

Corporate Treasury News

Aktuelle Entwicklungen und Trends im Bereich Treasury kompakt zusammengefasst

Ausgabe 148 | Oktober 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

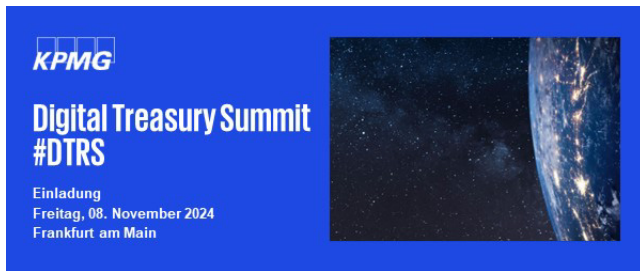
Treasury goes International:
Strategische Neuausrichtung im
globalen Kontext
Seite 2

Das nachhaltige Treasury
von morgen
Seite 5

Konzerninnenfinanzierung — quo
vadis, Finanzamt?
Seite 7

Finanzielle Covenants im
Fokus
Seite 8

Veranstaltungen & Termine



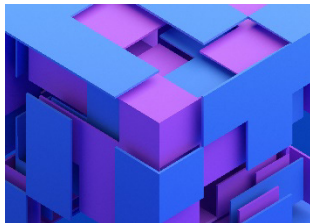
Einladung

**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.

Treasury goes International: Strategische Neuausrichtung im globalen Kontext



Für Unternehmen, seien es kleine oder mittlere Unternehmen (KMU) oder aber große Konzerne, stellt die Internationalisierung eine strategische Entscheidung dar, die das Wachstumspotenzial erheblich steigern kann. Dabei erfolgt die Internationalisierung in der Regel in verschiedenen Stufen, in denen jeweils unterschiedliche Anforderungen an die Ressourcen und das Management gestellt werden. Der erste Schritt ist dabei der Export an sich, bei dem Produkte oder Dienstleistungen ins Ausland verkauft werden. Fortschreitende Internationalisierungsmaßnahmen können anschließend beispielsweise in der Gründung einer Auslandsniederlassung oder eines Produktionsbetriebes münden. Die höchste Stufe der Internationalisierung ist die Gründung von Tochtergesellschaften als eigene rechtliche Einheiten im Ausland, die eine vollständige Integration in neue Märkte ermöglichen.

Während bei den Vorstufen zur Internationalisierung die meisten Treasury-Aktivitäten grundsätzlich vom zentralen Treasury bewältigt werden können, fällt spätestens mit der Gründung einer Auslandsgesellschaft der Startschuss zur Internationalisierung des Treasury. Nun muss das Treasury seine Expertise im internationalen Kontext unter Beweis stellen und gegebenenfalls sogar Treasury-Strukturen im Ausland aufbauen. Dabei ist die Internationalisierung des Treasury als strategische Notwendigkeit zu verstehen. Das Treasury spielt eine zentrale Rolle dabei, die finanzielle Stabilität und Liquidität des Unternehmens sowie das Risikomanagement in einem oft volatilen internationalen Umfeld zu gewährleisten. Indem es die internationalen Finanzströme steuert und absichert, trägt das Treasury maßgeblich zum Erfolg der globalen Expansion bei und sichert die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Wurde die Erfordernis einer internationalen Ausrichtung der Treasury-Abteilung erkannt und das grundlegende Ziel gesteckt, stehen Unternehmen vor der

nächsten großen Herausforderung: die Operationalisierung des Vorhabens. Die im Rahmen einer Internationalisierung anzugehenden Aufgaben sind komplex und haben zumeist weitreichende Auswirkungen organisatorischer, finanzieller und auch personeller Natur. Ein strategischer, strukturierter Handlungsrahmen ist daher von zentraler Bedeutung für ein erfolgreiches Projekt. In einem ersten Schritt gilt es hierfür, den Fokus zunächst weg von den zahlreichen Detailfragen auf eine übergeordnete Ebene zu verlagern.

Aus dieser ganzheitlichen Betrachtungsperspektive ist es möglich, zentrale Handlungsfelder zu erkennen und diesen wiederum konkrete Ziele, Arbeitspakete und Zeitpläne zuzuweisen. Einige Handlungsfelder sind dabei im Rahmen nahezu sämtlicher Internationalisierungsbestrebungen von Treasury Abteilungen essenzieller Bestandteil. Bei diesen handelt es sich um:

- Aufbauorganisation
- Prozesse
- Treasury IT
- Regulatorik und Governance
- Faktor Mensch

Die folgenden Überblicke über diese Handlungsfelder geben nur einen ersten Einblick und werden der Komplexität der einzelnen Themen nicht gerecht. Die weiteren Artikel der Themenreihe „Treasury goes International“ werden diese Handlungsfelder daher aufgreifen und im Detail beleuchten.

Aufbauorganisation

Die internationale Ausrichtung der Treasury-Abteilung beginnt mit der Frage nach ihrer grundlegenden Struktur. Wie bereits ausführlich in der [Ausgabe 128 des KPMG Corporate Treasury Newsletters](#) (Dezember 2022) behandelt, sind bei der Gestaltung der Treasury-Organisation verschiedene Aspekte zu beachten. Was zunächst wie eine Banalität erscheinen mag, wird im internationalen Kontext zur Herausforderung – insbesondere, wenn es darum geht, eine Entscheidung zwischen Zentralisierung oder Dezentralisierung der Treasury-Funktion zu treffen.

Im Kern handelt es sich um die Frage, ob es ein zentrales Treasury-Center gibt, von dem aus alle Finanzentscheidungen und -prozesse gesteuert werden, oder ob regionale Treasury Center eingerichtet werden (müssen), um lokale Besonderheiten zu berücksichtigen. Diese Entscheidung beeinflusst maßgeblich die Effizienz und Flexibilität der Finanzprozesse im globalen Unternehmenskontext. Zusätzlich muss länderübergreifend das Prinzip der Aufgabentrennung konsequent eingehalten werden, um die

Integrität der Prozesse zu wahren und Risiken zu minimieren.

Eine weitere Möglichkeit, Effizienzgewinne im internationalen Kontext zu erzielen, besteht in der Einrichtung von Shared Service Centern. Diese fungieren als zentrale Knotenpunkte, an denen regionsübergreifende Prozesse zusammengeführt werden. Durch den Einsatz moderner Technologien werden hier globale Dienste ermöglicht, die insbesondere im Treasury-Bereich von großem Vorteil sind. Shared Service Center können entweder als unternehmenseigene Einheiten (Inhouse) organisiert oder an externe Anbieter ausgelagert werden.

Eine weitere Variante der Auslagerung von Treasury-Funktionen ist das Konzept des Treasury as a Service (TaaS). Hierbei werden Teile der Treasury-Prozesse – etwa das Cash- und Liquiditätsmanagement, das Risiko- und Währungsmanagement oder die Durchführung von Finanztransaktionen – an spezialisierte Dienstleister übergeben. Diese Dienstleister bieten umfassende Lösungen, die es Unternehmen ermöglichen, von einer flexiblen und skalierbaren Infrastruktur zu profitieren, ohne umfangreiche eigene Ressourcen aufbauen zu müssen. TaaS-Anbieter bieten Expertise und Technologielösungen für standardisierte Abläufe des täglichen Betriebs, die auf die individuellen Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten sind. Dies ermöglicht es den Treasury Centern verstärkt als strategischer Business Partner zu agieren. So können sie sich auf wertschöpfende Aktivitäten fokussieren, die einen direkten Mehrwert für das Unternehmen schaffen, anstatt sich auf die rein technischen oder administrativen Prozesse zu beschränken.

Ein weiteres Modell, das insbesondere in der globalen Treasury-Organisation zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist der Treasury Support durch Nearshore- oder Offshore-Dienstleister. Nearshoring bezeichnet die Verlagerung von Prozessen in geografisch nahe gelegene Länder mit vergleichsweise niedrigeren Kosten, während Offshore-Lösungen die Auslagerung in weiter entfernte, oft kostengünstigere Regionen betreffen. Beide Ansätze bieten Kostenvorteile und ermöglichen den Zugang zu spezialisierten Fachkräften. Nearshore-Modelle haben den zusätzlichen Vorteil, dass kulturelle und sprachliche Barrieren geringer sind und die geografische Nähe eine bessere Zusammenarbeit fördert. Offshore-Lösungen hingegen bieten maximale Kosteneffizienz, sind aber aufgrund von Faktoren wie Zeitunterschieden komplexer zu steuern.

Bei Betrachtung der verschiedenen Organisationsformen wird schnell klar, wie groß die Anzahl der verfügbaren Optionen – und damit auch, wie komplex

der Auswahlprozess sein kann. Im Rahmen der Internationalisierungsbestrebungen ist es von besonderer Bedeutung, auch bereits bestehende Strukturen zu überdenken und auf ihren Nutzen im internationalen Kontext zu prüfen.

Prozesse

Sobald die Abteilungsstruktur eines Unternehmens etabliert ist, tritt die nächste zentrale Herausforderung in den Vordergrund: die geschäftskritischen Prozesse müssen in Anbetracht der Anforderungen des internationalen Geschäfts überdacht werden. Es gilt dabei, die bestehende Ablauforganisation in der Treasury-Abteilung nicht nur kritisch zu hinterfragen, sondern gegebenenfalls auch wesentlich anzupassen. Im Zuge der Internationalisierung des Treasury Managements ist dies besonders wichtig, da eine reibungslose und konsistente Abwicklung von Finanzprozessen weltweit entscheidend für die finanzielle Stabilität des Unternehmens ist.

Eine effektive Treasury-Organisation zeichnet sich durch zentrale, standardisierte Prozesse aus, die bei Bedarf durch lokale Strukturen ergänzt werden, um spezifischen Anforderungen gerecht zu werden. Dabei spielt Zentralisierung eine zentrale Rolle, da durch den Einsatz von Best-Practice-Verfahren sowohl Effizienz als auch Sicherheit gesteigert werden können. Zentrale Treasury-Funktionen ermöglichen eine konsistente Steuerung und Kontrolle der globalen Liquidität, des Risikomanagements und der Finanzierung.

Trotzdem spielt auch die dezentrale Verankerung bestimmter Funktionen eine wichtige Rolle. Regionale Treasury Manager sind oft unersetzlich, da sie die lokalen Marktgegebenheiten, rechtliche Rahmenbedingungen und die Dynamik des lokalen Geschäfts besser verstehen. Zudem sind sie aufgrund von Zeitzoneunterschieden in der Lage, schneller auf operative Anforderungen vor Ort zu reagieren. Sie fungieren als Schnittstelle zu den operativen Einheiten und anderen Abteilungen und tragen so dazu bei, dass die lokalen und globalen Treasury-Ziele besser miteinander verknüpft werden.

Treasury IT

Technologien sind aus dem Treasury nicht mehr wegzudenken. Treasury Management Systeme (TMS) spielen eine zentrale Rolle und ermöglichen die effiziente Verwaltung und Ausführung komplexer Finanzprozesse. Daher sollten sie frühzeitig im Rahmen der Internationalisierung berücksichtigt werden.

Die Überarbeitung der Treasury-IT-Strategie sollte parallel zur Revision der organisatorischen Aufbau- und Ablauforganisation erfolgen, da diese Bereiche

eng miteinander verknüpft sind. Was singular betrachtet sinnvoll erscheinen mag, könnte in der Gesamtheit nicht mehr die optimale Lösung darstellen. Es ist wichtig, sowohl die strukturellen als auch die prozessualen Anforderungen an die IT gemeinsam zu entwickeln. Dies umfasst beispielsweise den Rollout zentraler Systeme in internationalen Gesellschaften oder den Aufbau eigenständiger technischer Ressourcen in verschiedenen Ländern. Dabei sollte auch geprüft werden, ob die bestehenden Systeme ausreichen, sie gegebenenfalls erweitert werden müssen, oder ob sogar ein vollständiger Ersatz notwendig ist.

Der Aufbau eigenständiger Strukturen erfordert qualifiziertes Personal vor Ort, das in der Lage ist, die Systeme effektiv zu betreuen und sicherzustellen. Zusätzlich ist die Implementierung geeigneter Supportstrukturen von zentraler Bedeutung. Parallel zum fachlichen Support stellt sich die Frage, ob der technische Support vor Ort, Near-Shore oder Off-Shore aufgebaut werden sollte. Jede Option bietet unterschiedliche Vorteile in Bezug auf Kosten, Qualität und Verfügbarkeit von Fachkräften, weshalb die Entscheidung im Einzelfall unternehmensindividuell abzuwägen ist.

Darüber hinaus ist es entscheidend, sowohl vor- als auch nachgelagerte lokale Systeme und Anwendungen in die Gesamtstrategie einzubeziehen. Ein weiteres zentrales Element ist die Entwicklung eines neuen Autorisierungskonzepts für lokale Nutzer. Dieses Konzept muss nicht nur den Zugriff auf die Systeme regeln, sondern auch die Einhaltung nationaler Datenschutzvorgaben sicherstellen.

Regulatorik und Governance

Besonders wichtig werden darüber hinaus regionale Gegebenheiten im Bereich der Regulatorik und Governance. So sind Meldungen im Außenwirtschaftsverkehr (AWV) nicht nur in Deutschland von Bedeutung, sondern es existieren ähnliche Meldepflichten in vielen anderen Ländern, wie zum Beispiel in Österreich, Frankreich, Japan oder Indien. Ein vergleichbares Bild zeigt sich beim Derivatehandel: Nationale Pendants zu EMIR sind weltweit vorhanden. Auch die Richtlinie zur Meldepflicht grenzüberschreitender Steuergestaltungen (DAC6) spielt hier eine wichtige Rolle. Unternehmen müssen sicherstellen, dass sie grenzüberschreitende Steuerarrangements, die bestimmte Kennzeichen erfüllen, fristgerecht an die zuständigen Behörden melden, um den Anforderungen der DAC6 zu entsprechen. Darüber hinaus können lokale Gesetzgebungen und steuerliche Fragestellungen die Freiräume bei der Gestaltung eines Cash Pooling-Konzepts erheblich einschränken. Daher ist ein umfassendes Compliance-Assessment unerlässlich, um regulatorische Anforderungen zu erfüllen und rechtliche Risiken zu minimieren.

Faktor Mensch

Ein oft vernachlässigter Aspekt ist der Umgang mit kulturellen Unterschieden innerhalb internationaler Teams. Entsprechende Unterschiede können unter anderem zu Missverständnissen und ineffizienten Arbeitsprozessen führen, wenn sie nicht aktiv gemanagt werden. Eine bewusste Förderung kultureller Sensibilität und eine offene Kommunikation sind daher unerlässlich, um die Zusammenarbeit zu optimieren.

Gleichzeitig bietet die Internationalisierung aber auch eine wertvolle Gelegenheit, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Durch die Erweiterung des Talentpools auf globaler Ebene können Unternehmen qualifizierte Fachkräfte aus verschiedenen Ländern gewinnen. Diese internationalen Mitarbeitenden bringen nicht nur Fachkompetenz, sondern auch unterschiedliche Perspektiven und Erfahrungen mit, die zur Innovationskraft und Anpassungsfähigkeit des Unternehmens beitragen.

Die bisherigen Ausführungen machen deutlich, dass die Internationalisierung in Bezug auf die Treasury-Organisationen nicht nur zahlreiche Herausforderungen mit sich bringt, sondern auch enorme Chancen bietet. Um diesen Wandel erfolgreich zu gestalten, ist es unerlässlich, ein tiefes Verständnis der aktuellen internationalen Treasury-Landschaft zu entwickeln.

Hier setzen wir an: Mit unserem „*Global Treasury Survey*“ möchten wir erheben, wie Treasury-Abteilungen weltweit organisiert sind, welche Technologien genutzt werden und wie die Performance gemessen wird. Die Ergebnisse der Umfrage bieten wertvolle Einblicke, die helfen können, Treasury-Strategien zu optimieren und den Internationalisierungsprozess bestmöglich zu gestalten. Ihr Beitrag ermöglicht uns, praxisnahe Empfehlungen in einem kostenlosen Whitepaper zu entwickeln. Die Umfrage dauert nur 5-8 Minuten!

Link zur Umfrage:
[Global Treasury \(kpmg.de\)](https://www.kpmg.de)

Autoren:

Nils Bothe, Partner, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG
 Karin Schmidt, Senior Managerin, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG

Das nachhaltige Treasury von morgen



Green oder Sustainable Financing sind keine Neuheiten mehr, sondern finden ihren Ursprung bereits in der „United Nations Framework Convention on Climate Change“ 1992. In den Jahren seit 2000 und mit dem Beschluss der EU bis 2050 der erste klimaneutrale Kontinent zu werden, der sogenannte Green Deal, ist Nachhaltigkeit deutlich in den Fokus der breiten Öffentlichkeit gerückt. Neben den Gesetzgebern und Standardsetzern zeigen auch Kunden, Geschäftspartner, Rating-Agenturen, Investoren und Kapitalgeber ein gesteigertes Interesse für den Beitrag von Unternehmen zu den drei Dimensionen von Nachhaltigkeit (Ecological, Social und Governance).

ESG macht dabei keinen Halt vor dem Finanzmarkt und nimmt auch hier verstärkt Einzug. Der Markt für nachhaltige Finanzprodukte wächst seit über einer Dekade und erweitert sich stetig. Der Ausblick in die Zukunft zeigt eine deutliche Zunahme der Bedeutung des grünen Finanzmarktes, auf die sich Unternehmen und deren Treasury-Abteilungen vorbereiten sollten. Damit einher gehen nicht nur neue Produkte und Anforderungen für die eigenen Prozesse und Richtlinien, sondern auch direkte Fragen im Zusammenhang mit der Bewertung und Bilanzierung sowie der Berichterstattung dieser.

Welche ESG-Finanzprodukte sind en Vogue?

Zum aktuellen Zeitpunkt bestehen bereits diverse Produkte am Markt, die Nachhaltigkeitszwecke oder -aspekte erfüllen oder an diese gebunden sind. Qualitativ-hochwertige grüne Anleihen (Green Bonds), für die die EU mit dem EU Green Bond Standard bereits eine eigene Verordnung (EU) 2023/2631 erlassen hat, ebenso wie Green Loans weisen dabei eine Zweckbindung der Mittel für beispielsweise bestimmte ESG-Projekte oder -Maßnahmen auf.

Flexibler für den Kapitalnehmer sind Sustainability Linked Loans, deren Mittel nicht zweckgebunden sind, sondern deren Zinshöhe an die Erreichung bestimmter ESG-Ziele durch den Kapitalnehmer gekoppelt sind. Besondere Relevanz und Augenmerk, insbesondere mit Blick auf ein potenzielles Greenwashing, ist hier die Ausgestaltung sinniger Leistungsindikatoren, die aber auch in Bezug auf das

Accounting keine weiteren Problematiken herbeiführen.

Eine weitere Kategorie der grünen Finanzinstrumente sind grüne Derivate, deren Wert von einem nachhaltigen Underlying abhängt, wie beispielsweise eingebettete ESG-Komponenten, Carbon Credits oder Grünstrom-Zertifikate. Aber auch langfristige Strombezugsverträge, sogenannte Power Purchase Agreements, spielen heutzutage eine zentrale Rolle in der Sicherstellung der nachhaltigen Stromversorgung und erfordern durch ihre Besonderheiten ein enges Zusammenspiel zwischen Einkauf, Treasury und Accounting.

Diese Aufzählung zeigt jedoch nur einige ausgewählte Produkte auf, die Liste der bereits verfügbaren Finanzinstrumente ist länger und erweitert sich fortlaufend, alle mit eigenen Aspekten, die es zu berücksichtigen gilt.

Welche Aspekte sind bei der Bewertung und Bilanzierung von grünen Finanzprodukten, Green Derivatives oder Embeddeds relevant?

Die Vielfalt in der Ausgestaltung der Finanzprodukte stellt dabei eine wesentliche Herausforderung für Unternehmen bei der Bewertung und Bilanzierung dar. Zu berücksichtigen sind hier neben den regulatorischen Anforderungen und Standards, auch die Ausgestaltung der Produkte und ausreichende Verfügbarkeit von Marktdaten zu bestimmten Finanzinstrumenten. Diverse Anbieter wie Bloomberg, LSEG (vormals Refinitiv), MSCI oder Sustainalytics besitzen bereits ein breites Angebot an Daten und Analysen zu nachhaltigen Finanzinstrumenten und ESG-Daten, die für eine Bewertung in Frage kommen. Je nach Ausgestaltung der Produkte kann der Thematik nichtdestotrotz eine inhärente Komplexität innewohnen, um zu einer sachgerechten Bewertung zu gelangen.

Auch komplex kann hierbei die eigentliche Bilanzierung sein. Typische Thematiken sind dabei die Fragen betreffend der Einhaltung des sogenannten SPPI-Kriteriums (IFRS 9.4.1.2(b)), die Trennung eingebetteter Derivate, die Anwendung der Own-Use Exemption (IFRS 9.2.4), die Behandlung von ESG-bezogenen aktienbasierten Vergütungsprogrammen (IFRS 2) oder die Abbildung von Grünstromzertifikaten sowie EUAs.

Königsdisziplin ist hierbei die Einbindung entsprechender Finanzprodukte ins Hedge-Accounting und Bewertungseinheiten, um die Gewinn- und Verlustrechnung zu schonen. Komponentensicherungen, Proxyhedges oder Underlyings, die sich auf stochastische Erwartungswerte beziehen, sind nur ein paar der potenziellen Stolpersteine dahingehend. Auch

qualifizieren Sicherungen von Geschäftsrisiken, unter welche Risiken in Verbindung mit Nachhaltigkeitsaspekten gegebenenfalls entfallen, nicht für die Anwendung von Hedge Accounting. Eine Berücksichtigung dahingehend ist bei der Vertragsausgestaltung also auch von Bedeutung.

Welche prozessuale Entwicklung braucht das Treasury für die Steuerung von Nachhaltigkeitsrisiken?

In Folge der steigenden Popularität des grünen Finanzmarkts, der parallel zunehmenden Vorgaben an ESG-konformes Handeln und der Relevanz von Nachhaltigkeitszielen, werden Treasury-Abteilungen als wichtiger Teil des Risiko Management Systems deutlich eingebundener in die Steuerung finanzieller Risiken mit Nachhaltigkeitsbezug sein. Grüne Finanzinstrumente und Derivate bringen spezifische Risiken mit sich, die im Risikomanagement analysiert und mitigiert werden müssen.

Die Bearbeitung von Nachhaltigkeitsrisiken und grüner Finanzmärkte wird mit hoher Wahrscheinlichkeit einer Aufnahme in die Richtlinien und Prozesse der Abteilungen bedürfen. Ebenso ist eine enge Zusammenarbeit mit dem Accounting-Bereich notwendig, um die neuartigen Produkte sachgerecht im Abschluss abzubilden und die Auswirkungen auf die KPIs des Unternehmens zu analysieren.

Auch wird eine engere Verzahnung mit den eigentlichen operativen Kernprozessen von Nöten sein, um auch zeitnah und umfassend die Leistungsindikatoren überwachen zu können, die sich durch die neuen Produktarten nun direkt auf die treasuryrelevanten Risiken und Steuerungsgrößen auswirken können, wie etwa das verfügbare Working Capital, Finanzierungskosten und das Liquiditätsmanagement.

Welche Rolle spielt das Treasury bei der Erfüllung der Anforderungen der Nachhaltigkeitsberichterstattung?

Nicht-finanzielle KPIs ebenso wie Offenlegungspflichten der Umweltauswirkungen und Nachhaltigkeitsbestrebungen der Unternehmen gewinnen ebenfalls zunehmend an Bedeutung. Mit dem Inkrafttreten der CSRD-Richtlinie und den Anforderungen der European Sustainability Reporting Standards (ESRS) werden die Berichtspflichten für Unternehmen in der EU ab 2025 deutlich erhöht. Zum aktuellen Zeitpunkt werden mit der ESRS E2 bereits Angaben zum Emissions-Haushalt der Unternehmen gefordert, was beispielsweise bereits Angaben zu Carbon Credits erfordert. Explizite Vorgaben und Angaben zu Finanzprodukten sind hier zwar noch nicht enthalten, allerdings deutet sich auch hier bereits eine mögliche Einbindung weiterer Angaben zu Finanzinstrumenten mit ESG-Bezug an. Treasuries sollten sich auf diesen Wandel vorbereiten, um zum richtigen Zeitpunkt gewappnet zu sein.

Kommen Sie gerne bei Fragen auf uns zu. Wir unterstützen Sie bei der reibungslosen Umsetzung der Treasury-Herausforderungen von morgen, sei es in Bezug auf moderne Prozesse und Richtlinien, der Bilanzierung und Bewertung von ESG-bezogenen Finanzinstrumenten oder der passgenauen Berichterstattung.

Autoren:

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

Yannic Diefenbach, Manager, Finance and Treasury Management, Treasury Accounting & Commodity Trading, KPMG AG

Konzerninnenfinanzierung – quo vadis, Finanzamt?



Im Frühjahr hat das Wachstumschancengesetz [neue Steuergesetze zur Konzernfinanzierung](#) erlassen. Mitte August hat nun das Bundesministerium der Finanzen (BMF) als Entwurf eine [Verwaltungsanweisung](#) herausgegeben.

Teils entstehen große Fragezeichen, teils sind ein paar erfreuliche Aspekte zu finden. Wir führen Sie kurz durch die wichtigsten Punkte.

Erfreuliche Klarstellungen

Klassischer Fall ist eine inländische Darlehensnehmerin. Erkennt die Finanzverwaltung die Schulden-tragfähigkeit oder die betriebliche Notwendigkeit des Darlehens nicht an, droht der Zinsaufwand steuerlich nicht anerkannt zu werden.

Das BMF stellt klar, dass Darlehen zur Finanzierung einer Gewinnausschüttung nicht grundsätzlich fremdunüblich sind. Auch Konzerngesellschaften mit Start-up-Charakter können grundsätzlich Fremdkapital erhalten. Zudem ist ein Darlehen nicht schon deswegen fremdunüblich, weil eine Anschlussfinanzierung benötigt wird.

Das Kernproblem: Gruppen- vs. Stand-Alone-Rating

Das BMF vertritt die Auffassung, dass das Stand-Alone-Rating – also die Abschätzung der Kreditausfallwahrscheinlichkeit einer Konzerngesellschaft – einer inländischen Darlehensnehmerin im Konzernverbund besser sein kann als das Gruppenrating. Diese Auffassung vertritt die Finanzverwaltung bereits vehement in vielen aktuell laufenden Betriebsprüfungen. Dabei wird von der Betriebsprüfung im ersten Schritt das Rating verwendet, das aus einem Ratingtool resultiert, beispielsweise anhand der Finanzkennzahlen der Darlehensnehmerin (vgl. auch unseren [Newsletter vom Juli](#) zur Abschätzung von Kreditausfallwahrscheinlichkeiten). In einem zweiten Schritt wird es mit dem Gruppenrating verglichen: Ist das Stand-Alone-Rating besser als das Gruppenrating, wird auf ersteres abgestellt. Ist das

Stand-Alone-Rating schlechter als das Gruppenrating, wird das Stand-Alone-Rating oftmals pauschal auf das Gruppenrating angehoben.

Diese Auffassung steht im Widerspruch zur etablierten Beratungspraxis, die auf Guidance von Standard&Poor's (S&P) verweist. S&P stellt klar, dass Konzernunternehmen maximal das Gruppenrating genießen können, sofern sie nicht rechtlich besonders isoliert sind. Dies ignoriert die Betriebsprüfung.

Ist das Stand-Alone-Rating schlechter als das Gruppenrating, kann laut S&P durch die strategische Relevanz – im Steuerjargon „Konzernrückhalt“ – das Rating verbessert werden. Sofern es sich um keine Kerngesellschaft handelt oder das Stand-Alone-Rating dem Gruppenrating entspricht, maximal nur bis zu einem Notch unter dem Gruppenrating.

Interessanterweise orientiert sich das BMF stark am Konzept von S&P, das fünf Ratingkategorien innerhalb eines Konzerns beschreibt, und nennt ebenfalls diese Kategorien und die Kriterien dafür. Allerdings wird nicht deutlich, ob die Deckelung des Ratings der Konzerngesellschaft durch das Gruppenrating gilt oder nicht.

Hier stellen sich viele Fragezeichen. Eine erhebliche Rechtsunsicherheit entsteht. Die Branche hofft auf Klarstellungen in der finalen Fassung des BMF-Schreibens.

Nur sehr wenig großväterliche Milde

Die neuen Steuergesetze gelten grundsätzlich ab dem Wirtschaftsjahr, das ab dem 1. Januar 2024 begann.

Für vorher bestehende Darlehen, die in diesem Jahr auslaufen und nicht verlängert werden, sollen die neuen gesetzlichen Regeln nicht gelten – es soll also nur ein sehr begrenztes „Grandfathering“ gelten. Für Cash-Pools und Finanzierungsgesellschaften gilt kein Grandfathering.

Sprechen Sie gerne mit uns

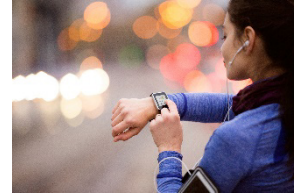
Unsere Kollegen [Marc Oliver Birmans](#) und [Svetlana Kuzmina](#) des *Center of Excellence for Financial Transactions* der Global Transfer Pricing Services stehen Ihnen gerne zur Verfügung.

Autoren:

Marc Oliver Birmans, Partner, Tax, Global Transfer Pricing Services

Dr. Finn Martensen, Senior Manager, Tax, Global Transfer Pricing Services

Finanzielle Covenants im Fokus



In einem früheren Newsletter ([Nr.146](#)) haben wir bereits die Bedeutung finanzieller Covenants für die Einstufung finanzieller Verbindlichkeiten als kurz- oder langfristig thematisiert. In diesem Artikel möchten wir detaillierter auf die erforderlichen Anhangangaben in den kommenden Geschäftsberichten eingehen.

Finanzielle Covenants sind vertragliche Vereinbarungen zwischen Kreditgebern und Kreditnehmern, die spezifische finanzielle Kennzahlen festlegen, die das Unternehmen einhalten muss, um die Kreditbedingungen zu erfüllen. Diese Kennzahlen beziehen sich häufig auf Aspekte wie Verschuldung, Liquidität oder Rentabilität.

Diese Covenants dienen nicht nur dem Schutz der Kreditgeber, sondern fördern auch eine verantwortungsvolle Unternehmensführung. Durch die Festlegung bestimmter Leistungskennzahlen ermöglichen sie eine frühzeitige Identifikation von Risiken und tragen dazu bei, das Unternehmen auf Kurs zu halten. Bei Nichteinhaltung können Konsequenzen wie höhere Zinsen oder im schlimmsten Fall die sofortige Rückzahlung des Kredits drohen.

Die Anhangangaben zu finanziellen Covenants resultierten bisher vor allem aus den Anforderungen, das Liquiditätsrisiko sachgerecht darzustellen. Denn gemäß IFRS 7.B10A(a) sind Anhangangaben erforderlich, wenn die in der Liquiditätsanalyse dargestellten Zahlungsströme erheblich früher fällig werden könnten als dargestellt. Insbesondere Covenants, die zu einer vorzeitigen Rückzahlung eines Kredits führen könnten und deren Nichteinhaltung nicht unwahrscheinlich ist, mussten hier bereits erläutert werden.

Nun kommen weitere Angabepflichten auf Unternehmen zu. Für Geschäftsjahre beginnend ab dem 1. Januar 2024 sind neue Angaben im IAS 1.76ZA enthalten.

Folgende Informationen sind künftig bereitzustellen:

- Angaben zu Covenants (Art, vereinbarter Zeitpunkt der Erfüllung),
- Buchwert der zugehörigen Schulden
- Tatsachen und Umstände, die auf Schwierigkeiten bei der Erfüllung der Covenants hindeuten (zum Beispiel getroffene Maßnahmen zur Verhinderung einer künftigen Verletzung)

Sind nun dennoch Konstellationen denkbar in denen Unternehmen auf eine Angabe von finanziellen Covenants verzichten können? Hier ist ein Blick in das IFRS Practice Statement 2, „Making Materiality Judgements“, hilfreich. Demnach sind im Anhang insbesondere solche Angaben zu tätigen, die für den Abschlussleser relevant sind. Unternehmen müssen gemäß den Paragraphen 81-83 die Relevanz der Angaben zu finanziellen Covenants unter folgenden Gesichtspunkten bewerten:

- 1) Welche Konsequenzen hätte ein Bruch der Covenants für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage oder den Cashflow des Unternehmens?
- 2) Wie wahrscheinlich ist ein solches Szenario?

Dementsprechend ist es nur zulässig, Covenants nicht im Anhang zu beschreiben, wenn die Auswirkungen entweder der Höhe nach gering sind oder die Wahrscheinlichkeit einer Auswirkung als „remote“ einzustufen ist.

Da das Geschäftsjahresende kurz bevor steht, sollten bereits jetzt sämtliche Finanzierungsverträge dahingehend untersucht werden, ob diese in Bezug auf Covenants erläutert werden müssen.

Autoren:

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

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
THE SQAIRE, Am Flughafen
60549 Frankfurt

Redaktion

Ralph Schilling
(V.i.S.d.P.)
Partner,
Finance & Treasury
Management
T + 49 69 9587-3552
rschilling@kpmg.com

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

Börries Többens
Partner,
Finance & 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.