

Treasury & Risk Management
Survey 2014



Inhalt

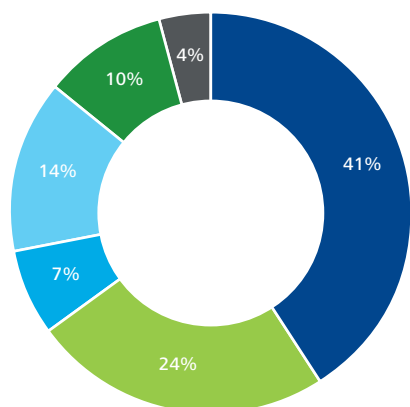
4	Einleitung
5	Executive Summary
6	EMIR
8	Risk Management
11	Liquidity & Cash Management
13	Treasury Accounting
14	Treasury-Systeme

Einleitung

Deloitte Deutschland führt jährlich den Deloitte Treasury & Risk Management Survey durch. Dieser hat zum Ziel, sowohl wiederkehrende Fragestellungen zur Trendanalyse als auch aktuelle Themen aus den Treasury- und Finanzabteilungen deutscher Unternehmen zu beleuchten. Die Umfrageergebnisse spiegeln die Einschätzungen und Erwartungen der befragten Bereichsverantwortlichen wider.

Die onlinebasierte Umfrage wurde Ende 2014 unter Verantwortlichen des Treasury- bzw. Finanzbereiches deutscher Firmen durchgeführt. Insgesamt haben sich dieses Jahr 29 Unternehmen an der Umfrage beteiligt. Davon erzielt knapp die Hälfte einen Jahresumsatz von bis zu 5 Mrd. Euro, gut ein Drittel bis zu 25 Mrd. Euro und 17% machten dazu keine Angabe. Die Firmen agieren größtenteils global, wobei ein Schwerpunkt der Auslandsaktivitäten in Asien liegt, gefolgt von Nord- und Südamerika. In Abb. 1 ist die Branchenzugehörigkeit der befragten Unternehmen dargestellt.

Abb. 1 – Branchenzugehörigkeit der befragten Teilnehmer
Frage: In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?



- Manufacturing Industry
- Consumer Business & Transportation
- Technology, Media & Communication
- Energy & Resources
- Life Science & Health Care
- Keine Angabe

Executive Summary

EMIR

Die größten Herausforderungen bei der Umsetzung der Anforderungen der EU-Verordnung EMIR bestehen laut Einschätzung der Befragten weiterhin in den Bereichen Reporting und IT-Systeme. Die Befürchtung der Unternehmen, es könnten sich die Konditionen für Derivate maßgeblich ändern, hat sich hingegen bisher nicht bestätigt.

- Mehr als die Hälfte der Teilnehmer gab an, dass es vor allem Schwierigkeiten bei der Abstimmung mit dem Handelspartner über die UTI-Generierung gab.
- 60% der Unternehmen hatten Schwierigkeiten bei der Freischaltung der Zugänge bei den Transaktionsregistern.

Risk Management

Die Bedeutung verschiedener Risiken für Unternehmen ist im Vergleich zum Vorjahr weiter gesunken. Die Ausnahme hiervon bilden Rohstoffrisiken.

- Die Risikowahrnehmung von FX- und Commodity-Gefahren ist am stärksten gestiegen, während Zinsrisiken in der Wahrnehmung sinken.
- Es werden verstärkt eigene Kreditrisikomodelle und Auskunfteien zur Beurteilung der Kontrahentenausfallrisiken herangezogen.

Liquiditäts- und Cash Management

Die Liquiditätsplanung erfolgt bei zwei Dritteln der Unternehmen in Excel oder einem Treasury-Management-Systemen (TMS). Sie gliedert sich außerdem im Wesentlichen in eine Kurzfristplanung auf Tagesbasis und eine Mittelfristplanung auf Monatsbasis.

Cash Pooling ist eines der zentralen Instrumente im Cash Management. Dabei werden die Strukturen immer komplexer, da häufig nicht nur ein grenz-, sondern auch ein bankenübergreifender Cash Pool benötigt wird. Zudem werden die aktuellen Entwicklungen bei der Liberalisierung des chinesischen Finanzsystems von den Unternehmen mit großem Interesse verfolgt.

Treasury Accounting

Über 80% der Studienteilnehmer praktizieren bereits die Abbildung von bilanziellen Sicherungsbeziehungen oder haben dies geplant. Hinsichtlich IFRS 9 denken derzeit nur 24% über eine Umstellung ihres Hedge Accountings nach. Die Berücksichtigung von Kontrahentenausfallrisiken bei der Bilanzierung von Finanzinstrumenten oder komplexere mathematische Modelle zur Bewertung von Derivaten stellen Unternehmen vor erneute Herausforderungen.

- 28% der Befragten haben die Berücksichtigung von CVAs und DVAs bereits umgesetzt.
- Bei der Bewertung von Derivaten wird von gut einem Drittel der einfachere Single-Curve-Ansatz verwendet. 41% wussten nicht, welches Modell in ihrem Unternehmen zum Einsatz kommt und 17% bewerten ihre Derivate mit dem Multi-Curves-Ansatz.

Treasury-Systeme

Innerhalb der nächsten ein bis zwei Jahre planen knapp 70% der Unternehmen Investitionen in Treasury-Systeme. Dabei ist ein klarer Trend zu integrierten Treasury-Management-Systemen erkennbar. Die Nutzung von Einzelmodulen nimmt ab. Begründet sind die Investitionen vor allem durch die Umsetzung der EMIR-Anforderungen und den Ersatz veralteter Software.

Die Regulierung des OTC-Derivatemarktes und die daraus resultierenden Anforderungen für die Unternehmen in Form der EMIR-Verordnung (European Market Infrastructure Regulation) beschäftigte auch in 2014 die Treasury- und Finanzabteilungen der befragten Unternehmen.

Herausforderungen

Insbesondere durch den Start der Meldepflicht für alle Derivateklassen im Februar 2014 und den Beginn der Prüfungspflicht nach § 20 WpHG am 01. April 2014 traten bedeutende Anforderungen für deutsche Unternehmen in Kraft. Die Befragten gaben dabei an, dass es vor allem Schwierigkeiten bei der Freischaltung der Zugänge bei den Transaktionsregistern und bei der Abstimmung mit dem Handelspartner über die UTI-Generierung gab. Dies ist insbesondere dadurch zu erklären, dass die ESMA (European Securities and Markets Authority) als regulierende Behörde erst kurz vor Beginn der Meldepflicht Hinweise und Verfahren zur UTI-Generierung in ihren Q&As veröffentlicht hat.¹

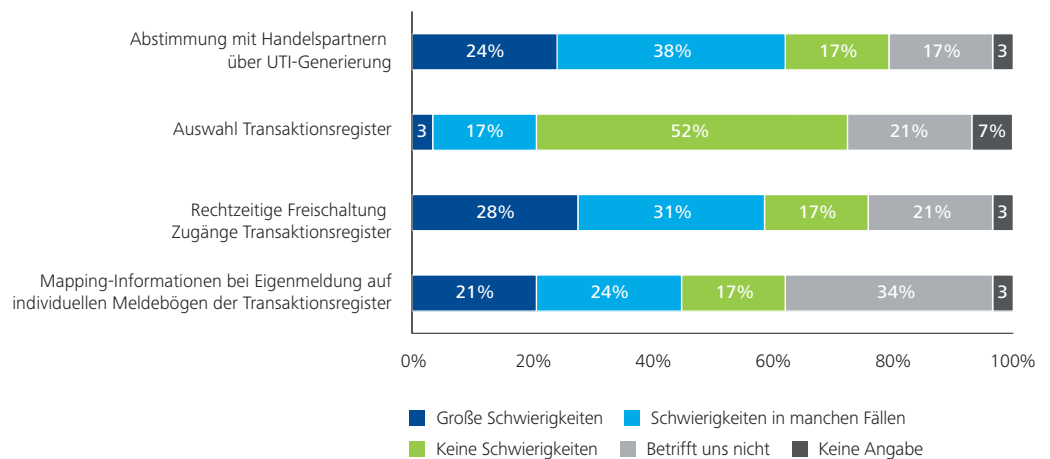
Allgemein existiert nach wie vor kein einheitlicher international verbindlicher Standard zur UTI-Generierung. In den regelmäßig aktualisierten ESMA Q&As werden Empfehlungen und verschiedene Generierungsmöglichkeiten (u.a. Legal Entity Identifier oder Market Identifier Code + kontraktsspezifische Kennziffer) adressiert,

welche eine bilaterale Abstimmung der Handelspartner über Methodik und Verantwortlichkeit erfordern. Die European Federation of Energy Traders (EFET) empfiehlt ein weiteres Verfahren, welches aus mehreren standardisierten Kontraktsspezifika über einen Algorithmus eine eindeutige UTI erzeugt. Eine Abstimmung der Handelspartner ist hier nicht erforderlich. Darüber hinaus besteht unter anderem ein Vorschlag der ISDA (International Swaps and Derivatives Association), bei dem die Verantwortung zur UTI-Generierung grundsätzlich auf der Sell-Seite liegt und an den Handelspartner übermittelt werden muss. Dies setzt jedoch die Meldung einer Interims-UTI auf der Buy-Seite voraus. Bei Dealabschlüssen über Brokerplattformen wie Trayport oder 360T werden die UTIs von den Plattformen generiert.

Eine weitere Herausforderung lag für rund ein Fünftel der Befragten im Mapping der meldepflichtigen Informationen auf den jeweiligen Meldebögen der Transaktionsregister. Diese Zahl ist eigentlich noch höher einzuschätzen, da über ein Drittel der Unternehmen angab, davon nicht betroffen zu sein (Abb. 2).² Bezieht man die Antworten nur auf die betroffenen Unternehmen, hatte sogar ein Drittel große Schwierigkeiten und weitere 39% Probleme in manchen Fällen. Einige der Transaktionsregister haben darauf bereits reagiert und teilweise Leitfäden zum Ausfüllen der Meldebögen veröffentlicht.

Abb. 2 – Schwierigkeiten bei der Umsetzung von EMIR

Frage: Welche Herausforderungen sind bei der Umsetzung der EMIR-Anforderungen aufgetreten?



¹ Vgl. ESMA Q&A: TR 18.

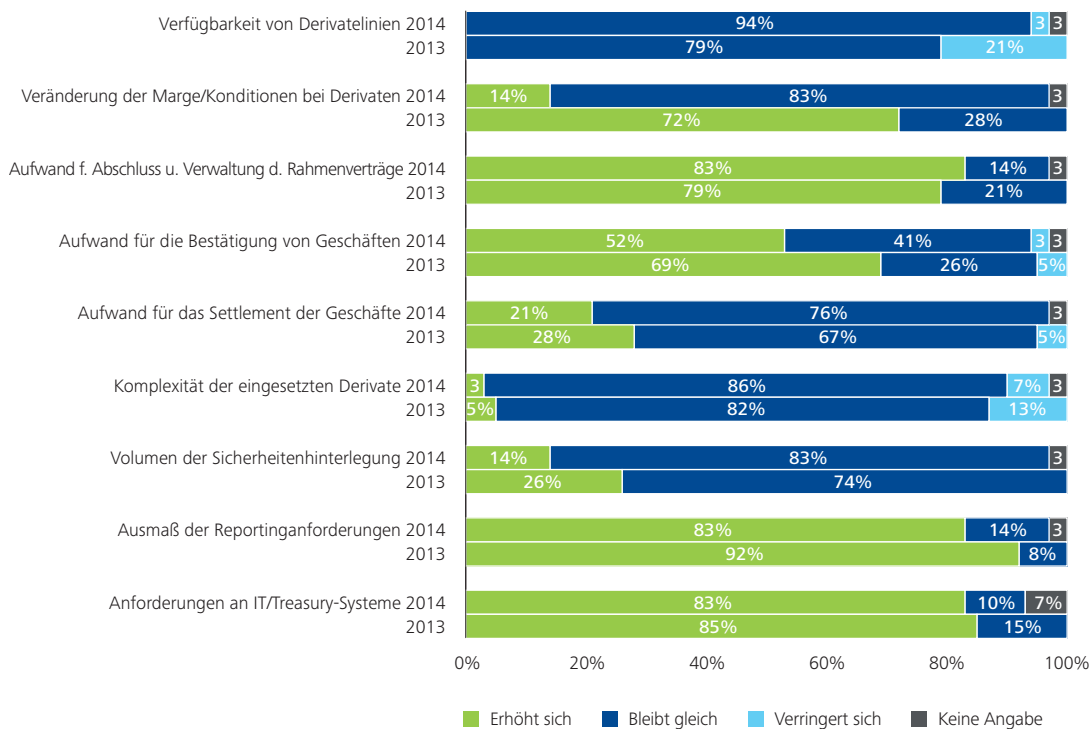
² Zum Beispiel weil das Unternehmen die Meldung delegiert hat oder keine meldepflichtigen OTC-Derivate abgeschlossen hat.

In Abb. 3 ist der aktuell empfundene Einfluss von EMIR auf verschiedene Unternehmensbereiche den Erwartungen aus 2013 gegenübergestellt. Demnach haben sich die meisten Prognosen bestätigt. Der Aufwand für das Reporting ist durch EMIR enorm gestiegen, was auch deutliche höhere Anforderungen an die IT-Systeme zur Folge hat. 72% der in 2013 befragten Unternehmen hatten die Vermutung, dass sich durch die EMIR-

Anforderungen die Konditionen der Derivategeschäfte erhöhen würden. Dies lag in der Annahme begründet, dass beispielsweise bei Delegation der Meldung an den Handelspartner dieser den Service mit einpreist. Bisher werden jedoch kaum Preisaufschläge verlangt, wahrscheinlich auch weil es für die meldende Partei keinen signifikanten Mehraufwand darstellt – diese Prognose ist also nicht eingetroffen.

Abb. 3 – Einfluss von EMIR auf verschiedene Unternehmensbereiche³

Frage: Welchen Einfluss hat EMIR auf die aufgeführten Bereiche in Ihrem Unternehmen?



Risk Management

Aufgrund weiter zunehmender Auslandsaktivitäten sowie wiederkehrender wirtschaftlicher Schwierigkeiten im Euroraum sind deutsche Unternehmen insbesondere finanziellen Risiken ausgesetzt. Der adäquate Umgang mit diesen hat erhebliche Auswirkungen auf den Erfolg des Unternehmens. Dabei kann sich die individuelle Risikowahrnehmung aufgrund veränderter Rahmenbedingungen laufend verschieben. Folglich unterliegt auch das Management dieser Risiken einem stetigen Wandel.

Risikowahrnehmung

Abb. 4 zeigt den Einfluss verschiedener Risikoarten auf die Unternehmen. Hieraus ist ersichtlich, dass FX-Risiken in deutschen Unternehmen weiterhin mit die größte Rolle spielen. Verstärkt hat sich bei den befragten Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr vor allem der Einfluss von Rohstoff- und Energiepreiserisiken.³

Die globale Risikowahrnehmung der Teilnehmer ist für FX-Risiken im Vergleich zum Vorjahr am stärksten gestiegen, obwohl der Einfluss auf die Unternehmen tendenziell abnimmt (s. Abb. 5). Für Counterparty Risks lässt sich die gleiche Entwicklung beobachten: Die Risikowahrnehmung hat sich deutlich verstärkt, während der Einfluss auf das Unternehmen von mehr als 80% der Befragten als durchschnittlich oder nur gering beschrieben wird. Eine mögliche Erklärung ist, dass die Teilnehmer diese Risiken vermehrt absichern, wodurch sich deren Einfluss auf das Unternehmen verringern würde, obwohl die Bedeutung der FX- und Counterparty-Risiken insgesamt zugenommen hat.

Abb. 4 – Einfluss verschiedener Risikoarten auf die Unternehmen

Frage: Bitte geben Sie an, wie intensiv Ihr Unternehmen den folgenden Risiken ausgesetzt ist.

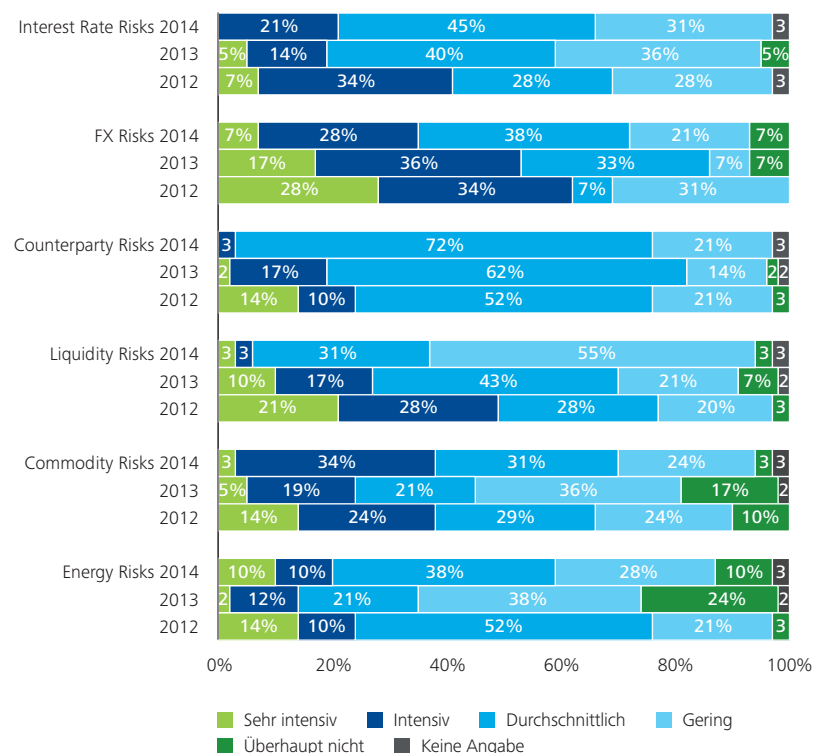
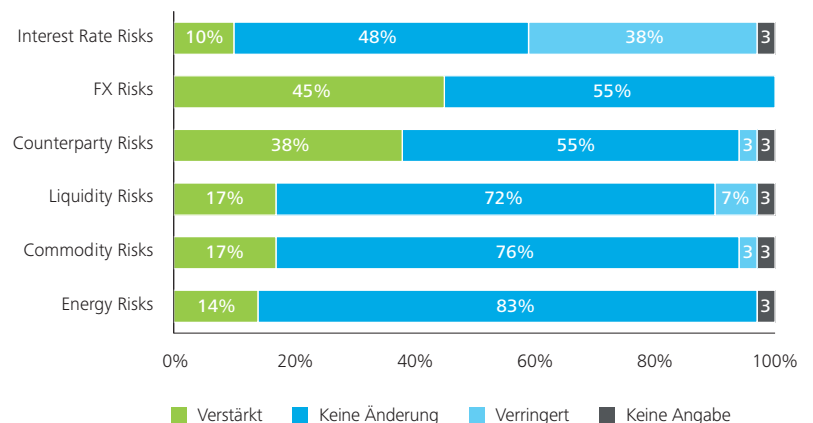


Abb. 5 – Veränderung der Risikowahrnehmung

Frage: Wie hat sich Ihre Wahrnehmung folgender Risiken im vergangenen Jahr verändert?



³ Dies kann nicht an einer veränderten Teilnehmerstruktur liegen, da die Branchenzugehörigkeit der Teilnehmer in 2014 vergleichbar mit 2013 ist.

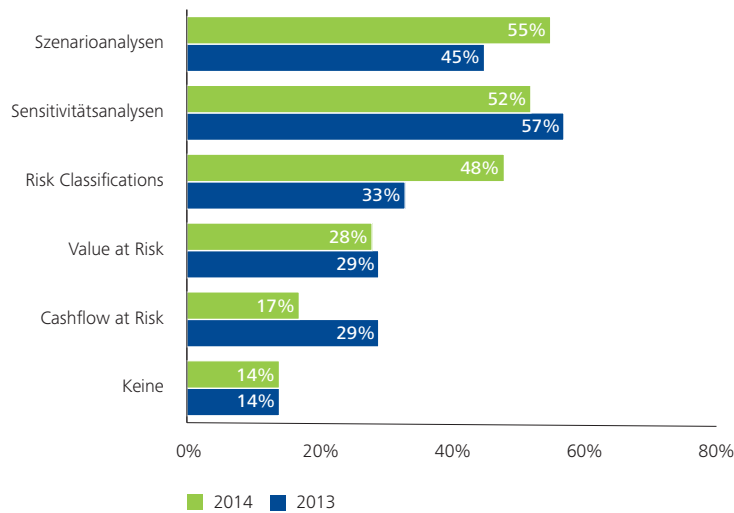
Methoden und Verfahren der Risikobewertung

Weiterhin liegen Sensitivitäts- und Szenarioanalysen bei den Unternehmen an erster Stelle, um eine Risikobewertung durchzuführen. Der Ansatz der Risk Classifications hat im Vergleich zum Vorjahr stark aufgeholt und belegt

mit dem Einsatz bei 48% der befragten Unternehmen Platz drei. Dies könnte daher rühren, dass sich dieser Ansatz bei Banken bewährt hat und daher auch immer stärker bei Unternehmen eingesetzt wird (s. Abb. 6).

Abb. 6 – Methoden zur Risikobewertung

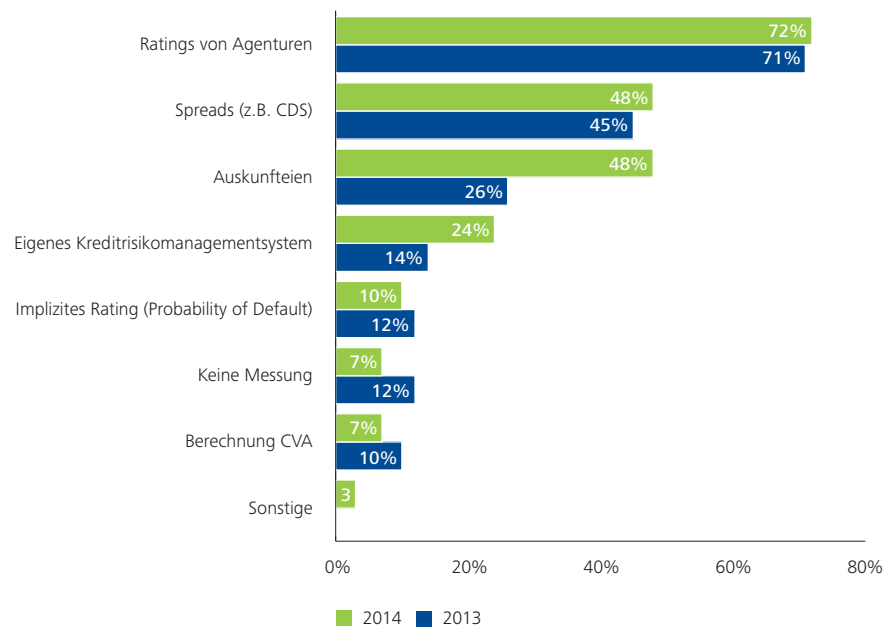
Frage: Welche Methoden und Verfahren werden in Ihrem Unternehmen im Rahmen des Risk Managements eingesetzt?



Das Bild hinsichtlich der Quantifizierung der Kontrahentenausfallrisiken (Counterparty Risks) ist im Vergleich zum Vorjahr fast gleich geblieben. Weiterhin dominieren externe Datenquellen wie Ratings von Agenturen oder Credit Spreads. Deutlich verstärkt haben sich die Einbeziehung von Auskunfteien und der Einsatz eigener Kreditrisikomanagementsysteme (s. Abb. 7). Dies lässt den Wunsch der Unternehmen nach einer zunehmenden Unabhängigkeit von externen Daten vermuten.

Abb. 7 – Quantifizierung der Counterparty Risks

Frage: Mithilfe welcher Instrumente wird in Ihrem Unternehmen die Counterparty Risks gemessen?



Liquidity & Cash Management

Liquiditätsplanung

Mit einem strukturierten Liquiditäts- und Cash Management lassen sich enorme Effizienzpotenziale heben. Dabei sind die zeitlichen Dimensionen der Liquiditätsplanung bei den Unternehmen mitunter sehr unterschiedlich (s. Abb. 8). Es dominieren die tägliche Kurzfristplanung für das nächste Quartal, sowie eine rollierende monatliche Mittelfristplanung für die nächsten zwölf Monate. Insgesamt scheinen die gängigen Planungshorizonte drei und zwölf Monate zu sein. Überrascht hat, dass 31% der Unternehmen die Planung für die nächsten drei Monate lediglich wöchentlich oder sogar nur im Monatsrhythmus durchführen. Aufgrund der zunehmenden technischen Möglichkeiten wäre tendenziell eine feinere Planung zu erwarten gewesen.

Die Durchführung der Planung erfolgt bei der Mehrheit der Unternehmen in Excel, SAP oder einem (anderen) Treasury-Management-System (TMS). Es folgen alternative Systeme, die Treasury-Anwendungen unterstützen, sowie andere ERP-Systeme.

Cash Pooling

Cash Pooling gewinnt in einem globaler werdenden Unternehmensumfeld immer stärker an Bedeutung. Die Strukturen werden dabei aufgrund länderspezifischer Gegebenheiten immer komplexer. Es ist nicht nur der Zeitunterschied zu beachten, sondern auch regulatorische Unterschiede oder variierende Serviceangebote der Banken in den verschiedenen Ländern.

In der Praxis werden verschiedene Cash-Pool-Varianten unterschieden. Die gängigsten sind Target/Zero Balancing, Notional Pooling und das Cash Pooling mit einer Overlay-Struktur. Beim Zero Balancing werden die Tagesalden der Cash-Pool-Konten auf null gestellt und überschüssige Guthaben auf den Master Account transferiert bzw. negative Salden durch einen Transfer vom Master Account ausgeglichen. Das Notional Pooling verläuft äquivalent zum Target/Zero Balancing, allerdings ohne die physische Übertragung der Salden. Die Tagessalden der Cash-Pool-Konten werden hierbei virtuell im Master Account gegeneinander aufgerechnet. Zur Abbildung von landesübergreifenden Cash Pools empfiehlt sich der Aufbau einer Overlay-Struktur. Dabei erfolgt ein „Vor-Pooling“ auf einem Overlay-Konto auf Länderebene. Anschließend wird der Saldo des Overlay-Kontos auf den Master Account übertragen.

Abb. 8 – Zeitliche Dimensionen der Liquiditätsplanung

Frage: Mit welcher Häufigkeit führen Sie in Ihrem Unternehmen die Liquiditätsplanung durch und welchen Zeithorizont umfasst die Planung?

		Planungshorizont					
		3 Monate	6 Monate	12 Monate	18 Monate	24 Monate	Anderer Horizont
Planungshäufigkeit	Täglich	21%	3%	0%	0%	0%	14%
	Wöchentlich	17%	3%	10%	0%	0%	7%
	Monatlich	14%	14%	31%	7%	3%	0%
	Quartalsweise	3%	10%	24%	3%	7%	0%
	Anderer Turnus	0%	0%	7%	0%	0%	7%
	Keine Liquiditätsplanung	3%	0%	0%	0%	0%	0%

Bereits heute hat der Großteil der befragten Unternehmen nicht nur grenzüberschreitende Cash-Pooling-Strukturen implementiert (s. Abb. 9), sondern bei knapp der Hälfte der Unternehmen sind außerdem mehrere Banken involviert. Daher verwundert es auch nicht, dass als Hauptauswahlkriterium für Banken das Serviceangebot genannt wurde. Weitere wichtige Kriterien sind insbesondere die Höhe von Gebühren, ob bereits eine Geschäftsbeziehung besteht und wie hoch das entsprechende Kontrahentenrisiko vom Unternehmen eingeschätzt wird.

Abb. 9 – Cash-Pooling-Strukturen

Frage: Haben Sie in Ihrem Unternehmen grenzüberschreitende Cash Pooling-Strukturen implementiert?



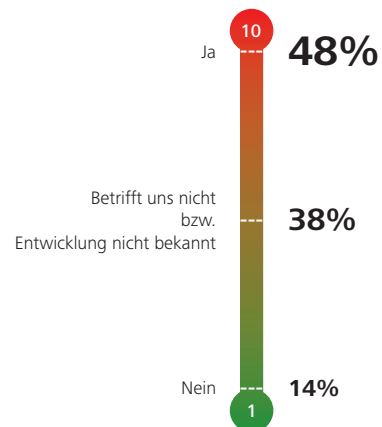
Neben Cash Pooling haben große Teile der Unternehmen insbesondere Intercompany Netting, eine Payment Factory oder Inhouse Banking als zentrale Cash-Management-Funktionen implementiert. Die Notwendigkeit dieser Funktionen ergibt sich bei multinationalen Unternehmen mit hohem Aufkommen von grenzüberschreitenden Zahlungen unter anderem aus den international heterogenen und länderspezifischen Zahlungssystemen.

Liberalisierungen in China

Ein großes Thema im Cash Management ist aktuell die Liberalisierung des chinesischen Finanzsystems. Viele Lockerungen, u.a. grenzüberschreitendes Renminbi Cash Pooling, sind momentan zwar nur in der Freihandelszone Schanghai umgesetzt, jedoch wird eine Ausweitung der Möglichkeiten erwartet. Experten gehen davon aus, dass die Lockerungen schon in den kommenden Monaten in Kraft treten könnten. Fast die Hälfte der befragten Unternehmen plant daher, von neuen Möglichkeiten wie dem Renminbi Cash Pooling, Netting von Forderungen und Verbindlichkeiten oder Intercompany Financing in Renminbi Gebrauch zu machen (s. Abb. 10).

Abb. 10 – Ausweitung der Renminbi-Aktivitäten

Frage: Planen Sie im Rahmen der zunehmenden Liberalisierung des chinesischen Finanzsystems, von den neuen Möglichkeiten im Cash Management Gebrauch zu machen (z.B. Cash Pooling in Renminbi, Intercompany Financing in Renminbi)?



Treasury Accounting

Sicherungsbeziehungen

Neben der ökonomischen Zuordnung eines Sicherungsgeschäfts zu einem Grundgeschäft haben die Unternehmen unter bestimmten Voraussetzungen auch die Möglichkeit, diese Sicherungsbeziehung bilanziell abzubilden. Bilanziert das Unternehmen nach HGB, ist hierfür insbesondere der § 254 HGB relevant. Bei der Bilanzierung nach den internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS sind bisher noch die Regelungen des IAS 39 einschlägig. Jedoch wurde im Juli 2014 die finale Version des IFRS 9 veröffentlicht, der ab 2018 verpflichtend umzusetzen ist und dann IAS 39 ablösen wird. Darin werden neue Regelungen zum Hedge Accounting sowie geänderte Vorgaben zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten vorgegeben.

Die Abbildung von Sicherungsbeziehungen in der Bilanz wird weiterhin von der überwiegenden Mehrheit (72%) der Unternehmen praktiziert. Weitere 10% nutzen diese Möglichkeit zwar noch nicht, planen aber deren Einführung. Im Rahmen der Neuerungen von IFRS 9 plant knapp ein Viertel der Befragten bereits die Umstellung ihrer Hedge-Accounting-Aktivitäten und 17% bilanzieren nicht nach IFRS.

Bewertung von Derivaten

Die steigende Komplexität in der Bewertung von Derivaten sowie die nun klarer formulierten Rechnungslegungsvorschriften stellen immer größere Herausforderungen insbesondere für Industrieunternehmen dar. Die Derivatebewertung unter Berücksichtigung von Kontrahentenrisiken – in Form von Credit Valuation Adjustments (CVAs) – ist für viele dieser Unternehmen im Hinblick auf die zur Verfügung stehenden Ressourcen eine kaum zu bewältigende Herausforderung. Die Fair-Value-Bewertung unter IFRS sieht die Berücksichtigung sämtlicher wesentlicher Risikofaktoren und somit auch von Kontrahentenrisiken im OTC-Geschäft vor. Das Fair Value Measurement gemäß dem seit 01. Januar 2013 verpflichtend anzuwendenden IFRS 13 stellt diese Forderungen noch expliziter heraus. Die Bewertung von Derivaten muss somit um eine Bewertungsanpassung (CVA) adjustiert werden. Auch im beizulegenden Zeitwert unter HGB, der vergleichbar mit dem vorbenannten Fair Value Measurement ist, sind Kontrahentenrisiken grundsätzlich zu berücksichtigen.

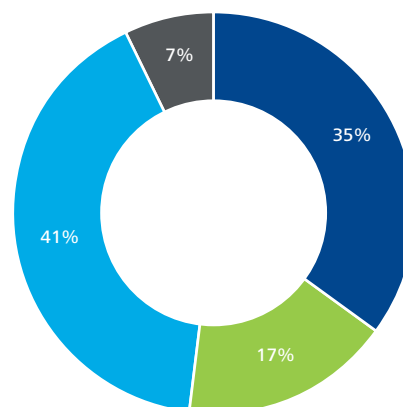
Aktuell beziehen 28% der befragten Unternehmen schon CVAs bei der Bewertung mit ein, bei weiteren 7% ist dies in Planung. 59% berücksichtigen keine Kontra-

hentenausfallrisiken bei der Derivate-Bilanzierung. Wird kein CVA berücksichtigt, muss dies vom Unternehmen allerdings stichhaltig begründet sowie anhand einer Überschlagsrechnung die Nicht-Wesentlichkeit aufgezeigt werden. Zu berücksichtigen ist hierbei, dass unter anderem die Hinterlegung von Sicherheiten das CVA drastisch reduzieren kann.

Bei der Bewertung von Derivaten findet zunehmend eine Bewegung vom Single-Curve- zum Multi-Curves-Ansatz statt. Das Ziel im Multi-Curves-Ansatz ist eine adäquate Berücksichtigung beobachtbarer Basis-Spreads, die vor der Finanzkrise noch als vernachlässigbar galten. Nunmehr steigen die Kreditmargen im Interbankengeldmarkt schon in den kurzen Laufzeiten signifikant, was bei der Bewertung von Derivaten, die auf Future-Bond-Ansätze Bezug nehmen, zu berücksichtigen ist. Auch der Multi-Curves-Ansatz und damit die Berücksichtigung der Basis-Spreads garantieren allerdings noch nicht die Quantifizierung aller Risikoeffekte. Um das eigentliche Kontrahentenausfallrisiko zu erfassen, ist weiterhin die Ermittlung des CVA notwendig. Wie in Abb. 11 dargestellt, wendet rund ein Drittel laut Angabe nach wie vor den deutlich einfacheren Single-Curve-Ansatz an. Überraschenderweise sind sich mehr als 40% der Teilnehmer nicht im Klaren darüber, welcher Ansatz im eigenen Unternehmen verwendet wird.

Abb. 11 – Bewertung von Derivaten

Frage: Welchen Ansatz wenden Sie derzeit an, um Ihre Derivate zu bewerten?



■ Single-Curve-Ansatz ■ Nicht bekannt
■ Multi-Curves-Ansatz ■ Keine Angabe

Treasury-Systeme

Treasury-Systeme

Am Markt besteht nach wie vor eine breite Auswahl an verschiedensten Systemen rund um das Thema Treasury Management. Hierbei sind sowohl einzelne Systeme für spezielle Bereiche im Treasury vorhanden als auch solche Systeme, die viele Aspekte in einer Softwarelösung zusammenführen bzw. durch einen modularen Aufbau eine individuelle Zusammenstellung erlauben.

Der Trend geht hierbei klar in Richtung der integrierten Systeme. In Abb. 12 ist ersichtlich, dass TMS im Vergleich zum Vorjahr zugelegt haben, während die einzelnen Systeme zu Cash Management, Zahlungsverkehr oder Confirmation Matching leicht zurückgehen. Auch bei der Frage, in welche Systeme in Zukunft vorrangig investiert wird, stehen TMS mit 55% an erster Stelle. Der Planungshorizont für Investitionen liegt bei einem bis maximal zwei Jahren (s. Abb. 13). Als Hauptgründe für die Investitionen wurden insbesondere der Ersatz veralteter Software, die technische Umsetzung der EMIR-Anforderungen sowie der Wechsel des Systemanbieters genannt.

Abb. 13 – Investitionshorizont

Frage: Innerhalb welchen Zeitraums planen Sie Investitionen in den Ausbau Ihrer Systeme im Treasury- bzw. Finanzbereich?

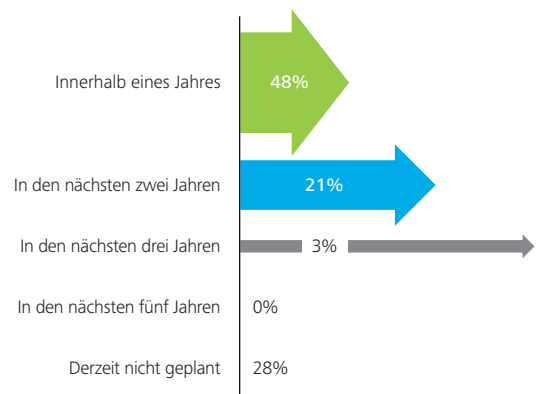
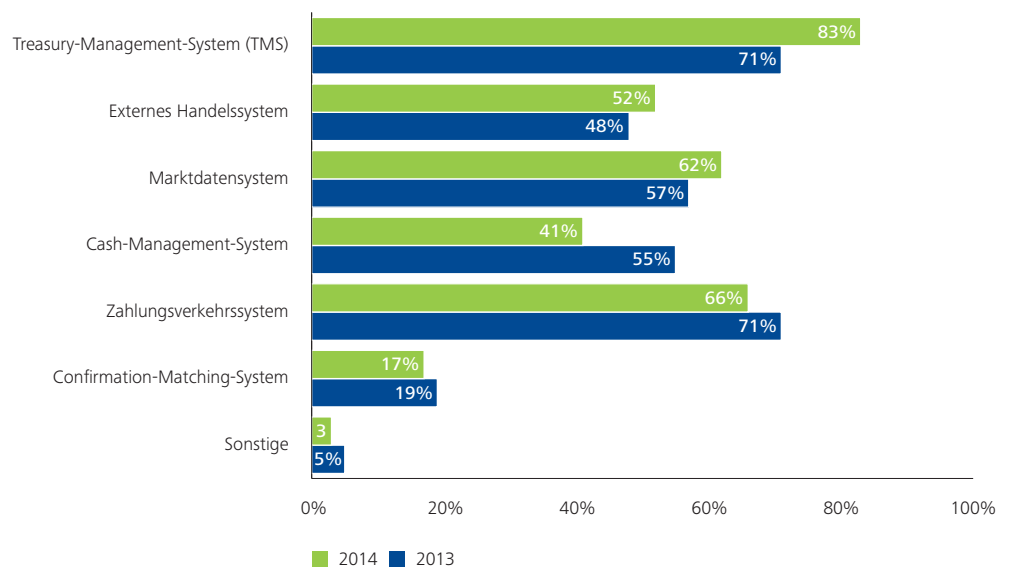


Abb. 12 – Systemeinsatz

Frage: Über welche Systeme verfügen Sie im Treasury- bzw. Finanzbereich?





Ihre Ansprechpartner

Corporate Treasury Solutions

Volker Linde

Partner

Tel: +49 (0)211 8772 2399

vlinde@deloitte.de

Frank Wiesner

Senior Manager

Tel: +49 (0)89 29036 8469

fwiesner@deloitte.de

Christian Oberpriller

Manager

Tel: +49 (0)89 29036 8710

coberpriller@deloitte.de

Für mehr Informationen besuchen Sie unsere Webseite auf www.deloitte.com/de

Die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft („Deloitte“) als verantwortliche Stelle i.S.d. BDSG und, soweit gesetzlich zulässig, die mit ihr verbundenen Unternehmen und ihre Rechtsberatungspraxis (Deloitte Legal Rechtsanwalts-gesellschaft mbH) nutzen Ihre Daten im Rahmen individueller Vertragsbeziehungen sowie für eigene Marketingzwecke. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Marketingzwecke jederzeit durch entsprechende Mitteilung an Deloitte, Business Development, Kurfürstendamm 23, 10719 Berlin, oder kontakt@deloitte.de widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsunternehmen in mehr als 150 Ländern und Gebieten verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden so bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. „To be the Standard of Excellence“ – für mehr als 200.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendeinem im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.