



TREASURYLOG

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

Cash-Management

- s. 8 **Bezahlen in der Zukunft**
„The Future of Cash Management“:
Fachkonferenz von Schwabe Ley & Greiner,
mit und für Cash-Management-Experten
- s. 16 **SEPA**
Warum Unternehmen so
zögerlich umstellen
- s. 20 **Bankgebühren**
Wie die Deutsche Post DHL für
korrekte Abrechnungen sorgt

2013

Sofortschritt

der; <unternehmerisch>: rechtzeitige, Kostenvorteile ermöglichende Umstellung auf den EU-weiten Zahlungsverkehr SEPA, gemeinsam mit der Nummer 1 im Euro-Clearing* als kompetentem Partner.



Die Deutsche Bank für Unternehmen.

Der einheitliche europäische Zahlungsverkehr, SEPA, ist bereits heute Wirklichkeit. Bis zum 1. Februar 2014 muss der noch bestehende nationale Zahlungsverkehr auf die neuen SEPA-Instrumente umgestellt werden. Die Deutsche Bank unterstützt Sie bei allen Fragen mit kompetenter Beratung, detaillierten Informationen und maßgeschneiderten Lösungen für Ihren Zahlungsverkehr. Unsere SEPA-Experten stehen Ihnen mit ihrer umfangreichen Erfahrung zur Verfügung. Seien Sie bestens vorbereitet, und nehmen Sie SEPA zum Anlass, Ihre Zahlungsverkehrsprozesse und -strukturen weiter zu optimieren.

Leistung aus Leidenschaft

SEPA kommt

Umfassenden
Leitfaden zu SEPA
jetzt herunterladen.



Liebe Leserinnen und Leser,

Wie spannend ein „ewiges“ Thema wie Cash Management immer wieder sein kann, hat unsere erstmalige Veranstaltung „The Future of Cash Management“ im Dezember in Frankfurt gezeigt. Die zweite Auflage ist für den 26. November geplant. Save the date!

Das Thema hat Priorität, weil neue Standards wie SEPA ebenso wie eine Vielzahl neuer technischer Möglichkeiten laufend und immer schneller dafür sorgen, dass wenig so bleiben wird, wie wir es gewohnt sind. Eben noch war „Cross Border Cash Pooling“ modern, bald schon wird es vielleicht überflüssig, weil man „cross border“ gar keine Konten mehr halten muss. Vor gar nicht langer Zeit haben wir Netting-Systeme eingerichtet, um hohe Gebühren im internationalen Zahlungsverkehr zu vermeiden; jetzt sind die Gebühren teilweise weggefallen und der konzerninterne Zahlungsverkehr findet sowieso „brutto“ in der Inhouse-Bank statt. Am Point of Sale haben wir alle möglichen Karten-Terminals eingerichtet, aber morgen wollen unsere Kunden vielleicht schon berührungslos mit dem Mobiltelefon oder gar per Gesichtserkennung zahlen.

Tipping Points

Als Tipping Point (deutsch und weniger elegant: Umkipppunkt) bezeichnet man jenen Punkt oder Moment,

an dem eine Entwicklung durch bestimmte Einflussfaktoren bzw. Rückkopplungen abrupt abbricht, die Richtung wechselt oder stark beschleunigt wird: eine Lawine kommt ins Rollen, ein Stollen stürzt ein, ein Wagen fliegt aus der Kurve. Aber auch in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften ist das Phänomen zu beobachten: eine Finanzmarktblase platzt. Was uns interessiert, ist der Punkt, an dem sich neue Entwicklungen im Cash Management plötzlich in der Praxis ausbreiten. Lange Zeit reden alle nur über den Begriff „Payment Factory“ und auf einmal wollen viele zumindest ein konkretes Evaluierungsprojekt starten: Brauche ich eine Payment Factory, wie setze ich sie am besten um?

Ähnliche Tipping Points kann man bei Themen wie SEPA (dort natürlich mit Aussage auf Grund des rechtlich bedingten Zeitrahmens) oder dem elektronischen Einlesen und Kontrollieren von Bankgebühren erwarten. Heute hat es kaum jemand, morgen ist es vielleicht schon Standard.

Wir wollen Ihnen auch dieses Jahr wieder helfen, die entscheidenden Punkte nicht zu verpassen. Dazu haben wir dem TreasuryLog ein frisches, hoffentlich ansprechendes Layout gegönnt. Wir wünschen Ihnen viel inhaltlichen Gewinn und Spaß bei der Lektüre!

Inhalt

- 4 **The Future of Cash Management**
Die neue Fachkonferenz von Schwabe, Ley & Greiner mit und für Cash-Management-Experten
- 8 **Treasury „to go“**
Welche Perspektiven die Zukunft des Zahlungsverkehrs bietet
- 10 **„In eine solche Welt wollen wir nicht zurück“**
Otmar Issing, Ex-Chefökonom der EZB, über die Zukunft des Euro
- 12 **SEPA: „Alle werden ausgelastet sein“**
Was jetzt, wenige Monate vor dem Migrationsenddatum, für IT und Treasury wichtig ist.
- 16 **SEPA: Reizwort oder große Unbekannte**
Buchautor Jürgen Weiss darüber, warum Unternehmen so zögerlich umstellen
- 18 **Die Hand auf dem Cash**
Wie der Technologiekonzern SCHOTT AG seinen Zahlungsverkehr bündelt
- 20 **„Der Aufwand hat sich gelohnt“**
Die Deutsche Post DHL sorgt für eine neue Tugend: korrekte Bankabrechnungen
- 24 **SAP fürs Treasury**
Wie Sie leistungsfähige SAP-Module aktivieren – ohne zusätzliche Kosten
- 26 **„Zahlen, bitte!“**
Eine neue EU-Richtlinie soll säumigen Zahlern Beine machen
- 28 **Der Trend führt in die Ferne**
Großunternehmen poolen auch „sperrige“ Währungen – Mittelständler können davon lernen
- 30 **SLG-Knowhow**
Modelle zur Berechnung des Zinsrisikos, Derivate-Meldepflicht für Unternehmen



„The Future of Cash Management“: Die Fachkonferenz von Schwabe, Ley & Greiner war bei der erstmaligen Veranstaltung im Dezember 2012 bestens besucht.

Mit Tempo in die Zukunft

Mit und für Experten: So verlief die erste Fachkonferenz zu Cash-Management, die Schwabe, Ley & Greiner in Frankfurt ausrichtete. Ein kurzer Rückblick.

Geld bewegen, disponieren, Zahlungen einnehmen und auslösen – jeder im Treasury muss sich mit Cash-Management befassen. Gleichzeitig hat sich im Cash-Management selten so viel geändert wie derzeit, von den technischen Möglichkeiten über neue Formate bis hin zu straffer Zentralisierung des Zahlungsverkehrs.

Den Nerv getroffen

Anlass genug für Schwabe, Ley & Greiner, erstmalig die Fachkonferenz „The Future of Cash Management“ in Frankfurt über die Bühne gehen zu lassen – die mit 150 Besuchern aus dem Stand auf großes Interesse stieß. Wie auf allen seinen Veranstaltungen legt SLG Wert darauf, dass Praktiker zu Wort kommen, was diese auch ausführlich und anschaulich taten:

Siegfried Herold, Senior Treasury Manager des Windkraftanlagenherstellers Nordex SE, berichtete, wie er eine Bankenausschreibung zur Straffung des

Zahlungsverkehrs angegangen war. Die besondere Aufgabe: Nordex hat es weltweit mit lokal tätigen



Ulrich Stricker, UniCredit: SEPA wird zu Optimierungen führen.



Was will der Kunde, wie tickt die Bank: Andrej Ankerst (BNP) und Siegfried Herold (Nordex) präsentieren einen Ausschreibungsprozess.



Martin Nussbaumer, Berater von ecofinance/Reval, unterstützt die STRABAG beim Cash-Pooling.

Tochtergesellschaften und deren lokalem Zahlungsverkehr zu tun. Es galt, Bankverbindungen zu minimieren und die Konditionen der verbleibenden auf gleich zu bringen. Auf Seite der Bank stand die Anforderung, die technische Infrastruktur so darzustellen, dass über lokale Eingangskanäle der globale Zahlungsverkehr gesteuert werden kann.

Chancen zur Optimierung nutzen

Können die neuen Datenformate für die Single European Payments Area (SEPA) auch Treiber für Zentralisierungsbestrebungen im Rahmen von Cash-Pooling oder einer Payment-Factory sein? Ulrich Stricker, Head of International Cash Management Sales Germany North von der UniCredit Bank AG, glaubt ja und stellte dar, welche Umstellungen das XML-basierte SEPA-Format fördert: weniger Schnittstellen, weniger Formate insgesamt, weniger Medienbrüche und somit weniger Fehlerquellen. Die Abbildung aller Zahlungstypen und Kontoinformationen mit XML als Datenbasis eröffnet zahlreiche Chancen zur Optimierung der Abläufe.



Andree Stubbemann, Head of Cash Management Corporate Treasury von Fujitsu Technology Solutions, betreibt eine SEPA-Payment-Factory.



Andreas Nestler von der STRABAG SE stellte dar, wie bei dem österreichischen Baukonzern 1.000 Gesellschaften in 19 Ländern gepoolt werden. Bei 50 Zahlungsverkehrsbanken muss eine entsprechende Vielzahl von Electronic-Banking-Anwendungen bewältigt werden, in gewissen Ländern Osteuropas zum Teil unter vorsintflutlichen technischen Bedingungen. Sekundiert wurde Nestler von seinem TMS-Berater Martin Nussbaumer (ecofinance/Reval), der u. a. über wachsende Aufgaben im Cash-Management und Möglichkeiten des Poolings in Ländern mit restriktiven Regelungen sprach.

Saubere Zahlungen

Fujitsu Technology Solutions, führender IT-Dienstleister und der „europäische“ Arm des japanischen Mutterkonzerns, operiert mit verschiedenen Modu-

len des SAP-Treasury-Systems (s. auch S. 24). Andree Stubbemann, Head of Cash Management Corporate Treasury, zählte die Vorzüge seiner SEPA-Payment-Factory auf. Neben Automatisierung, Compliance-Tauglichkeit und Transparenz geht es ihm um Standardisierung: So finden nur solche Zahlungen Eingang, die über saubere Daten verfügen und in der Payment-Factory weiterverarbeitet werden können: „Ich möchte Zahlungen ablehnen können, denen die IBAN oder der SWIFT-Code fehlt.“

„The Future of Cash Management“ findet das nächste Mal am 26. November 2013 statt:
www.slg.co.at/FutureofCashManagement



Seminare Österreich (Wien)	Februar	März	April	Mai	Juni	September	Oktober	November	Dezember
Cash- und Finanz-Management		5.-6.				10.-11.			
Cash-Management mit SAP		7.				12.			
Derivate in der Bilanz								12.-13.	
Derivative Instrumente					4.-5.			19.-20.	
Excel im Finanz-Management					5.-6.				
Liquiditätsplanung und -vorsorge		12.-13.				17.-18.			
Liquiditätsanalyse und -planung mit SAP		14.				19.			
Treasury-Assistenz		19.-21.				17.-19.			
Treasury-Operations					11.-12.				
Treasury-Revision								19.-20.	
Beyond Value-at-Risk					10.-11.			5.-6.	
Währungs- und Zinsrisiko-Management					24.-26.				3.-5.
Währungsrisiko-Management					24.-25.				3.-4.
Working-Capital-Management		6.-7.							3.-4.
Zinsrisiko-Management					25.-26.				4.-5.
Zukunft des Cash-Managements				14.				26.	
Lehrgänge Österreich (Wien)									
DerivateExpress			16.-17.						
41. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management			M2:15.-26.						
42. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management					M1:17.-28.	M2: 2.-13.			
43. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management								M1: 4.-15.	
Treasury-Prüfung				17.			11.		

Seminare Deutschland (Frankfurt)	Februar	März	April	Mai	Juni	September	Oktober	November	Dezember
Cash- und Finanz-Management	26.-27					24.-25.			
Cash-Management mit SAP	28.					26.			
Cash-Pooling			16.						
Derivative Instrumente		5.-6.						26.-27.	
Liquiditätsplanung und -vorsorge		19.-20.						19.-20.	
Liquiditätsanalyse und -planung mit SAP		21.						21.	
Treasury-Assistenz			23.-25.					5.-7.	
Treasury-Operations						3.-4.			
Beyond Value-at-Risk			16.-17.						3.-4.
Währungs- und Zinsrisiko-Management				14.-16.				12.-14.	
Währungsrisiko-Management				14.-15.				12.-13.	
Working-Capital-Management				14.-15.				5.-6.	
Zinsrisiko-Management				15.-16.				13.-14.	
Zukunft des Cash-Managements			23.					12.	
Lehrgänge Deutschland									
DerivateExpress								5.-6.	
29. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management (Frankfurt)		M2:11.-22.							
30. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management (Frankfurt)					M1: 3.-14.	M2:16.-27.			
31. Lehrgang Grundlagen Treasury-Management (Frankfurt)								M1:18.-29.	
Treasury-Prüfung (Frankfurt)			19.					8.	
TreasuryExpress (Spitzingsee)					10.-14.				9.-13.
Symposien und Fachkonferenzen									
25. Finanzsymposium (Mannheim)			10.-12.						
The Future of Cash Management (Frankfurt)								26.	

WebAcademy	Inhalte unter www.slg-academy.com
-------------------	--

Treasury-Roundtables	Inhalte, Termine und Veranstaltungsorte unter www.slg.co.at/roundtables
-----------------------------	--

Bei Interesse kreuzen Sie bitte die jeweiligen Seminare oder Lehrgänge an. Gerne senden wir Ihnen dazu nähere Informationen.

Bitte faxen an +43 (0)1 585 48 30-15

Firma _____

Straße _____ Name _____

PLZ, Ort _____ Funktion _____

Telefon, Fax _____ E-Mail _____



Christian Mnich ist Solution Manager bei SAP und befasst sich mit Applikationen für Treasury-Bereiche wie Zahlungsverkehr und Risiko-Management.



Moderierte die Runde zur Zukunft des Zahlungsverkehrs: Alexander Fleischmann, Senior Berater bei Schwabe, Ley & Greiner und Leiter des SLG-Kompetenzfelds „Cash-Management“.



Volker Gerstenberger, Director Product Marketing Mobile Security – Division Secure Devices der Giesecke & Devrient GmbH. G&D ist führender Banknotendrucker und Spezialist für „Mobile Security“, also sichere Elemente zur Absicherung von mobilen Zahlungsverkehrstransaktionen.

Treasury „to go“

Einblicke in „die Zukunft des Zahlungsverkehrs“ versprach eine Diskussionsrunde. An neuen Möglichkeiten des Bezahls und der intelligenteren Verwertung von Daten dürfte kein Weg vorbeiführen.

Eine App am Smartphone scannt die Umgebung, identifiziert entsprechend aufgerüstete Lokale, der Kunde sucht online auf der Speisekarte seiner Wahl aus. Seine Kreditkartendaten sind bereits in der Cloud gespeichert, daher kommt postwendend die Rechnung aufs Smartphone. Damit holt er seinen Caffè Latte „to go“ ohne Wartezeit ab – ein neues Zahlungsszenario für Konsumenten, realisiert vom US-Unternehmen GoPago. Für Kleinunternehmer interessant: Ein anderes Unternehmen, Square, das mittlerweile auch in Deutschland zahlreiche Nachahmer gefunden hat, bietet Lesegeräte für mobile Endgeräte an, mittels derer Smartphones oder Tablets zu Kreditkartenterminals mutieren.

Mobile Zahlungsformen

Die letzte Diskussionsrunde im Rahmen von „The Future of Cash Management“ wagte einen Blick über den Tellerrand des Corporate Treasury. Mobile Payments, elektronische Geldbörsen, genannt „Wallets“, oder Bezahlen via Fingerabdruckscan: Gerade in den USA sind neuartige, oft mit dem Mobiltelefon verbundene Zahltechniken im Anmarsch, gleichzeitig aber auch in Schwellenländern, die als „underbanked“ gelten. Neben den etablierten Playern wie Banken, Kreditkarten-

unternehmen und Mobilfunkanbietern ist mit Internet-Größen wie Google oder Apple zu rechnen. Wobei man gespannt sein darf, wie gerade Letzterer mit weltweit 400 Mio. Apple-IDs, viele davon mit den Kreditkartendaten ihrer Besitzer gefüttert, auf den Zug aufspringen wird.

Jedenfalls spielt Apple noch nicht mit, wo Konkurrent Samsung schon an Bord ist, nämlich beim kontaktlosen Datenaustausch Near Field Communication (NFC), ein neues Übertragungsprotokoll für mobile Endgeräte: Handy vor ein Zahlungsverkehrsterminal halten und (kleine) Beträge berührungslos abbuchen. Kritiker bemängeln, dass diese Technologie allein noch keinen eigenen Business Case ergibt. Volker Gerstenberger von Giesecke & Devrient (G&D) dazu: „NFC sehen wir als Ergänzung zu den bereits existierenden Zahlungsverkehrsmethoden. Es ist eine elegante und intuitive Erweiterung des klassischen Kreditkartenmodells.“

Sicherheit als Voraussetzung

Letztlich komme es darauf an, was der mobile Zahlungsverkehr als Ganzes an Zusatznutzen zu bieten hat, ob er als Value-added-Service empfunden wird

– und ob er sicher ist. G&D testet beispielsweise die Trojanerabwehr an breiter Front, mit individuell verschlüsselten Applikationen und speziellen Sicherheitschips.

Aus Treasury-Sicht erfolgt die Mobilmachung des Zahlungsverkehrs verhaltener. „Wir beobachten natürlich das Verhalten der Nutzer und stellen fest, dass sich Smartphones und Tablets zunehmend in der Arbeitswelt etablieren“, sagte Christian Mnich, Solution Manager bei SAP, „aber mobile Applikationen funktionieren immer nur in Zusammenarbeit mit einer Back-end-Applikation.“ Mnich erwartet nicht, dass in naher Zukunft Zahlungsvorgänge mobil ausgelöst werden. Vielmehr handle es sich bei derartigen Applikationen um nützliche Hilfsmittel bei kritischen Prozessen, beispielsweise der zeitkritischen Genehmigung einer hochvolumigen Zahlung, um die Cut-off-Zeit einer Bank noch einzuhalten. Dabei muss sich der Ausführende sehr wohl im Back-end-System anmelden, kann also die Compliance-Schritte nicht umgehen. Wieder gehe es darum, so Mnich, mit der mobilen Anwendung einen Zusatznutzen zu stiften: Der Treasurer sieht anstehende Zahlungen, die Volumina und wer außer ihm den Vorgang schon bearbeitet hat; nach erfolgter Freigabe zeigt die Applikation an, ob die Zahlung von der Bank bearbeitet wurde.

Per Analyse zur besseren Liquiditätsvorschau

SAP bietet mit dem „Financial Service Network“ bereits ein Cloud-Service an, ein Multibankenportal, mithilfe dessen sich Banken und Unternehmen im Bereich Zahlungsverkehr zusammenschalten können, ohne über einen gemeinsamen Kanal zu verfügen oder eigene Adaptionen bauen zu müssen. Unternehmen können unabhängig von ihren SAP-Releases Überweisungs-, Lastschriften- und Statusnachrichten übermitteln.

Keine Auslagerung von Kernprozessen

Neben den Themen „Cloud“ und „Mobile“ sieht der SAP-Manager in der Datenanalyse einen wichtigen Bereich des Zahlungsverkehrs der Zukunft. Neue Datenbanktechnologien sollen es dem Nutzer erlauben, vielschichtige Auswertungen vorzunehmen, so etwa im Zahlungsverhalten, das wiederum Rückschlüsse auf die Liquiditätsplanung erlaubt.

Solche Analysefunktionen scheinen derzeit auch viel praktikabler als der exzessive Einsatz von mobilen Endgeräten in der Treasury-Profession. In einem war sich die Runde jedoch einig: Sie werden nicht zur Auslagerung ganzer Kernprozesse im Zahlungsverkehr führen.



Federated Knows...



Federated

WORLD-CLASS INVESTMENT MANAGER[®]

+49 (69) 913339 23
www.federated.de

Federated is a registered trademark of Federated Investors, Inc.
2012 ©Federated Investors, Inc.

Know What We Know



Otmar Issing:

Der ehemalige EZB-Banker argumentierte mehrfach für den Weiterbestand des Euro. Die Finanzmärkte sind für ihn eine wirksame und die Realität abbildende Kontrollinstanz für die Haushaltsdisziplin.

„In eine solche Welt wollen wir nicht zurück“

Otmar Issing, ehemaliger Chefökonom der Europäischen Zentralbank, über ökonomische und politische Gründe, warum der Euro eine Zukunft hat.

Nach all den vielen Diskussionen über Zahlungsverkehr bliebe ja nur noch, „die Kleinigkeit zu klären, in welcher Währung“ dieser abgewickelt werde. Mit diesen Worten stieg der Gastredner Otmar Issing in sein Thema zur Zukunft des Euro ein. „Die Existenz des Euro steht für mich außer Frage“, erklärte der Ökonom, dazu gebe es ökonomische wie politische Gründe.

Flexible Wechselkurse als Verhängnis

Gegenüber Euroskeptikern argumentiere er stets nüchtern-ökonomisch und erinnere etwa an die Lira-Abwertung gegenüber der D-Mark um mehr als 30 % noch in den 90er Jahren. Schlagartig ruinierte das jene Unternehmen, deren wichtigster Absatzmarkt – und Konkurrent – in Italien war. „Und schon gab es Rufe nach Importrestriktionen und Exportsubventionen, um die Schieflage auszugleichen.“ Zur selben Zeit warf der Spekulant George Soros mit einer USD 10 Mrd. schweren Wette das Britische Pfund aus dem Europäischen Währungssystem – heute würden bei Wechselkursspekulationen ganz andere Beträge in Bewegung gesetzt werden. Selbst ein System wie der dem Euro vorangehende Währungsmechanismus berge in sich die Erwartung, dass in Krisenzeiten dann doch die Wechselkurse aufgeweicht würden. Kleine offene Volkswirtschaften, große benachbarte Länder – für all sie würde ein flexibler Wechselkurs keinen Sinn ergeben. Darüber waren sich früher sogar viele der heute so Euro-kritischen US-Ökonomen einig, erinnerte sich Issing, „nur haben sie es scheinbar wieder vergessen“.

Politische Union in weiter Ferne

Auf der anderen Seite sei die heute so heftig debattierte politische Union als Voraussetzung für die Gemeinschaftswährung nie in Frage gestellt gewesen –

sondern nur das Wie und Wann. Issing: „Die Gretchenfrage lautet, wie weit müssen wir auf dem politischen Feld gehen, um den Euro als Währung zu stabilisieren?“ Sicher nicht bis zur politischen Union im Sinne einer europäischen Regierung, dazu sei kein Mitgliedstaat bereit. Nicht einmal eine Fiskalunion sei derzeit vorstellbar, meinte der ehemalige EZB-Banker: „Entscheidungen über den Haushalt abzugeben, bedarf einer demokratischen Legitimierung, und die Stimmung spricht eher dagegen.“

Öffentliche Finanzen in der Verfassung

Dagegen setze der Ende 2011 beschlossene Fiskalpakt an einer wesentlichen Stelle an: am Versagen des Stabilitäts- und Wachstumspaktes, der ja schon 2003 von Deutschland und Frankreich gesprengt worden war. Der Fiskalpakt etablierte die Verantwortung für solide öffentliche Finanzen in den nationalen Verfassungen, halte sie somit aus dem Parteienstreit heraus und entlaste die Währungsunion bei Entscheidungen, wo sie bei 17 souveränen Staaten und einer Notenbank überfordert sei.

„Finanzminister auf Trab“

Um den Euro zu stabilisieren, setzte Issing drei Prinzipien voraus. Zum Ersten eine unabhängige Europäische Zentralbank, die vor allem der Erhaltung des Geldwertes verpflichtet ist. Zum Zweiten das No-bail-out-Prinzip, das auch wirklich eingehalten wird. Und zum Dritten Kontrollinstanzen wie den Fiskalpakt, aber auch in Form der Finanzmärkte. Diese orientieren sich entgegen landläufiger Meinung sehr wohl an der tatsächlichen Haushaltslage. Issing: „Nichts ist wirksamer als der Anstieg langfristiger Zinsen, um einen Finanzminister auf Trab zu bringen.“



SLG System Guide

Verschaffen Sie sich den Überblick

Sie wollen ein Treasury-System einführen? Und suchen einen Anbieter, der Ihre Anforderungen erfüllt? Mit dem SLG System Guide verschaffen Sie sich einen raschen und kostenlosen Überblick. Vergleichen Sie über 100 Systeme nach den Kategorien, die für Sie wichtig sind!

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website unter der Rubrik „Treasury-Systeme“: www.slg.co.at

„Alle werden ausgelastet sein“

In IT- und Treasury-Abteilungen herrscht Ausnahmezustand: Obwohl die Frist zur Einführung der SEPA-Standards seit Anfang letzten Jahres bekannt ist, machen viele erst jetzt – wenige Monate vor dem Migrations-Enddatum – mit der Umstellung Ernst. TreasuryLog hat fünf führende Electronic-Banking-Systemanbieter befragt, worauf es jetzt ankommt.



Gregor Opgen-Rhein,
Account Manager von
Omikron Systemhaus GmbH & Co. KG



Omikron Systemhaus, spezialisiert auf Electronic-Banking-Lösungen, bietet mit seiner Mandatsverwaltung Plus, dem SEPA Konverter und dem SEPA Prüfmodul etablierte Lösungen. Weitere Entwicklungen sind im Roll-out. Der Funktionsumfang dieser Module wird unter Berücksichtigung von Kundenanforderungen ständig erweitert.

SLG: *Aus der Erfahrung Ihrer Implementierungsprojekte: Wo liegen bei der SEPA-Umstellung die größten Probleme?*

Gregor Opgen-Rhein: In der fristgerechten Umsetzung in den ERP-Systemen. Unsere Produktlösungen machen die Kunden in kürzester Zeit „SEPA-ready“. Es ist kein aufwändiges Customizing nötig, da die landesspezifischen SEPA-Besonderheiten im „MultiCash“-Standard unterstützt werden. Neue Spezifikationen können in MultiCash rasch umgesetzt werden, unabhängig von komplexen Implementierungsprojekten im ERP-Umfeld.

SLG: *Wie lange dauert es erfahrungsgemäß, Ihre SEPA-Lösung in eine bestehende Systemlandschaft zu integrieren?*

Opgen-Rhein: Dies hängt vom gewünschten Integrationsumfang ab: MultiCash unterstützt heute schon Überweisungen, Lastschriften, Mandatsverwaltung und Konvertierung als Plug-and-Play-Lösung. Im Umfeld der Payment-Factory-Lösung „MultiCash Transfer“ spielen zudem Systemintegration und Workflow-Optimierung eine bedeutende

de Rolle. Hier kann es deutlich länger dauern, falls Anpassungen am ERP-System notwendig sind.

SLG: *Welche Themen rund um die neuen SEPA-Verfahren müssen unbedingt noch geklärt werden?*

Opgen-Rhein: Die Akzeptanz sämtlicher SEPA-Instrumente muss weiter gefördert werden, denn nicht alle SEPA-Instrumente werden in den SEPA-Ländern gleich unterstützt, z. B. die R-Transaktionen. Insbesondere in den Ländern, deren Gebührenpolitik der Anstoß für die SEPA-Initiative war.

SLG: *Abseits von SEPA: Welche Erweiterungen wird es bei Ihren Systemen im Jahr 2013 voraussichtlich geben?*

Opgen-Rhein: Mit Global XML werden wir uns DEM Thema unserer international agierenden Kunden widmen. Unsere mobilen Interfaces für MultiCash-Produkte werden wir forcieren, da die Kunden standortunabhängig auf ihre Daten zugreifen wollen. Und für KMUs springen wir auf den Zug der Banken auf, die ihre technischen Schnittstellen für internationale Dienstleistungen optimieren, und platzieren MultiCash auch in diesem Segment als konzernweiten „Payment Hub“.



Ulrich Lischewski,
Geschäftsführer der CoCoNet
Computer-Communication Networks GmbH

CoCoNet

CoCoNet bietet international einsetzbare E-Banking-Lösungen für Firmenkunden, wie das Finanzportal MULTIVERSA IFP, mobile Apps für Smartphones und Tablet-PCs sowie Client Software und Banking Server. Alle CoCoNet-Produkte unterstützen die aktuellen SEPA-Formate und -Geschäftsfälle sowohl in Core- als auch in nationalen Varianten.

SLG: Sie haben kürzlich aktuelle Neuerungen Ihrer EB-Lösung präsentiert. Wie sehen diese aus und welche Leistungen rund um SEPA haben Sie im Portfolio?

Ulrich Lischewski: Das Finanzportal MULTIVERSA IFP erhielt neben einer neuen, ergonomischen Benutzeroberfläche auch zusätzliche Funktionalitäten wie die Customer-Self-Administration oder den Demo-Modus. Neu sind auch die mobilen Apps, wie die multibankfähige EBICS-App. In Bezug auf SEPA haben wir weitere Funktionalitäten auf Basis der CAMT- und PAIN-Nachrichten und ein SEPA-Rulebook-Management eingeführt.

SLG: Welche Themen rund um die neuen SEPA-Verfahren müssen unbedingt noch geklärt werden?

Lischewski: Klärungsbedarf besteht noch bei euro-

paweiten Lastschriften, denn die Implementierung der Mandatsverwaltung wird alle betroffenen Kunden bis Februar 2014 auslasten. Erschwerend ist auch die fehlende generische Erzeugung von IBANs und BICs.

SLG: Abseits von SEPA: Welche Erweiterungen wird es bei Ihren Systemen im Jahr 2013 voraussichtlich geben?

Lischewski: Zum einen MULTIVERSA MBS, ein Financial Dashboard für Tablet-PCs, das Mobilität mit komfortablen Funktionen verbindet. Zum anderen das „virtuelle Konto“, das es Firmenkunden von Banken ermöglicht, im Bankportal virtuelle Konten anzulegen, zu administrieren und für Inhouse-Bank-Funktionen wie Netting und Reconciliation zu nutzen.



Mathias J. Böhm,
Mitglied der Geschäftsleitung
der cogon AG

cogon

payments.work.flow

Die cogon AG bietet Electronic-Banking-Lösungen und gilt als Spezialist für die Professionalisierung des Zahlungsverkehrs, wie z. B. mit dem Kernprodukt EBsec. Zielgruppe sind Unternehmen, aber auch Banken und andere Vertriebspartner. Seit Mitte 2012 gehört cogon zur Hanse Orga Gruppe.

SLG: Sie haben kürzlich angekündigt, ab Frühjahr 2013 eine SEPA-Mandatsverwaltung anbieten zu wollen. Welche Leistungen rund um SEPA bieten Sie aktuell an?

Mathias J. Böhm: Wir unterstützen Unternehmen fachlich und technisch bei der Umstellung der Prozesse und Systeme und verbreitern kontinuierlich unser Portfolio, wie zum Beispiel mit der SEPA-Direct-Debit-Mandatsverwaltung.

SLG: Welche Themen rund um die neuen SEPA-Verfahren müssen unbedingt noch geklärt werden?

Böhm: Weitgehend unklar ist noch, wie die Banken die Informationen im CAMT-Format bereitstellen. Darüber hinaus wäre eine weitere Homogenisierung der Formatbelegungen wünschenswert. Insofern

begrüßen wir die Bemühungen der CGI-Initiative („Common Global Implementation“, Initiative zur flächendeckenden Nutzung von ISO20022-basierten XML-Nachrichten, Anm.) mit dem Ziel eines wirklich universellen Formats statt vieler Dialekte.

SLG: Abseits von SEPA: Welche Erweiterungen wird es bei Ihren Systemen im Jahr 2013 voraussichtlich geben?

Böhm: Viele Neuerungen: zum einen neue Angebote im Cash-, Liquiditäts- und Treasury-Management sowie im Bereich Reconciliation. Darüber hinaus erweitern wir den Funktionsumfang unseres bisherigen Kernprodukts EBsec um weitere Features, die insbesondere die automatische Abwicklung des Zahlungsverkehrs unterstützen.



Jarkko Kerkola,
Vertriebs- und Partnermanagement,
OpusCapita, Itella Information

OpusCapita
Benchmark in Cash Flow Automation



OpusCapita, eine Tochtergesellschaft der Itella Information, bietet umfassende Lösungen zur Optimierung von Cash-Management-Prozessen. Die Anwender gewinnen eine Übersicht über alle globalen Bankkonten. Cash- und Treasury-Prozesse werden dadurch effizienter und nachvollziehbarer. OpusCapita hat über 1.500 Kunden mit Geschäftstätigkeit in mehr als 50 Ländern.

SLG: Welche Leistungen rund um SEPA bieten Sie im DACH-Raum an?

Jarkko Kerkola: Wir bieten SEPA-konforme Payment-Factory-Lösungen und Beratungsleistungen, u. a. die automatische Konvertierung von Zahlungsdateien sowie EBICS- und SWIFT-Anbindung. Die Lösungen werden als Cloud-Service (SaaS) angeboten und sind somit sehr schnell einzuführen. Alle Projekte werden von unseren Einheiten in Deutschland koordiniert.

SLG: Was raten Sie Unternehmen im deutschsprachigen Raum, um einen möglichst reibungslosen Übergang zu den SEPA-Verfahren sicherzustellen?

Kerkola: Die Migration unverzüglich zu starten. Der Endtermin kommt schnell näher; es geht nicht nur um die firmeneigenen Ressourcen, sondern auch um die der Banken und Systemanbieter. Sie werden 2013 voll gebucht sein. Es ist sehr wichtig, dass die Firmen

ihre SEPA-Vorhaben mit jedem „Stakeholder“, von Kunden bzw. Lieferanten über Systemanbieter bis zur Bank, abstimmen. Auch muss man testen, ob in der End-to-end-Verarbeitung, von der Zahlung bis zur Verarbeitung des Kontoauszugs, alle SEPA-Potenziale ausgeschöpft werden.

SLG: Welche Erweiterungen wird es bei Ihren Systemen im Jahr 2013 voraussichtlich geben?

Kerkola: Wir werden mit unserem globalen „Payment Entry Template“ und einer Anbindung zu SWIFT Alliance Lite 2 auf den Markt kommen. Mit dieser Anbindung senken wir die „Hemmschwelle“ zur SWIFT-Welt! Wir rechnen außerdem mit einer starken Nachfrage unserer Liquiditäts-Management-Lösung, da Cashflow-Finanzierung und die „Sichtbarkeit“ von Cash durch Basel III noch wichtiger werden. Purchase-to-pay-Lösungen bieten wir auch durch unsere Schwestergesellschaften im DACH-Markt an.



Hans-Rainer van den Berg,
Vorstandsvorsitzender der
van den Berg AG



van den Berg entwickelt Zahlungsverkehrslösungen für Banken und deren Kunden. Seit 2008 stehen alle SEPA-relevanten Themenbereiche im Fokus – von der Konvertierung von Stammdaten und Zahlungsdateien bis hin zur SEPA-Mandatsverwaltung.

SLG: Aus der Erfahrung Ihrer Implementierungsprojekte: Wo liegen bei der SEPA-Umstellung die eigentlichen Probleme?

Hans-Rainer van den Berg: Bei der Lastschrift: Mandatsdaten gehören zum einen zu den Stamm- bzw. Vertragsdaten und werden von vielen Prozessen, die zu nichts mit dem Zahlungsverkehr zu tun haben, benötigt. Zum anderen werden sie zur Erzeugung der Lastschriften benötigt. Die Lösung kann sowohl eine verteilte als auch eine zentrale Mandatsverwaltung sein.

SLG: Wie lange dauert es erfahrungsgemäß, Ihre SEPA-Lösung in eine bestehende Systemlandschaft zu integrieren?

van den Berg: Die Umwandlung von Kto und BLZ in IBAN und BIC, die Formatkonvertierung, das „ZV-Ar-

chiv“ und die „SEPA-Business-Logic“ sind Standardkomponenten, die rasch implementiert sind. Zeit kostet es hingegen, die Mandatsverwaltung so einzurichten, dass Redundanz von Daten reduziert und deren Synchronisierung sichergestellt ist.

SLG: Welche Themen rund um die neuen SEPA-Verfahren müssen unbedingt noch geklärt werden?

van den Berg: An erster Stelle steht das Internet-fähige Mandat, für das gemeinsam mit der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) eine Lösung erarbeitet werden muss. Außerdem ist rasch zu klären, wie „IBAN-only“ und „COR1“ in Deutschland eingeführt werden sollen. Bei der Implementierung stellt man fest, dass EPC- und DK-Regelwerk in vielen Punkten voneinander abweichen. Diese müssen vereinheitlicht werden.



[Become SEPA proof with ING]

Möchten Sie nicht auch die größtmöglichen Vorteile aus der SEPA ziehen und Ihr Financial Supply Chain einmal ganzheitlich angehen?

Dann sind Sie bei uns genau richtig, denn die ING unterstützt Firmen bei ihrem Übergang zur SEPA und gibt ihnen Impulse zur grundlegenden Optimierung ihres Finanzmanagements. Mit unserem reichen Erfahrungsschatz und unserem großen europäischen Netzwerk unterstützen wir Sie bei Ihrer SEPA-Migration und richten uns dabei ganz nach Ihren Anforderungen und Bedürfnissen.

Wie Sie sich für die SEPA fit machen können, erfahren Sie auf unserer eigens eingerichteten SEPA-Website unter:

www.ingsepa.com



Reizwort oder große Unbekannte

Buchautor und SAP-/SEPA-Spezialist Jürgen Weiss erklärt, warum die Unternehmen gar so zögerlich auf die neuen Formate umstellen – obwohl sie es bereits ziemlich eilig haben sollten.

Da passt etwas nicht zusammen. Seit Jahren werden die Unternehmen unter der Androhung „SEPA kommt“ und mit diversen Umstellungsfristen vorangetrieben. Seit knapp einem Jahr weiß man auch, wann genau SEPA kommt: am 1. Februar 2014 (s. Kasten „Es wird ernst“, S. 17). Ab diesem Datum schalten die Banken die inländischen Überweisungs- und Lastschriftverfahren in Deutschland, Österreich und in den meisten anderen SEPA-Ländern ab.

Trotzdem: Immer noch scheuen sich viele Unternehmen davor, auf SEPA umzustellen. Vor allem mittelständischen Firmen fehlt es an der nötigen Sensibilität für das Thema. Das belegt eine Umfrage des ibi research-Instituts, spezialisiert auf Finanzdienstleistungen, vom vorigen Jahr: Von 270 deutschen Unternehmen antworteten 66 %, dass sie entweder nur „relativ vage Vorstellungen“ davon hätten, was SEPA konkret für ihr Unternehmen bedeutet, oder dass sie überhaupt noch nie etwas von dem Rahmenwerk gehört hätten.

Neben dem unzureichenden Problembewusstsein gibt es mindestens drei weitere Aspekte, die zu der zögerlichen SEPA-Implementierung führen:

Zu komplex für Mittelständler

SEPA in all seinen Auswirkungen auf die Praxis und die Unternehmensabläufe zu begreifen, ist mittlerweile sehr aufwändig geworden. Allein der European Payments Council (EPC), SEPA-Mitgestalter der Bankenindustrie, produziert pro Jahr Texte im Umfang von mehreren hundert Seiten, angepasste Regelwerke und Implementierungsrichtlinien. Sie adressieren immer wieder neue Aspekte, wie beispielsweise

XML-basierte Kontoauszugsformate oder digitale SEPA-Mandate („e-mandates“). Den meisten mittelständischen Unternehmen dürften schlicht die Ressourcen fehlen, um diese Entwicklungen im Auge zu behalten. Hinzu kommt, dass es in den SEPA-Teilnehmerländern (s. Abb. S. 17) verschiedene, vom Basis-XML-Format abweichende Spezifikationen der SEPA-Zahlungsdateien gibt. Firmenkunden werden nicht umhinkommen, in ihrem ERP-System landesspezifische Anpassungen vorzunehmen.

Aufwand ohne unmittelbaren Nutzen

Wer sich näher mit SEPA beschäftigt, dem wird schnell klar, dass sich die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen nicht allein auf den Zahlungsverkehr begrenzen lassen. Auch andere Unternehmensbereiche sind von der SEPA-Umstellung betroffen. Als Beispiel sollen nur Vertrieb und Einkauf genannt



SAP PRESS,
461 Seiten,
99,90 Euro,
ISBN 978-3-8362-1987-7

- Das Buch zum Thema

Im Standardwerk zur SEPA-Umstellung mit SAP erfahren die Leser, welche Funktionen das SEPA-Paket von SAP beinhaltet und welche Anpassungen oder Erweiterungen im SAP-System notwendig sind. Best Practices aus erfolgreichen SEPA-Projekten sowie zahlreiche Tipps und Hinweise aus der Praxis runden das Buch ab. Die 3. aktualisierte und erweiterte Auflage enthält alle aktuellen SEPA-Regelwerke, SEPA-Funktionen und -Formate und basiert auf SAP ERP EHP6.



Jürgen Weiss ist Research Vice President bei Gartner Deutschland und Autor des Standardwerks über die SEPA-Umstellung mit SAP.

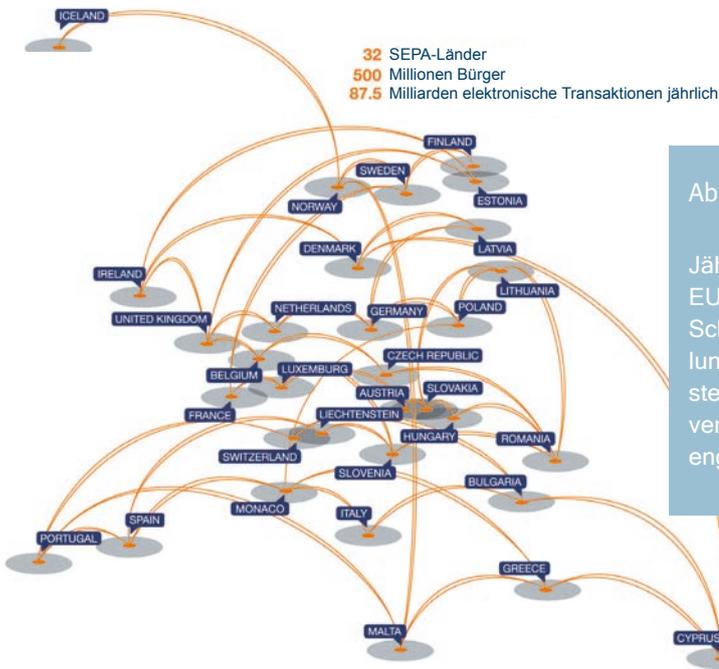


Abb. Nicht nur eine Frage der EU-Zugehörigkeit

Jährlich 87,5 Milliarden Zahlungsvorgänge: Die 27 EU-Staaten und Island, Norwegen, Liechtenstein, Schweiz und Monaco vereinheitlichen ihren Zahlungsverkehr. Als Musterschüler gilt Finnland (Umstellungsquote so gut wie 100 %). Beim Lastschriftverfahren ist Österreich (Umstellungsquote 7 – 8 %) engagierter als Deutschland (praktisch 0 %).

werden. Diese beiden Abteilungen sollten die Geschäftspartner über die anstehenden Änderungen informieren und gegebenenfalls bestehende Verträge, Geschäftsbedingungen oder Formulare anpassen (zum Beispiel für die Kommunikation von SEPA-Mandaten oder die Anpassung von Zahlungsfristen). Die Umstellung auf SEPA führt somit zunächst zu einem erheblichen Aufwand, ohne dass ein quantifizierbarer, betriebswirtschaftlicher Nutzen unmittelbar ersichtlich wäre.

Schon wieder ändern, was noch gar nicht gilt?

Die Regelwerke für Überweisung, Basis-Lastschrift und B2B-Lastschrift treten zwar erst mit Februar 2014 in Kraft, aber schon hat der EPC damit begonnen, Vorschläge für ihre Erweiterung zu sammeln. So der von der Deutschen Kreditwirtschaft: kürzere Vorlagefristen (D-1) für Basis-Lastschriften. Dadurch könnten Kreditoren Forderungen leichter einziehen. Ein anderer Antrag zielt auf längere Verwendungszweckinformationen als die bisher geplanten 140 Zeichen.

Sollten diese Änderungen vom EPC akzeptiert werden, hieße das natürlich „zurück zum Start“ für alle, die beispielsweise ihre Systeme schon auf die Verarbeitung von nur mehr 140 Zeichen eingerichtet haben. Solche Anpassungen werden dazu führen, dass viele noch weiter zuwarten – bis zum letzten Drücker.

- Ihre Coachs für die SEPA-Umstellung



Michael Michaelis,
Manager bei
Schwabe, Ley & Greiner
und SAP-Spezialist



Alexander Fleischmann,
Senior Berater bei
Schwabe, Ley & Greiner
und SEPA-Spezialist

Als mittelständisches Unternehmen haben Sie nicht die Zeit, sich im Detail mit den SEPA-Erfordernissen auseinanderzusetzen, die notwendigen Schritte zu planen und umzusetzen? In Form unseres bewährten SEPA-Workshops gestalten wir mit Ihnen den Einstieg in Ihr SEPA-Projekt und bringen Licht ins Dunkel jener Themen, die es besonders zu beachten gilt. Anschließend begleiten wir Sie als „Coachs“ durch die Umstellung. Wir definieren die Projekt-Meilensteine und passen auf, dass Sie diese auch erreichen. Wir sind zur Stelle, falls sich zwischendurch etwas speißt. Über die gesamte Projektdauer profitieren Sie von unserer Erfahrung im SAP-Umfeld.

info@slg.co.at

Diesen Artikel aufs
Smartphone laden?



- Es wird ernst

Ab 1. Februar 2014 müssen laut EU-Verordnung Überweisungen und Lastschriften als SEPA-Zahlungsinstrumente abgewickelt werden. In Deutschland, Österreich und in den meisten anderen SEPA-Mitgliedsländern ist dann mit den bisherigen inländischen Zahlungsformaten (DTAUS etc.) Schluss. In der Schweiz greift die EU-Verordnung nicht, daher übt sie dort „nur“ ökonomischen Druck aus.

Die handelnden Parteien (in erster Linie EPC, Europäische Kommission, EZB und die nationalen Bankenverbände) haben zuletzt gewichtige Unklarheiten beseitigt. So gibt es nun nationale Implementierungsrichtlinien und Namensräume für das XML-Schema der SEPA-Zahlungsformate (Überweisung, Basis- und B2B-Lastschrift). Außerdem stehen in vielen SEPA-Ländern bereits Konvertierungslösungen zur Verfügung, mit denen die Kunden nationale Kontonummern auf die internationale Bankkontonummer (IBAN) umstellen können.



Der größte Glaszylinder, der je gebaut wurde: Die SCHOTT AG erbaute das Madrid Memorial zum Gedenken an die Bombenopfer von 2004 mit 15.600 Glassteinen.

Die Hand auf dem Cash

Der Technologiekonzern SCHOTT AG führte seinen weltweiten Zahlungsverkehr zusammen und vereinheitlichte die Formate. Heute werden fast 100 % der europäischen Zahlungen mittels SAP BCM und SWIFT an die Banken geleitet.

In sechs Monaten zur ersten „Live“-Zahlung über die neuen Systeme: Diesen Etappenerfolg verzeichneten wir bei dem Projekt „Zentralisierung des Zahlungsverkehrs“, das für die strategische Entwicklung unseres Corporate Treasury entscheidend ist. Dafür bauten wir innerhalb des Konzern-Treasury ein Kompetenzzentrum für den globalen Zahlungsverkehr auf, harmonisierten das Treasury- vollständig mit dem SAP-System und standardisierten Abläufe und Organisationsstrukturen.

des XML-Formats mit den Banken. Zusätzlich mussten wir noch eine Lösung für Treasury-Zahlungen und manuelle Zahlungen finden. Besonderes Augenmerk legten wir auch auf die strikte Funktionstrennung zwischen „Processing“ und Freigabe der Zahlungen.

Die Autoren:



Ralf-Jörg Weigold
ist Vice President Corporate Treasury and Financing der SCHOTT AG.

Bilaterale Lösungen abschaffen

In Deutschland liefern die Zahlungsaufträge bereits zentral über den multibankfähigen Standard EBICS. Die Tochtergesellschaften in den übrigen europäischen Ländern waren zwar an die Cash-Pools des SCHOTT-Konzerns angebunden. Jedoch schickten sie immer noch ihre Zahlungen über bilaterale Electronic-Banking-Anwendungen an die jeweilige Zahlungsverkehrsbank.

Europa auf einem Kanal

Im Oktober 2011 liefen die ersten Zahlungen über SAP BCM und SWIFT; heute werden nahezu 100 % der operativen Zahlungen in Europa über diesen „Kanal“ an die Zahlungsverkehrsbanken geleitet. Parallel dazu bauen wir den zentralen Abruf und die automatisierte Buchung der Kontoauszüge weiter aus.

Im zweiten Projektschritt weiteten wir das Format und die Struktur auf Zahlungen in den USA, Japan,



Dieter Worf
ist Head of Shared Service Center Payments der SCHOTT AG.

Bevor wir über das Projekt „Zentralisierung des Zahlungsverkehrs“ die gewünschte Transparenz, einheitliche Standards und Bankenunabhängigkeit (s. Kasten „Ziele“) erreichen konnten, mussten wir einige wichtige Schritte unternehmen (s. Kasten „Grundsatzentscheidungen“). Davon stellten sich einige Teilprojekte als besonders aufwändig heraus: die Auswahl des SWIFT-Servicebüros – hier unterstützte uns Schwabe, Ley & Greiner –, das Customizing des SAP Bank Communication Manager (BCM), die Verbindung zum SWIFT-Servicebüro und die Abstimmung

- Ziele der Zentralisierung

- Vollständig transparente Zahlungen, Prozesse, Cash-Management-Beziehungen
- Täglicher Finanzstatus für den Konzern
- Einheitliche und weniger komplexe Transaktionswege
- Einheitlicher Auftritt gegenüber den Zahlungsverkehrsbanken
- Straight-Through-Processing (STP), weniger manuelle Prozessschritte
- Zukunftsfähiger und bankunabhängiger Zahlungsverkehrskanal



- Spezialist für Hightech-Glas

SCHOTT ist ein internationaler Technologiekonzern mit mehr als 125 Jahren Erfahrung auf den Gebieten Spezialglas, Spezialwerkstoffe und Spitzentechnologien. Mit vielen seiner Produkte ist SCHOTT weltweit führend. Die Hauptmärkte sind die Branchen Hausgeräteindustrie (Ceran-Kochflächen), Pharmazie (Spritzen, Ampullen), Elektronik (Glaswafer), Optik (Filtergläser), Solarenergie (Kraftwerkskomponenten), Transportation (Beleuchtung) und Architektur (Glaselemente).

Südostasien und Mexiko aus. Dort wurden „Payment Hubs“ eingerichtet, die den Zahlungsverkehr jeweils mehrerer Gesellschaften bündeln. SCHOTT profitiert dabei von seiner „Ein-Mandanten“-SAP-Struktur. Dadurch entstehen weniger interne Schnittstellenprobleme und das Projekt lässt sich einfacher auf weitere Tochtergesellschaften mit SAP ausweiten (s. Kasten „Vorteile“).

Basis für weltweiten Standard

Wichtig für den Erfolg war auch die Konzentration auf wenige Bankpartner. Das minimierte den Abstimmungsaufwand und die Einrichtungskosten. Begrüßenswerter Nebeneffekt: Auch die Anzahl der

Konten wurde reduziert. Um die Basis für einen weltweit einheitlichen Standard zu schaffen, entschieden wir uns für das global anwendbare Zahlungsformat ISO 20022, statt uns auf die SEPA-Formatkonventionen zu beschränken. ISO 20022, gemeinsam mit der gebündelten Kompetenz für den Zahlungsverkehr, versetzt den SCHOTT-Konzern in die Lage, nahezu alle ausgehenden operativen Zahlungen zu steuern sowie einen täglichen Überblick über die weltweite Liquidität zu liefern.

- Grundsatzentscheidungen bei der Zentralisierung

- Aufbau eines Kompetenzzentrums „Zahlungsverkehr“ innerhalb des Konzern-Treasury
- Ablösung der lokalen Electronic-Banking-Systeme durch den SAP Bank Communication Manager (BCM)
- SWIFT SCORE als Kommunikationskanal unter Einschaltung eines SWIFT-Servicebüros
- XML-Format ISO 20022 für die Übermittlung der Zahlungsaufträge; bewusste Entscheidung gegen reines EUR-SEPA-Format
- Zentraler Abruf der Kontoauszüge über SWIFT/SAP BCM im SWIFT-MT940-Format
- Konzentration auf wenige zentrale Zahlungsverkehrsbanken

- Vorteile der „Ein-Mandanten“-SAP-Struktur

- Beseitigung einer Vielzahl lokaler, sehr unterschiedlicher E-Banking-Lösungen
- Einsparungen durch STP und Schaffung von spezialisierten „Payment Hubs“
- Zentrale, SAP-basierte Autorisierungsvergabe
- Bündelung des IT-Supports und -Knowhows, standardisierte Schulungen
- Möglichkeit, Zahlabläufe sowohl zentral, regional oder auch lokal zu generieren und freizugeben
- Integration von Zahlungsverkehrslösung mit Treasury-System, Handelsplattform und ERP-System über SAP
- Hohes Maß an Sicherheit und Compliance
- Verbesserte und schnellere Überprüfbarkeit der Prozesse und Transaktionen durch die interne Revision
- Entwicklungsfähige Basis für weitere Shared-Service-Konzepte wie Payment-Factorys



Christine Pitzen

ist Senior Treasury Manager bei der Deutsche Post DHL.

„Der Aufwand hat sich gelohnt“

Bankdienstleistungen korrekt abrechnen als neue Tugend: Christine Pitzen, Senior Treasury Manager bei der Deutsche Post DHL, verfolgt mit hoher Priorität die Entwicklung der automatisierten Analyse von Gebührenabrechnungen.

TreasuryLog: Frau Pitzen, Sie sind eine der Vorreiterinnen, die Banken dazu aufrufen, für Transparenz in den Gebührenabrechnungen zu sorgen. Seit wann beschäftigen Sie sich mit der Kontrolle von Bankgebühren und warum?

Christine Pitzen: Unser Management wünschte die Bankgebühren transparent darzustellen, und das konzernweit. Bei einem Unternehmen unserer Größe ist diese Position natürlich nicht unerheblich. Daher begannen wir vor fünf Jahren, die Bankgebühren aus dem Zahlungsverkehr systematisch zu erheben und zu kontrollieren.

TreasuryLog: Wo fingen Sie an?

Pitzen: Wir verwendeten sowohl interne Quellen wie G&V, Controlling-Unterlagen, Informationen von Tochtergesellschaften als auch Unterlagen von Banken. Dieses Vorgehen brachte zwar erste Erkenntnisse und Verbesserungen, war aber wegen der unterschiedlichen Datengrundlagen und manuellen Arbeitsschritte sehr zeitaufwändig.

TreasuryLog: Was brachte Ihnen die manuelle Kontrolle der Bankgebühren?

Pitzen: Zuerst ging es natürlich um Preiskontrolle: Wurden die verhandelten Preise auch für die Abrechnungen verwendet? Eine höchst berechtigte Frage: Fehlerquoten von 60 bis 70 % waren nichts Ungewöhnliches. Daneben rückte aber auch sehr schnell die Produktkontrolle in den Fokus: Welche Bankprodukte verwenden die Tochtergesellschaften, brauchen sie diese überhaupt und sind sie kosteneffizient?

TreasuryLog: Und wie hat sich der Aufwand gelohnt?

Pitzen: Gleich dreifach: Erstens verbesserten wir unsere Verhandlungsposition gegenüber den Banken, als diese merkten, dass wir konsequent kontrollieren. Zweitens verbesserten wir unsere Qualitätskontrolle durch einen dauerhaften Überblick über die verwendeten Produkte und Preise. Und drittens erhielten wir durch die Kontrolle der Preise auch ordentliche Rückerstattungen.

TreasuryLog: Ihre Banken werden nicht gerade begeistert gewesen sein.

Pitzen: Es war und ist nach wie vor einiges an Ausdauer notwendig, um die Daten zu erhalten und die Fehler in den Abrechnungen zu beseitigen. Wir konnten aber die Banken überzeugen, dass transparente Abrechnungen ein zusätzliches Asset in jeder Kundenbeziehung sind.

TreasuryLog: Inwiefern?

Pitzen: Unsere Ansprechpartner in den Banken wissen zu schätzen, dass wir ehrlich mit ihnen kommunizieren. So bestehen wir bei Bankausschreibungen darauf, dass die elektronische Gebührenbereitstellung

- Bankgebühren kontrollieren mit TIP

Die Treasury Information Platform TIP von Schwabe, Ley & Greiner ist das führende Treasury-Berichtswesen im deutschsprachigen Raum und wird von über 100 Konzernen eingesetzt. Neben der automatisierten Kontrolle von Bankgebühren kann mit TIP die Liquidität geplant und der konzernweite Finanzstatus ermittelt werden. Die notwendigen Daten kommen dabei aus Vorsystemen (TMS, ERP ...) oder über einfache web-basierte Eingaben. Infos unter www.slg.co.at/tip oder über tip@slg.co.at.

Diesen Artikel aufs Smartphone laden?





SCHWABE, LEY & GREINER

TIP Treasury Information Platform

—

Ihre Zahlen im Blick



Mit TIP entgeht Ihnen nichts: Finanzstatus, Kreditlinien oder Avalbestand – per Knopfdruck sehen Sie alle relevanten Finanzpositionen, und das konzernweit. Fast genau so schnell kontrollieren Sie Bankgebühren, machen die Liquiditätsplanung und erstellen Sie maßgeschneiderte Finanzberichte. 12.000 Anwender in 100 Konzernen schätzen TIP.

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website unter der Rubrik „Finanzberichtswesen TIP“: www.slg.co.at



Credit: Deutsche Post DHL

- Wachstum im Expresstempo

Deutsche Post DHL ist der weltweit führende Post- und Logistikkonzern. Die Konzernmarken stehen für ein einzigartiges Portfolio rund um Logistik (DHL) und Kommunikation (Deutsche Post). Die Gruppe bietet ihren Kunden sowohl einfach zu handhabende Standardprodukte als auch maßgeschneiderte, innovative Lösungen – vom Dialogmarketing bis zur industriellen Versorgungskette. Dabei bilden die rund 470.000 Mitarbeiter in mehr als 220 Ländern und Territorien ein globales Netzwerk, das auf Service, Qualität und Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Mit seinen Programmen in den Bereichen Klimaschutz, Katastrophenhilfe und Bildung übernimmt Deutsche Post DHL gesellschaftliche Verantwortung. Im Jahr 2011 erzielte die Gruppe einen Umsatz von EUR 53 Mrd.

Teil der Dienstleistung sein muss und keine Extrakosten verursachen darf. Unsere Banken wussten auch zu schätzen, dass wir bereit waren, gemeinsam mit ihnen die notwendigen Grundlagen zu entwickeln.

TreasuryLog: Was waren die größten Herausforderungen bei dieser Entwicklungsarbeit?

Pitzen: Am schwierigsten war, belastbare Daten zu erhalten. Weder die Daten aus unseren Systemen noch die Daten der Banken taugten anfangs dazu, Bankspeisen und damit verbundene Dienstleistungen zu kontrollieren. Bankintern waren oft unterschiedlichste IT-Systeme weltweit involviert und viele Schritte wurden manuell durchgeführt. Wiederholt identifizierten und behoben wir Fehler gemeinsam mit der Bank.

TreasuryLog: Das klingt nach viel Arbeit und großer Ausdauer.

Pitzen: Es kam vor, dass derselbe Fehler nach einigen

Monaten wieder auftrat. Deswegen reifte auch die Erkenntnis, dass auf Dauer eine automatisierte Kontrolle notwendig ist, um die Qualität der Abrechnungen zu gewährleisten. Unsere Bankpartner haben erkannt, dass dieses Thema für uns wichtig ist, und z. T. große Anstrengungen unternommen, uns zu unterstützen.

TreasuryLog: Was ist die Quintessenz Ihrer Erfahrungen?

Pitzen: Der wichtigste Punkt war die Standardisierung der Abrechnungen. Die meisten Banken mussten für die elektronische Bereitstellung der Abrechnungen ohnehin ihre Systeme anpassen. Im Zuge dieser Anpassungen sollte dann gleich ein standardisiertes Format wie „camt.086“ oder „TWIST BSB“ verwendet werden. Natürlich sollten im Rahmen dieser Standardisierung auch einheitliche Codes verwendet werden, z. B. die Global AFP Codes. Damit kann man die Dienstleistungen von Bank zu Bank besser vergleichen.

TreasuryLog: Und wie viel kontrollieren Sie jetzt noch manuell?

Pitzen: Wir achten darauf, dass es für alle Tochtergesellschaften ein einheitliches Gebührenraster pro Land und Bankengruppe gibt, um den Kontrollaufwand im Rahmen zu halten. Nach der intensiven Vorbereitung mit den Banken und der Vereinheitlichung der Gebührenraster haben wir uns entschlossen, eine Software auszuwählen (s. Kasten „Bankgebühren kontrollieren mit TIP“), die den Großteil der Kontrollen vollautomatisch durchführen kann und ein monatliches Berichtswesen ermöglicht. Genau so, wie es unser Management gewünscht hat. ■



SCHWABE, LEY & GREINER

Das Finanzforum für die Wirtschaft

25. FINANZSYMPOSIUM

10.–12. April 2013 in Mannheim

Topreferenten aus Unternehmen und Banken berichten anhand von zahlreichen Praxisbeispielen, welche Verbesserungen und Projekte im Treasury umgesetzt wurden.

Gastvorträge:

- ▲ **Heiner Geißler (Bundesminister a.D. und Schlichter bei „Stuttgart 21“)**
„Kreativität und Ethik in einer Welt des Umbruchs“
Mittwoch, 10. April 2013
- ▲ **Viktor Klima (Bundeskanzler a.D. der Republik Österreich und ehem. Vorstandsvorsitzender der Volkswagen Argentina S.A.)**
„Perspektiven der deutschen Unternehmen in Südamerika“
Donnerstag, 11. April 2013
- ▲ **Joschka Fischer (Bundesaußenminister a.D. und Vizekanzler a.D.)**
„Europa 2.0“, Lösungsansätze zu aktuellen Herausforderungen
Freitag, 12. April 2013

Disponieren und planen aus dem ERP-System

SAP bietet fürs Treasury leistungsfähige Module und Komponenten, die mit den Standardfunktionen bereits lizenziert sind. Schwabe, Ley & Greiner hilft Ihnen, diese zu aktivieren. Zum Beispiel in Disposition und Liquiditätsplanung.

Wenn Ihr Unternehmen SAP einsetzt, sollten Sie als Treasurer näher hinsehen, was die ERP-Software abseits von Rechnungswesen und Logistik zu bieten hat. Mit der SAP-Lizenz verfügen Sie nämlich auch über das Modul „Cash & Liquidity Management“ (s. Abb. 1), das Ihnen die Arbeit in der Disposition gewaltig erleichtern kann. Viele Unternehmen nutzen zwar bereits einige Funktionen des SAP-Cash-Managements, vor allem für die elektronische Kontoauszugsverarbeitung, jedoch kaum im Bereich der Disposition. Und das, obwohl keine Lizenzkosten anfallen und unternehmensinternes SAP-Knowhow eingesetzt werden kann!

Bankkonten: Informationen aus einer Quelle

Wenn man den Tagesfinanzstatus aktiviert, lassen sich die valutarischen Bankkontensalden anzeigen. Unsere Kunden haben über die Verarbeitung der elektronischen Bankkontoauszüge diese Daten grundsätzlich schon in SAP. Im Modul Finanzbuchhaltung (FI) können diese allerdings nur bezogen auf das Buchungsdatum ausgewertet werden. Die Kontoauszüge sind die wichtigste Quelle, wenn man den Dispositionssaldo für den aktuellen und den nächsten Tag ermitteln will. Um zusätzlich tagesaktuelle Bankinformationen zu berücksichtigen, ist es häufig erforderlich, zusätzlich untertägige Kontoauszüge im Format MT942 zu implementieren.

SAP hat gegenüber anderen Treasury-Systemen den wichtigen Vorteil, dass es für die Buchhaltung und die Disposition die gleichen Kontoauszugsinformationen nutzt. Kontoauszüge werden also nicht mehrfach verarbeitet, Differenzen zwischen Buchhaltung und Disposition somit vermieden.

Zahlungsverkehr: Informationen nutzbar machen

Eine weitere Informationsquelle sind Daten aus Überweisungen und Lastschrifteinzügen, die das Unternehmen initiiert. Hier gilt es, die in FI gebuchten Zahläufe über die Einziehung von Bankverrechnungskonten nutzbar zu machen. Wieder profitiert der SAP-Kunde von der Systemintegration und erspart sich den in anderen Systemen erforderlichen Upload von Zahlungs-

verkehrsdaten über Schnittstellen. Wichtig ist, eigeninitiierte Zahlungen von jenen Zahlungen zu trennen, die durch den Kunden veranlasst werden. Während Ersterer vorab genau bekannt sind und in den Tagesfinanzstatus einfließen sollen, kommen präzise Daten über fremdinitiierte Zahlungen erst über den Kontoauszug.

Cash: Kontenüberträge durchführen

Während Cash-Pooling automatisiert abläuft, müssen Unternehmen für bank- oder länderübergreifende Übertragungen Kontenüberträge teilweise manuell durchführen. Da die valutarischen Bankkontosalden für die Disposition bereits ermittelt wurden, lassen sich diese Überträge durch die SAP-Funktion „Cash Concentration“ weitreichend unterstützen. Je nach kundenspezifischer Einstellung erzeugt SAP Vorschläge für die Überträge, berücksichtigt Mindestsalden und Minimalbeträge und produziert nach vorheriger Prüfung Zahldateien für die Übergabe an die Banken.

Liquiditätsvorschau: Debitoren- und Kreditoren-Rechnungen

Um in der Disposition weiter in der Zukunft liegende Zahlungsströme einschätzen zu können, unterstützen wir Kunden dabei, im FI gebuchte Debitoren- und Kreditoren-Rechnungen auszuwerten. Wenn man Zahlungsbedingungen und Zahlungsverhalten berücksichtigt, lassen sich diese Zahlungen für einen Zeitraum von ein bis zwei Monaten recht präzise vorhersagen. Sofern SAP auch in der Logistik eingesetzt wird,

Der Autor:



Michael Michaelis ist Manager bei Schwabe, Ley & Greiner. Er ist spezialisiert auf den Einsatz von SAP-Funktionen für das Treasury.

- SAP-Kompetenz fürs Treasury

Schwabe, Ley & Greiner unterstützt Kunden in zahlreichen Projekten, um ein bereits vorhandenes SAP-System auch im Treasury voll zu nutzen. Das standardmäßig mitgelieferte SAP-Modul „Cash & Liquidity Management“ enthält wertvolle Funktionen, die aktiviert bzw. ausgiebiger genutzt werden sollten – und die unter Umständen sogar die Anschaffung eines separaten Treasury-Systems erübrigen. info@slg.co.at

können auch Bestellungen aus der Materialwirtschaft (MM) und Aufträge aus dem Vertrieb (SD) einbezogen werden.

Liquiditätsplanung: detaillierte Gliederung

Der im Modul „Cash & Liquidity Management“ enthaltene „Liquidity Planner“ unterstützt Sie, geplante Cashflows zu erfassen, zu aggregieren und auszuwerten. Daneben besitzt er Funktionen zur Ermittlung von Ist-Daten. Gerade für die Ist-Daten-Ermittlung gibt es zu SAP keine echte Alternative, wenn es um mehr als eine grobe Planung geht: Andere Software-Produkte nutzen im Regelfall ausschließlich Kontoauszugsinformationen (Verwendungszweck und GVC), um die Liquiditätszu- und -abflüsse den verschiedenen Kategorien der Finanzplanung zuzuordnen. SAP beginnt zwar ebenfalls beim Kontoauszug, wenn es Ein-

und Auszahlungen nach Mittelherkunft und -verwendung analysiert. Aber es hat eine Recherche innerhalb der Finanzbuchhaltungsdaten integriert, die die Liquiditätsflüsse auch einer detaillierten Gliederung in der Finanzplanung zuordnet. Der Liquidity Planner stellt die Verbindung her vom Bankkonto zum Debitoren bzw. Kreditoren und bei Bedarf auch zur ursprünglichen Aufwands- und Ertragsbuchung.

Bei der Einführung der Ist-Rechnung übernehmen wir oft die Rolle eines Coachs: Wir analysieren den Buchungsstoff und helfen, Regeln für die Zuordnung zu definieren. Und wenn Kunden auf dem Weg zur vollständigen Automatisierung an einzelnen Problemfällen gescheitert sind, können wir helfen, ins Stocken geratene Projekte erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

Abb. 1 SAP-Module fürs Treasury

Im SAP-Standard sind grundlegende Treasury-Funktionen vorhanden (türkis). Weitere Module wie „SAP Treasury & Risk Management“ oder „Inhouse Cash“ können bei Bedarf zusätzlich lizenziert werden.

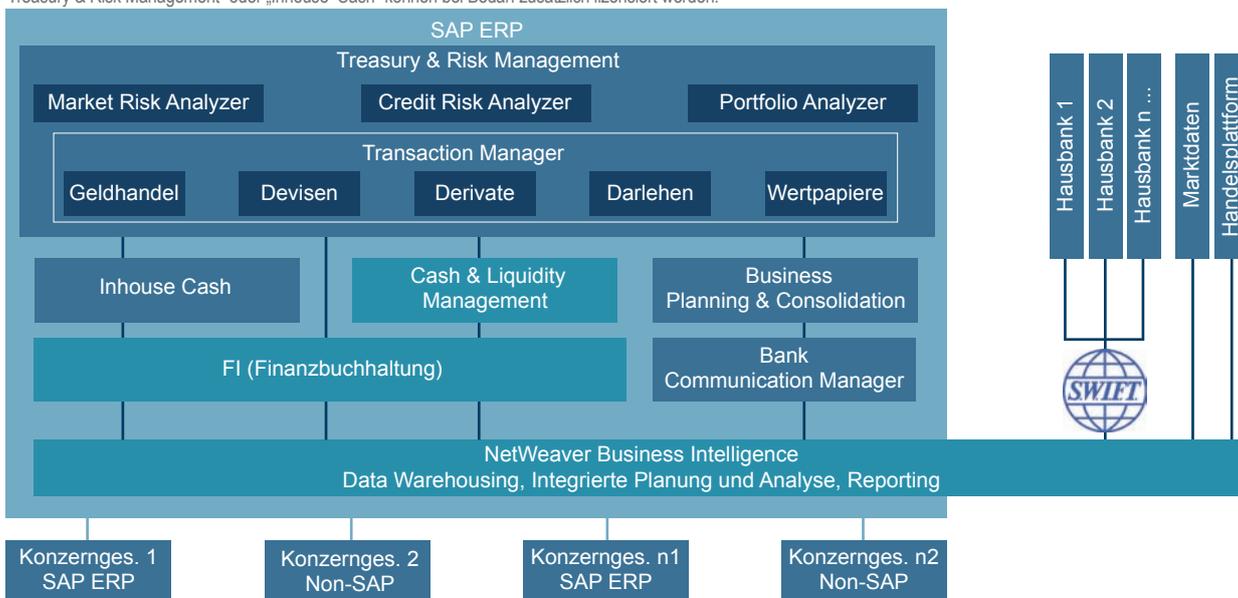


Abb. 2 Lizenzkostenfreie Treasury-Funktionen im SAP-Standard

Was Sie alles mit dem Modul „SAP Cash & Liquidity Management“ machen können – eine Übersicht.

Anwendung	Modul	Funktion
1 Automatische Zuordnung und Auszifferung von elektronischen Kontoauszugsdaten	Cash & Liquidity Management	Cash Management
2 Täglicher Liquiditätsstatus und kurzfristige Liquiditätsvorschau	Cash & Liquidity Management	Cash Management
3 Integriertes Cash-Pooling	Cash & Liquidity Management	Cash Management
4 Unternehmensindividuelle Analyse, Planung und Auswertung der Liquidität	Cash & Liquidity Management	Cash Management

- Nutzen
- Automatischer Import von Bankkontoauszügen und systemseitige Auszifferung von offenen Positionen in der Finanzbuchhaltung.
 - Automatische Kontenabwicklung bzw. Kontenabstimmung im Rahmen der Disposition.
 - Zusammenführung aller tatsächlichen und erwarteten Cashflow-relevanten Informationen in einem Tagesfinanzstatus sowie einer Liquiditätsvorschau.
 - Bankenunabhängige, systemgestützte Zusammenführung von Bankkontensalden auf einem oder mehreren Pooling-Konten.
 - Integrierte Analysemöglichkeit der im Unternehmen geflossenen Ein- und Auszahlungen nach ihrer Mittelherkunft und -verwendung mit Hilfe einer systemseitigen Recherchefunktion von Buchhaltungs- und Rechnungsdaten.
 - Vollständige Integration und zentrale Auswertung der im Unternehmen vorhandenen Informationen über Cashflow-relevante Plandaten.
 - Detaillierte Darstellung der Cashflows gemäß der unternehmensindividuell vorhandenen bzw. zu gestaltenden Aggregations- und Auswertungsstruktur.
 - Systemtechnische prospektive und retrospektive Ermittlung von Soll-/Ist-Abweichungen gemäß der flexibel gestaltbaren Aggregations- und Auswertungsstruktur.

Zahlen, bitte!

Lange Zahlungsziele, miese Zahlungsmoral – so manches Unternehmen gewährt ungewollt hohe „zinsfreie Lieferantenkredite“. Eine neue EU-Richtlinie richtet sich gegen säumige Zahler und soll klammen Gläubigern helfen.

Wer mit öffentlichen Auftraggebern Geschäfte macht, braucht Geduld und einen langen Atem: Gezahlt wird zwar verlässlich, aber spät. Eine aktuelle Umfrage des Zentralen Deutschen Baugewerbes ergab, dass fast ein Viertel der Unternehmen die Zahlungsmoral der öffentlichen Hand für „sehr schlecht“ bis „schlecht“ hält. Ungewollt hohe „zinsfreie Lieferantenkredite“ wirken sich auf die gebundene Liquidität und somit auf den Geschäftserfolg aus.

Hier soll eine EU-Richtlinie Abhilfe schaffen: Im März soll die Richtlinie 2011/7/EU zur „Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr“ in den nationalen Gesetzgebungen in Kraft treten. Die Neuauflage der Richtlinie 2000/35/EG soll das Bezahlen offener Rechnungen zwischen Unternehmen einerseits und zwischen Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern andererseits beschleunigen. Sowohl die vertraglich zu vereinbarenden Zahlungsziele als auch deren Überschreitung sind Gegenstand der Richtlinie.

Private Unternehmen: nur wenige Neuerungen

Gleich vorweg: Auf die inländischen Zahlungsziele zwischen privaten Unternehmen wird die Richtlinie keine wesentlichen Auswirkungen haben. Der vorge-

gebene Richtwert von 60 Tagen kann nach wie vor mittels bilateraler Vereinbarung abgeändert werden, sowohl zu Gunsten des Gläubigers als auch zu dessen Ungunsten – bis hin zu den Grenzen der „groben Benachteiligung“. Unverändert ist auch, dass der Schuldner in Zahlungsverzug gerät, wenn er den Rechnungsbetrag nicht innerhalb der vertraglich vereinbarten Zahlungsfrist begleicht, und dem Gläubiger ab diesem Zeitpunkt Verzugszinsen zustehen. Diese dürfen auch per Vertrag nicht ausgeschlossen werden.

Neu hingegen ist, dass dem Gläubiger eine Betreibungsgebühr von EUR 40 für die Mühsal des Geld-eintreibens zusteht.

Öffentliche Unternehmen: strenger in der Pflicht

Öffentliche Auftraggeber müssen ab März ihre Rechnungen innerhalb von 30 Tagen begleichen, daran sollte auch per bilaterale Abmachung nicht zu rütteln sein. Einzig für Gesundheitsdienste kann die Zahlung auf maximal 60 Tage ausgedehnt werden.

Für leidgeprüfte Gläubiger kann das ein immenses Einsparungspotenzial bedeuten. Dies gilt vor allem für Geschäfte mit öffentlichen Auftraggebern in je-

Abb. 1 Working Capital: Wo die Zahlungsverzugsrichtlinie ansetzt

Liquiditätsquellen im Working Capital: Alle debitorischen und kreditorischen Werttreiber werden betroffen (türkis). Der Werttreiber Vorräte (blau) hingegen nicht.

Debitoren	Abrechnungsdauer Verkürzung der Dauer von der Leistungserbringung bis zur Fakturierung	Zahlungsziel Verbesserung der dem Kunden gewährten Zahlungsziele	Zahlungsverhalten (des Kunden) Verkürzung der Außenstandsdauer von überfälligen/strittigen Forderungen
	Kreditoren		Zahlungsziel Verbesserung der vom Lieferanten gewährten Zahlungsziele
Vorräte		Lagerdauer Verkürzung der Dauer von der Beschaffung über die Produktion bis zum Verkauf	

Abb. 2 **Konkrete Empfehlungen im Working-Capital-Management**

Wo die Neuerungen der EU-Zahlungsverzugsrichtlinie einwirken – und wie sich die eigene Position als Lieferant bzw. Auftraggeber verbessern lässt.

Werttreiber im Working-Capital-Management	Was man als Lieferant tun kann	Was man als Auftraggeber tun kann
Abrechnungsdauer	Rechtzeitige und frühestmögliche Abnahme durch Auftraggeber in Standardvertragswerken, Geschäftsbedingungen sicherstellen.	Spätestmögliche eigene Abnahme in Standardvertragswerken, Geschäftsbedingungen sicherstellen.
Gewährtes Zahlungsziel	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gewährte Zahlungsziele an Kunden der öffentlichen Hand auswerten. 2. Falls aktuelles Zahlungsziel > 30 Tage: Unter Berufung auf neue gesetzliche Regelungen anpassen. Achtung: Verkürztes Zahlungsziel rechtfertigt keine zusätzlichen Skonti! 3. Maximale Zahlungsfrist von 30 Tagen in Standardvertragswerken verankern (auch gegenüber Privatunternehmen). Zahlungsziele bilateral verlängern, sofern die gesetzliche „Freiheit“ dies erlaubt (> 60 Tage). 	Zahlungsziele bilateral verlängern, sofern die gesetzliche „Freiheit“ dies erlaubt (> 60 Tage).
Basisdatum zur Fälligkeitsermittlung	Andruck konkreter Fälligkeiten auf den Ausgangsrechnungen – interne Basis ist das Rechnungsdatum!	Zahlaufsteuerung auf Rechnungserhalt anstatt Rechnungsdatum umstellen (Systemeinstellungen bzgl. Basisdatum) und in Standardvertragswerken festhalten.
Rechtzeitigkeit der Zahlungseingänge	Vertragliche Vereinbarungen an das Gesetz anpassen und strikt einfordern: Ist die Forderung am Tag der Fälligkeit nicht am Konto verfügbar, ist der Schuldner im Verzug.	Klare vertragliche Vereinbarungen mit Lieferanten, wie ausgehende Zahlungen gesteuert werden – z. B. einmal wöchentlich in einem der Fälligkeit folgenden Zahllauf.
Zahlungsverzug	Interne Forderungsverfolgungssysteme (Mahnlauf etc.) an die neuen Regelungen anpassen. Gesetzlich zustehende Verzugszinsen und Betriebskosten strikt nachfordern (und einbuchen!).	Fälligkeiten (als auslösendes Ereignis für Verrechnung von Verzugszinsen und Betriebskosten) auf den spätestmöglichen Zeitpunkt verlegen!

nen Ländern, die für ihre langen Zahlungsziele als Europas Spätzahler bekannt sind, da hier Zahlungsziele von bis zu 85 Tagen Usus sind.

Bei Zahlungsverzug drohen den öffentlichen Auftraggebern dieselben verschärften Regelungen wie diejenigen zwischen Unternehmen. Für die notorisch säumigen Öffentlichen ein ordentlicher Schlag ins Kontor: Fast ein Drittel ihrer Zahlungen langte laut Creditreform 2011 mit Verzug ein; 7 % davon um mindestens 90 Tage zu spät.

Wichtig für alle Lieferanten, die gewohnheitsmäßig Skonti gewähren: „Verkaufen“ Sie das nunmehr gesetzlich festgelegte Zahlungsziel von 30 Tagen nicht auch noch teuer! Das kann nicht im Sinne des Gesetzgebers sein, da die EU-Richtlinie diese in Deutschland gängige Form des Preisnachlasses nicht abdeckt.

Bestehende Vereinbarungen überarbeiten

Private wie öffentliche Unternehmen sollten nun alle bestehenden Einkaufs- und Verkaufsbedingungen sowie Standardvertragswerke überarbeiten, mit Hauptaugenmerk auf die Working-Capital-relevanten Bestandteile: Abrechnungsdauer, Zahlungsziel und Zahlungsverhalten (Abb. 1).

Sowohl als Kreditor oder Debitor kann man an diesen Werttreibern zum eigenen Nutzen drehen (Abb. 2). Wer die goldene Mitte zwischen „Vertragsfreiheit“ und „gesetzlicher Regelung“ ausnutzt, kann die Kapitalbindung im Working Capital deutlich verbessern: Zum einen sollte man sich – gerade bei überfälligen Forderungen – klar auf gesetzliche Regelungen berufen. Zum anderen sollte man überall dort, wo Vertragsfreiheit möglich ist, alle Working-Capital-relevanten Möglichkeiten auch kreditorensseitig ausnutzen.



Die Autorin Julia Lanzinger, Beraterin bei Schwabe, Ley & Greiner, präsentiert die Ergebnisse des Treasury Summit 2012.

Der Trend führt in die Ferne

Cash-Pooling erstreckt sich zunehmend auf Regionen jenseits der Euro- und Dollarräume: Großunternehmen poolen auch „sperrige“ Währungen. Ein Auszug aktueller Ergebnisse von Treasury Summit und Studien.

Das nennt man Möglichkeiten ausschöpfen, im wahrsten Sinn des Wortes: Sage und schreibe 80 % des Konzernumsatzes von Großunternehmen sind im Durchschnitt mittlerweile in Cash-Pools zusammengeführt. Der Rest (genauer: 17 %) ist deshalb nicht gepoolt, weil regulatorische Hindernisse von einzelnen Währungen dem entgegenstehen. Diese Zahlen sind Erkenntnisse des „SLG Treasury Summit“ von 2012 (s. Kasten „Treasury auf Spitzen-Niveau“), eines Benchmarking-Projekts, in das detaillierte Angaben von 20 der größten deutschen, österreichischen und schweizerischen Konzerne zu ihren Treasury-Funktionen einfließen. Von diesen 20 Konzernen betreiben alle Cash-Pooling.

Expansion in „schwierige“ Länder

Neben den „klassischen“ Pool-Währungen wie EUR, USD, CHF und JPY poolen die Treasury-Summit-Teilnehmer nicht selten weitere 10 bis 20 Währungen. Der Spitzenreiter liegt bei 39 Währungen über alle Kontinente. Vor allem in Ländern wie der Türkei, Brasilien, Indien oder Korea müssen die Unternehmen aufgrund restriktiver regulatorischer Rahmenbedingungen Alternativen zum herkömmlichen Cash-Pooling suchen bzw. immer wieder neu hinterfragen. So ist zum Beispiel in Indien kein Pooling über verschiedene Gesellschaftsformen hinweg mög-

- Treasury auf Spitzen-Niveau

Der „SLG Treasury Summit“ ist ein strukturiertes Benchmarking-Projekt, durchgeführt von Schwabe, Ley & Greiner, bei dem Unternehmen ihre Treasury-Funktionen sowohl mit denen von Unternehmen ähnlicher Größe und Struktur als auch mit Best Practices vergleichen. Mittlerweile haben über 100 Unternehmen teilgenommen; sie bilden die Basis für die Kenntnis der Industriestandards. Am bisher „gewichtigen“ Treasury Summit von 2012 nahmen 20 Großkonzerne teil, darunter 7 DAX-, 3 ATX- und 2 SMI-Unternehmen.

- Finanz-Management der Unternehmen

Seit 1991 führt Schwabe, Ley & Greiner eine anonyme, statistisch repräsentative Studie im Auftrag namhafter Banken durch. Finanzleiter und Treasurer größerer deutscher und österreichischer Unternehmen beantworten Fragen zu Bankverbindungen und Finanz-Management. Die in diesem Artikel erwähnten Ergebnisse sind eine Teilauswertung der Unternehmen mit Umsatz ab EUR 500 Mio. bis 10 Mrd. Die nächsten Umfragen im Auftrag der Banken in Deutschland und Österreich erfolgen 2014.

lich, aber zumindest zwischen Betriebsstätten. Dann ist es eventuell sinnvoll, die Konzernstruktur im betreffenden Land anzupassen – vorausgesetzt, Aufwand und Kosten stehen dafür.

Ran an die Liquidität

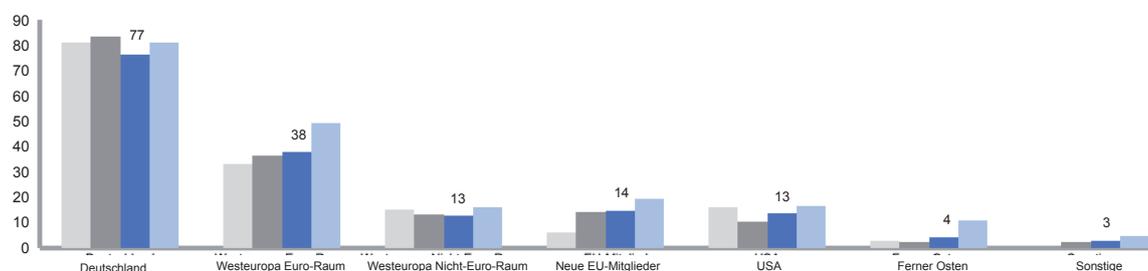
Großunternehmen (Umsatz EUR 500 Mio. bis 10 Mrd.) poolen immer häufiger: 77 % haben in Deutschland Cash-Pools errichtet, 38 % in der übrigen Eurozone und weitere 13 % in der westeuropäischen Nicht-Eurozone. Das zeigt die ebenfalls von SLG durchgeführte Studie von 2012 (s. Kasten „Finanz-Management der Unternehmen“). Doch der Trend geht ebenfalls in die Ferne: Waren es vor eini-

gen Jahren vor allem EUR, USD und GBP, die ge-poolt wurden, zeigt die aktuelle Studie, dass der Anteil der Pools neben jenen in Westeuropa auch in Asien in den kommenden beiden Jahren deutlich steigen soll (s. Abb. „Pooling-Schwerpunkte“).

Angesichts der mittelfristigen Aussicht, dass Kredite entweder aufgrund steigender Kapitalkosten der Banken teurer oder vielleicht sogar auch weniger bereitgestellt werden, ist das ein probater Weg: Cash-Pooling bleibt – neben gutem Working-Capital-Management – das effektivste und billigste Mittel für Unternehmen, an Liquidität zu kommen!

Abb. Pooling-Schwerpunkte

Aus der SLG-Studie „Die Bankverbindungen der Unternehmen in Deutschland 2012“: Deutsche Mittelständler wollen in den nächsten Jahren noch mehr Cash-Pools einrichten, mit dem stärksten Wachstum in Fernost.



Philipp Leitner, Vice President Product Development EMEA, Reval

„Integrierte Lösungen für Treasury- und Risikomanagement ermöglichen konzernweite Transparenz.“

Software für Cash-, Liquiditäts- und Risikomanagement • Hedge Accounting und Compliance

Knowhow

Modelle zur Berechnung des Zinsrisikos: Das bessere Modell

Wenn man das Risiko von zinstragenden Positionen berechnet, erweisen sich komplexere Zinsmodelle probabler als der einfachere parametrische Ansatz basierend auf der Normalverteilung.

Bei dem derzeitigen niedrigen Zinsniveau werden Zinssätze nach dem parametrischen Modell mit einer hohen Wahrscheinlichkeit negativ (linke Grafik). Dieses Modell führt z. B. zu der Aussage, dass der Zinssatz mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % nicht niedriger ist als minus 2 %. Damit kann man nicht viel anfangen. Eine Alternative ist das Cox-Ingersoll-Ross-(CIR-)Modell (rechte Grafik). Es weist eine Mean Reversion auf, lässt keine negativen Zinsen zu, und die Schwankung des

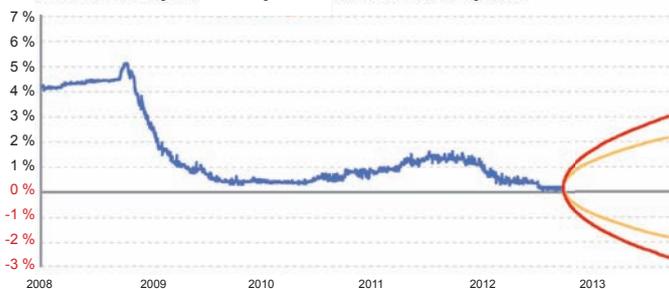
Zinssatzes ändert sich mit dem Niveau. Resultat: ein realistischeres Bild von möglichen Zinsentwicklungen.

Die Ermittlung der CIR-Modellparameter ist komplexer als bei der Normalverteilung, und weil sich das Risiko nicht mittels Formel errechnen lässt, ist eine Monte-Carlo-Simulation nötig. Auch wenn das CIR-Modell ebenfalls nicht perfekt ist, berechnet es das Zinsrisiko doch realistischer.

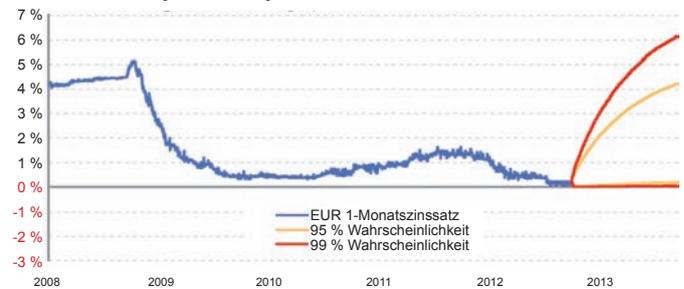
Zinsmodelle im Vergleich: Normalverteilung versus Cox-Ingersoll-Ross-Modell

Das derzeit extrem niedrige Zinsniveau führt dazu, dass die Normalverteilung (links) stark negative Zinsszenarien aufweist. Daher ist das CIR-Modell (rechts) sinnvoller, da es solche nicht zulässt (auch wenn zurzeit die Zinssätze des CHF immer wieder knapp negativ sind).

EUR-Zinssatz - mögliche Entwicklungen, simuliert nach Normalverteilung



EUR-Zinssatz - mögliche Entwicklungen, simuliert mit CIR-Modell



Derivate

Derivate-Meldepflicht: Unternehmen von den Banken falsch informiert

In der TreasuryLog-Ausgabe 5/2012 berichteten wir über **EMIR**, die neue EU-Richtlinie zur Meldepflicht von **Derivaten**. Deren fühlbarste Auswirkung: Alle Marktteilnehmer, die Derivate abschließen, müssen solche Geschäfte an ein zentrales Transaktionsregister melden.

Die zahlreichen Reaktionen unserer Leser zeigen: Viele sind verunsichert, erhielten sie doch von den Banken die Auskunft, EMIR würde Corporates nicht treffen. Das ist schlichtweg falsch. Die Verordnung richtet sich zwar in erster Linie an Finanzinstitute, aber auch Corporates

sind betroffen, weil sie die Derivate – auch interne! – zumindest melden müssen. Das betrifft nachträglich auch alle Derivate, die am oder nach dem Zeitpunkt des Inkrafttretens vom EMIR (16. August 2012) offen waren.

Wenigstens gibt es eine Galgenfrist für den enormen Meldeaufwand. Weil die sogenannten technischen Standards für die praktische Umsetzung noch nicht abgesegnet sind, verzögert sich die Meldepflicht voraussichtlich bis zum Sommer.

Das TreasuryLog ist auch online zu lesen auf www.slg.co.at

Auf dieser Seite 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 info@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:** Sven Döbeling, Georg Ehrhart, Thomas Gathe-mann, Stefan Genten, Paul Kuhn, Edith Leitner, Peter Mitterer, Michael Rieß, Philipp Schmidt, Robert Soja, Jochen Schwabe, Stefan Tiefenthaler, Dominic Walch, Emanuel Welten, Cornelia Wenny, Martin Winkler, Christoph Zender **Produktion und Anzeigenverwaltung:** PG The Corporate Publishing Group GmbH (CPG), Zieglergasse 8/3, 1070 Wien, Österreich, Gesa Weitzenböck, Tel.: +43-1-405 46 40-763, Fax: +43-1-405 46 40-863, E-Mail: g.weitzenboeck@cpg.at **Artdirektion:** CPG (Gerald Fröhlich) **Layout:** CPG **Coverentwicklung:** SLG/CPG **Lektorat:** Paul Zöchbauer **Druck:** PrePress & Print Advice Service Druckberatung GmbH, Liesinger-Flur-Gasse 8, 1230 Wien **Auflage:** 18.000 Stück. Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht der Meinung der Redaktion entsprechen.



Cash-Management

—

Optimieren Sie Ihre Zahlungsströme



Zahlungsverkehr zentralisieren, Kosten senken, Durchblick gewinnen: Wir zeigen Ihnen, wie Sie Zahlungsströme bündeln und Ihre Kontenlandschaft effizient strukturieren. Wir begleiten Sie auch bei der Auswahl geeigneter Systeme. Mit dem Knowhow aus hunderten Projekten.

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website unter der Rubrik „Cash-Management“: www.slg.co.at/CM



1. Februar 2014
Höchste Zeit, mit der
Umstellung zu beginnen!

Mittelstandsbank

Weil SEPA mit der Commerzbank mehr bringt!

Von umfassender Beratung profitieren und alle Chancen nutzen

Ab 1. Februar 2014 müssen Sie Ihren Zahlungsverkehr nach den SEPA-Regularien abwickeln. Höchste Zeit, jetzt die Lösungskompetenz der Commerzbank und unsere vielfältigen Praxis-Erfahrungen aus erfolgreichen Umsetzungsprojekten für Ihre SEPA-Umstellung zu nutzen.

Sie sichern sich damit ein Maximum an Vorteilen. Denn mit unserem individuell geschnürten „SEPA+“-Paket unterstützen wir Sie dabei, Ihre Prozesse und Strukturen im Cash & Treasury Management zu optimieren – weit über die SEPA-Grenzen hinaus.

Wenn schon, denn schon. Sprechen Sie jetzt Ihren Firmenkundenbetreuer oder Spezialisten der Commerzbank an. www.commerzbank.de/sepa



COMMERZBANK 
Die Bank an Ihrer Seite