



Ausgabe 48 – Oktober 2015

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 künftig in unserem Newsletter kurz behandelt werden sollen, dann schreiben Sie uns:

de-corporate-treasury@kpmg.com

Aktuelle Meldungen rund um das Finanz- & Treasury-Management finden Sie auf unserer [Internetseite](#) oder über Twitter: www.twitter.com/KPMG_DE_FTM

Mit besten Grüßen,

Prof. Dr. Christian Debus

Carsten Jäkel

In dieser Ausgabe

MIFID II: Welches Unternehmen wird der aufwendigen Regulierung einer Investment Firm unterliegen?

Seite 2

**Gastbeitrag
Treasury-Studie: Neue Impulse verändern das Treasury**

Seite 4

Das Währungsergebnis – eine große Unbekannte für viele Unternehmen

Seite 7

Veranstaltungen und Termine

In unseren kostenfreien *Webinaren* nehmen wir zu aktuellen Themen aus dem Bereich Finanz- & Treasury-Management Stellung und informieren Sie über Strategien und die konkrete Implementierung.

Wählen Sie sich online ein und nehmen Sie an unseren thematischen Expertenrunden teil:

29. Oktober 2015, 16:00 Uhr

[IFRS 9 – Vorgehensweise bei der Umsetzung in Ihrem Treasury-Management-System](#)

26. November 2015, 16:00 Uhr

[Blackbox Währungsergebnis - wie schaffe ich Transparenz?](#)

Von jedem Webinar fertigen wir einen Mitschnitt des Vortrags an. Sie finden ihn in unserem [Webinar-Archiv](#).

MIFID II: Welches Unternehmen wird der aufwendigen Regulierung einer Investment Firm unterliegen?

Mit dieser Frage muss sich jedes Industrieunternehmen beschäftigen, welches Commodity Derivate im Bestand hat und damit in den Anwendungsbereich der MIFID II fällt. Neben einem aufwendigen Lizenzierungsverfahren sind insbesondere die Kapitalanforderungen der CRDIV sowie die automatische Einstufung als clearingpflichtige Financial Counterparty nach EMIR schmerzhaft.



Der Regulierer trägt jedoch der Tatsache Rechnung, dass Industrieunternehmen Commodity Derivate zur Sicherung von Risiken der normalen Geschäftstätigkeit nutzen und sieht deshalb eine Ausnahme vor, die auf Basis diverser Nachweise bei den Behörden proaktiv jährlich angezeigt werden muss. Für die Inanspruchnahme müssen zwei Berechnungen durchgeführt und dokumentiert werden: der „Market Size Test“ und der „Main Business Test“. Die MIFID II definiert „privilegierte Transaktionen“, die nicht in die Berechnung der Position des Unternehmens einbezogen werden. Dazu zählen Derivate mit nachgewiesenem Sicherungszusammenhang, interne Derivate und Derivate, die von Finanzinstituten in der Gruppe gehalten werden.

Market Size Test

Nicht Privilegierte Derivate (OTC und Börsengehandelte) in der Gruppe (Nominalwert / pro Commodity-Klasse)

Gesamtvolumen der gehandelten OTC und Börsenderivate in der EU (Nominalwert / pro Commodity-Klasse)



Metalle: 4% / Öl and Öl Produkte: 3% Kohle 10% / Gas 3% / Strom 6%
Agrar: 4% / Andere und Frachten 15% Emissionsberechtigungen 20%.

Main Business Test

Nicht Privilegierte Derivate (OTC und Börsengehandelte) in der Gruppe (Nominalwert / pro Commodity-Klasse)

Gesamtvolumen Derivate des Unternehmens (Nominalwert / privilegierte Derivate sind einzubeziehen / alle Commodity-Klassen aufsummiert)



10%
10% – 50%
50%

© 2015 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bei Überschreiten eines Grenzwertes des Market Size Test gilt der Status der Investment Firm. Bei Unterschreiten der Grenzwerte ist zusätzlich der Main Business Test durchzuführen. Wenn dort ein Ergebnis zwischen 10 Prozent und 50 Prozent erzielt wird, dann sinkt der Grenzwert im Market Size Test um 50 Prozent und wenn ein Ergebnis über 50 Prozent erzielt, dann sinkt der Grenzwert im Market Size Test auf 80 Prozent (zum Beispiel 0,8 Prozent erlaubter Marktanteil bei Metals für nicht-Hedging Derivate).

Die Datenbasis für die erstmalige Berechnung der Tests ist Juli 2015 bis Juni 2016. Danach wird rollierend ein Ein-, Zwei-, und dann ein Dreijahresdurchschnitt zu berechnen sein.

Eine ganz zentrale Rolle kommt erneut der Hedging Exemption zu. Analog zur Definition unter EMIR (ESMA Q&A OTC 10) werden Risiken, Systeme und Dokumentationsanforderungen definiert, die als Nachweis für den Sicherungszusammenhang anerkannt werden. Es muss prozessual und bedingt durch das Gesamtsystem aus Portfolien, Büchern, Limiten und Quoten sichergestellt sein, dass Derivate ohne direkten Zusammenhang zu einem Grundgeschäft identifiziert und als nicht-hedging Derivat behandelt werden. Hierbei kann sich das Unternehmen nicht allein auf die bereits implementierten Nachweise verlassen, denn die MIFID II hat auch Börsenderivate im Anwendungsbereich.

Die Einhaltung der Vorgaben für den Nachweis des Sicherungszusammenhangs ist gerade für Unternehmen im Commodity-Handel und bei einer Steuerung auf Portfoliobasis kompliziert umzusetzen und entsprechend nachzuweisen. Industrieunternehmen mit direkter Sicherung von erwarteten Einkäufen und Absätzen dürften es deutlich einfacher haben, die Argumentation und Dokumentation aufzubauen, sofern diese für die Zwecke der EMIR für OTC-Derivate nicht schon ausreichend sind.

Angesichts der immensen Bedeutung, welche diese Ausnahme für Unternehmen haben kann, und dem Ziel der Finanzaufsicht, den Commodity-Markt deutlich stärker zu regulieren, sollte sich das Management Gewissheit darüber verschaffen, dass die Argumentation und Dokumentation sicher und standfest ist.

Zusammengefasst kommen folgende Aufgaben auf die Unternehmen zu:

- Identifizierung der Commodity-Transaktionen, die in den Anwendungsbereich der MIFID II fallen und in die Berechnungen einzubeziehen sind
- Ausdehnung der für EMIR bestehenden Hedging-Nachweise für OTC-Commodity-Derivate auf Börsenderivate
- Analyse der Prozesse, Richtlinien, Risk Management- und IT-Strukturen im Hinblick auf eine gesonderte Behandlung der Derivate ohne Sicherungszusammenhang
- Jährliche Durchführung der erforderlichen Tests und Berechnungen und anschließende Benachrichtigung der relevanten europäischen Behörden
- Sollte es sich abzeichnen, dass die Ausnahme nicht in Anspruch genommen werden kann, so sind rechtzeitig Maßnahmen zu treffen, um zu gewährleisten, dass die Pflichten, die mit dem Status einer Investment Firm verbunden sind, bis Januar 2017 umgesetzt werden können – im Durchschnitt dauert die Umsetzung des Investment Firm Status sechs Monate.

Autor: Martin Thomas, Senior Manager, martinthomas@kpmg.com

Gastbeitrag Treasury-Studie: Neue Impulse verändern das Treasury

Treasurer haben es heute nicht leicht. Obwohl die strategische Bedeutung des Treasury steigt und laufend neue Aufgaben auf die Finanzentscheider zukommen, sind personelle Ressourcen und Budgets limitiert. Der von Reval und seinen Partnern unter mehr als 600 Finanzverantwortlichen durchgeführte "Global Treasury Benchmarking Survey" untersucht, wie führende Unternehmen auf der ganzen Welt mit diesem Dilemma umgehen.



Ursachen für den Wandel im Treasury

Die Herausforderungen im Treasury sind heute vielfältiger als je zuvor. Finanzverantwortliche sollen unternehmensweite Risiken und weltweite Regulierungen, operative Aufgaben und strategisch Analysen unter einen Hut bringen.

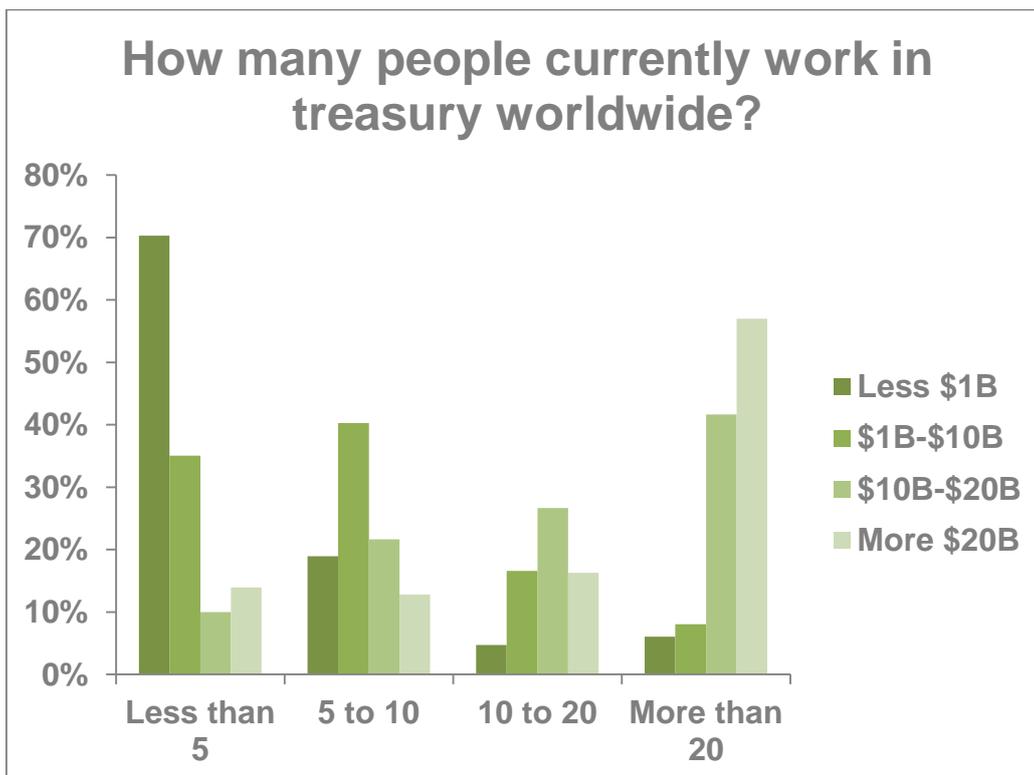
Ambitionierte Wachstumspläne und die zunehmende Internationalisierung der Unternehmen machen die Konzernliquidität, sowohl aus Planungs- als auch als Risikosicht, zum zentralen Thema im Treasury und im Ranking der strategischen Herausforderungen der Umfrage. Die Erschließung neuer Märkte erhöht die Komplexität der Liquiditätssteuerung und bringt zusätzlich auch noch neue regulatorische Anforderungen mit sich, die neben Standards wie EMIR/Dodd Frank, SEPA oder IFRS 13, die als größte regulatorische Herausforderungen von den Umfrageteilnehmern genannt werden, umzusetzen sind. Dazu kommen schließlich auch noch Anfragen des CFO, der neben den Tagesreports immer umfangreichere, strategische Analysen einfordert.



Neue Aufgaben und Strukturen

Durch die zahlreichen neuen Herausforderungen steigt die Bedeutung des Treasury und 92% der Befragten sind überzeugt, dass die Finanzabteilung schon heute einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg leistet und 65% sehen die Bedeutung weiter steigen. Kein Wunder, denn die Finanzabteilung ist in vielen Unternehmen zum Wachstumsmotor geworden, deren Verantwortung beispielsweise in den Bereichen Commodities, Supply Chain Finance oder Versicherungen weiter wächst.

Dennoch bleiben die meisten Treasurer am Boden. Oft wahrscheinlich auch aufgrund des Kostendrucks, der auf der Finanzabteilung lastet. Grundsätzlich setzt man auf schlanke Teams, zentralisierte Strukturen, einheitliche Prozesse und technologische Unterstützung, um die neuen Aufgaben und strategischen Herausforderungen effizient zu meistern.



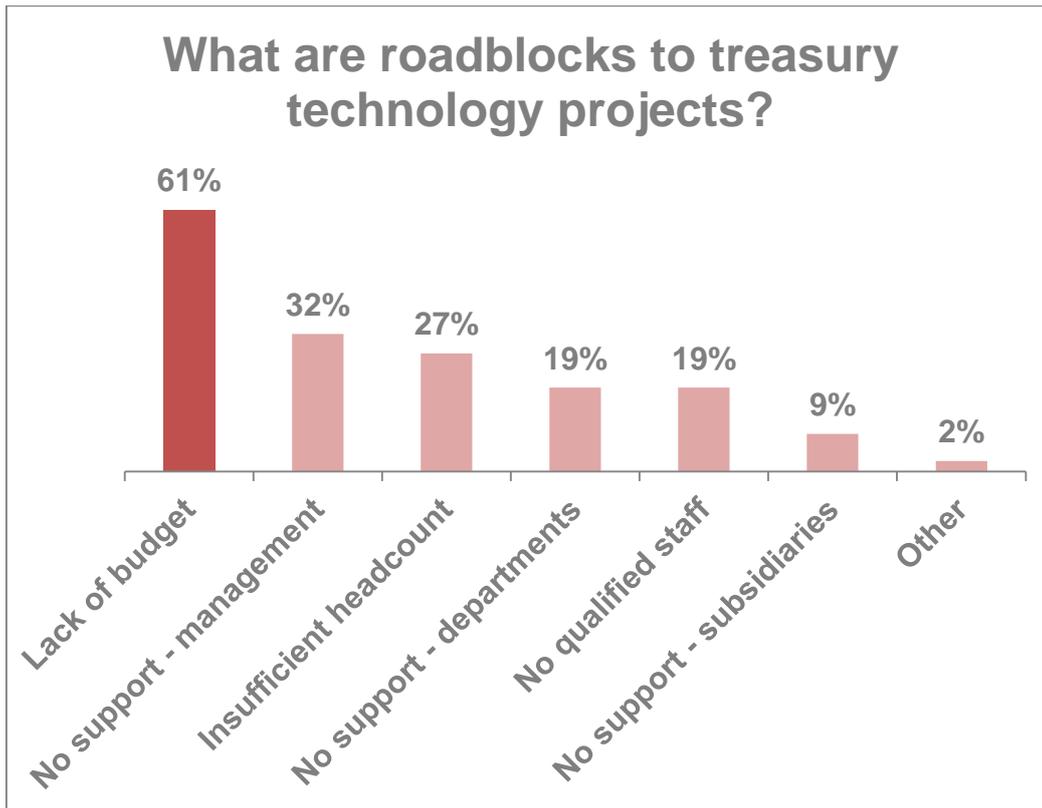
© 2015 Reval Austria GmbH

Technologien für neue Herausforderungen

Nachdem sich die Anzahl der Treasury-Mitarbeiter im Laufe der nächsten Jahre nicht gravierend ändern wird, wollen 73% der Umfrageteilnehmer ihre Prozesse und weitere 86% ihre Systeme optimieren. Dabei wird in Treasury-Software nicht nur investiert, um die Effizienz zu steigern, sondern vor allem um den Wandel im Treasury voranzutreiben.

Moderne Treasury-Systeme helfen der Finanzabteilung mit einer soliden Finanzdatenbasis und umfassenden Analyse- und Reporting-Tools, sich als strategischer Berater im Unternehmen zu etablieren. Schließlich stellt das moderne Treasury den Anspruch, den Unternehmenserfolg aktiv mitzugestalten.

Was also könnte Innovationen im Treasury noch bremsen? In diesem Punkt sind sich die befragten Finanzentscheider einig: Budgetrestriktionen sind das größte Hindernis für organisatorische (43%) und technologische (61%) Veränderungen im Treasury. Doch auch hier etablieren sich bereits Best Practices. Und wer seine Business Cases auf dem strategischen Wert einer Softwareinvestition aufbaut, sollte auch diese letzte Hürde überwinden können.



© 2015 Reval Austria GmbH

Demografische Daten und Methodik

Der "Global Treasury Benchmarking Survey" wurde in Zusammenarbeit mit der EACT, European Association of Corporate Treasurers, Treasury Strategies und Reval 2014/2015 durchgeführt. Über 600 Finanzverantwortliche aus der ganzen Welt, aus allen Branchen und Unternehmensgrößen nahmen an der Studie teil.

Aufgrund der breiten Datenbasis konnten neben globalen Analysen Benchmarking-Auswertungen nach Region, Unternehmensgröße, Treasury-Struktur und Treasury-Technologie durchgeführt werden.

Reval bietet Abonnenten des KPMG-Newsletters die Möglichkeit, einen individuellen Benchmarking-Report anzufordern. Füllen Sie hierfür einfach den [Online-Fragebogen](#) aus.

Diese Online-Umfrage steht in der ausschließlichen Verantwortung von Reval Austria GmbH, Arche Noah 11, 8020 Graz und unterfällt daher der Gesetzgebung der Republik Österreich.

Weitere Ergebnisse können Sie im Survey-Report nachlesen. Fordern Sie den umfassenden Report unter event@reval.com gleich an!

Gastautor: Helmut Springer, Vice President bei Reval

Das Währungsergebnis – eine große Unbekannte für viele Unternehmen

Die Bewegungen an den Devisenmärkten bringen es mit sich, dass das Thema „Währungsmanagement“ immer stärker in den Fokus der Vorstandsetagen rückt. Schon ein erster Blick auf das Währungsergebnis löst vielfältige Fragen aus, wie beispielsweise: „Warum bestehen derartige Währungsergebnisse, wir sind doch gesichert gewesen?“ oder „Der USD ist seit Jahresbeginn stark gestiegen, warum wirkt sich dies nicht entsprechend auf unser Währungsergebnis aus?“



Auch einem erfahrenen Treasurer fällt es oftmals schwer, unmittelbar Antworten auf derartige Fragen zu finden. Die Ursachen hierfür liegen jedoch häufig nicht in einem fehlerhaften Währungsmanagement oder ungeeigneten Sicherungsstrategien des Treasury, vielmehr besteht in der Treasuryabteilung häufig keine eindeutige Klarheit darüber, wo sich - und in welcher Form - die jeweiligen Effekte aus Grundgeschäften und den entsprechenden Sicherungsinstrumenten im Abschluss niederschlagen. Fehler oder Ineffizienzen in der systemtechnischen Einstellung der Rechnungslegungssysteme tun ihr übriges.

Nehmen wir an, ein Unternehmen sichert zukünftige Fremdwährungsumsätze mittels derivativer Finanzinstrumente ab. Gemäß den IFRS besteht keine eindeutige Vorschrift, in welchem GuV-Posten die Effekte der Sicherungsinstrumente bei phasengleicher Erfassung mit den Effekten der Grundgeschäfte zu bilanzieren sind. Zwar sieht die herrschende Meinung eine Erfassung im gleichen Abschlussposten wie das Grundgeschäft vor, eine grundsätzliche Erfassung der Ergebnisse der Sicherungsinstrumente für Währungsrisiken im Währungsergebnis steht dem Mandanten nach IFRS jedoch grundsätzlich frei. Die jeweilige Sicherungswirkung tritt im zweiten Fall erst unterhalb des operativen Ergebnisses ein und das reine Währungsergebnis des Unternehmens ist alles andere als ausgeglichen.

Auch finden sich die Ursachen für nicht kompensierende Währungseffekte häufig in der Verwendung unterschiedlicher Systemkurse. Wird ein Fremdwährungsdarlehen am Abschlussstag im Rechnungslegungssystem erfasst, erfolgt dies in der Regel zum Tagessystemkurs, der oftmals das EZB-Fixing des Tages widerspiegelt. Wird das Fremdwährungsdarlehen taggleich mit einem FX-Forward gesichert, so weist das Sicherungsinstrument mit hoher Wahrscheinlichkeit eine abweichende Kassabasis bedingt durch Tageskursschwankungen auf. Eine unvollständige Kompensation der Währungseffekte ist vorprogrammiert, obwohl diese Ineffektivität mit Leichtigkeit durch die manuelle Eingabe der gleichen Kassabasis im Grund- und Sicherungsinstrument vermeidbar ist.

Fehlerquellen können aber auch rein technischer Natur sein. Sie entstehen beispielsweise bei der Erweiterung der Kontenstrukturen oder des Kontorahmens. Erfolgt die Anlage neuer Konten, so ist es essenziell, dass die jeweiligen Konten sachgerecht in den Fremdwährungsbewertungslauf zum Stichtag einbezogen werden. Wird ein ordnungsgemäßes Mapping des neu angelegten Kontos in den Bewertungslauf unterlassen bzw. das Konto nicht in die Exposureberechnung integriert, so können durchs Treasury die daraus entstehenden Fremdwährungsrisiken nicht in die Auswirkungsanalyse einbezogen bzw. gesichert werden. Unerwünschte oder zumindest nicht erklär-bare Währungseffekte sind die Folge.

Nicht zuletzt finden sich die Ursachen unerwünschter Währungseffekte bei einem gleichzeitigen aktiven Währungsmanagement auch in der zugrunde liegenden Methodik. Die Sicherung von Währungsrisiken erfolgt in der Regel auf Plandaten, ein Soll-Ist Vergleich im Hinblick auf die tatsächlich eingetretenen Cash Flows und ein hiermit verbundenes Backtesting der Güte der Cash Flow-Planung wird oftmals unterlassen. Die Güte der Cash Flow-Planung bestimmt aber auch die Effektivität einer jeden Sicherungsentscheidung. Beliebt ist auch die Sicherung von Nettopositionen oder das Unterlassen von Sicherungsmaßnahmen mit Verweis auf eine „natural hedge position“, wobei nicht berücksichtigt wird, dass die tatsächlichen Bruttotransaktionen der Grundgeschäfte zu unterschiedlichen Kursen Einzug in die Bücher des Unternehmens finden können. Währungseffekte im Abschluss des Unternehmens sind die Folge.

Ein effizientes Währungsmanagement geht somit Hand in Hand mit der eindeutigen Kenntnis, in welchen Abschlussposten die jeweiligen Wertänderungen auftreten werden und welche kompensierenden Effekte nicht nur zahlungswirksam, sondern auch bilanziell eintreten. Abgerundet wird das Bild mittels eines maßgeschneiderten FX-Reporting, das eine hinreichende Transparenz und damit leichte Verständlichkeit für die Entscheidungsebene aufbereitet.

Autor: Ralph Schilling, Senior Manager, rschilling@kpmg.com

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
THE SQUAIRE, Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main

www.kpmg.de

Redaktion

Prof. Dr. Christian Debus (V.i.S.d.P.)
Partner, Finance Advisory
T +49 69 9587-4264
cdebus@kpmg.com

Carsten Jäkel

Partner, Finance Advisory
T +49 221 2073-1522
cjaekel@kpmg.com

Newsletter kostenlos abonnieren

www.kpmg.de/newsletter