

Corporate Treasury News

Aktuelle Entwicklungen und Trends im Bereich Treasury kompakt zusammengefasst

Ausgabe 132 | Mai 2023



Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns, Ihnen die neueste Ausgabe unserer Corporate Treasury News präsentieren zu können.

Wenn Sie Fragen oder Anregungen zu Themen haben, die hier kurz behandelt werden sollen, dann schreiben Sie uns: de-corporate-treasury@kpmg.com

Aktuelle Meldungen rund um das Finanz- & Treasury-Management finden Sie bei uns im [Internet](#) oder über [Twitter](#).

Mit besten Grüßen

Ralph Schilling, Nils Bothe,
Michael Gerhards, Börries Többens

Unsere Leistungen für Sie! Schauen Sie rein:
[FTM Image-Video](#)



Inhalt

Veranstaltungen & Termine
#DTRS 2023
Seite 2

Digital Payments?
Challenge accepted!
Seite 2

ESG ist in aller Munde – Welchen Einfluss hat ESG auf den Bereich Trade Finance?
Seite 5

Umgang mit Kreditrisiken aus der Beschaffung von Strom über langfristige Bezugsverträge aus erneuerbaren Energien (PPAs) für die energieintensive Industrie
Seite 7

Veranstaltungen & Termine



SAVE THE DATE #DTRS2023:

Digital Treasury Summit

Am 23. November 2023 findet der nächste Digital Treasury Summit statt.

Auf diesem Event informieren wir Sie über ein breites Spektrum an aktuellen Treasury-Themen. Freuen Sie sich auf spannende Vorträge aus der Praxis und netzwerken Sie in angenehmer Atmosphäre in unserem KPMG-Konferenzzentrum am Frankfurter Flughafen mit Kolleg:innen aus der Treasury Community. Nutzen Sie außerdem die Gelegenheit, sich an den Ständen unserer Aussteller über die neuesten Software-Anwendungen zu informieren.

Donnerstag, 23. November 2023

09:30 - 16:00 Uhr

In den Geschäftsräumen von KPMG

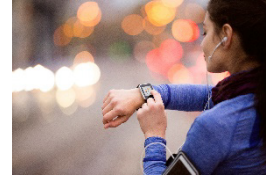
THE SQUAIRE/Am Flughafen

60549 Frankfurt am Main

Die Veranstaltung ist kostenfrei!

Eine Einladung und weitere Informationen sowie die Agenda erhalten Sie Anfang September 2023.

Digital Payments? Challenge accepted!



Wie wichtig das Thema E-Commerce für traditionsreiche Unternehmen im Bereich "Consumer Goods" ist, hat der jüngste Insolvenzfall von Peek & Cloppenburg (P&C) wieder gezeigt. So sieht zum Beispiel die Branchenexpertin Tina Müller (Ex-CEO von Douglas) eine „fehlende bzw. sehr späte Digitalisierung von P&C“¹ neben anderen Faktoren als eine der wesentlichen Ursachen für den Misserfolg.

Über die "Neuen Kunden" und Ihre Gewohnheiten wurde bereits viel diskutiert. Sie gelten als weniger markentreu, sie finanzieren und nutzen, anstatt zu kaufen. Sie erwarten eine starke Präsenz der Marke online und mobil und verwenden vorwiegend neue Bezahlverfahren. Dabei sind die Erwartungen der Kunden an Service und Technologie heute sehr hoch. Das zwingt Unternehmen weiterhin, digitale Vertriebskanäle zu erschließen und in digitale Geschäftsmodelle zu investieren. Eine nahtlose Integration von Online- und Offline-Welt ist dabei unerlässlich.

Von einer Treasury-Abteilung wird ein sichtbarer Beitrag im Bereich Digital-Payments erwartet

Dieser Wandel geht auch an den Treasury-Abteilungen nicht spurlos vorüber. Das dürfte der eine oder andere Treasurer bemerkt haben, wenn plötzlich interne Kollegen oder das externe Netzwerk mit Fragen zu Digital Payments auf sie oder ihn zukommen. Die Ursache ist, dass im Haus häufig noch kein eigenes E-Commerce Team existiert.

Die Erwartungshaltung an eine Treasury-Abteilung ergibt sich dabei analog aus dem, was Stakeholder im konventionellen Zahlungsverkehr gewohnt sind. Wie eine Umfrage unter KPMG-Mandanten zeigt (siehe Grafik), wird bei der konkreten Abwicklung von Geschäftsvorfällen mit Kunden und im **Tagesgeschäft** die Treasury-Abteilung weniger in der Pflicht gesehen. Dafür gibt es eine klare Erwartungs-

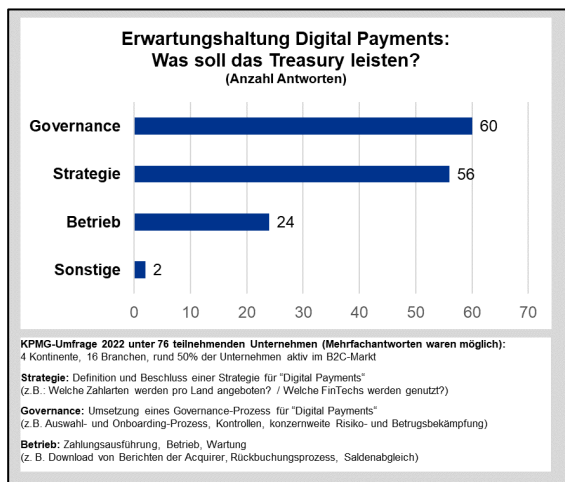
¹ Tina Müller (Former Group CEO and Member of the Supervisory Board at Douglas) in einem Post auf LinkedIn von März 2023

haltung mit Blick auf die Festlegung der **Payment-Strategie** – zum Beispiel bei:

- Definition der zu verwendenden Zahlarten pro Land
- Auswahl der passenden Infrastruktur
- Aufteilung der Verantwortung zwischen Zentrale und Landesgesellschaften

Auch bei der Umsetzung der Corporate Governance sieht ein Großteil der Befragten die Treasury-Abteilung klar in der Verantwortung – so zum Beispiel bei:

- Vorgaben zum Auswahl- und Onboarding-Prozess von neuen Dienstleistern
- Vorgaben zu Kontrollen, Sicherheit, Prozessen
- Festlegung von Leitlinien zum Beispiel im Rahmen einer Treasury Guideline



Grafik 1: KPMG-Umfrage zu Digital Payments; Quelle: KPMG AG

Ein gewisses Dilemma entsteht für die Treasury-Abteilung aus dem Wunsch einerseits, das eigene Unternehmen bei neuen Entwicklungen rund um Digital-Payments kompetent zu unterstützen und andererseits dem limitierten Service-Angebot der Banken. So können etablierte Hausbanken häufig nur begrenzt Hilfestellung leisten, was die Lösung von Problemen rund um Digital Payments anbelangt.

Wenn man allerdings untätig bleibt oder das Thema von sich weist, droht ein Bedeutungsverlust und sogar das Risiko, eigene Themen abgeben zu müssen. So ist es zum Beispiel denkbar, dass Unternehmen den kompletten Zahlungsverkehr (B2B und B2C) perspektivisch in einem "Payment Operations Team" zusammenführen. Um eine solche Zentralisierung selbst anzuführen oder zumindest seine Interessen zu sichern, muss das Treasury rechtzeitig Kompetenz aufbauen und einen sichtbaren Beitrag leisten.

Die Konzeption und Umsetzung einer Payment- Strategie ist Stand heute eine Herausforderung

Wer beginnt, sich auf eigene Faust mit dem Thema Digital Payments zu beschäftigen, sieht sich schnell mit einer unüberschaubaren Anzahl von Anbietern in einem hochdynamischen Markt überfordert:

- Welches Leistungsspektrum bieten die verschiedenen Provider und was verbirgt sich hinter Bezeichnungen wie "Local Acquirer", "Payment Service Provider", "Cross Border E-Commerce Provider", "Payment Gateway" und "Payment Orchestration Plattform"?
- In welchen Regionen und Ländern können die Anbieter abseits ihrer Marketingversprechen tatsächlich Zahlungsdienstleistungen zur Verfügung stellen?
- Wie gut funktioniert die Integration der Anbieter in die verschiedenen Kanäle wie mobile Apps, Webshops, Market Places oder physische Verkaufspunkte (POS)?
- Unterstützt der Provider zusätzliche Dienstleistungen, die eigenen Kunden angeboten werden sollen, wie zum Beispiel Microcredits, Buy Now Pay Later (BNPL) oder Mobile Payments?
- Welche Lösungen und Funktionen bietet der jeweilige Anbieter bei den Themen Betrugsprävention, Sicherheit und Compliance?

Zusätzlich ist es wichtig zu beachten, dass "Digital Payment Provider" derzeit in einer starken Position sind und in einem Anbieter-Markt agieren können. Laut dem Experten für Digital Payments, Thomas Tittelbach (Managing Partner der Payment Beratung aye4fin) erhalten in Deutschland selbst populäre Großunternehmen häufig keine Antwort auf eine Kontaktaufnahme mit Dienstleistern – insbesondere in Emerging Markets. Auch wenn es dann zu einer Ausschreibung und Verhandlung kommt, muss diese je nach eigenem Zahlvolumen nicht unbedingt von Erfolg gekrönt sein. Um zum Ziel zu gelangen, sind hier gute Kontakte und Marktkenntnisse erforderlich.

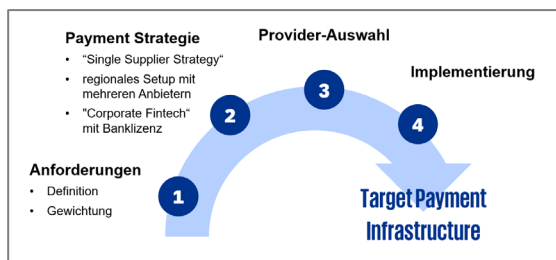
Eine solide Vorbereitung ist ausschlaggebend für den Umsetzungserfolg

Diese komplexen Fragen kann (zum Beispiel aufgrund zu knapper Ressourcen) oder möchte nicht jeder selbständig lösen. In dem Fall tut man gut daran, einen erfahrenen Partner hinzuzuziehen, der den Weg durch den Dschungel der zahlreichen Anbieter weisen kann und Erfahrung bei der Auswahl und Implementierung einer passenden Lösung hat.

Bevor man sich allerdings in die Providerauswahl stürzt, sollte man sich die eigenen Anforderungen bewusst machen und diese in eine "Payment-Strategie" überführen. Je nach Reifegrad des eigenen E-Commerce-Geschäfts und

der Firmengröße ist das Spektrum der Ziellösung ("Target Payment Infrastructure") dabei breit. Die Lösung kann reichen von einer "Single Supplier Strategy" über regionale Setups mit mehreren Anbietern bis hin zum Aufbau des internen "Corporate Fintechs" mit eigener Banklizenz und maximaler Unabhängigkeit von externen Dienstleistern (ein Weg, den zum Beispiel die Firmen Otto oder Rewe gegangen sind).

Bedacht werden sollte zudem die Verankerung der neuen Lösung in der Unternehmensorganisation mit passenden Zuständigkeiten in den lokalen Gesellschaften und der Zentrale (Target Operating Model).



Grafik 2: Definition und Umsetzung einer Payment Strategie;
Quelle: KPMG AG

Eigene Stärken nutzen

Wenn man sich die Kompetenzen einer klassischen Treasury-Abteilung einmal anschaut, erkennt man recht schnell das große Erfolgspotenzial, sich dem Thema Digital Payments selbstbewusst anzunehmen:

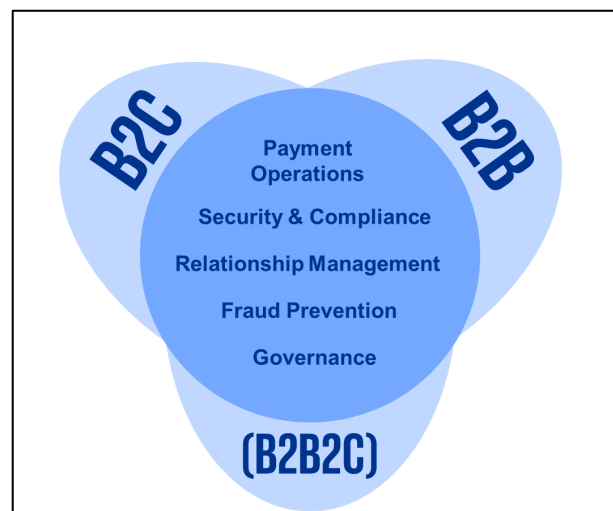
Zum einen lassen sich die Prinzipien aus dem klassischen **B2B Zahlungsverkehr** in gewisser Weise auf Digital Payments übertragen, denn auch hier existieren Währungsrisiken, müssen Konten und Liquidität verwaltet werden, Kontoauszüge verbucht und Reports erstellt werden. Der reibungslose Betrieb der Zahlungsinfrastruktur ist letztlich ausschlaggebend für den Erfolg im Endkunden-Zahlungsprozess. Eine geringere Anzahl von Zahlungsabbrüchen erhöht die "Conversion Rate", also die Anzahl der Kunden, die es von der Startseite zu einem erfolgreichen Kaufabschluss schaffen und zahlt damit direkt auf den Geschäftserfolg und die Net Sales ein.

Weiterhin ist die Erfahrung im **Relationship-Management** mit Banken durchaus wertvoll – angefangen von der Verhandlung von Providerverträgen und Transaktionskosten bis hin zu Details der Zusammenarbeit mit Dienstleistern. Hierbei sind die Prinzipien aus dem Transaction Banking direkt übertragbar.

Auch mit der Kompetenz im Bereich **Sicherheit & Compliance** kann das Treasury punkten. So hat der Schutz personenbezogener Daten sowohl im klassischen Zahlungsverkehr (zum Beispiel Gehaltszahlungen) als auch im B2C-

Zahlungsverkehr (zum Beispiel Kreditkarteninformatio- nen) eine enorme Wichtigkeit. In beiden Prozessen sollten zudem Rechte sauber vergeben und verwaltet werden (sei es für die Zahlungsfreigabe oder in Backend-Systemen). Auch dem Thema Fraud-Prevention begegnet ein Treasurer im Bereich Digital Payments schnell wieder (Customer-Fraud und Merchant-Fraud).

Letztlich ist in beiden Prozessen wichtig, finanziellen Schaden von der Firma abzuwenden – zum Beispiel Geldstrafen für den Verstoß gegen Sanktionslisten (B2B) oder hohe drohende Strafen bei Verstößen gegen den Standard PCI DSS (B2C). Daher wird ein CFO über die Hilfe einer Treasury-Abteilung dankbar sein, die eine stringente Governance auf lokale Payment-Service-Provider und E-Commerce-Konten anwendet.



Grafik 3: Schnittmengen von B2B- und B2C-Zahlungsverkehr;
Quelle KPMG AG

Fazit

Wie man anhand der Beispiele und Schnittmengen sieht, kann sich eine Treasury-Abteilung durchaus selbstbewusst an das Thema Digital Payments wagen. Es eröffnet die Chance, sich als kompetenter **Business Partner** im Unternehmen zu präsentieren. Der passende Berater kann dabei als Sparringspartner die Rolle der Bank übernehmen, Fragen zur Payment Strategie beantworten, den Auswahlprozess eines optimalen Providers (passend zur Internationalisierungsstrategie) begleiten und bei der Umsetzung der Lösung helfen.

Autoren:

Nils Bothe, Partner, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG
 Sascha Uhlmann, Senior Manager, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG

ESG ist in aller Munde – Welchen Einfluss hat ESG auf den Bereich Trade Finance?



Garantien und Akkreditive gehören im Zuge der Außenhandels- bzw. Exportfinanzierung (Trade Finance) für viele Unternehmen zum Tagesgeschäft. Doch wie zahlreiche andere Bereiche des Treasury befindet sich auch dieser im Wandel durch Digitalisierung – sei es die Einführung von Garantie- und Akkreditivverwaltungssystemen bis hin zur Prozessautomatisierung.

Ein bisher allerdings kaum beachteter Faktor stellt die Environmental, Social and Governance (kurz ESG) -Komponente dar. Banken sind im Zuge der Kreditvergabe mittlerweile bereits angehalten, gemäß den ESG-Kriterien zu agieren, beispielsweise durch die Vergabe von Sustainability-Linked Loans, bei denen die Verzinsung von Nachhaltigkeitskomponenten des Unternehmens abhängig ist. Im Bereich der Handelsfinanzierung ist das bisher noch nicht konsequent der Fall. Aufgrund der erwarteten zunehmenden Bedeutung von ESG kann und sollte der ein oder andere Gedanke in diese Richtung allerdings nicht ausgeschlossen werden, da Banken bereits heute bei der Vergabe von Garantien und Akkreditiven ESG-Kriterien miteinbeziehen. Dadurch ist es für Unternehmen mit offensichtlichen nicht-ESG-konformen Produkten, wie beispielsweise im Braunkohleabbau eingesetzte Maschinen, deutlich herausfordernder, eine Handelsfinanzierung (Garantie, Akkreditiv, etc.) zu erhalten.

Auch wenn ESG im Trade Finance Bereich noch nicht verpflichtend umgesetzt ist, möchten wir nachfolgend einige mögliche Ausgestaltungsformen und die damit verbundenen Chancen sowie auch Herausforderungen aufzeigen.

Der erste Blick richtet sich auf die möglichen Bestandteile von ESG-Kriterien im Trade Finance Umfeld, wobei eine Umsetzung sowohl einzelner Bereiche wie auch eine Kombination aus verschiedenen Bereichen denkbar erscheinen.

Bewertung des eigenen Unternehmens

Die Grundlage hier bilden die relevanten ESG-Faktoren innerhalb des eigenen Unternehmens. Dazu zählen die nachhaltige Ausrichtung und das entsprechende Handeln des Unternehmens, welches auch mittels ESG-Reporting erfasst wird. Auch kann eine nachhaltige Finanzierung einen Beitrag leisten. Entsprechende Berichte sind bei kapitalmarktorientierten Unternehmen – und bei Überschreitung gesetzlicher Größenmerkmale – in der Regel bereits verpflichtend (basierend der Vorgaben gemäß der Non Financial Reporting Directive, § 289b HGB ff. und 315b HGB f.) und finden sich auch in der Berichterstattung im Zuge des Jahresabschlusses wieder. Das Unternehmen kann hierfür also gegebenenfalls auf bereits bestehende Strukturen zurückgreifen.

Bewertung der eigenen Produkte

Einen speziell im Zuge der Handelsfinanzierung möglichen ESG-Ansatz stellt die Bewertung des zu finanzierenden Fabrikats bzw. der Ware dar. Hierbei geht es im Kern um die konkreten Auswirkungen des zu finanzierenden Produkts im ESG-spezifischen Kontext. So kann der Fokus entweder auf den entsprechenden Produktionsvorgang inklusive aller relevanten Inputfaktoren, welche zur Herstellung erforderlich sind, gelegt werden, oder aber auf die Auswirkungen des entsprechenden Produkts nach der Auslieferung an den Kunden. Ein Beispiel für die letztgenannte Möglichkeit wäre ein Bagger, welcher entweder zur Errichtung von Photovoltaik (PV)-Parks oder im Zuge des Braunkohleabbaus eingesetzt wird. Vermutlich wird der Einsatz zur Errichtung von PV-Parks ESG-perspektivisch auf den ersten Blick vorteilhafter gewertet werden als der Einsatz im Tagebau.

Bewerten von Handelspartnern entlang der Lieferkette

Dieser Ansatz stellt auf die gemäß ESG-Kriterien erfolgte Einordnung der jeweiligen Geschäftspartner ab. Hierbei sind sowohl die Kunden des eigenen Unternehmens als auch die Lieferanten relevant. Eine solche Einordnung sollte bei diesem Ansatz entlang der gesamten Wertschöpfungskette erfolgen und somit auch, soweit möglich, etwaige Zwischenakteure (wie beispielsweise Speditionen) berücksichtigen. Die in diesem Kontext erschwerende Variable ist die Anzahl der involvierten Akteure. Je mehr Parteien in die Wertschöpfungskette eingebunden sind, umso schwieriger wird eine vollständige wie sachgerechte Datenerhebung.

Einbeziehung von entsprechenden nachhaltigen Banken und Trade Finance Produkten

Hierbei geht es um den Einsatz von nachhaltig agierenden Finanzierungspartnern sowie nachhaltigen Handelsfinanzierungsprodukten. Da allerdings solche Institute meist nur gegen den Nachweis der Einhaltung von gewissen Auflagen Geschäftsbeziehungen eingehen, handelt es sich hierbei gewissermaßen um ein Henne-Ei-Problem. Unter-

nehmen, die nachhaltige Produkte von diesen Institutionen in Anspruch nehmen wollen, müssen einen entsprechenden Nachhaltigkeitsnachweis liefern. Dieser Nachweis soll allerdings mit dem Einsatz dieser Produkte erzeugt werden. Ein möglicher Lösungsansatz könnte in der Art gestaltet werden, dass der erste Schritt vom Unternehmen ausgeht, indem es eine nachhaltige Ausrichtung ansteuert. Wenn bereits erste ESG-konforme Strategien Früchte tragen, kann im Nachgang der Schritt zu nachhaltigen Banken angegangen werden, um entsprechend nachhaltige Projekte einzubeziehen.

Wie die exemplarische Darstellung dieser zu berücksichtigenden Aspekte unmittelbar deutlich macht, ist die Implementierung eines ESG-Reportings kein Selbstläufer. Die vielfältigen Herausforderungen beim Thema ESG umfassen die Bereiche der Datenerfassung, Datenverarbeitung bzw. Auswertung und Vergleichbarkeit.

Datenerfassung

Bei der Datenerfassung können Unternehmen zum Teil auf die Daten ihrer eigenen Prozesse und Produktionsabläufe zugreifen. Bei Handelspartnern sind allerdings meist nicht alle erforderlichen Daten öffentlich verfügbar. Aktuell liegt es in der Hand der Unternehmen, welche Daten sie für den ESG-Score veröffentlichen. So entscheidet jedes Unternehmen, welche ausgewählten Daten sie zu bestimmten Variablen öffentlich machen (zum Beispiel Wasserverbrauch). Jedoch ist das Unternehmen nicht zur Auskunft über vertrauliche Themen (zum Beispiel Gehaltsgefüge unter den Mitarbeitenden) verpflichtet. Interessant wird diese Thematik auch dann, wenn der Einsatzzweck bzw. die Verwendung des Produkts eine Rolle spielen soll. Kaum ein Unternehmen kann die Verwendung eines Produkts im Laufe der kompletten Produktlebenszeit vollständig vorhersagen. In der Regel liegen hierbei nur Informationen für den ersten Gebrauch vor. Natürlich kann eine Nutzung gemäß dem Ersteinsatz – auch bei Weiterveräußerungen des Produkts – vertraglich geregelt werden. Eine effektive Kontrolle über einen unsicheren Zeitraum erscheint unrealistisch. Eine weitere Herausforderung stellt die Validität von Daten aus Ländern mit weniger entwickelten Infrastrukturen oder protektionistischen Regimeformen dar.

Datenverarbeitung & Auswertung

Neben der Datenerfassung stellt die Verarbeitung der erhobenen Daten in einem adäquaten Modell, welches ein qualifiziertes ESG-Reporting als Endergebnis aufweist, eine Hauptaufgabe und Herausforderung dar. In diesem Zusammenhang ist die Auswahl und die Gewichtung der entsprechenden Variablen (beispielsweise CO₂-Ausstoß, Wasserverbrauch, Geschlechterdiskrepanz, Größe des Aufsichtsrats) aus den drei übergeordneten Bereichen (Environmental, Social und Governance) die zentrale Gestaltungskomponente des gesamten ESG-Modells. Wei-

tere zu berücksichtigende Faktoren in diesem Zusammenhang sind beispielsweise die eigene Branche, die relevanten Standortregionen und die Anzahl der Mitarbeitenden.

Nach erfolgter Definition und Verarbeitung der festgelegten Parameter folgt der Schritt der Interpretation bzw. der Deutung des erzielten ESG-Scores. Hierbei ist eine vorherige Abstimmung hinsichtlich der Bedeutung der ESG-Werte sowie der entsprechenden Bandbreiten mit allen beteiligten Parteien (zum Beispiel Banken, Lieferanten und Kunden) sinnvoll, um mögliche Fehlinterpretationen zu vermeiden.

Vergleichbarkeit

Die dritte Herausforderung stellt die Vergleichbarkeit des ESG-Reportings bzw. der ermittelten ESG-Scores dar. Aufgrund von fehlenden einheitlichen ESG-Marktstandards im Trade Finance Kontext sind entsprechende Reportings aktuell noch schwer miteinander vergleichbar. Eine Möglichkeit besteht aber darin, gemeinsam mit den involvierten Partnern, beispielsweise den einbezogenen Banken, ein gemeinsames Verständnis des ESG-Scores bzw. der Bandbreiten zu definieren. Hierfür sind sowohl die einbezogenen Daten, die ausgewählten Variablen als auch deren Gewichtung von Bedeutung.

Die Etablierung von ESG-Reportings und entsprechender Standards im Trade Finance Bereich mag auf den ersten Blick komplex und herausfordernd erscheinen, kann jedoch auch eine Vielzahl von Vorteilen mit sich bringen. Neben dem offensichtlichsten Vorteil, der Etablierung und dem Nachweis von nachhaltigen Standards, möchten wir im Folgenden einige der weiteren möglichen Vorteile erörtern.

Innovationsimage/Reputation

Die Einführung von ESG-Kriterien im Bereich der Exportfinanzierung führt sowohl bei Kunden als auch bei Lieferanten und auch Banken zu einer Reputation als nachhaltigkeitsbewusstes Unternehmen. Da es sich hierbei noch um ein relativ neues Feld im Trade Finance Kontext handelt, entstehen Chancen zur Positionierung als Vorreiter auf diesem Gebiet und zur Unterstreichung des eigenen Innovationsanspruchs.

Bessere Konditionen/Zugang zu Kapital – Wachstum

Die Etablierung von ESG-Kriterien im Trade Finance Bereich kann Unternehmen unter gewissen Umständen einen leichteren bzw. vergünstigten Zugang zu Instrumenten der Exportfinanzierung ermöglichen. Eine mögliche Ausgestaltungsform stellen spezielle ESG-Garantielinien dar. Sofern die vereinbarten ESG-Kriterien (siehe vorhergenannte Ausgestaltungsformen) erfüllt sind, kann für das entsprechende Produkt die vergünstigte ESG-Linie herangezogen werden. Diese reduzierten Finanzierungskosten können somit zu einem erkennbaren Wettbewerbsvorteil beitragen bzw. auch die eigene Profitabilität steigern.

Einhaltung von möglichen künftigen Berichtspflichten

Die Einführung von ESG-Kriterien inklusive eines entsprechenden Prozesses kann in die Nachhaltigkeitsangaben des Unternehmens mit aufgenommen werden. Auch wenn dies zum derzeitigen Zeitpunkt für den Trade Finance Bereich noch nicht verpflichtend ist, so kann in der Zukunft eine entsprechende Vorgabe nicht ausgeschlossen werden. Sofern Unternehmen diese Angaben bereits heute vorliegen haben, sind sie für die Zukunft gerüstet.

Widerstandsfähigkeit des eigenen Geschäfts und der Lieferketten

Die Auseinandersetzung mit dem Thema ESG im Trade Finance Bereich kann die Widerstandsfähigkeit des eigenen Unternehmens als auch die der eigenen Lieferketten stärken. Im Zuge der Implementierung eines entsprechenden ESG-Reportings werden verschiedenste Vorgänge und Prozesse analysiert. In diesem Zuge können somit auch sämtliche Inputfaktoren kritisch hinterfragt und bei Bedarf angepasst werden.

ESG im Trade Finance Bereich ist zwar regulatorisch noch nicht erforderlich, wird aber in Zukunft einen immer größer werdenden Stellenwert einnehmen und somit das Thema auch für das Treasury zum relevanten Betätigungsfeld werden. Generell lässt sich zusammenfassen, dass die Etablierung von einheitlichen ESG-Standards und entsprechenden Reportings im Trade Finance Bereich die Treasury-Abteilungen vor einige Herausforderungen stellen wird. Allerdings können Treasurer hierdurch auch gegebenenfalls notwendige Prozessveränderungen und auch das Thema Digitalisierung im Trade Finance Bereich weiterhin vorantreiben und durch das Einbeziehen von ESG-Kriterien eine Vorreiterrolle im Markt einnehmen.

Autoren:

Nils Bothe, Partner, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG
Maximilian Gschoßmann, Manager, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG

Umgang mit Kreditrisiken aus der Beschaffung von Strom über langfristige Bezugsverträge aus erneuerbaren Energien (PPAs) für die energieintensive Industrie



Die aktuelle Situation der Energieversorgung in Europa und Deutschland ist geprägt von dem Ziel, bis 2050 klimaneutral zu werden und den Ausstoß von CO₂-Emissionen drastisch zu reduzieren. Dafür sind erhebliche Anstrengungen notwendig, insbesondere im Bereich der Stromversorgung. Deutschland plant, bereits bis 2045 klimaneutral zu werden, was einen starken Anstieg des Strombedarfs bedingt, da Industrie, Gebäude und Verkehr elektrifiziert werden müssten. Darüber hinaus würde Strom für die Wasserstoffproduktion benötigt, um in der Industrie den Einsatz von fossilen Brennstoffen zu reduzieren.

Diese Umstände stellen vor allem die energieintensiven Industrien vor die Herausforderung, ihre Stromversorgung auf nachhaltige Quellen umzustellen und die CO₂-Emissionen langfristig zu reduzieren. Gleichzeitig müssen diese Unternehmen für sich eine stabile Stromversorgung sicherstellen und sich gegen stetig zunehmende Preisvolatilitäten an den Energiemärkten absichern. Die Neuausrichtung der Beschaffungsstrategie für Strom spielt dabei eine entscheidende Rolle für den Erfolg dieser Unternehmen. Sie sind aufgrund ihres hohen Energieverbrauchs besonders anfällig für Preisschwankungen auf den Energiemärkten. Eine erfolgreiche Beschaffungsstrategie erfordert eine sorgfältige Analyse der Energiebedürfnisse des Unternehmens, die Berücksichtigung von Energieeffizienzmaßnahmen und die Identifizierung geeigneter Beschaffungsmodelle bei gleichzeitiger Neuausrichtung des Risikomanagements für langfristige Bezugsverträge von Strom aus erneuerbaren Energien.

PPAs als Teil einer neuausgerichteten Beschaffungsstrategie für Strom

Power Purchase Agreements (PPAs) stellen eine Option für die Erreichung von Versorgungssicherheit und Preisstabilität dar. PPAs sind langfristige Verträge zwischen einem Energieerzeuger und einem Abnehmer, in denen sich der Abnehmer verpflichtet, eine bestimmte Menge an Energie zu einem festen Preis zu kaufen (Festpreis PPA). Sie bieten eine langfristige Energieversorgung zu einem vorhersehbaren Preis und reduzieren somit für das Unternehmen das Risiko von Versorgungsengpässen sowie Preisschwankungen auf dem Strommarkt. Unternehmen können darüber hinaus, durch den Bezug von Strom aus erneuerbaren Energien, einen entscheidenden Beitrag zur Erreichung der CO₂-Neutralität leisten. Die nachfolgende Graphik visualisiert das weltweite PPA Volumen von 2010 bis 2022.

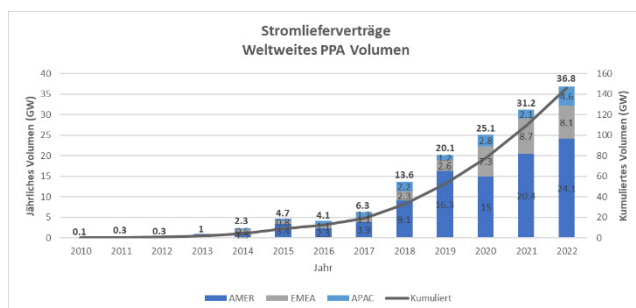


Abb.: PPA-Zuwachs im Zeitablauf;

Quelle: International Energy Agency – BloombergNEF

Laut einer Studie des Corporate Sourcing of Renewable Energy (CRE) der Internationalen Energieagentur (IEA) haben PPAs in den letzten Jahren für energieintensive Unternehmen stark an Bedeutung gewonnen. Im Jahr 2022 wurden weltweit PPAs mit einer Kapazität von 36,8 Gigawatt (GW) abgeschlossen, wobei die meisten Verträge in den USA, Europa und Asien unterzeichnet wurden. Unternehmen setzen zunehmend auf PPAs, um ihre Energieversorgung zuverlässig zu gestalten, Energiekosten zu reduzieren und den Anteil erneuerbarer Energien in ihrer Energieversorgung zu erhöhen.

Die Neuausrichtung der Beschaffungsstrategie von Strom in der energieintensiven Industrie birgt aber auch einige Risiken, die bei der Anbahnung und Nutzung von PPAs berücksichtigt werden müssen. Ein wesentliches Risiko liegt unter anderem in der Kreditwürdigkeit des Energieversorgers, da dieser für die Lieferung von Energie über einen langen Zeitraum finanziell stabil aufgestellt bleiben muss. Wenn der Energieversorger insolvent wird, kann dies für das beziehende Unternehmen signifikante finanzielle Auswirkungen haben.

Ansätze im Kreditrisikomanagement von langfristigen Bezugsverträgen

Ein wichtiger Bestandteil im Management von Kreditrisiken aus langfristigen Bezugsverträgen für Strom aus erneuerbaren Quellen ist die Überarbeitung und Anpassung von bisher verwendeten Methoden, Modellen und KRIs im Risikomanagement.

Zur Minimierung des Kreditrisikos im Zusammenhang mit PPAs bieten sich verschiedene Methoden an. In erster Linie sollten im Vorhinein PPA-Anbieter ausgewählt werden, die über eine solide Finanzlage (zum Beispiel Credit Rating, hohe EK-Quote usw.) verfügen und nachweislich erfolgreich agieren. Zudem kann eine Diversifikation der Anbieter und Vertragsbedingungen dazu beitragen, das Risiko einer Vertragsverletzung oder eines Ausfalls zu minimieren. Die finanzielle Stabilität der PPA-Anbieter ist ein wichtiger KRI, um das Kreditrisiko zu bewerten. Auch die Vertragsbedingungen und -konditionen sollten überwacht werden, um das Risiko von Vertragsverletzungen zu minimieren. Die Bewertung der Geschäftstätigkeit und der Erfolgsbilanz des Anbieters kann ebenfalls dazu beitragen, das Kreditrisiko zu bewerten. Hierbei können am Markt verfügbare Nachrichtentools dabei helfen, auf täglicher Basis „Early Warning Indicators“ zu identifizieren, die auf eine abnehmende Bonität des Vertragspartners schließen lassen.

Die bestehenden Modelle zur Messung des Kreditrisikos (zum Beispiel CVaR) sollten überprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Entscheidend ist hierbei die Anpassung von Inputfaktoren, die sich bei sehr langen Laufzeiten von Verträgen verändern können. Darüber hinaus ist es wichtig, Ereignisse zu berücksichtigen, die zwar eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit haben, aber dennoch erhebliche Auswirkungen auf das Kreditrisiko haben können, wie zum Beispiel Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen für erneuerbare Energien oder den Energiemarkt sowie Naturkatastrophen oder extreme Wetterereignisse, die die Stromerzeugung beeinträchtigen könnten. Ebenso erfordert die Bewertung des Kreditrisikos bei langfristigen PPAs eine Erhöhung des Signifikanzniveaus aufgrund der längeren Vertragslaufzeit und des damit verbundenen erhöhten Risikos von Wertminderungen. In diesem Zusammenhang bezieht sich das Signifikanzniveau auf die Wahrscheinlichkeit, mit der das Kreditrisiko bei langfristigen PPAs bewertet wird. Eine weitere Anpassung besteht darin, die Korrelationen zweier Variablen zu adjustieren. Ein Beispiel ist die Korrelation zwischen Strompreisen und die Verfügbarkeit und Kosten von Brennstoffen wie Gas oder Kohle, welche sich auf langer Sicht stark verändern können. Ebenso sind Marktpreisvolatilitäten und Preisentwicklungen von hoher Bedeutung, da sie Auswirkungen auf die Rentabilität des PPA-Anbieters haben können.

Insgesamt stellt die Beschaffung von Strom über langfristige Bezugsverträge aus erneuerbaren Energien (PPAs) für die energieintensive Industrie eine komplexe Aufgabe dar. Es erfordert ein gründliches Verständnis der Marktdynamik und regulatorischen Rahmenbedingungen sowie eine regelmäßige Überwachung und Hinterfragung verwendeter KPIs und KRIs.

Wir aus dem Finanz- und Treasury Management Team helfen Ihnen gern bei der Ist-Aufnahme ihrer derzeitigen Kreditrisikomanagementprozesse, -methoden- und -modelle und erarbeiten mit Ihnen passgenaue Handlungsempfehlungen.

Autoren:

Ralph Schilling, CFA, Partner, Head of Finance and Treasury Management, Treasury Accounting & Commodity Trading, KPMG AG

Moritz zu Putlitz, Manager, Finance and Treasury Management, Treasury Accounting & Commodity Trading, KPMG AG

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
THE SQUAIRE, Am Flughafen
60549 Frankfurt

Redaktion

**Ralph Schilling
(V.i.S.d.P.)**

Partner,
Finanz- & Treasury Management
T + 49 69 9587-3552
rschilling@kpmg.com

Nils Bothe

Partner,
Finanz- & Treasury Management
T +49 711 9060-41238
nbothe@kpmg.com

Michael Gerhards

Partner,
Finanz- & Treasury Management
T +49 221 2073-6891
mgerhards@kpmg.com

Börries Többens

Partner,
Finanz- & Treasury Management
T +49 221 2073-1206
btobbens@kpmg.com

[Newsletter kostenlos
abonnieren](#)

www.kpmg.de

www.kpmg.de/socialmedia



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Unsere Leistungen erbringen wir vorbehaltlich der berufsrechtlichen Prüfung der Zulässigkeit in jedem Einzelfall.

© 2023 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ein Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.