

Corporate Treasury News

Aktuelle Entwicklungen und Trends im Bereich Treasury kompakt zusammengefasst

Ausgabe 143 | Mai 2024



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, Börries Többens

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



Inhalt

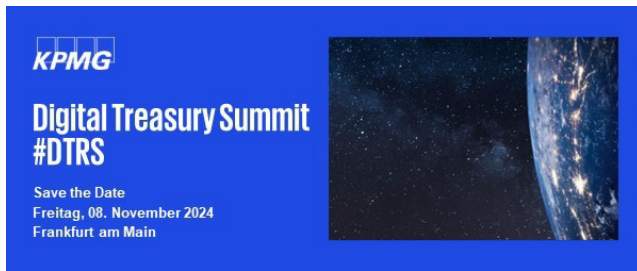
Veranstaltungen & Termine
Seite 2

Whitepaper Resilient Treasury
Seite 2

Paperless Trade – Rechtlicher Rahmen und technische Möglichkeiten für die digitale Handelsfinanzierung
Seite 2

Auswirkungen des Wachstumschancengesetzes auf konzerninterne Finanzierungsbeziehungen – § 1 Abs. 3d und 3e AStG
Seite 5

Veranstaltungen & Termine



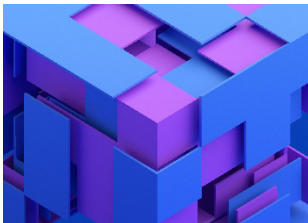
Save the Date:

**9. Digital Treasury Summit in Frankfurt/Main
am 08. November 2024, 9:45 – 15:30 Uhr**

Ein Tag, der sich gleich mehrfach lohnt: Informieren Sie sich in praxisnahen Vorträgen über die neuesten Entwicklungen im Corporate Treasury Management, netzwerken Sie in vertrauter Atmosphäre mit Fachkolleg:innen und informieren Sie sich bei verschiedenen Ausstellern über die aktuellen Neuerungen in den Treasury Software-Anwendungen.

Wir laden Sie herzlich ein! Registrieren Sie sich [hier](#).

Whitepaper Resilient Treasury



Ist das Risikomanagement Ihrer Treasury-Abteilung gerüstet für die komplexen Aufgabenstellungen, die während der aktuell andauernden Polykrise zu bewältigen sind? In unserem Whitepaper „[Resilient Treasury](#)“ zeigen wir auf, welche Handlungsfelder jetzt besonders im Fokus sind und wie Sie die Widerstandsfähigkeit Ihrer Organisation mit Hilfe eines Sechs-Punkte-Aktionsplans stärken können.

Paperless Trade – Rechtlicher Rahmen und technische Möglichkeiten für die digitale Handelsfinanzierung



In einer Welt, die zunehmend digitalisiert wird, ist der Handel keine Ausnahme. Insbesondere im Bereich des Trade Finance (v.a. Garantien und Akkreditive) haben Technologie und Innovation eine transformative Wirkung. Der Übergang zu einer papierlosen Handelsabwicklung ist ein wesentlicher Schritt, der die Effizienz steigert, Kosten senkt und die Transparenz verbessert. Im Bereich der Garantien und Akkreditive ist auch heute allerdings noch oftmals Papier der Informationsträger Nr. 1 und der Begriff Digitalisierung wird, sofern angewendet, in sehr unterschiedlichen Ausprägungsgraden vorgefunden. Umso interessanter ist die Frage, welcher Grad an Digitalisierung bereits heute im Trade Finance Bereich möglich ist – Stichwort Paperless Trade.

Nachfolgend werden von uns daher neben den juristischen Aspekten (gemäß den gängigen Regelwerken der internationalen Handelskammer) auch die technischen Aspekte genauer beleuchtet.

Zur juristischen Einordnung von Paperless Trade Digitale Avale

- Digitale Bürgschaften (Sureties)**
 Beginnen wir mit Bürgschaften und Garantien. Unter Bürgschaft wird nach deutschem Rechtsverständnis i.S.d. § 765 Abs. 1 BGB ein Vertrag verstanden, durch den sich der Bürge gegenüber dem Gläubiger eines Dritten verpflichtet, für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Dritten einzustehen. Die Besonderheit der Bürgschaft liegt in der *Akzessorietät* der Hauptforderung. Das bedeutet, dass die Bürgschaft selbst mit der Hauptforderung steht und fällt. Sobald die Hauptforderung erfüllt wurde, erlischt zugleich auch die Forderung aus dem Bürgschaftsvertrag gegen den Bürgen.

Gemäß § 766 S. 1 BGB bedarf eine Bürgschaft der Schriftform. § 766 S. 2 BGB verbietet ausdrücklich die elektronische Form. Diese Vorschrift gilt jedoch allein im B2C-Geschäft. Im kaufmännischen Geschäftsverkehr wird diese strenge Schriftformerfordernis durch § 350 HGB abgewandelt, der es Kaufleuten im Sinne des HGB erlaubt, jede Form, also auch die elektronische, zu verwenden.

- Digitale Garantien (Guarantees)**
 Genau diese strenge Akzessorietät fehlt bei den Garantien. Durch den Garantievertrag verpflichtet sich der Garant ebenso, für die Forderung eines Dritten einzustehen. Jedoch erlischt die Pflicht des Garanten zur Zahlung nicht automatisch mit Erfüllung der Hauptforderung. In der Praxis sind Garantien auf erstes Anfordern (demand guarantees) üblich. Dabei verpflichtet sich der Garant, auf die Behauptung hin, der Garantiefall sei eingetreten (das sogenannte Erste Anfordern), zu zahlen. Die die Zahlungspflicht des Garanten auslösende Behauptung des ursprünglichen Garantienehmers oder Zessionars, der Garantiefall sei eingetreten, muss in der im Garantievertrag vorgeschriebenen Form, Sprache und Formulierung und damit garantiekonform erfolgen. Dabei spielen eine Vielzahl von Dokumenten eine große Rolle, die im Falle des ersten Anforderns vorgelegt werden müssen. International vereinheitlicht geregelt werden diese Garantien auf erstes Anfordern durch die „Uniform Rules for Demand Guarantees, kurz URDG 758“ der Internationalen Handelskammer.

Die URDG 758 lassen in doppelter Hinsicht den Einsatz elektronischer Dokumente zu. Zum einen kann das Garantieverprechen, also die Garantie selbst, auch in elektronischer Form erstellt werden. Dies folgt aus dem Zusammenspiel des Definitionspaares „Garantie“ („guarantee“) und „unterzeichnet“ („signed“) i.S.d. Art. 2 URDG 758. Garantie bezeichnet demnach jede wie auch immer benannte oder bezeichnete unterzeichnete Verpflichtung zur Zahlung nach Vorlage einer konformen Anforderung. Unterzeichnet meint in Bezug auf ein Dokument, eine Garantie oder Gegengarantie, dass ein Original vom oder für den Aussteller unterzeichnet ist, und zwar durch elektronische Unterschrift, die von der Partei authentisiert werden kann, der dieses Dokument, diese Garantie oder Gegengarantie vorgelegt wird, oder handschriftlich, durch Faksimile-Unterschrift, perforierte Unterschrift, Stempel, Symbol oder andere mechanische Methode.

Diese Form erstreckt sich auch auf die Anforderung der Garantie i.S.d. Art. 15 lit. a) URDG 758.

Daneben stellt Art. 14 lit. c) URDG 758 dar, dass die Dokumentenvorlage mittels elektronischer Dokumente erfolgen kann. Dafür sollte allerdings zuvor das konkrete Format der elektronischen Dokumente bestimmt werden, um Probleme bei der Vorlage zu vermeiden.

Digitales Akkreditiv (Letter of Credit)

Im Akkreditivgeschäft haben sich die UCP 600 („Uniform customs and practice for documentary credits“) der ICC als das Standardregelwerk etabliert. Diese sind durch die eUCP v. 2.1 erweitert worden. Die eUCP sind bewusst als bloße Ergänzung ausgestaltet worden. Es sollte gerade kein neuartiges Instrument geschaffen werden, sondern das bestehende Akkreditiv um den Einsatz elektronischer Dokumente erweitert werden. Die eUCP finden dann Anwendung, wenn im Akkreditiv deren Geltung ausdrücklich vermerkt wurde (Art. e1 eUCP). Das bedeutet jedoch nicht, dass im späteren Verlauf auch elektronische Dokumente vorgelegt werden müssen. Es ist auch weiterhin zulässig, dass nur Papier vorgelegt wird oder sogar eine „Mixed Presentation“ aus Papier und elektronischer Aufzeichnung erfolgt.

Fazit

Aus juristischer Perspektive ist der Einsatz von Garantien und Akkreditiven bereits heute vollständig digital abbildbar, so dass keine papierbehaftete Form mehr als notwendig erachtet wird.

Zur technischen Einordnung von Trade Finance und Paperless Trade

Die Digitalisierung von Garantien und Akkreditiven ist ein sehr inhomogenes Feld und hängt stark von den Vertragspartnern ab. Generell setzt sich der Digitalisierungsgrad hauptsächlich aus den nachfolgenden vier Schritten zusammen:

Beantragung einer Garantie/eines Akkreditivs

Der erste Schritt – nach erfolgreicher Abstimmung der Konditionen zwischen den Vertragsparteien – ist der Beantragungsprozess des Instruments innerhalb eines Unternehmens. Hierbei reicht der Umfang von der Antragstellung über die Antragsfreigabe bzw. Überarbeitung des Antrags innerhalb des Unternehmens bis hin zur Kommunikation an die Bank. Sämtliche Schritte vor der Kommunikation an die Bank erfolgen heute oftmals über einen oder eine Kombination der nachfolgenden Wege:

- Papierbehaftete Umläufe
- Telefon

- Chat
- E-Mail
- Trade Finance Systeme

Kommunikation mit der Bank

Die Kommunikation mit der Bank bzw. einem Finanzinstitut ist der nächste Schritt, nachdem der Garantie- bzw. Akkreditiv-Antrag innerhalb des Unternehmens final freigegeben wurde. In diesem Prozessschritt verlässt der Antrag das Unternehmen und wird von einer externen Partei weiterverarbeitet. Die Kommunikation erfolgt üblicherweise via:

- Telefon
- E-Mail
- Digitalen Kommunikationskanälen, wie zum Beispiel SWIFT

Ausstellung einer Garantie/eines Akkreditivs

Nach der Übermittlung des Antrags an die Bank bzw. das Finanzinstitut erfolgt dort die Bearbeitung und Ausstellung der Urkunde bzw. entsprechender Dokumente. Dies umfasst auch das Versenden der Originalurkunde an den Begünstigten. Dieser Versand erfolgt gewöhnlich über einen der nachfolgenden Wege:

- Papier via Post / Kurier
- Digitale Kommunikationskanälen, wie zum Beispiel SWIFT

Management des Bestands

Nachdem die Garantie bzw. das Akkreditiv erfolgreich ausgestellt wurde und dem Begünstigten vorliegt, beginnt das Bestandsmanagement auf beiden Seiten. Der Schuldner einer Garantie hat hierbei unter anderem das Ziel, nur für ausgestellte und nicht gezogene Garantien die anfallenden Gebühren zu begleichen. Für den Begünstigten einer Garantie ist hingegen relevant, wann eine Garantie an Gültigkeit verliert und wie er diese, im Fall des eintretenden Garantieereignisses, ziehen kann. Die zentralen Bestandteile bei der Verwaltung von Akkreditiven stellen damit die Gebühren und die Möglichkeiten (Art und Weise) dar, wie die erforderlichen Dokumente verwaltet werden.

Zum Management des Bestands, der Gebühren und der Fälligkeiten werden oftmals die nachfolgenden Möglichkeiten genutzt:

- Papierbasierte Ablagestrukturen
- MS Excel
- Treasury Management Systeme
- ERP-Systeme
- Trade Finance Systeme

Fazit

Für sämtliche der oben genannten Schritte gibt es bereits heute Möglichkeiten diese vollständig zu digitalisieren. Prädestiniert hierfür sind oftmals eigene Trade Finance Systeme, welche sämtliche oben dargestellten Schritte des Workflows (von der Beantragung über die Ausstellung bis zum Management) abbilden können. Zudem gibt es auch bei vielen Treasury Management Systemen die Möglichkeit einzelne Aspekte abzubilden.

Bei der vollständigen Digitalisierung von Garantien und Akkreditiven sprechen wir von Paperless Trade.

Hierbei gibt es einige Herausforderungen zu beachten, welche oftmals im Zusammenhang mit Paperless Trade auftreten können. Nachfolgend sind einige der häufigsten Herausforderungen, welche nach Berücksichtigung der obenstehenden rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen genannt werden, aufgezeigt:

- **Standardisierung von Datenformaten**
Die Standardisierung von Datenformaten ist ein wesentlicher Aspekt, um sicherzustellen, dass digitale Garantien und Akkreditive von verschiedenen Systemen problemlos verarbeitet und Inkonsistenzen vermieden werden können.
- **Interoperabilität**
Wichtig ist ferner der einwandfrei funktionierende, nahtlose Austausch von Daten zwischen den verschiedenen Systemen, beispielsweise auf Unternehmens- und auf Bankenseite
- **Akzeptanz und Vertrauen**
Das Vertrauen aller involvierten Marktakteure und die Akzeptanz in Paperless Trade ist einer der Hauptfaktoren, wodurch digitale Garantien und Akkreditive zum Standard werden können. Hierbei ist insbesondere die breite Akzeptanz der Vorgänge, der eingesetzten Systeme und der Sicherheitsmechanismen sowohl auf Seite der Antragsteller, der Begünstigten und der Banken erforderlich.

Der Einsatz von Paperless Trade bietet neben den eben genannten Herausforderungen auch eine Vielzahl von Vorteilen, die den Handel effizienter, sicherer und transparenter machen. Die prägnantesten Vorteile sind:

- **Zeitersparnis**
Die Digitalisierung von Garantien und Akkreditiven ermöglicht eine signifikant schnellere Abwicklung der Transaktionen. Durch die elektronische Übertragung von Doku-

menten und Daten wird eine sofortige Bearbeitung ermöglicht und die Zeit, die für den Austausch von papierbehafteten Dokumenten benötigt wird, deutlich reduziert.

- **Erhöhte Flexibilität**
Durch die Nutzung von Paperless Trade sind die involvierten Parteien nicht mehr an Fristen und Lieferzeiten von Kurieren gebunden und können so rund um die Uhr Transaktionen beantragen und bearbeiten. Auch können Transaktionen schnell angepasst werden, sofern sich die Bedingungen ändern sollten.
- **Kostensparnis**
Die Nutzung von digitalen Garantien und Akkreditiven kann zu signifikanten Kosteneinsparungen führen. Durch das nicht mehr notwendige Drucken und Versenden von Papierdokumenten werden gleich mehrere Kostenarten eingespart.
- **Erhöhte Transparenz**
Der Einsatz von digitalen Garantien und Akkreditiven führt auf Seiten aller Beteiligten zu einer erhöhten Transparenz. So können alle relevanten Informationen und der aktuelle Status von den involvierten Parteien jederzeit eingesehen und Auffälligkeiten umgehend behoben werden.

Fazit

Sowohl technisch als auch juristisch ist es bereits heute möglich Garantien und Akkreditive digital und sogar papierlos abzuwickeln. Sofern die oftmals bereits vorhandenen, aber noch nicht genutzten technischen Möglichkeiten ausgeschöpft werden und die Anzahl der überzeugten Marktteilnehmer wächst, wird Paperless Trade mehr und mehr Einzug in die Handelsfinanzierung halten. Die Vorteile von vollständig digital abgebildeten Garantien und Akkreditiven sind bereits heute ausschlaggebende Argumente, sich mit dem Thema zu beschäftigen und die Weichen für eine digitale Gegenwart der Handelsfinanzierung zu stellen.

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

Gastautor:

Rechtsanwalt Dr. David Saive, LL.M., Geschäftsführender Gesellschafter der Tug & Tow® UG (haftungsbeschränkt)

Auswirkungen des Wachstumschancengesetzes auf konzerninterne Finanzierungsbeziehungen – § 1 Abs. 3d und 3e AstG



Ende März wurde nach einigem politischem Gezerre das „Wachstumschancengesetz“ verabschiedet. Auch für Treasurer enthält es praxisrelevante Neuerungen zum Fremdvergleichsgrundsatz – bei konzerninterner Finanzierung ist dieser Grundsatz steuerlich äußerst relevant.

Inwiefern betrifft es Treasurer?

Betroffen sind Inbound-Finanzierungsgeschäfte, vor allem konzerninterne Inbound-Darlehen und Vergütungen für ausländische Inhouse-Banken oder Cash-Pool-Leiter. Diese Geschäfte und Strukturen werden üblicherweise von Treasury-Abteilungen konzipiert und umgesetzt. Finanzierungsgeschäfte sind dabei regelmäßig im Fokus von Steuerprüfungen und äußerst streitanfällig.

Was ändert sich?

Die Anforderungen für die steuerliche Abzugsfähigkeit von Zinsaufwendungen wurden durch das Gesetz nun verschärft. Konkret bedeutet das:

- Grundsätzlich wird das Gruppenrating für den Schuldner angenommen. Abweichungen hiervon müssen begründet werden.
- Die Finanzierung muss vom Schuldner wirtschaftlich benötigt werden.
- Die Finanzierung muss dem Unternehmenszweck dienen.
- Der Kapitaldienst muss in der Finanzplanung geleistet werden können. Eine entsprechende Planung sollte bei Darlehensvergabe für die gesamte Darlehenslaufzeit bestehen.

- Ausländische Inhouse-Banken oder Cash-Pool-Leiter sollen grundsätzlich nur eine geringe Vergütung erhalten, wenn nichts anderes nachgewiesen wird.

Wichtig dabei ist: Die neuen Regeln gelten ab dem 1. Januar 2024, aber auch für Bestandsdarlehen. Die oben genannten Aspekte müssen also nicht nur in der Planung von neuen Darlehen, sondern auch in der Verrechnungspreisdokumentation für Bestandsdarlehen berücksichtigt werden.

Was bedeutet dies konkret für Darlehen?

Zinsaufwendungen eines inländischen Steuerpflichtigen aus einer grenzüberschreitenden Finanzierungsbeziehung sind grundsätzlich nur noch steuerlich abzugsfähig, wenn:

- der inländische Steuerpflichtige nachweist, dass er den Kapitaldienst **ab** dem Vergabezeitpunkt und für die **gesamte** Laufzeit der Finanzierungsbeziehung von Anfang an hätte erbringen können und dass die Finanzierung **wirtschaftlich benötigt** sowie für den **Unternehmenszweck** verwendet wird; und
- soweit der angewandte Zinssatz gleich oder niedriger ist als der Zinssatz, der von einem fremden Dritten anhand des Gruppenratings gewährt würde. Wird im Einzelfall nachgewiesen, dass ein aus dem Gruppenrating abgeleitetes Rating dem Fremdvergleichsgrundsatz entspricht, ist dies bei der Berechnung des Zinssatzes zu berücksichtigen.

Was bedeutet das für Finanzierungsgesellschaften?

Zudem stufen die neuen gesetzlichen Regeln eine reine Vermittlungsleistung oder Weiterleitung einer Finanzierungsbeziehung oder typische Treasury-Funktionen (wie das Liquiditätsmanagement innerhalb eines Cash Pools) oder die Tätigkeiten einer Finanzierungsgesellschaft grundsätzlich als *funktions- und risikoarme Dienstleistung* ein, welche anhand einer „Routinevergütung“ – beispielsweise Vergütung der operativen Kosten aus Personal- und Gemeinkosten zuzüglich eines Gewinnzuschlags – zu vergüten sind. Eine Ausnahme in Form einer höheren Vergütung ist nur möglich, wenn der Steuerpflichtige anhand einer Analyse nachweist, dass beispielsweise finanzielle Risiken von qualifiziertem Personal selbstständig gemanaged und von der Gesellschaft auch finanziell getragen werden können.

Wie können wir helfen?

Unsere Kollegen Marc Oliver Birmans und Svetlana Kuzmina des *Center of Excellence for Financial Transactions* der Global Transfer Pricing Services stehen Ihnen gerne zur Verfügung.

Autoren:

Mark Oliver Birmans, Partner, Tax, KPMG AG
Nils Bothe Partner, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG
Dr. Finn Martensen, Senior Manager, Tax/Global Transfer Pricing Services, 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

Börries Többens

Partner,
Finanz- & Treasury Management
T +49 221 2073-1206
btoebbens@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.

© 2024 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.