

In den Fängen der Regulierung

Die Ergebnisse des elften Treasurer-Panels

Sepa und Emir sind die zurzeit dominierenden Themen, die Corporate Treasurer abseits ihres Tagesgeschäfts umtreiben. Grund genug, eine tiefere Analyse über den Status quo der Projekte in den Unternehmen anzustellen. 116 Corporate Treasurer standen Rede und Antwort.

Stand heute und jetzt wird der Februar 2014 wohl zum „Monat der Wahrheit“ für Firmenkunden. Während in Sachen Sepa mit dem 1. Februar bereits ein fixes Startdatum für den einheitlichen Euro-Zahlungsverkehr existiert, ist die Sachlage bei der European Market Infrastructure Regulation – kurz Emir – diffiziler. Zwar ist die Verordnung bereits seit gut einem Jahr in Kraft. Bei den technischen Standards, ohne die die meisten Vorschriften nicht anwendbar sind, gibt es jedoch immer

noch Fragezeichen. Für Unternehmen der Realwirtschaft betrifft das vor allem die Meldepflicht von Derivaten, deren Beginn am 12. Februar 2014 noch mit Vorsicht zu genießen ist.

Es verwundert daher nicht, dass zurzeit vor allem Sepa die Kapazitäten in den Treasury-Abteilungen bindet. Die Deadline ist fix, Übergangsfristen gibt es nicht. Bis zum 1. Februar muss also jedes Unternehmen „Sepa-ready“ sein. Doch grau ist alle Theorie. Wahrscheinlicher ist, dass

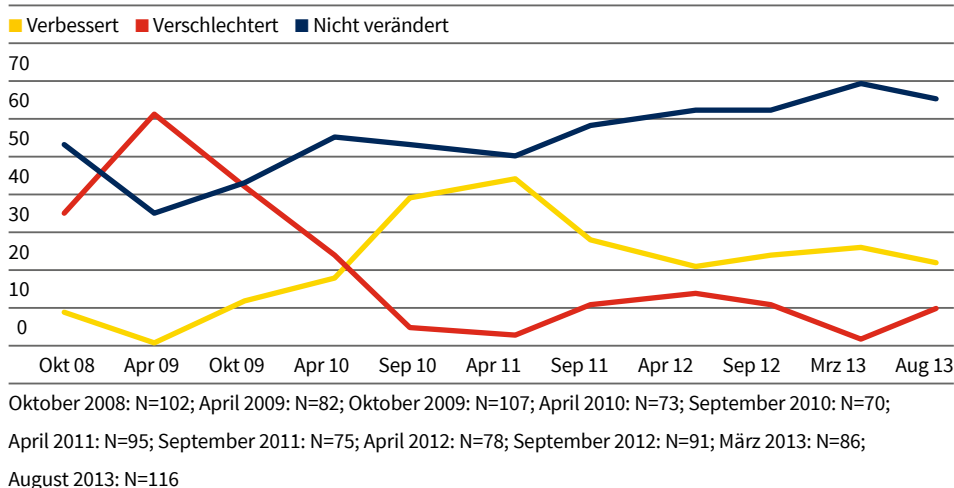
ein Teil der Unternehmen – insbesondere kleine und mittelständische Firmen – am 1. Februar nicht „Sepa-ready“ ist. Die befragten Treasurer sehen das genauso: Immerhin 78 Prozent gehen davon aus, dass nicht alle Unternehmen die Sepa-Umstellung im abgesteckten Zeitrahmen schaffen werden. Diese Prognose spiegelt sich auch in der Frage nach dem Sepa-Projektfortschritt wider. Die meisten Abteilungen stecken mitten im Projekt, lediglich 12 Prozent der Panelteilnehmer haben die Umstellung bereits komplett abgeschlossen. Jeder Fünfte hingegen hat nach eigener Einschätzung noch mehr als die Hälfte des Weges vor sich.

Sorgen mit Sepa-Lastschrift

Dass die Sepa-Umstellung in den Unternehmen so schleppend vorankommt, mag zum einen der späten Festlegung des Endtermins geschuldet sein – zudem haben einige das Projekt sehr spät begonnen. Zum anderen sind es aber auch technische und organisatorische Fragen, mit denen die Unternehmen zu kämpfen haben. Die größten Sorgen bereitet den Treasurern die Umstellung auf die Sepa-Lastschrift. Jeder zweite der befragten Finanzprofis gab an, mit der Mandatseinholung und -verwaltung Schwierigkeiten zu haben. Gerade bei den Firmenlastschriften ist der Aufwand sehr hoch, weil Mandate neu eingeholt und bei der Bank des Kunden hinterlegt werden müssen.

Auf Platz zwei der größten Probleme folgt die Stammdatenkonvertierung auf IBAN und BIC. Während es in Deutsch- »

Haben sich die Finanzierungsbedingungen für Ihr Unternehmen in den vergangenen drei Monaten ... (Angaben in Prozent)



Quelle: Treasurer-Panel

Sponsored by

Bank of America
Merrill Lynch



Was bereitet Ihnen im Zuge der Sepa-Umstellung die größten Sorgen?

(Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen)

Die Mandatseinholung/-verwaltung bei Sepa-Lastschriften	50
Die Stammdatenkonvertierung auf IBAN und BIC	19
Die Erreichbarkeit der Empfängerbanken	12
Die Formatkonvertierung auf XML	10
Sonstige	21

N=116

Quelle: Treasurer-Panel

Im Zuge der Sepa-Umstellung ... (Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen)

erwarten wir keinerlei Einsparungen oder Vorteile	45
rechnen wir mit sinkenden Gebühren im Auslandszahlungsverkehr	36
haben wir die treasuryinternen Abläufe überprüft und wo nötig verbessert	21
können wir den Zahlungsverkehr in einigen Regionen konsolidieren	12

N=116

Quelle: Treasurer-Panel

land den Konvertierungsservice des Bank-Verlags und in Österreich die Stuzza gibt, sind viele Treasurer aus dem nicht-deutschsprachigen Ausland bisher vergeblich auf der Suche nach verlässlichen Konvertierungsanbietern. Insbesondere in den osteuropäischen Ländern haben sie deshalb Probleme. Die Stammdaten der Geschäftspartner komplett neu einzuholen, ist vielen Firmen zu aufwendig – falsch konvertierte Daten kosten jedoch viel Geld. Die Rückbuchung einer Sepa-Transaktion kostet im Schnitt 50 Euro.

» **Sepa scheint nur der Weg, aber nicht das Ziel zu sein. Immer neue Anforderungen führen zu einem permanenten Customizing im ERP-System.**«

Für Unterstützung in Sachen Sepa stellen die meisten Treasurer ihren Hausbanken ein überwiegend gutes Zeugnis aus. 87 Prozent der Panelteilnehmer bewerteten die Informationspolitik ihrer Banken und die Zusammenarbeit bei der Sepa-Umstellung als gut oder sehr gut. Das mag mit ein Grund sein für das überschaubare Interesse der Unternehmen an externen Beratungsdienstleistungen. Knapp 60 Prozent der befragten Treasurer gaben an,

keine externe Hilfe bei der Sepa-Umstellung zu benötigen. Diejenigen, die diese Hilfe in Anspruch nehmen, stellten auch den Beratern ein überwiegend positives Zeugnis aus.

Ernüchterung macht sich dagegen breit, wenn es darum geht, die mit der Sepa-Umstellung einhergehenden Potentiale im Zahlungsverkehr einzuschätzen. So erwarten 45 Prozent der befragten Treasurer im Zuge der Sepa-Umstellung keinerlei Einsparungen oder Vorteile. Immerhin 36 Prozent der Panelteilnehmer rechnen zumindest mit sinkenden Gebühren im Auslandszahlungsverkehr. Das deckt sich mit dem Befund, dass viele Treasurer die Potentiale, die Sepa bietet, – zumindest vorerst –, nicht abrufen und der Fokus im Moment auf der rein technischen Umsetzung des Standards liegt. Dabei versuchen die meisten den Aufwand so gering wie möglich zu halten. Vier von fünf der befragten Treasurer wollen die Sepa-Umstellung ohne Änderungen in der Systemlandschaft vollziehen.

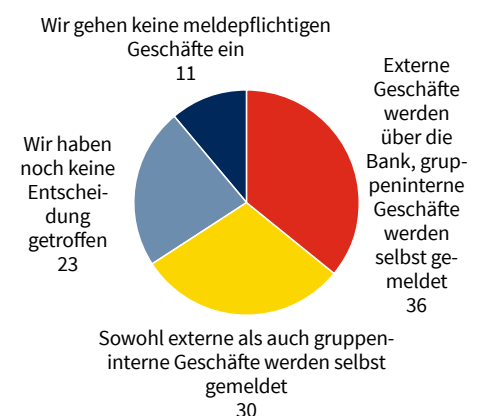
Emir: vieles noch vage

Während sich Treasurer in Sachen Sepa auf einen klaren Fahrplan verlassen können (immerhin glaubt jeder Vierte der

befragten Finanzprofis, dass an dem Endtermin 1. Februar 2014 auf jeden Fall festgehalten wird), ist in Sachen Emir noch vieles vage. Die europäische Derivateverordnung macht aus Sicht der Realwirtschaft vor allem eines: einen unausgegorenen Eindruck. Zu viele offene Punkte, zu viele verschobene „Deadlines“. Da verwundert es nicht, dass sich nur die Hälfte der Panelteilnehmer ausreichend informiert fühlt. Ein klareres Bild haben die Umfrageteilnehmer darüber, welche Auswirkungen die European Market Infrastructure Regulation auf die Hedgingaktivitäten haben wird: Knapp zwei Drittel gehen davon aus, dass Sicherungsgeschäfte teurer werden. Diese Einschätzung überrascht nicht, haben viele Treasurer diese Erfahrung in den zurückliegenden Monaten doch schon gemacht.

Das phasenweise heiß diskutierte Clearing von OTC-Derivaten betrifft dagegen nur eine Minderheit von Unternehmen aus der Realwirtschaft. Vier von fünf der im Rahmen dieses Panels befragten Treasurer gaben an, mit dem Derivateexposure unterhalb der von der europäischen Wertpapieraufsicht Esma festgelegten Clearingschwellen zu liegen. Um die permanente Überwachung der Clearingschwellen kommen die Treasurer aber

Wie planen Sie, Meldungen an ein Transaktionsregister zu übermitteln? (Angaben in Prozent)



N=106

Quelle: Treasurer-Panel

trotzdem nicht herum. Gleichwohl rechnen 45 Prozent der Befragten damit, dass ihnen diese Aufgabe ihr Treasury-System abnehmen wird. Für 42 Prozent der Umfrageteilnehmer gilt das jedoch nicht. Sie müssen nach eigener Aussage die Schwellenwerte manuell berechnen.

» **Konzerninterne Sicherungsgeschäfte sind ein Nullsummenspiel und sollten entsprechend von Emir ausgeklammert werden.**«

Überschaubar ist für die meisten Treasurer auch der Aufwand, meldepflichtige Derivate zu identifizieren. Mehr als die Hälfte der Befragten gab an, dass diese Informationen in ihren Treasury-Management-Systemen verwaltet werden und die Daten dort hinterlegt sind. Etwas aufwendiger wird es in Unternehmen, in denen Derivate aus mehreren Systemen konsolidiert werden müssen. Bei einem Viertel der Umfrageteilnehmer ist das der Fall. Konkretere Vorstellungen gibt es inzwischen, wie die Meldungen an die Transaktionsregister abgewickelt werden sollen. So wollen 36 Prozent der Umfrageteilnehmer das Reporting externer Derivate an ihre Bank delegieren und nur Intercompany-Geschäfte selbst melden, 30 Prozent planen, das Reporting sowohl externer als auch gruppeninterner Geschäfte selbst zu übernehmen, und 23 Prozent haben sich bis dato noch nicht entschieden.

Auch wenn zum Redaktionsschluss noch kein Transaktionsregister zertifiziert war, tendiert die Mehrheit der Treasurer zum Anbieter Regis-TR. Fast jeder zweite Umfrageteilnehmer würde sein Reporting über das Joint Venture aus Iberclear und Clearstream abwickeln. Nur 15 Prozent der Befragten würden den Konkurrenten DTCC vorziehen. Das recht klare Votum dürfte unter anderem auf den Stand der

Wie werden sich die Emir-Verordnung und die geplante Einführung einer Finanztransaktionssteuer auf ihre Hedgingaktivitäten auswirken?

(Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen)

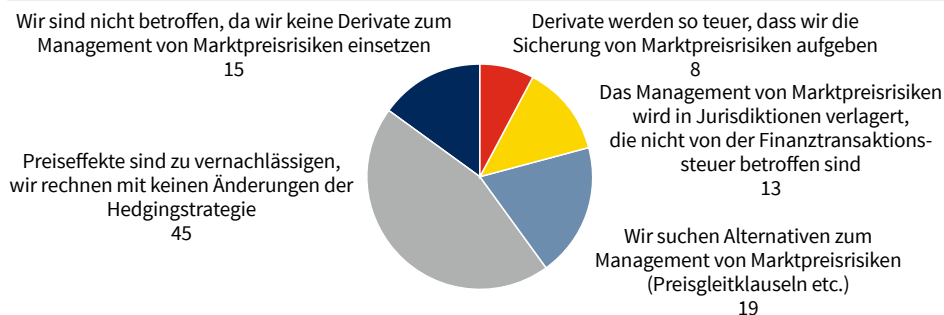
Sicherungsgeschäfte werden teurer	64
Gruppeninterne Sicherungsgeschäfte werden unattraktiv	22
Keine wesentlichen Auswirkungen erwartet	22
Die Produktvielfalt wird eingeschränkt	17
OTC-Derivate werden unattraktiv	14
Wir nutzen keine Derivate zur Absicherung von Marktpreisrisiken	5

N=116

Quelle: Treasurer-Panel

Wie würden Sie Ihre Hedgingstrategie anpassen, sollte die Finanztransaktionssteuer analog dem aktuellen Entwurf eingeführt werden?

(Angaben in Prozent)



N=106

Quelle: Treasurer-Panel

Vorbereitungen und die Informationspolitik der Anbieter zurückzuführen sein. Während Regis-TR hier offen und transparent kommuniziert, gibt sich DTCC in vielen Punkten noch recht zugeknöpft.

Neben der Meldepflicht erfordert die Emir-Verordnung auch, geeignete Systeme zum Risikomanagement von OTC-Derivaten zu implementieren. Das schließt beispielsweise Mindestanforderungen an die Verfahren zur Bewertung des Derivatebestands, zum Counterparty-Abgleich oder zum Management von operationellen und Adressenausfallrisiken ein. Knapp die Hälfte der befragten Treasurer baut dabei auf externe Unterstützung durch die Systemanbieter, die ihnen Updates

rechtzeitig zur Verfügung stellen werden. Immerhin ein Viertel der Umfrageteilnehmer rechnet jedoch damit, ein leistungsfähigeres System einführen zu müssen.

Während Sepa und Emir in vielen Treasury-Abteilungen hohe Wellen schlagen, bleiben die Finanzierungsbedingungen für die meisten Unternehmen günstig. Zwar ist der Anteil derer, die schwierigere Finanzierungsbedingungen ausgemacht haben, gegenüber März um acht Prozentpunkte gestiegen. Allerdings gaben 23 Prozent der Umfrageteilnehmer an, zuletzt wieder besser an Kredite gekommen zu sein. Für zwei Drittel der Treasurer hat sich das Finanzierungsumfeld nicht verändert. //

IMPRESSUM

Verlag FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH • Redaktion DerTreasurer, Frankenallee 95, 60327 Frankfurt am Main, Telefon: (069) 75 91-32 52, Telefax: (069) 75 91-32 24, E-Mail: redaktion@derTreasurer.de, Internet: www.derTreasurer.de • Layout Daniela Seidel, FRANKFURT BUSINESS MEDIA • Druck & Verarbeitung Boschen Offsetdruck GmbH, Frankfurt am Main, www.boschendruck.de • Haftungsausschluss Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von Der Treasurer übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.

Interview

„Cashflowprobleme darf es nicht geben“

Beate Murray ist Head of Global Transaction Services für Deutschland, Österreich und Schweiz bei der Bank of America Merrill Lynch



» Das Thema Konvertierungslösungen wird derzeit heiß diskutiert. Über 90 Prozent der Panelteilnehmer gehen davon aus, dass Banken diesen Service auch noch nach dem 1. Februar 2014 anbieten werden. Wie stehen Sie dazu?

« Das Thema ist ein zweiseitiges Schwert. Einerseits haben Unternehmen die besten Chancen Sepa-compliant zu werden, wenn sie mit einem erfahrenen Partner zusammenarbeiten. Wir bieten unseren Kunden dafür zur Unterstützung auch eine Reihe von Services an, um die Frist zum 1. Februar 2014 einzuhalten. Andererseits ergeben sich die Vorteile von Sepa erst nach einer Umstellung. Daher sollten Unternehmen unserer Meinung nach das Ziel haben, Sepa allumfassend einzuführen, und nicht mit Interimslösungen arbeiten.

» Einige Länder – wie etwa Spanien und Italien – haben nationale Übergangsfristen erwirkt. Auch darüber hinaus wird es weiterhin „local flavours“ geben. Wie können Unternehmen mit diesen nationalen Besonderheiten umgehen?

« Wir raten Unternehmen auch in diesen Ländern, auf das neue Sepa-Datenformat umzustellen. Und das nicht nur wegen Sepa an sich, sondern vor allem aus Effizienzgesichtspunkten. Denn unterschiedliche Datenformate parallel zu nutzen bedeutet einen hohen Pflege- und Abstimmungsaufwand, den viele Kunden auch gar nicht wollen.

Darüber hinaus bringt eine parallele Formatverwendung auch Probleme im Cash Management mit sich. Eine effiziente Cashflowsteuerung ist schwierig, wenn ein Teil der Zahlungsprozesse in einem lo-

kalen Format und ein Teil im XML-Format vorliegen.

» In vielen Firmen rückt nun die Testing-Phase näher. Worauf muss bei den Tests besonders geachtet werden, und was sind die häufigsten Fehlerquellen?

« Die Antwort wird Sie nicht überraschen: Der Zahlungsverkehr muss kontinuierlich laufen. Das heißt, Zahlungsausgänge müssen heraus und Zahlungseingänge müssen hereinkommen. Rejects und Return Rates für Lastschriften müssen so niedrig wie möglich gehalten werden. Denn Cashflowprobleme, die unter Umständen die Liquidität negativ beeinflussen, darf es nicht geben. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, die Schnittstellen ins Treasury-Management-System zu überprüfen. Unternehmen können dies mit Hilfe von Penny-Tests tun. Einige Banken bieten auch die Möglichkeit an, Testdateien einzureichen, die dann in einem virtuellen Kreislauf überprüft werden.

» Bei der Sepa-Onlinelastschrift herrscht noch viel Unsicherheit mit Blick auf die Mandatseinholung. Onlinehändler wissen nicht, wie sie an ein handschriftlich unterzeichnetes Mandat gelangen sollen, für E-Mandate gibt es bisher kein Verfahren. Was empfehlen Sie?

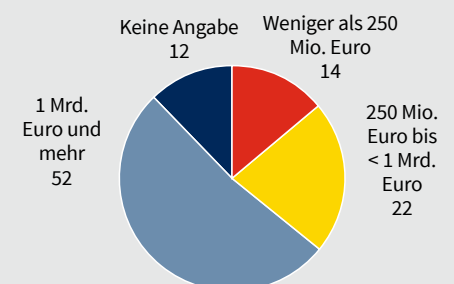
« Die Herausforderungen für diese Unternehmen sehen wir sehr wohl, genauso wie eine „rückläufige Entwicklung“ in Bezug auf Papiermandate und die daraus resultierenden Irritationen auf der Kundenseite. Bank of America Merrill Lynch arbeitet in dieser Frage eng mit dem European Payment Council zusammen, um eine robuste E-Mandats-Lösung zu finden, die sicherstellt, dass Lastschriftverfahren den Marktbedürfnissen gerecht werden. In der Zwischenzeit empfehlen wir Unternehmen, auf die Banken und Dienstleister zuzugehen, um mögliche Unterstützungsmaßnahmen auszuloten. Wir bieten unseren Kunden beispielsweise die Mandatsmigration an. //

Das Treasurer-Panel ...

... ist eine Onlineumfrage unter leitenden Treasurern in Deutschland. Sie wird von der Redaktion Der Treasurer alle sechs Monate durchgeführt. 116 Panelteilnehmer haben den Fragebogen ganz oder teilweise ausgefüllt. Ziel des Panels ist es, eine gleichbleibende Gruppe regelmäßig zu befragen, um Entwicklungen und aktuelle Trends aufzuzeigen. Die Umfrage wurde von Ende Juli bis Mitte Ende August 2013 durchgeführt.

Umsatzgröße der Panelteilnehmer

(Jahresumsatz; Angaben in Prozent)



N=116

Quelle: Treasurer-Panel