

Wer die Wahl hat, muss nicht unbedingt die Qual haben – Bankenausschreibung mit der SLG Bank Tender Platform

Zur systematischen Auswahl von Bankdienstleistungen bietet SLG eine Plattform zur Unterstützung des RfP-Prozesses. Die Bank Tender Platform ermöglicht Entscheidungen auf hohem Informationsniveau.

Aus unseren bisherigen Erfahrungswerten mit der Plattform zeichnen sich die Vorteile deutlich ab. In den letzten Jahrzehnten, in denen wir unsere Kunden schon bei Bankausschreibungen unterstützen durften, haben wir wertvolles Wissen und Rückmeldungen erhalten. Dieses ist in den Aufbau eingeflossen, um die Bankenplattform übersichtlich und praktikabel zu gestalten.

Aber überzeugen Sie sich doch einfach selbst von den Vorteilen unseres Tools. Wir haben nachfolgend einen Überblick über jene Fakten gestaltet, die auch in Ihrem Betrieb für mehr Transparenz und weniger Arbeitsaufwand sorgen.

Warum sollten Sie auf die SLG Bank Tender Platform setzen?

Der Prozess mit Unterstützung durch das Tool läuft in geregelten Schritten ab. Die ausgewählten Banken werden eingeladen den Fragebogen, welcher vorab mit den Unternehmen abgestimmt wurde, auf der SLG Bank Tender Platform zu befüllen. Zum einen müssen die Banken ihre Antworten nur einmal erfassen, denn diese werden daraufhin auf der Plattform gespeichert. Bei zukünftigen Ausschreibungen ist es lediglich nötig die Antworten zu überprüfen, bei Bedarf neue Fragen zu beantworten und das kundenindividuelle Preisangebot einzutragen.

Dadurch sinken der Arbeits- und Zeitaufwand auf Bankenseite und wir haben die Möglichkeit die Bearbeitungszeit zu reduzieren. Zum anderen hat das Unternehmen komplette Transparenz und den gesamten Prozess im Auge.

Ein weiterer Vorteil ist, dass die Plattform vereinheitlichte Antwortmöglichkeiten bietet. Insbesondere bei der Preiserhebung wurde auf einheitliche Messgrößen geachtet. So ist es ganz einfach möglich, die Kosten pro Jahr über mehrere Länder hinweg zu vergleichen. Durch die Angabe der Stückzahlen der einzelnen Positionen, erhält man eine Summe der erwarteten Kosten. Demnach lassen sich die Antworten leichter vergleichen und weniger Rückfragen werden benötigt. Das erspart Zeit sowohl auf Seiten der Bank als auch auf Seiten des Auswerters.

Transparenz, Übersichtlichkeit, Automatisierung und geringerer Arbeitsaufwand sind die Vorteile der SLG Bank Tender Platform. Das schließen wir auch aus den bisherigen Rückmeldungen unserer Kunden. Um dies anhand praktischer Fallbeispiele zu vermitteln, haben wir uns mit zwei Unternehmensvertretern unterhalten. Marcus Geyer von Siemens Large Drives Applications und Klaus-Peter Krug von der Papierfabrik Adolf Jass haben von ihren Erfahrungen mit der Bankenausschreibung unter Verwendung der SLG-Bankenplattform berichtet.

Können Teilnehmerkonten bei Ihrer Bank automatisch auf ein Masterkonto einer Drittbank gepoolt werden?

Bank	Europa													
	AT	BE	CZ	DE	ES	NL	NO	PL	RO	RS	SE	SK	TR	
Bank 1	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja	Nein	
Bank 2	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	
Bank 3	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
Bank 4	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	

Abb. 1: Beispielauswertung: Vergleich der Cash Pool Möglichkeiten je Bank und Land

Kontoführungsgebühr pro Jahr in EUR

Bank	Europa													
	AT	BE	CZ	DE	ES	NL	NO	PL	RO	RS	SE	SK	TR	
Bank 1	700	700	n/a	700	n/a	700	700	300	n/a	n/a	700	n/a	250	
Bank 2	168	168	168	168	168	168	n/a	168	400	400	n/a	n/a	460	
Bank 3	250	n/a	260	250	250	120	170	160	200	n/a	600	600	n/a	
Bank 4	120	n/a	45	120	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	31	300	300	n/a	

Abb. 2: Beispielauswertung: Kontoführungsgebühr pro Jahr in EUR je Bank und Land

Auf ein Wort mit Marcus Geyer

Dank der SLG Bank Tender Plattform ging der Kostenvergleich „einfach von der Hand“.

TreasuryLog: Herr Geyer, bitte erzählen Sie uns kurz, was der Hintergrund Ihrer Bankenausschreibung war?

Marcus Geyer: Der Siemens Geschäftsbereich Large Drive Applications (LDA) hat in den vergangenen Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung gezeigt. Im vergangenen Jahr hat Siemens daher entschieden, das LDA-Geschäft in eigenen Gesellschaften zu bündeln. Die geplante rechtliche Verselbstständigung von LDA innerhalb von Siemens wird es uns ermöglichen, unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen.

In Bezug auf meine Aufgaben, die im Bereich Finanzierung und Treasury liegen, mussten wir somit unsere Bankenlandschaft inklusive der technischen Anbindung an unsere Systeme und die Cash-Pools unabhängig vom Siemens-Konzern aufstellen. Aus diesem Grund haben wir eine umfangreiche Ausschreibung der Dienstleistungen für Zahlungsverkehr und Cash Management gestartet. Das Auswahlverfahren konnten wir in sehr kurzer Zeit erfolgreich abschließen.

TreasuryLog: Wie lief die Bankenausschreibung ab und warum ging es so schnell?

Marcus Geyer: Gemeinsam mit SLG haben wir die internationale Präsenz verschiedener Banken im Hinblick auf unsere globale Aufstellung evaluiert und die für uns infrage kommenden Banken definiert. Nachdem wir erste Gespräche mit den Banken geführt haben, um frühzeitig Informationen auszutauschen und das Interesse der Banken an einer eigenständigen LDA auszuloten, stand die Shortlist der Kandidaten fest.

Diese Sondierungsgespräche waren in unserer Situation sehr wichtig, um ein erstes Gefühl für das Gegenüber zu bekommen und auch zu klären, ob wir in das Portfolio der Banken passen und diese uns auch als Kunden gewinnen möchten. Im Vergleich zum Siemens-Konzern sind wir ja „nur“ ein Mittelständler mit anderen Anforderungen.

Für die Ausschreibung haben wir unzählige Fragen definiert, um die Leistungen, technischen Möglichkeiten und Preise der Banken evaluieren zu können. Aufgrund der Erfahrung von SLG bei vergleichbaren Projekten konnten wir auf einen Fragenstamm von knapp 600 Fragen zugreifen, welcher sowohl zentrale Themen als auch Länderspezifika umfasst. Dies beschleunigte den Ausschreibungsprozess signifikant.

Die Banken wurden von uns informiert, dass wir im weiteren Ausschreibungsprozess die Plattform von SLG nutzen werden. In der Folge hat SLG ausgewählte Vertreter der Banken für die Plattform freigeschaltet und ein umfangreiches Informationspaket zur Verfügung gestellt: Angefangen von den Ländern, in denen wir tätig sind, über die zu erwartenden Volumina bzgl. Konten und Zahlungen bis hin zu einzelnen De-

tails zur technischen Anbindung und zu einem vorgesehenen Cash-Pooling.

Auf Basis der Rückmeldung der Banken wurden die Antworten strukturiert von SLG ausgewertet und für eine finale Entscheidungsvorlage aufbereitet. Es waren in Summe 270 Fragen für 46 Länder. Die Auswertung war sehr übersichtlich im Hinblick auf die funktionalen und technischen Möglichkeiten der Banken. Zudem ermöglichte sie uns, auf einen Blick die Preisunterschiede zwischen den Banken je Region und Transaktionsart zu prüfen.

In anschließenden Workshops mit den potenziellen Bankpartnern wurden alle Banken mittels eines einheitlichen Bewertungsbogens bewertet, um (in Kombination mit den anderen Informationen) ein finales Ranking der Banken festzulegen.

TreasuryLog: Welchen Vorteil sehen Sie bei der Abwicklung über die SLG-Bankenplattform?

Marcus Geyer: Durch den einheitlichen Fragestamm hatten wir den Vorteil, dass wir gezielt Funktionalitäten abfragen konnten und somit einen strukturierten und umfassenden Überblick bekamen, was die Stärken der einen oder anderen Bank sind.

Ohne einen strukturierten Ansatz und Aufbau ist ein Vergleich zwischen den einzelnen Banken aus meiner Sicht nicht oder nur sehr aufwändig möglich. Auch ging der Vergleich der Kosten, sowohl von einzelnen Positionen als auch von Gesamtsummen, durch die Bankenplattform problemlos von der Hand. Sofern wir neben der schnellen und intuitiven Gesamtübersicht an Details interessiert waren, war dies mit nur wenigen Klicks ebenfalls möglich.



Zur Person

Marcus Geyer ist als Head of Finance & Treasury im Nürnberger Hauptsitz der Siemens Large Drives Applications tätig.

Zum Unternehmen

Siemens Large Drives Applications ist einer der weltweit führenden Anbieter im Bereich Maschinenbau. Mit Niederlassungen in 46 Ländern und mehr als 7000 Mitarbeitern beträgt der Jahresumsatz des Unternehmens rund 1,7 Mrd. Euro.

Im Gespräch mit Klaus-Peter Krug

„Durch die strukturierte Abfrage mittels Bankenplattform wurde eine transparente Gegenüberstellung qualitativer und vor allem quantitativer Faktoren ermöglicht.“

TreasuryLog: Herr Krug, bitte erzählen Sie uns kurz, was der Hintergrund Ihrer Bankenausschreibung war?

Klaus-Peter Krug: Eine Änderung des Bankenkreises bei unserer Konsortialfinanzierung haben wir als Gelegenheit genutzt, um auch eine Neuausschreibung und Konsolidierung von Cash-Management-Aktivitäten durchzuführen. Ziel dabei war es, die Dienstleistungsqualität zu optimieren und Kosten zu reduzieren. Konsolidierung hieß bei uns, die Dienstleistungen auf zwei, maximal drei Banken zu verteilen und so das oben genannte Ziel zu erreichen.

TreasuryLog: Wie lief die Bankenausschreibung ab?

Klaus-Peter Krug: Im Rahmen eines gemeinsamen Projektes mit SLG haben wir hier einen strukturierten Ansatz gewählt, um so die Banken und deren Services sowie deren Preise gut vergleichen zu können. Im ersten Schritt haben wir uns überlegt, welche Banken zur Ausschreibung eingeladen werden sollen. Wir haben uns hier für die bestehenden Zahlungsverkehrsbanken und für jene Konsorten, die auch Zahlungsverkehrsdienstleistungen anbieten, entschieden. Gemeinsam mit SLG haben wir die Anforderungen definiert und qualitative sowie quantitative Fragen abgeleitet.

Ebenso wurde ein Mengengerüst erhoben, welches den Banken zur Verfügung stand. Damit war die Vorarbeit getan und wir haben die Banken zur Teilnahme an der Ausschreibung über die SLG-Bankenplattform eingeladen. Sie haben die qualitativen und quantitativen Fragen bearbeitet. Zusätzlich bestand die Möglichkeit, Rückfragen zu stellen, welche von uns mit Unterstützung von SLG beantwortet wurden.

Nachdem alle Banken ihre Antworten final bestätigt hatten, startete SLG mit der Auswertung. Offene Punkte und Unklarheiten wurden in diesem Projektschritt noch bilateral mit den Banken geklärt. Als Ergebnis erhielten wir von SLG eine strukturierte Gegenüberstellung der angebotenen Services und des Pricings der einzelnen Banken, die wir in einem gemeinsamen Workshop mit unserem CFO Frank Gumbinger besprochen haben.



Zur Person

Klaus-Peter Krug ist als Leiter für den Bereich Finanz- und Rechnungswesen in der Papierfabrik Adolf Jass am Standort Fulda verantwortlich.

Zum Unternehmen

Die Papierfabrik Adolf Jass GmbH & Co. KG produziert seit 1960 an zwei Standorten (Fulda und Rudolstadt/Schwarza) Papier. Mit den über 400 Mitarbeitern bringt es das Unternehmen auf einen Umsatz von 343 Mio. Euro.

TreasuryLog: Welche Ergebnisse brachte die Ausschreibung hervor?

Klaus-Peter Krug: Es gestaltete sich schwierig, die unterschiedlichen Angebote der Bankinstitute zu vergleichen, da in der Tiefe die Transparenz nicht gegeben ist. Dies war für uns der Anlass, gemeinsam mit SLG die plattformbasierte Ausschreibung durchzuführen. Durch die strukturierte Abfrage mittels Bankenplattform wurde eine transparente Gegenüberstellung qualitativer und vor allem quantitativer Faktoren ermöglicht. Mit diesen Ergebnissen konnten wir auf die Banken zugehen und in weiteren Verhandlungen eine aus unserer Sicht zufriedenstellende Lösung finden, sodass wir uns für die Zukunft gut aufgestellt fühlen – sowohl was die Dienstleistungsqualität als auch die Kostenstruktur betrifft.

Die Autoren:



Miriam Louka

ist Consultant bei Schwabe, Ley & Greiner.



Albert Weiskirchner

ist Consultant bei Schwabe, Ley & Greiner.