren weitere Entwicklung, die Finanzstruktur und das Risikoumfeld des Unternehmens analysieren. So sei

etwa in der Luftfahrtindustrie das Liquiditätsrisiko höher als in anderen Branchen. Nach Abwägung aller Faktoren habe sich die Lufthansa für die Ausgliederung entschieden. In der Folge galt es, Anlagegrundsätze, Anlageklassen und Ausfinanzierungsziele festzulegen. Das Pensionsrisiko wurde vom Geschäft getrennt, die Bilanz verkürzt. Jens ter Bahne, Experte Systems & Services Compensation & Benefits International, Continental AG, hob hervor, dass Analysen zur Struktur des Kreditportefeuilles Makulatur bleiben, wenn man die Pensionsverbindlichkeiten außer Acht lässt. Eine Contractual-Trust-Agreement (CTA)-Lösung habe man zur Optimierung der Kapitalstruktur und nicht zur Ausfinanzierung gewählt. Ter Bahne betonte, dass die Risiken aus lokalen Pensionsplänen Auswirkungen auf die Konzernbilanz haben können. Deshalb müsse auf Konzernebene volle Transparenz gewährleistet sein. Dazu habe die Continental AG u. a. eine Asset-Liability-Studie in Auftrag gegeben, welche die USA, Großbritannien und Deutschland als Einheit betrachtete.

Fazit: Risikomanagement ist eine der zentralen Herausforderungen jeder Treasury-Abteilung. Dabei werden die Anforderungen häufig unterschätzt. Treasurer hingegen, die ihre Hausaufgaben gemacht haben, sind in der Lage, in turbulenten Krisensituation einen wesentlichen Beitrag zum Fortbestand des Unternehmens zu leisten. Mit der zunehmenden Einbindung unternehmensweiter Risiken wie Rohstoffrisiken und Risiken aus Pensionsverpflichtungen wachsen die Anforderungen in diesem Bereich. ■

Kontakt: cl@slg.co.at

„Pensionsverbindlichkeiten sind Schulden und brauchen eine systematische Steuerung.“



PMS Corporate

Die integrierte Lösung für alle Treasury- und Cash-Management-Anforderungen in Ihrem Konzern.

Kurzfristiges Finanzmanagement

Cash Management, Finanzstatus, Zahlungsverkehr, Pooling und Netting

Langfristiges Finanzmanagement

Geschäftserfassung, Positionsführung, Pre-Deal-Pricing, Bewertungen, Simulationen, Limitüberwachung und Erfolgsrechnung

IFRS (IAS 32, 39)

Fair Value und Hedge Accounting

Planung & Berichtswesen

Liquiditätsplanung (mit Einmeldungen via Intra-/Internet) und flexibles Reporting

Risikomanagement

Marktrisiko (VaR), Ausfallrisiko (Credit Risk) und operationales Risiko

COPS

COPS Ges.m.b.H., A-1140 Wien, Hochsatzengasse 37
Tel: +43/1/914 86 01, Fax: Dw 30, E-Mail: office@cops.co.at, Web: www.cops.co.at



PAYMENT
FACTORY

CashPooler



TREASURY
REPORTING

CashReport



INTRA-GROUP
TRANSFER
NETTING

CashNetting



CASH FLOW
MANAGEMENT

CashValue

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

Visit us at
Finance Symposium
Stand 8

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

**DATA
LOG**

FINANCE

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

Der Aufschwung ist da!

Die Zuversicht steigt: Die Weltwirtschaft wächst und auch in Deutschland stabilisiert sich der Aufschwung.



Vorsichtig optimistisch. Positive Analyse der Konjunktorentwicklung durch die Sponsoren

Zinsen, Aktienkurse, Rohstoffpreise, Devisenkurse: Für Treasurer ist die kontinuierliche Beobachtung der Entwicklungen an den Finanzmärkten von großer Bedeutung. Umso wichtiger ist es, nicht nur die tagesaktuellen Kurse im Blick zu haben, sondern Konjunkturtrends und Veränderungen in den globalen Angebots- und Nachfrageströmen frühzeitig zu erkennen. Deshalb verwundert es nicht, dass die schon traditionelle Finanzmarktprognose zum Abschluss des diesjährigen Finanzsymposiums wieder auf reges Interesse seitens der Teilnehmer stieß. Auf dem Panel dabei waren diesmal Ralph Solveen, Head of Economic Research, Commerzbank AG, Stefan Bielmeier, Senior Euroland Economist, Global Markets Research, Deutsche Bank AG, Peter Fertig, Director, Fixed Income Strategist, Dresdner Kleinwort Wasserstein Research, und Sarah Lütgert, Senior Bond Strategist, WestLB AG.

Robuste Konjunktorentwicklung

Die Experten sind sich darin einig, dass der in Deutschland nach wie vor weit verbreitete Pessimismus eher auf verfestigte Wahrnehmungsmuster zurückzuführen ist, denn die aktuellen Zahlen zur jüngsten wirtschaftlichen Entwicklung sprechen eine andere Sprache. Insbeson-

dere ist der ifo Geschäftsklimaindex im April erneut leicht gestiegen, nachdem er sich zuletzt vier Mal in Folge deutlich verbessert hatte. Die befragten Unternehmen stufen ihre momentane Geschäftssituation zum fünften Mal in Folge günstiger ein, ihre Erwartungen blieben nahezu unverändert zuversichtlich. Dies spricht für eine weiterhin robuste Konjunktorentwicklung. Das globale Wachstum ist im laufenden Jahr stürmisch; daran wird auch die Hausse der Energie- und Rohstoffpreise nichts ändern.

Moderater Zinsanstieg erwartet

In Summe gehen die Experten von einem moderaten Zinsanstieg aus; der Dollar wird in der Tendenz über die nächsten Monate hinweg weiter an Boden zum Euro verlieren und die Entwicklung der Aktienkurse in Deutschland wird verhalten zuversichtlich beurteilt.

Trends aus Sicht der Treasurer

Die Umfrage am Finanzsymposium, bei der mehr als 160 Prognosen abgegeben wurden, ergab für Mai 2007 (jeweils als Mittelwerte): Euribor 2,81 %, Umlaufrendite 3,87 %, EUR/USD 1,25 und DAX 5.928. ■

Kontakt: ge@slg.co.at

„Das globale Wachstum bleibt stürmisch – trotz hoher Energie- und Rohstoffpreise.“

Mit unseren Spezialisten sind schwankende Zinsen und Wechselkurse kein Problem. Damit sich Kredite und Auslandsgeschäfte für Sie auszahlen, zeigen Ihnen Experten aus Ihrem Bundesland, wie Sie sich vor Zins- und Wechselkursrisiken schützen und von diesen Marktschwankungen sogar profitieren können.

Tipps, Trends, News

NEU:
Bilanzkennzahlenvergleich 2004
SLG analysiert Kennzahlen im
Automobilzulieferersektor

Schwabe, Ley & Greiner legt Studie zu Kennzahlen von 36 Automobilzulieferern vor. Die Auswahl der Unternehmen erfolgte auf Basis der Liste des Verbandes deutscher Automobilzulieferer (VDA) und anhand eines Mindestumsatzkriteriums von EUR 200 Mio. Zudem konzentrierten wir uns auf Unternehmen mit Hauptsitz im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz). Grundlage der Recherche waren die veröffentlichten Geschäftsberichte. Zusätzlich wurde die Gruppe der analysierten Unternehmen durch gezielte Anfrage nach Bilanzdaten bei den Tochtergesellschaften bzw. Konzernmüttern erweitert.

Die analysierten Kennzahlen gliedern sich in die folgenden vier Themenbereiche:

- Vermögenslage
- Finanzlage
- Working Capital-Management
- Bonitätseinstufung – Rating

Die Vermögenslage wurde durch Analysen der Umlauf- und Anlageintensität untersucht. Im Themenblock Finanzlage wurden Analysen zur Kapitalstruktur, den Pensionsverpflichtungen und der Liquiditätssituation durchgeführt. Die Kennzahlen für die Kapitalstruktur zeigen die Zusammensetzung der Passiva, gegliedert in Eigenkapital, Finanzverbindlichkeiten, Pensionsrückstellungen und sonstiges Fremdkapital. Der zunehmenden Fokussierung von Rating-Agenturen und Analysten auf das Thema Pensionverpflich-



tungen tragen wir Rechnung, indem wir diesem Aspekt einen eigenen Abschnitt widmen. Im Abschnitt Working Capital-Management wurde die Nettokapitalbindung des im operativen Geschäft eingesetzten Kapitals ausgewertet.

Abschließend wurde für jene Unternehmen, die über kein externes Rating verfügen, nach einem quantitativen Model (S&P-Kennzahlenbaum) eine Rating-Einschätzung erstellt. Die Berechnung erfolgt ohne Berücksichtigung von weichen Faktoren (z. B. Managementfähigkeiten).

Ergebnisse jetzt bestellen

Sie wollten schon immer wissen, wie Ihr Unternehmen im Bilanzkennzahlenvergleich abschneidet? Interessenten an der aktuellen Studie, die in unterschiedlichen Auswertungsvarianten erhältlich ist, wenden sich bitte an unsere Berater Edith Leitner oder Christoph Siller.

Ebenso ist ein Kennzahlenvergleich auf Grundlage der Geschäftsberichte 2005 geplant, der bereits jetzt vorbestellt werden kann.

Kontakt: Edith Leitner el@slg.co.at;
 Christoph Siller cs@slg.co.at

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:** Georg Behm, Ursula Berenda, Andreas Heigl, Erhard Krasny, Edith Leitner, Tobias Obermair, Christoph Siller **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 **Artdirektion, 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.

Mehr als 60
Anwender!



SCHWABE, LEY & GREINER

WEB-BASIERTES FINANZBERICHTSWESEN

Kunden

- mehr als 60 internationale Konzerne
- mehr als 30 Branchen
- mehr als 7.000 End-User im Finanzbereich in 151 Ländern

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

| springen sie in neue welten! |
| effizientes internetbasiertes finanz-
management | INTELLIGENT, SCHNELL UND EINFACH CLEVER:
LEISTUNGSSTARKE TOOLS FÜR EIN GESCHICKTES FINANZMANAGEMENT.
PERFEKT AUFEINANDER 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 |**

