



Corporate Treasury News

Aktuelle Entwicklungen und Trends im Bereich Treasury kompakt zusammengefasst

Ausgabe 139 | Dezember 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](#).

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins neue Jahr.

Mit besten Grüßen

Ralph Schilling, Nils Bothe,
Michael Gerhards, Börries Többens

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



Inhalt

Corporate Fintech als Wachstumstreiber für digitale Innovationen
Seite 2

Designation von originären Finanzinstrumenten als Sicherungsinstrument im Hedge Accounting gemäß IFRS 9
Seite 5

Digital Treasury Summit, #DTRS2023
Wie verändern KI und Automatisierung das Treasury?
Seite 8

Corporate Fintech als Wachstumstreiber für digitale Innovationen



Big Tech Konzerne wie Amazon, Google, Facebook und Apple werden aufgrund des Erfolgs und der Flexibilität ihrer Geschäftsmodelle gerne als Leading Practice genannt. Ihr rasantes Wachstum verdanken Sie einerseits ihrem enormen Innovationsgeist, andererseits wird ein klarer Fokus auf die weltweite Skalierung von digitalen Vertriebskanälen gelegt. Einen gewichtigen Faktor bei dieser Skalierung nimmt das Thema Zahlungsdienstleistungen ein, um Angebote effizient zu monetarisieren. Dies geschieht im Allgemeinen über sogenannte "Corporate Fintech", eigenständige Konzerngesellschaften, die Know-how und Lösungen zur Zahlungsabwicklung bündeln.

Der folgende Artikel gibt Antworten auf die Fragen, welche Vorteile ein Corporate Fintech für etablierte Unternehmen bringt, für wen es sich eignet, wie man es umsetzen kann und welchen Wertbeitrag dabei das Corporate Treasury leisten kann.

Eigenständige Fintech-Einheiten in Konzernen

Während in den nächsten Jahren die Gesamtwirtschaft mit einer Rezession zu kämpfen hat, wird erwartet, dass der Markt für digitale Payments um jährlich 20,8%¹ wachsen wird. Damit wird der Markt für alle Unternehmen eine höhere, wenn nicht sogar hohe Relevanz einnehmen.

Passend dazu hat die Investorin Angela Strange, die beim Silicon-Valley-Investor Andreessen Horowitz als Partnerin tätig ist², die These aufgestellt, dass künftig „jedes Unternehmen ein Fintech sein kann“ und einen bedeutenden Anteil der Einnahmen aus Finanzdienstleistungen erwirtschaften kann. Dies wird insbesondere durch neue Webservices, wie zum Bei-

spiel BaaS (Banking as a Service) Angebote ermöglicht, die es auch Unternehmen ohne Bank-Lizenz erlauben, Finanzdienstleistungen anzubieten.

Im Umkehrschluss kann eine mangelnde Kompetenz im Bereich Digitaler Payments künftig zum Hemmschuh für die Geschäftsentwicklung werden. Bereits heute wenden sich Kunden genervt ab, wenn ein Zahlungsvorgang zu kompliziert ist, abbricht oder populäre Zahlarten nicht angeboten werden. Künftig gibt es weitere Herausforderungen zu lösen, um im Wettbewerb erfolgreich zu sein. Hierzu zählen die automatische Abwicklung von Zahlungen auf Marktplätzen oder zwischen Systemen im Hintergrund (M2M-Payments).

Leider bieten etablierte Banken, Zahlungsdienstleister oder die interne Payment Factory oft keine passenden Lösungen für die komplexen organisatorischen, prozessualen und internationalen Anforderungen von Unternehmen. Vor diesem Hintergrund haben in den vergangenen Jahren Unternehmen und Digital-Konzerne aus verschiedenen Industrien sämtliche Aktivitäten in spezialisierten Abteilungen oder Tochter-Gesellschaften gebündelt. Diese Einheiten kümmern sich konzernweit um alle Digital Payment Themen und Angebote.

Digital Payment wird in fast allen Unternehmen eine große Rolle einnehmen.

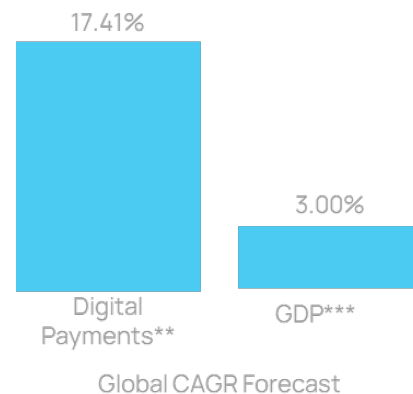


Abbildung 1: Vergleich zwischen Entwicklung Digital Payment und globalem GDP

Quelle:

** Growth Forecast Global Digital Payment Growth: <https://www.prnewswire.com/news-releases/digital-payment-market-size-to-grow-by-usd-85-12-bn--driven-by-rising-number-of-online-transactions--technavio-301451318.html>

*** Growth Forecast Global GDP: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/07/10/world-economic-outlook-update-july-2023>

¹ Quelle: <https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-digital-payments-market>, Zugriff am 01.10.2023

² Quelle: <https://www.trendingtopics.eu/investorin-jedes-unternehmen-kann-auch-ein-fintech-sein/>, Zugriff am 01.09.2023

Corporate Fintech: Vorteile und Charakteristiken

Den größten Vorteil gewinnen Unternehmen, die Digital Payments in einer **eigenständigen Tochtergesellschaft** bündeln, in einem sogenannten **Corporate Fintech**. Die genaue Ausgestaltung des Angebots von Finanzdienstleistungen ist von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich, jedoch haben alle Corporate Fintech eines gemeinsam: Sie setzen sich zusammen aus Experten mit sowohl fachlichem, technischen als auch rechtlichen Hintergrund und ermöglichen so durch ein gebündeltes interdisziplinäres Team, innovative Finanzdienstleistungen schneller und effizienter zu entwickeln und konzernweit zu etablieren.

Für Unternehmen mit signifikantem Umsatz über Digital Payments lohnt sich meist der Aufbau einer kleinen Banklizenz, üblicherweise mit einer Erlaubnis nach dem Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetz (ZAG). Mit dieser kann man zwar keine Darlehen vergeben, jedoch die Zahlungsabwicklung und damit verbundenen Kundenprozesse eigenständig definieren. Zusätzlich ist eine optimierte Zusammenarbeit mit anderen Bank-Partnern möglich. Gerade bei sehr großen Unternehmen ist zu betrachten, dass diese kleine Banklizenz parallel zu bestehenden Hausbanken betrieben werden. Hierbei können Angebote für Digital Payments fokussierter angeboten werden.

Die ZAG Lizenz wird genutzt, um kundenfreundlichere Abläufe anzubieten, bestimmte Zahlungsformen wie zum Beispiel den Rechnungskauf eigenständig abzuwickeln oder die Abhängigkeit von Dienstleistern zu reduzieren. Zusätzlich ist dies ein weiterer Schritt zum Ausbau der internen Wertschöpfung.

Für welche Unternehmensgruppen lohnt sich ein Corporate Fintech?

Corporate Fintech dienen also insbesondere dazu, Digital Payment-Aktivitäten zu bündeln und diese strukturiert und effizient umzusetzen sowie Abhängigkeiten von Dritten zu reduzieren.

Die Frage ist nun: Sollte nicht jedes Unternehmen ein eigenes Corporate Fintech gründen? Aus unserer Erfahrung heraus profitieren insbesondere international agierende Unternehmen mit einem hohen Innovationsdrang vom Aufbau eines Corporate Fintech. Innovation erfordert Strukturen und Systeme, die eine schnelle Umsetzung neuer und diverser Geschäftsmodelle erlauben. Dadurch können Kundenbedürfnisse flexibel und schnell umgesetzt werden.

Genau hier setzen Corporate Fintech an, die außerhalb der bestehenden Konzernstrukturen agieren. Ohne Mittelsmänner werden Prozesse schneller und unabhängiger, Produktinnovationen können unkompliziert und eigenständig auf den Markt gebracht sowie auch in anderen Ländern eingeführt werden.

Vorreiter in diesem Bereich waren bereits vor Jahren die OEMs, welche mithilfe eigener Finanzdienstleistungen ihren Kunden Finanzierungen anbieten konnten und so die Kundenbindung stärken. Nachdem in einer ersten Welle insbesondere Online-Händler eigene Corporate Fintech etabliert haben, werden aktuell zunehmend Initiativen durch etablierte Industrie-Unternehmen beobachtet.

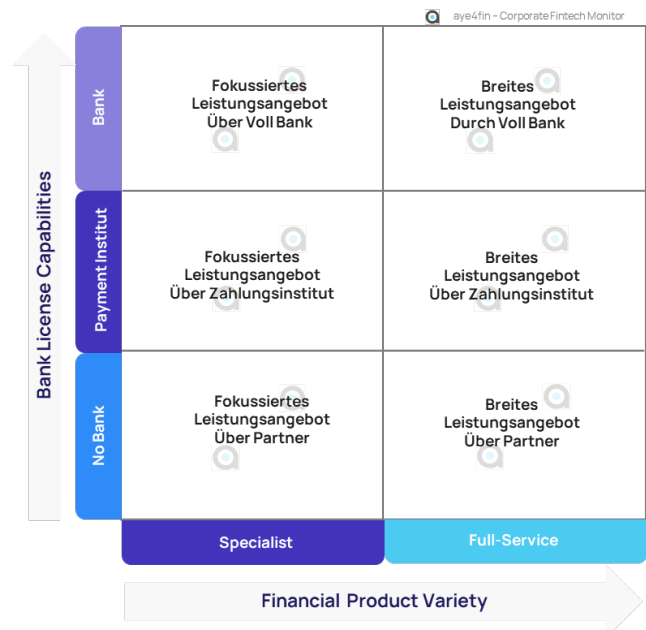


Abbildung 2: Corporate Fintech Monitor
Quelle: aye4fin

Der Weg zum Corporate Fintech

Entscheidet ein Unternehmen sich zu einem Corporate Fintech zu entwickeln, ist das Etablieren eines klaren Zielbildes wichtig. Der Weg von einem hierarchischen Organisationsaufbau mit Finanzpartnern hin zu einem eigens ausgegründetem Corporate Fintech mit Banklizenz ist ein aufwändiger Transformationsprozess, der nicht von heute auf morgen darstellbar ist.

Üblicherweise tauchen zahlreiche Fragen auf, wie zum Beispiel:

- Reicht der Business Case für eine Bank-Lizenz?
- Welches Know-how und welche Ressourcen benötigen wir?
- Wie lange dauert der Aufbau?
- Was ist in welcher Reihenfolge zu tun?
- Sind wir jetzt Konkurrenten unserer Dienstleister?
- Welche Zertifizierungen brauchen wir?

Durchaus üblich ist es, das Gesamtziel in mehrere Phasen zu unterteilen und erste Corporate Fintech Angebote zügig zu ermöglichen, dabei hat sich folgendes Vorgehen etabliert:

Schritt 1: Benchmarking:

Mithilfe eines Corporate Fintech Frameworks erfolgt eine Outside-In Analyse, um das Unternehmen entlang relevanter Parameter mit Leading Practice Unternehmen innerhalb der gleichen Industrie oder auch in fremden Industrien zu vergleichen.

PARAMETER	NIEDRIG	1	2	3	4	5	HOCH
Organisation	Hierarchisch				1		Eigenständig
Team	Intern						Extern
Produkt	Specialized						Voll-Sortiment
Technologie	Eigen-Entwicklung					2	Externe Entwicklung
Betrieb	Ausgelagert						Inhouse
Legal & Compliance	Ausgelagert						Inhouse
Regulatorik	Keine Lizenz				3		Vollbank
Dienstleister	Abhängigkeit						Unabhängigkeit
Reporting	Dezentral						Integriert
Internationalität	National						Global

Abbildung 3: Exemplarischer Benchmark

Quelle: aye4fin

Schritt 2: Verständnis über Corporate Strategy entwickeln

Anschließend werden die strategische Zielvision sowie Digital Payment Strategie diskutiert, um diese in den Corporate Fintech Monitor zu integrieren. Als Ergebnis werden eine oder mehrere Ziel-Positionierungen sichtbar, die sich durch verfügbare Bank-Lizenzen und Leistungstiefe der Finanzdienstleistungen unterscheiden.

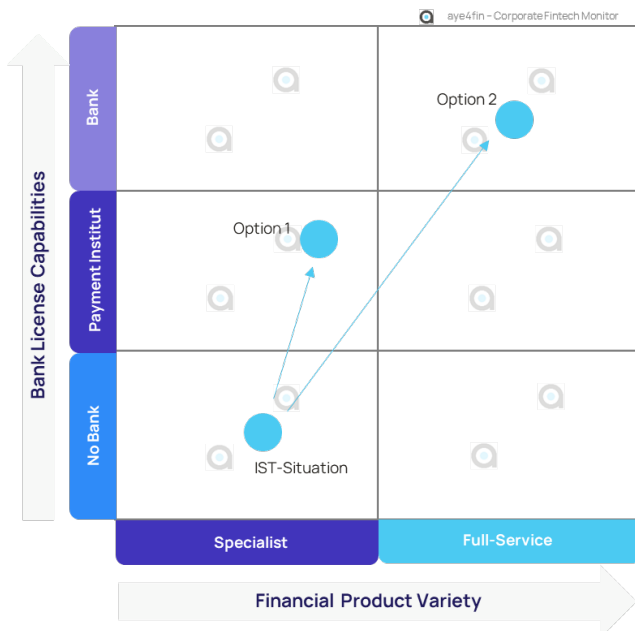


Abbildung 4: Exemplarische Strategie-Entwicklung

Quelle: aye4fin

Schritt 3: Detaillierung der Lösungsoptionen

Mit Verfügbarkeit der strategischen Ziele, angereichert um Benchmark-Informationen sowie der oder den Zielpositionierungen wird im nächsten Schritt eine Detaillierung der möglichen Optionen durchgeführt. Erste Konzeptionen werden erarbeitet und in

einem Anforderungskatalog festgehalten, welcher eine wichtige Entscheidungsgrundlage für die Entwicklung einer priorisierten Lösung darstellt.

Schritt 4: Business Case

Herzstück für die interne Überzeugungsarbeit ist der Business Case, der auch die Planung der notwendigen Ressourcen für den Betrieb enthält. Für die Kalkulation sind sowohl umsatzsteigende, durch die Nutzung neuer Vertriebskanäle, und kostensenkende Aktivitäten, durch die Bündelung von Transaktionsvolumen, zu berücksichtigen, die durch das Etablieren eines Corporate Fintech ermöglicht werden. Durch die Nutzung von Auslagerungs- und Kooperationspartnern ist es zudem möglich, regulierte Institute mit einem kleinen Team zu etablieren.

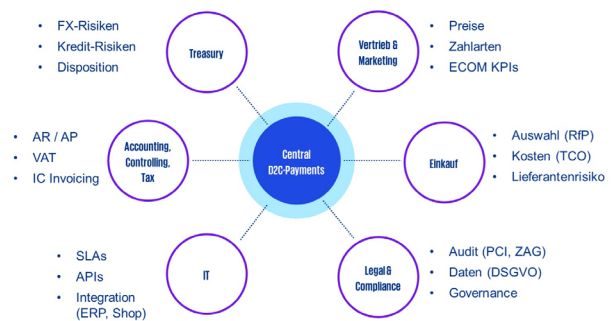


Abbildung 5: Target Operating Model für Corporate Fintech

Quelle: KPMG AG

Schritt 5: Umsetzungsplanung und Umsetzung

Für die Umsetzung empfiehlt sich ein Pilot, der schnell umsetzbar ist und trotzdem großen Return verspricht, um eine konzernweite Akzeptanz zu verbessern. Anschließend folgen in einem strukturierten Roll-out Prozess weitere Anwendungsfälle entsprechend Ihrer Priorität und Komplexität. Gerade bei internationalen Projekten existieren darüber hinaus zahlreiche Unterschiede je nach lokaler Regulierung und einzubindender Zahlungsdienstleister, die durch ein Corporate Fintech effizient bearbeitet werden können.

Schritt 6: Kontinuierlicher Review

Beim Aufbau und Gestaltung eines Corporate Fintech sind schnell ändernde Rahmenbedingungen, insbesondere regulatorische, rechtliche und technische Vorgaben regelmäßig zu prüfen, da sie eine Anpassung des Zieldesigns notwendig machen können. So wird in den nächsten Jahren insbesondere die Umsetzung der Europäischen Payment Service Directive 3 (PSD3) zu organisatorischen und technischen Änderungen führen.

Zusammenfassung:

Unter dem Begriff Corporate Fintech versteht man die Bündelung konzernweiter Aktivitäten für Digital Payments in einer rechtlich eigenständigen Gesellschaft innerhalb eines Unternehmens.

Der Aufbau eines Corporate Fintech hat **Relevanz** für alle Unternehmen, die Digital Payments als strategische (Zusatz-) Leistung Ihres Unternehmens verstehen und entsprechend positionieren möchten.

Bei der praktischen **Umsetzung** von Projekten in Unternehmen spielt die Treasury-Abteilung eine zentrale Rolle bei der ganzheitlichen Planung und Steuerung. Durch die Bündelung der Digital Payments-Aktivitäten in einer eigenständigen Gesellschaft können Projekte trotz eines erhöhten Bedarfs an Interaktion innerhalb der Organisation und auch von Region zu Region effizienter im Vergleich zu dezentralen Setups umgesetzt werden.

Die **Projektdauer** kann von wenigen Monaten bis zu mehreren Jahren reichen. Insbesondere bei Bedarf für eine eigene Zahlungsdienstleistererlaubnis steigen Dauer und Aufwand deutlich an. Manche Unternehmen warten ca. 1,5 Jahre auf die Erteilung einer Lizenz.

Eine frühzeitige Analyse des individuellen Ansatzes zu Digital Payments schärft den Weg hin zum **Zielbild**. Der Aufbau eines maßgeschneiderten Corporate FinTech ist für viele Unternehmen ein Garant zur Erhaltung der **Wettbewerbsfähigkeit**.

Digital Payment Kooperation KPMG & aye4fin:

Als führende Beratungsunternehmen im Bereich des digitalen Zahlungsverkehrs beraten KPMG & aye4fin internationale Unternehmen, Marktplätze und Payment Service Provider bei der Entwicklung und Erweiterung innovativer Zahlungslösungen. Regelmäßig veröffentlichen beide Unternehmen Informationen zu spannenden Marktentwicklungen.

Autoren:

Michael Gerhards, Partner, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG
 Sascha Uhlmann, Senior Manager, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG

Gastautor:

Thomas Tittelbach, Managing Partner, aye4fin

Designation von originären Finanzinstrumenten als Sicherungsinstrument im Hedge Accounting gemäß IFRS 9



Bei der Bildung von (bilanziellen) Sicherungsbeziehungen kommen als Sicherungsinstrumente üblicherweise derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von (finanzwirtschaftlichen) Risiken zur Anwendung. Neben der Designation von derivativen Finanzinstrumenten als Sicherungsinstrument erlauben die Vorschriften zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen gemäß IFRS 9 aber auch die Designation nicht-derivativer Finanzinstrumente als Sicherungsinstrument. Derzeit wird in der Praxis von der Designation nicht-derivativer Finanzinstrumente nur selten Gebrauch gemacht, so dass der nachfolgende Beitrag weitergehend die Möglichkeiten und Anwendungsfälle der Designation originärer Finanzinstrumente als Sicherungsinstrument unter IFRS 9 erläutert.

Im Allgemeinen nehmen die IFRS (International Financial Reporting Standards) keine genaue Definition von nicht-derivativen bzw. originären Finanzinstrumenten vor. Originäre Finanzinstrumente stellen somit alle Finanzinstrumente dar, die nicht vollständig die Merkmale eines derivativen Finanzinstruments gemäß IFRS 9, Anhang A erfüllen. Hierunter fallen beispielsweise Zahlungsmittel, Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen sowie ebenso vertragliche Vereinbarungen zum Erhalt (Vermögenswert) bzw. zur Abgabe (Verbindlichkeit) von flüssigen Mitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten oder der Tausch zu vorteilhaften bzw. nachteilhaften Bedingungen. Infolgedessen können originäre Finanzinstrumente in Abhängigkeit der Ausprägung entweder als finanzielle Vermögenswerte oder als finanzielle Verbindlichkeiten ausgestaltet sein (vgl. IAS 32.11).

Um in die Möglichkeit der Anwendung der Vorschriften zur Bilanzierung von Hedge Accounting Beziehungen zu kommen, sind jeweils kumulativ die (allgemeinen) Anwendungsvoraussetzungen gemäß IFRS 9.6.4.1 zu erfüllen. Für jede Sicherungsbeziehung bedarf es einerseits einer formellen Dokumentation & Designation sowie andererseits zu Beginn und fortlaufend den Nachweis einer hohen Effektivität. Bei der Designation von Sicherungsinstrumenten besteht daneben die Anforderung, dass Sicherungsinstrumente grundsätzlich immer mit einer unternehmensexternen Vertragspartei abgeschlossen sein müssen (vgl. IFRS 9.6.2.3).

Im Hinblick auf die Designation originärer Finanzinstrumente als Sicherungsinstrument können die folgenden Instrumente designiert werden³:

- Gesamthaft oder als prozentualer Anteil des Instruments: originäre Finanzinstrumente die in der Bewertungskategorie *erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert* gemäß IFRS 9 eingeordnet sind.
 - Hiervon ausgenommen sind finanzielle Verbindlichkeiten, die im Rahmen der Fair Value Option freiwillig zum beizulegenden Zeitwert bewertet und deren ausfallrisikobedingten Wertänderungen gemäß IFRS 9.5.7.7 im OCI erfasst werden (vgl. 9.6.2.2).
- Währungsrisikokomponente des Instruments: originäre Finanzinstrumente unabhängig der Bewertungskategorie zur Absicherung des Fremdwährungsrisikos.

Hierbei muss das Sicherungsinstrument nicht zwingend ein Finanzinstrument im Anwendungsbereich des IFRS 9 sein, sondern es können auch (originäre) Finanzinstrumente nach IAS 32, die jedoch außerhalb des Anwendungsbereichs des IFRS 9 liegen, designiert werden (vgl. KPMG Insights, 19th. Ed., Tz. 7.9.590.20) In diesem Sinne sind auch originäre Finanzinstrumente wie beispielsweise Leasingverbindlichkeiten oder unter bestimmten Voraussetzungen auch Rückerstattungsverbindlichkeiten (refund liabilities) als Sicherungsinstrumente designierbar.

 - Hiervon ausgenommen sind Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente, deren Wertänderungen (freiwillig) erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst werden (vgl. IFRS 9.5.7.5).

Bei der Absicherung des Fremdwährungsrisikos ist zu berücksichtigen, dass die Fremdwährungskomponente eines nicht-derivativen Finanzinstruments gemäß IAS 21 zu bestimmen ist (vgl. IFRS 9.B6.2.3). Dies bedeutet, dass sich der Gewinn oder Verlust des Sicherungsinstruments aus der Neubewertung der Fremdwährungskomponente des Buchwerts gemäß IAS 21 ergibt (und keiner Diskontierung unterliegt) und sich gegebenenfalls eine gewisse Ineffektivität der Sicherungsbeziehung nicht vermeiden lässt (vgl. IFRS 9.B6.5.4).

In Abhängigkeit des abzusichernden Risikos bestehen aufgrund der Designation originärer Sicherungsinstrumente keine spezifischen Einschränkungen im Hinblick auf die Art der Sicherungsbeziehung. Insofern können originäre Finanzinstrumente als Sicherungsinstrument sowohl im *fair value hedge accounting*, wie auch im *cash flow hedge accounting* oder in *hedges of a foreign net investment* fungieren. Ferner gibt es ebenso wenig Einschränkungen, dass ein originäres Finanzinstrument nur in einer Sicherungsbeziehung enthalten sein darf. Insofern kann ein originäres Finanzinstrument nicht nur als Sicherungsinstrument in einer Sicherungsbeziehung (beispielsweise gegen das Fremdwährungsrisiko) designiert sein, sondern gleichzeitig auch das Grundgeschäft in einer anderen Sicherungsbeziehung darstellen (beispielsweise für das Zinsänderungsrisiko).

Nachfolgend werden entsprechende Beispiele aufgeführt, in denen nicht-derivative Finanzinstrumente als Sicherungsinstrument zur Anwendung kommen können:

- A) Als Beispiel für eine nicht-währungsbezogene Absicherung kann die Absicherung einer erwarteten hochwahrscheinlichen Beschaffung von Commodities durch den Erwerb von Anteilen an einem entsprechenden Commodity-Fonds mit vergleichbarem Exposure genannt werden. Die Sicherungsbeziehung kann nach den Vorschriften des *cash flow hedge accounting* dargestellt werden. Die Anteile des Commodity-Fonds sind aufgrund ihrer Eigenschaften erfolgswirksam zum Fair Value zu bewerten und lassen sich somit gesamthaft (bzw. gemäß der Anzahl der erworbenen Anteile, die dem abzusichernden Nominalvolumen entspricht) als nicht-derivative Sicherungsinstrumente zur

³ Demgegenüber war unter IAS 39 nur der Einsatz originärer Finanzinstrumente für die Absicherung von Fremdwährungsrisiken erlaubt (vgl. IAS 39.72).

Absicherung des Rohstoffpreisrisikos designieren (vgl. KPMG Insights, 19th. Ed., Tz. 7.9.590.70-90). In Abhängigkeit der Übereinstimmung des Risikoexposures und weiterer Ausgestaltungsmerkmale zwischen Grundgeschäft und Sicherungsinstrument kann es zu möglichen Ineffektivitäten kommen.

- B) Hinsichtlich der Absicherung des Fremdwährungsrisikos kann beispielsweise das Kassakursrisiko erwarteter hochwahrscheinlicher Umsatzerlöse in 18 Monaten in Höhe von USD 5 Mio. (funktionale Währung ist EUR) mittels einer fest verzinslichen finanziellen Verbindlichkeit mit einem Nominalvolumen in Höhe von USD 5 Mio. und 5 Jahren Laufzeit abgesichert werden. Auch hier erfolgt die Abbildung der Sicherungsbeziehung nach den Vorschriften des *cash flow hedge accounting*. Weitergehend ist zu beachten, dass im Rahmen der Effektivitätsmessung die jeweilige Neubewertung der Umsatzerlöse auf einer diskontierten Basis zu erfolgen hat wohingegen dies für das Sicherungsinstrument (d.h. die auf IAS 21 basierende Fremdwährungskomponente) nicht gilt und entsprechende Ineffektivitäten resultieren können.
- C) Als weiteres Beispiel der Absicherung des Fremdwährungsrisikos mittels nicht-derivativer Finanzinstrumente kann die Absicherung einer Auslandsbeteiligung mit Hilfe einer Fremdwährungsanleihe genannt werden. Das abgesicherte Risiko stellt hierbei das translationsbedingte Fremdwährungsrisiko des Nettovermögens der ausländischen Tochtergesellschaft dar und die Sicherungsbeziehung wird als *hedged of a foreign net investment* abgebildet. Sofern sich die kritischen Wertparameter von Grund- und Sicherungsinstrument decken, sind im Wesentlichen keine Ineffektivitäten zu erwarten. Ursächlich hierfür ist, dass es sich bei dem designierten Grundgeschäft (gegenüber den Beispielen in A) und B)) bereits um einen bilanzierten Posten handelt und folglich sowohl das Grund- wie auch das Sicherungsinstrument der Kassakurswertänderung aus der Stichtagsfolgebewertung gemäß IAS 21 unterliegen.

Evaluierung möglicher Sicherungsstrategien berücksichtigt werden sollte. In diesem Zusammenhang kann sich die Designation nicht-derivativer Finanzinstrumente als Sicherungsinstrument insbesondere als vorteilhaft erweisen, wenn aufgrund länderspezifischer Vorschriften kein Zugang zu Derivatemärkten besteht, nur eine Absicherung mittels börsengehandelten Derivaten und korrespondierenden Margin-Verpflichtungen möglich ist oder aufgrund des Ausfallrisikos keine (unbesicherten) OTC-Derivate abgeschlossen werden sollen.

Das Finanz- und Treasury Management Team steht Ihnen gerne für einen Austausch zur Verfügung, sofern Sie die Möglichkeiten der Designation originärer Finanzinstrumente als Sicherungsinstrument evaluieren wollen.

Autoren:

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

Im Allgemeinen lässt sich festhalten, dass auch die Designation originärer Finanzinstrumente als Sicherungsinstrument im Hedge Accounting zahlreiche Anwendungsfälle bietet und vor dem Hintergrund der weitergehenden Möglichkeiten unter IFRS 9 bei der

Digital Treasury Summit, #DTRS2023

Wie verändern KI und Auto- matisierung das Treasury?



Prominente Referenten beleuchten Digitalisierungspotenziale auf dem 8. Digital Treasury Summit der KPMG in Frankfurt

Ob Evolution im Treasury, spannende Insights in die Treasuries von Siemens Healthineers, BioNTech und der Deutschen Telekom, Machine Learning, Hype um PPAs, Management von Rohstoffpreiskrisen oder E-BAM und KYC – mit diesen vielfältigen Beiträgen und der Podiumsdiskussion zu den Potenzialen, aber auch Risiken der Nutzung von KI im Treasury hat der diesjährige Digital Treasury Summit wie gewohnt hochaktuelle Themen aufgegriffen und gezeigt, dass die Veranstaltungsreihe am Puls der Zeit sitzt. Zum persönlichen Austausch über Theorie und Praxis fanden sich knapp 100 Personen aus der Treasury-Community in den Geschäftsräumen der KPMG in Frankfurt/Main ein.

Nach der Begrüßung durch Ralph Schilling, Head of Finance & Treasury Management (FTM) der KPMG sowie Nils Bothe, Leiter Corporate Treasury Advisory bei FTM, gab Martin Bellin als Keynote Speaker mit über 20jähriger Erfahrung im Treasury Management einen spannenden persönlichen Einblick zur Entwicklung der Abteilung „Treasury“ und der Persönlichkeit des Treasurers. Auch wenn sich das Treasury der Zukunft durch fortschreitende Digitalisierung auszeichnet, bleibt der Treasurer als Mensch am Steuer und bildet die letzte Entscheidungsebene, so seine Prognose.

Praxisnahe Vorträge stoßen auf großes Interesse

Im Anschluss konnten die Teilnehmer einen Einblick in die Treasuries drei verschiedener Industrieunternehmen und deren unterschiedliche Digitalisierungsprojekte erhalten.

Zum Einstieg berichteten Milan Kalajdzic, Head of Trade Finance und Tim Bachinger, Senior Manager Trade Finance über die Automatisierung und Digitalisierung der Trade Finance Prozesse bei Siemens Healthineers. Der 2022 auf der Structured FINANCE als „Treasury of the Year“ ausgezeichneten Abteilung ist es gelungen, eine einheitliche Trade Finance Plattform aufzusetzen, durch die bei der Prozessierung verschiedener genutzter Arten von Avalen und LoCs bis zu 50% Arbeitszeit eingespart werden kann. Weiteres Optimierungspotential sehen die Vortragenden unter anderem in der stärkeren Nutzung von Robot Process Automation (RPA).

Der nächste Vortrag wurde ebenfalls von einer preisgekrönten Treasury-Abteilung beigeleitet: Frisch als „Treasury of the Year 2023“ ausgezeichnet, gab Dirk Schreiber, Head of Treasury, einen spannenden Einblick in den Aufbau des Treasury der BioNTech SE, die innerhalb von wenigen Jahren ein beispielloses rasantes Wachstum erfahren hat. In den vergangenen 1,5 Jahren konnte das engagierte Team Front, Middle und Back Office aufsetzen sowie einen beeindruckenden Grad der Automatisierung erreichen.

Als drittes stellte Christian Unterbusch, Vice President Transaction Management & Systems, das Treasury Excellence Transformation Programm bei der Deutschen Telekom AG vor. Dazu erläuterte er die beiden Teile des Projektes „People & Culture“ sowie „Processes & Systems“, die helfen, das Treasury zu einem agilen und technisch optimierten Arbeitsbereich zu machen.

Breakout Sessions mit parallelen Vorträgen von KPMG und Ausstellern

Im ersten Set der folgenden beiden Breakout Sessions gab Viola Hechl-Schmied von der ION Group einen spannenden Einblick in die Möglichkeiten, das Potenzial der eigenen Daten durch die Kombination von Machine Learning und Künstlicher Intelligenz zu nutzen.

Zeitgleich referierte Ralph Schilling vom Finance & Treasury Management Team der KPMG über die Vorteile, die eine Zusammenarbeit von Treasury, Einkauf und Accounting bei der Bearbeitung der zurzeit sehr beliebten Power Purchase Agreements (PPA) bringt.

In der zweiten Breakout Session gab Otto Lenz von SAP einen differenzierten Überblick über die Notwendigkeit des Managements von Rohstoffrisiken im Treasury und wie dieses mit technischer Unterstützung funktionieren kann. Zum Abschluss gab er einen interessanten Ausblick auf den Nutzen, den

Künstliche Intelligenz in verschiedenen Bereichen des Treasury Managements bringen kann.

Parallel lief der Vortrag von Gregor Opgen-Rhein von Omikron zusammen mit Normen Klein, Referent Financial Settlements & Operations bei E.ON, zum Thema eBAM und KYC. Nach einer kleinen Einführung in das Thema gab Herr Klein einen Einblick in die bei E.ON umgesetzte Lösung, die ihnen die Zusammenarbeit mit Banken wesentlich erleichtert und standardisiert.

Podiumsdiskussion zu Chancen und Herausforderungen von KI im Treasury

Die abschließende Podiumsdiskussion drehte sich noch einmal um den Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Treasury. Teilnehmer der Diskussion waren Fresenius-Treasury-Leiter Thomas Neidert, Andreas Sowa vom Verband Deutscher Treasurer, Michael Gerhards vom Finance & Treasury Management Team der KPMG und François Heynike, Leiter Technologierecht der KPMG Law Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Unter der fachkundigen Moderation von Börries Többens vom FTM-Team beleuchteten die Diskussionsteilnehmer Chancen und Risiken der Nutzung von KI im Treasury aus verschiedenen Perspektiven.

Networking und fachlicher Input

In den Pausen konnten die Teilnehmer gut gepflegt bei warmen und kalten Speisen untereinander networken oder sich mit den neun Ausstellern fachlich austauschen. COPS, Coupa, ION, FIS, Komgo/GTC, Omikron Systemhaus, SAP, Treasury Intelligence Solutions (TIS) und Trinity Management Systems waren jeweils mit einem Stand und versierten Vertretern dabei. Der Austausch war rege und lebhaft, begleitet von vielen positiven Rückmeldungen zu den spannenden Beiträgen und dem angenehmen Ambiente.

Wir bedanken uns bei allen Teilnehmern, Referenten und Ausstellern für ihr Kommen und Mitwirken und freuen uns auf ein Wiedersehen im Oktober 2024!

Autoren:

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



Bild 1: Digital Treasury Summit 2023 / #DTRS2023



Bild 2: Begrüßung durch Nils Bothe und Ralph Schilling



Bild3: Networking in der Mittagspause



Bild 4: Die Referenten v.l.n.r.: Martin Bellin, Milan Kalajdzic, Tim Bachinger, Thomas Neidert, Christian Unterbusch, Andreas Sowa, Viola Hechl-Schmied, Ralph Schilling, Michael Gerhards, Nils Bothe, Otto Lenz, François Heynike, Gregor Opgen-Rhein, Dirk Schreiber, Börries Többens. Nicht im Bild: Normen Klein.

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.