

Inhalt

Cash managen im Ausland

Die Postbank erweitert ihr Angebot durch eine Kooperation mit der Deutschen Bank. S. 2

Top-Finanzierung: Siemens

Der Dax-Konzern greift mit einem neuen Schuldschein und einer Anleihe zu. S. 3

Interessantere Captives

Captives werden für deutsche Unternehmen mit hohen Risiken und Prämien volumina zusehends interessanter. S. 4

Wie haben Sie's gemacht?



Robert F. Steiner, Vice President Corporate Finance bei der Leoni AG, unterstützt die Akquisitionsstrategie des Nürnberger Bordnetzspezialisten. S. 5

Das meistgenutzte System

Die allermeisten Treasurer setzen als Softwaretool auf Excel, zum Teil in Kombination mit anderen Lösungen. Das kann aber zu Problemen führen. S. 6

Neue Macht Staatsfonds

Sprudelnde Erdöleinnahmen haben vielen Ländern Reichtum beschert. Ihre Fonds begeben sich jetzt auf Einkaufstour. S. 7

Treasurer verlassen Conergy

Unternehmenskrise führt zu Personalschwund



Gehen im Treasury von Conergy jetzt die Lichter aus?

Die Krise bei der Conergy AG führt zu einer Abwanderung der Fachkräfte aus dem Treasury. Wie „Der Treasurer“ erfuhr, sind sowohl Joachim Brack, der Head of Treasury, als auch Finanzdirektor Robert Salomon aus dem Anlagenbauer für regenerative Energien ausgeschieden, ein weiterer Treasurer geht Ende Juli. Brack war erst im vergangenen Oktober eingestellt worden (Der Treasurer 13/2007), kurz bevor Gerüchte über erhebliche Liquiditätsschwierigkeiten auf-

tauchten und die Covenants der bestehenden Finanzierung gebrochen wurden. Als Salomons Nachfolger soll als Interimsmanager Ralf Zeller bestellt worden sein. Conergy kommentierte nicht, bestätigte allerdings die Berufung von Zeller.

Der Personalschwund ist eine Reaktion auf die Liquiditätsprobleme der letzten Monate. Noch bis in die zweite Hälfte des vergangenen Jahres hinein galt Conergy als Wachstumswunder. Das Unterneh-

men kaufte sich unter dem Gründer und einstmaligen CEO Hans-Martin Rüter in immer neue Branchen ein, der Börsenwert übersprang zeitweilig die Marke von 2 Milliarden Euro.

Kalte Dusche

Doch im vergangenen Herbst kam die kalte Dusche. Verzögerungen in der Produktion führten zu Zahlungsausfällen, die Liquidität wurde immer knapper. Seitdem geht es drunter und drüber, eine hektische Kapitalmaßnahme folgte der anderen. Der neue CEO Dieter Ammer führte mit eigenen und Investorengeldern eine Kapitalerhöhung durch, zu Beginn dieses Jahres genehmigten Dresdner Kleinwort und Commerzbank eine Brückenfinanzierung über 240 Millionen Euro. Zudem holte Ammer externe Sanierer an Bord. Laut Zeitungsberichten geben sich seitdem die

► FORTSETZUNG AUF SEITE 5

Ende des Schattenratings?

SEC-Vorgaben könnten Ratingveröffentlichung erzwingen

Die Ratingagenturen stehen vor einer starken Regulierung durch die amerikanischen Aufsichtsbehörden. Gerade hat die SEC ihre Vorschläge für umfassende Reformen veröffentlicht, die mehr Transparenz in den Kreditratingprozess bringen sollen. En passant könnte dabei eine lang geübte Praxis dem Ordnungseifer zum Opfer fallen: das Schattenrating.

In Deutschland gibt es zahlreiche Unternehmen, die zum Teil schon seit Jahren mit einer Ratingnote versehen sind. Sie haben der Agentur aber bislang nicht die Erlaubnis gegeben, das Rating zu veröffentlichen. Dazu könnten diese aber nun gezwungen werden.

Zwar beziehen sich die Vorschläge der SEC in erster Linie auf strukturierte Finanzierungsprodukte, die sogenannten Verbriefun-

gen. Doch just der Passus zur Transparenz ist allgemein gehalten: „Require credit rating agencies to make all of their ratings and subsequent rating actions publicly available“, heißt die schlichte Forderung

der SEC. Ob die Amerikaner damit tatsächlich auch Ratings von Unternehmen und ihren Anleihen meinen, ist allerdings nicht ganz klar. Ohnehin sind die Reformen mit der Veröffentlichung der Vorschläge noch nicht in Stein gemeißelt. Nun läuft erst mal eine Frist von 30 Tagen, um Änderungsvorschläge einzureichen. baf

ANZEIGE

Einladung

3. Juli 2008 in München
9:30 Uhr mit anschließendem Brunch
Kaufmanns-Casino,
Odeonsplatz 6, München

**Aus Umlaufvermögen
Liquidität generieren –
innovative Finanzierung über
Bestände und Forderungen**

Veranstaltungsreihe für Finanzentscheider aus Unternehmen

FORTIS

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.fortis.de
Catrin Schulz, Telefon: 0 60 31 / 73 86-23,
E-Mail: catrin.schulz@finance-magazin.de

Medienpartner
FINANCE
Das Finanzmagazin für Unternehmer

News**Deutsche Bank weitet Custody-Geschäft aus**

Die Deutsche Bank bietet ihr Custody-Geschäft fortan auch in Portugal an. Damit kann der Service in 29 Ländern genutzt werden. 2003 verkaufte die Deutsche Bank eigentlich ihr Custody-Geschäft an State Street und bietet seitdem den Service nur noch in wenigen Ländern an.

Easycash kauft CardCash

Der Zahlungsverkehrsdienstleister Easycash hat



CardCash, eine Tochter des Bank-Verlags, übernommen. Damit will Easycash im Bereich des bargeldlosen Zahlungsverkehrs wachsen.

Postbank verstärkt Cash Management im Ausland

Kooperationsvereinbarung mit Deutscher Bank

Die Firmenkunden der Postbank können künftig über deren Online-Portal auf Cash-Management-Services im Ausland zurückgreifen, die dort von der Deutschen Bank angeboten werden. Die Abmachung soll ab dem vierten Quartal 2008 zunächst in den für den deutschen Außenhandel bedeutendsten europäischen Ländern, u.a. in Frankreich, Po-



Abwicklung des Zahlungsverkehrs beim BCB.

landszahlungsverkehr mit Hilfe des neuen Angebots werden soll, muss sich noch zeigen.

Davon unabhängig gab die Postbank bekannt, ihre bisher getrennten Einheiten für den eigenen und den sogenannten White-Label-Zahlungsverkehr im Tochterunternehmen Betriebs-Center für Banken (BCB) zu bündeln. Bislang lag im BCB nur das White-Labeling, also die Abwicklung des Zahlungsverkehrs für andere Banken unter deren Namen. Kunden sind zurzeit die Dresdner Bank und die HVB, für die der gesamte Inlandszahlungsverkehr abgewickelt wird, sowie die Deutsche Bank, die nur Teile wie den beleghaften Verkehr an die Postbank ausgelagert hat. sta

Bundesbank vergibt Gläubiger-IDs

Für die Teilnahme am SEPA-Lastschriftverfahren müssen Unternehmen eine sogenannte Gläubiger-Identifikationsnummer beantragen. Anders als in anderen europäischen Ländern existiert laut Bundesbank im deutschen Lastschriftverfahren noch kein nationales Merkmal zur kontounabhängigen und eindeutigen Kennzeichnung des Lastschriftgläubigers. Die Angabe eines solchen Merkmals sei aber beim Einzug einer SEPA-Lastschrift verpflichtend. Es muss daher von den Unternehmen neu eingeführt werden.

Die neuen Nummern werden von der Bundesbank auf Antrag vergeben. Sie bestehen in der SEPA-Region einheitlich aus 18 Stellen. Darin enthalten sind der zweistellige ISO-Ländercode, eine zweistellige Prüfziffer, eine dreistellige Geschäftsbereichserkennung und ein achtstelliges nationales Identifikationsmerkmal. Weitere Informationen erhalten Sie **hier**. sta

ANZEIGE

| sind sie bereit? | SEPA IST DA. PROFITIEREN SIE DAVON: VEREINFACHEN SIE IHREN ZAHLUNGSVERKEHR. MACHEN SIE IHRE LIQUIDITÄTSPLANUNG EFFIZIENTER. OPTIMIEREN SIE IHR CASH-MANAGEMENT. MIT DER COMMERZBANK. WIR SIND BEREIT! | ideen nach vorn |

COMMERZBANK 

News

Dresdner in Dubai

Die Dresdner Bank gründet eine eigene Tochtergesellschaft in Dubai. Bisher war sie dort nur mit einer Re-



präsentanz vertreten. Die neue Lizenz will das Kreditinstitut vor allem für das Ge-

schäft mit vermögenden Privatkunden im Nahen und Mittleren Osten nutzen. Leiter der Tochtergesellschaft im Scheichtum wird Nigel Putt.

EIB stockt auf

Die European Investment Bank (EIB) baut ihre Unterstützung für kleinere und mittlere Unternehmen (weniger als 250 Mitarbeiter) aus. Neben den bislang schwerpunktmäßig finanzierten Sachanlageinvestitionen sollen in Zukunft auch Forschung&Entwicklung, der Aufbau eines Vertriebsnetzes oder die Weiterführung eines Unternehmens nach Ausscheiden des Altgesellschafter unterstüzt werden.

Assets als Basis

Die Asset-Based-Lending-Branche hat einen deutlichen Zuwachs zu verzeichnen. Die Commercial Finance Association, ein internationales Bündnis von Anbietern Asset-basierter Finanzierungslösungen, gewährte im ersten Quartal 5,6 % mehr Finanzierungen. Schon im vierten Quartal 2007 konnte sie ein Wachstum von 4,4 % vermelden. Insgesamt kommt die Branche damit weltweit auf ein Finanzierungsvolumen von rund 500 Mrd. US-Dollar.

Top-Finanzierung: Siemens AG

Der Dax-Konzern greift mit einem neuen Schuldschein und einer Anleihe zu

Anstatt der angekündigten 500 Millionen Euro hat Siemens mit einem Schuldschein rund 1,1 Milliarde Euro erlöst. Dabei erzielte der Konzern, der in letzter Zeit viel mit Negativschlagzeilen zu kämpfen hatte, einen guten Preis. Die verschiedenen Tranchen sind nach Auskunft des Unternehmens am unteren Ende der indizierten Preisspanne angesiedelt.

„Wir haben uns für ein Schuldscheindarlehen entschieden, um neue Investoren anzusprechen. Es wird vornehmlich von Buy-and-Hold-Investoren wie Sparkassen und Volksbanken gezeichnet“, erklärt ein Siemens-Sprecher. Der Schuldschein gliedert sich in zwei Tranchen mit jeweils einem festverzinslichen und einem variablen Kupon. Für die Tranche mit fünfjähriger Laufzeit lag der Kupon

der variablen Tranche bei 55 Basispunkten über 6-Monats-Euribor, bei der siebenjährigen bei 70 Basispunkten.

Fast gleichzeitig nutzte der Dax-Konzern die Gelegenheit und platzierte noch eine Anleihe mit drei Tranchen in Höhe von 3,4 Milliarden Euro. „Die aktuelle Marktlage ist sehr günstig für uns. Wir nutzen die verschiedenen Finanzierungsinstrumente und ihre guten Konditionen, um flexibel zu bleiben und die Investorenbasis breiter zu fächern“, sagt der Siemens-Sprecher. Auch hier lag das Pricing bei allen drei Tranchen am unteren Ende der ausgegebenen Spanne. Zur konkreten Mittelverwendung machte der Konzern keine genauen Angaben, das Geld ist allgemein für Betriebsmittel vorgesehen.



Siemens nutzt die Gelegenheit und begibt Schuldschein und Anleihe.

sap

Finanzierungsticker

+++ **Moody'** gibt Ba2-Rating von **SGL Carbon** einen positiven Ausblick +++ **Allianz** legt Anleihe in Höhe von 2 Mrd. US-Dollar auf +++ **Deutsche Börse AG** emittiert Hybridkapital in Höhe von 550 Mio. Euro +++ **S&P** senkt Langfristrating von **RWE** von A auf A+ +++ **Swarco Holding AG** begibt Anleihe mit einem Volumen von 30 Mio. Euro +++ **Pfeiffer Vacuum** kauft eigene Aktien zurück +++ **S&P** bestätigt BBB-Langfristrating sowie A3-Kurzfristrating der **HeidelbergCement AG** und setzt sie auf stabilen Ausblick +++ **Daimler AG** begibt zweijährige Euro-Benchmark-Anleihe über 1,25 Mrd. Euro +++ **Moody's** gibt B2-Rating der **Grohe Holding GmbH** einen negativen Ausblick +++ **S&P** bestätigt A-Langfristrating und A2-Kurzfristrating von **BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH** und setzt sie auf stabilen Ausblick +++

Buchanan ohne direktes Mezzanine

Das Finanzhaus Buchanan wird künftig seine direkte Mezzanine-Vergabe einstellen. Der Grund dafür ist die Zurückhaltung der Investoren, Hybridkapital für mittelständische Unternehmen zu zeichnen. Gleichzeitig fanden sich zu wenige Unternehmen, die den Bonitätsanforderungen der Starnberger entsprochen haben.

Die Mezzanine-Sparte von Buchanan hatte zuletzt versucht, ein diversifiziertes und selbst vorfinanziertes Mittelstandsportfolio über eine luxemburgische SICAV-Struktur bei institutionellen Investoren zu platzieren. Da dies nicht gelungen ist, wird der zuständige Geschäftsführer Jan von Hofacker das Haus zum Jahresende verlassen. Bestehende Engagements sollen von anderen Finanziers übernommen werden.

Jan von Hofacker

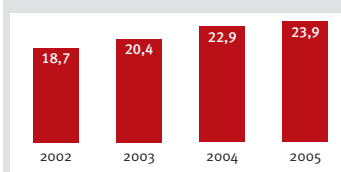
mad

Eigenkapitalquote deutlich verbessert

Die Eigenkapitalausstattung der meisten mittelständischen Unternehmen hat sich seit 2002 deutlich verbessert. Das hat der von der KfW herausgegebene Wirtschaftsobserver erbracht. Unternehmen aller Größenklassen konnten ihre Eigenkapitalquoten erhöhen, insbesondere die großen Mittelständler mit Umsätzen zwischen 50 Millionen Euro und 500 Millionen Euro sowie Betriebe aus dem verarbeitenden Gewerbe haben nachgelegt. Nur im Baugewerbe mussten die meisten Unternehmen eine sinkende Eigenkapitalausstattung hinnehmen.

sap

Mittelstand steigert EK-Quote
(in Prozent)



Quelle: KfW

Euler Hermes bald mit Finanzierung?

Euler Hermes (EH) will nach Informationen von „Der Treasurer“ in das Finanzierungsgeschäft einsteigen. Bislang haben sich die Hamburger auf Kreditversicherungen, die bekannten Hermes-Bürgschaften und Ratings konzentriert. Nach dem Erfolg der Coface Finanz, der Factoringsparte des Mainzer Kreditversicherers, will EH aber offenbar auch am Wachstumsmarkt Forderungsfinanzierung partizipieren. Eine Sprecherin lehnte einen Kommentar ab.

Das Beispiel Coface ist nicht einfach zu kopieren: Auch Atradius, die frühere Kreditversicherungssparte von Gerling, hatte versucht, ein Finanzierungsgeschäft aufzubauen. Mit geringem Erfolg: 2005 verkaufte man die Sparte an den Fortis-Konzern. Zudem dürfte sich bei den etablierten Factoringgesellschaften Widerstand gegen die Pläne regen. EH fungiert sehr häufig als Rückversicherer im Kerngeschäft der Factoringinstitute.

mad

News

ZKA gegen Offenlegung

Der Zentrale Kreditausschuss (ZKA) hat sich gegen eine Offenlegung von Detailinformationen von Kredit-Scoring-Verfahren ausgesprochen. Neben einer Bürokratisierung wird auch eine Beeinträchtigung der Qualität der Bonitätsprognose befürchtet. Bei gleichem Risiko könnten dann weniger Kunden mit Krediten bedient werden.

Neuer CRO bei Atradius

Der Kreditversicherer hat seinen stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden, Dr. Peter Ingenlath, zum Chief Risk Officer (CRO) ernannt. Mit der Integration von Crédito y Caución wurde zudem der Vertrieb durch die Ernennung von drei Chief Market Officers (CMO) gestärkt.

Captives werden interessanter

Vehikel profitieren vom Ende der weichen Marktphase

Captives dürften für deutsche Unternehmen künftig interessanter werden, meint Marc Paasch, Geschäftsführer der Marsh Risk Consulting GmbH. Bislang spielen Captives in deutschen Unternehmen nur eine geringe Rolle. Nach Ansicht von Paasch ist das vor allem historisch

„Die Deutschland AG mit ihren Vernetzungen zwischen Versicherern und Industrieunternehmen stand alternativen Möglichkeiten des Risikotransfers lange Zeit im Wege.“

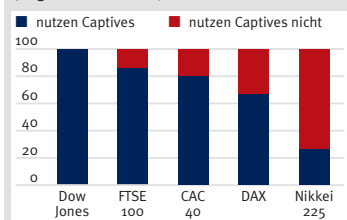
Zudem hätte die hohe Versicherungssteuer in Deutschland und die traditionell geringen Selbstbehalte deutscher Unternehmen die Gründung von Captives behindert. Mit einem sich abzeichnenden Ende der weichen Marktphase könnten diese aber an Attraktivität gewinnen. Un-

ternehmen setzen Captives vor allem ein, um Risiken abzusichern, für die es im Erstversicherungsmarkt zu geringe oder gar keine Kapazitäten gibt, und um sich von Versicherungsmarktzyklen unabhängig zu machen. Vor allem bei hohen Risiken und einem Prämienvolumen von mehr als 10 Millionen Euro im Jahr lohne sich eine Prüfung, so Paasch.

Für kleinere Unternehmen existieren Rent-a-Captive-Lösungen. Anstatt selbst ein

Captive zu gründen, mietet das Unternehmen diese Dienste gemeinsam mit anderen Unternehmen bei einem Versicherer oder Spezialanbieter, wodurch sich das Eigenkapital sowie die Gründungs- und die Administrationskosten auf mehrere Beteiligte

Captive-Gründung: Vor allem für Großkonzerne ein Thema
(Angaben in Prozent)



Quellen: AM Best, Marsh

Unterschiedliche Risikobeurteilung

Bei der Beurteilung von Risiken und Chancen Risiken im Rahmen der Geschäftsstrategie und deren Umsetzung offenbaren sich signifikante Unterschiede zwischen CEOs und CFOs. Zu diesem Ergebnis kommt eine weltweite Studie von Towers Perrin unter mehr als 1.400 Entscheidungsträgern aus mittleren und großen Unternehmen. Dabei werden nicht nur die Beurteilung von Chancen und Risiken der unterschiedlichen Teilbereiche von einander abweichend beurteilt sondern auch die Meinungen, wie diese zu managen sind. CEOs fürchten vor allem finanzielle Unwägbarkeiten, wie z.B. Personal- oder Kreditkosten. Auch die Chancen eines gezielten Kosten-Managements beurteilen sie skeptisch als ihre Finanzexperten. CFOs dagegen schätzen strategische Faktoren als besonders kritisch ein, wobei sie allerdings in ihrer Beurteilung, was die Bewältigung von Risiken angeht, optimistischer sind als CEOs.

ANZEIGE



Typisch schwedisch!

An der SEB ist so einiges schwedisch. Zuerst einmal unsere Herkunft und natürlich unser Name. Vor allem aber sind es die vielen frischen Ideen rund ums Thema Geld, die uns so unverwechselbar schwedisch machen.

Alles begann mit der Eröffnung unseres ersten Bankhauses in Stockholm vor mehr als 150 Jahren. Mit Innovationskraft und professionellem Weitblick wurde unser Konzern seitdem zu einem der führenden Finanzdienstleister Nordeuropas und ist heute bereits in 20 Ländern zu Hause.

Das Geheimnis unseres Erfolgs? Die Bedürfnisse der Kunden stehen bei der SEB im Mittelpunkt. Unseren Privat-, Firmen- und Immobilienkunden bieten wir vielfach ausgezeichnete, international führende Finanzprodukte und Finanzlösungen. Kein Wunder also, dass auch die SEB in Deutschland seit Jahren zu den Banken mit der höchsten Kundenzufriedenheit zählt.

**Unsere typisch schwedische Art macht Sie neugierig?
Dann sollten wir uns unbedingt kennen lernen!
Besuchen Sie uns doch in einer unserer 174 Filialen
oder online unter www.seb-merchant.de**



Personalien

Michael Ultsch verlässt zum 30. Juni die Deutz AG und wechselt zum Bremsbelaghersteller TMD Friction nach Leverkusen. Dort übernimmt er die Position des Group Head of Treasury. Nachfolger von Ultsch als Leiter Treasury beim Kölner Motorenhersteller wird **Norbert Hamacher**. Er kommt von TÜV Rheinland zur Deutz AG.

Collins Stewart hat der Investmentbank **Dresdner Kleinwort** 13 Mitarbeiter mit Erfahrung in der Unternehmensfinanzierung, Beratung und Marktanalyse abgeworben. Der Mutterkonzern der Dresdner Bank, die **Allianz**, versucht schon seit längerer Zeit einen Käufer für die schwächelnde Investmentsparte der Tochter zu finden, allerdings ist bis jetzt noch kein Käufer in Sicht.

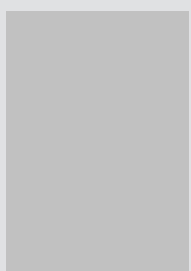
Thiemo Bischoff (Foto) ist zum neuen Head of Arrangement Leveraged Finance bei der Investkredit Bank in Frankfurt am Main ernannt worden. Er tritt damit die Nachfolge von **Thomas Fotteler** an, mit dem er in den letzten drei Jahren das Leveraged-Finance-Geschäft hierzulande aufgebaut hat. Vor seiner Tätigkeit bei der Investkredit war Bischoff sieben Jahre für PricewaterhouseCoopers in Frankfurt und Prag tätig.

Wie haben Sie's gemacht?

Wie Robert F. Steiner, Vice President Corporate Finance, die Akquisitionsstrategie der Leoni AG unterstützt

Die ambitionierte Akquisitionsstrategie seines Vorstands hält Robert F. Steiner dauernd auf Trab. „Wir stellen bei Leoni sicher, dass immer genügend Liquidität für neue Übernahmen vorhanden ist“, sagt der 51-Jährige. Wie Großkonzerne spielt die Leoni AG dabei auf einer breiten Klaviatur von Finanzierungsinstrumenten – kurz- und langfristige

Krise gepasst, unsere Partner haben genau das gehalten, was sie versprochen hatten“, lobt Steiner die Banken und ist außerordentlich zufrieden über die Konditionen des 250-Millionen-Euro-Pakets. „Eine Anleihe kam bei den aktuellen Spreads nicht in Frage.“ Die brauchte man offensichtlich gar nicht.



Robert F. Steiner (51) ist als Vice President Corporate Finance bei der Leoni AG in Nürnberg tätig. Dabei war er immer – seit 1992 – verantwortlich für die Themen Finanzierungen, Cash-Management und Versicherungen. Zuvor absolvierte er nach dem Abitur eine Bankkaufmannslehre und ein BWL-Studium. Danach arbeitete er fünf Jahre als Firmenkundenbetreuer für zwei Banken. Seit Steiner bei Leoni ist, wuchs der Bordnetzspezialist von rund 245 Millionen Euro Konzernumsatz und 14 meist inländischen Tochtergesellschaften zur global aufgestellten Leoni AG mit über 100 Tochtergesellschaften in 33 Ländern. Der Vorstand rechnet für das Geschäftsjahr 2008 mit 3 Milliarden Euro Konzernumsatz.

bilaterale Kredite, Anleihen und Instrumente der Forderungsfinanzierung sind im Einsatz. Der Kabel- und Bordnetzspezialist, den die Banken im Investmentgrade sehen, stellt dabei keine Sicherheiten und akzeptiert keine Covenants.

Inhouse-Bank in Nürnberg

Bei der Integration neuer Bereiche geht der Leoni-Finanzbereich nach detaillierten Checklisten vor. Recht schnell wird die Zentrale in Nürnberg auch für die zugekauften Teile zur Inhouse-Bank. Mit jeder Transaktion kommen neue Währungen hinzu, bei Valeo z.B. der marokkanische Dirham. „Mittlerweile betreuen wir über 30 Währungspaare, deshalb sind weit mehr Geschäfte mit Fremdwährungen notwendig als früher“, sagt Steiner. Mit dem Wachstum ist die Nürnberger Abteilung personell expandiert – von anfangs drei auf heute acht Personen. „Eine wichtige Herausforderung ist es, qualifiziertes Personal zu finden“, betont der Finanzexperte. Obwohl sich Steiners Zuständigkeitsbereich in den letzten 16 Jahren kaum verändert hat, bleibe das Finanzmanagement bei Leoni durch das starke Wachstum weiter spannend. mad

Valeo Bordnetzsparte akquiriert

Allein seit Ende 2005 hat Leoni acht Unternehmen mit 20 Tochtergesellschaften gekauft. Ein wesentlicher Zukauf war die Übernahme des Bordnetzbereichs von Valeo zum 2. Januar 2008 – allein damit will der Konzern in diesem Jahr mehr als 600 Millionen Euro zusätzlichen Umsatz erzielen. Im März hat Leoni deshalb erstmals auf dem Schuldscheinmarkt zugegriffen. Begleitet von HVB und LBBW wurde mit den Sparkassen ein neuer Investorenkreis erschlossen, um die Kreditlinien bei den Kernbanken nicht „zuzumachen“. „Der Zeitpunkt hat trotz Subprime-

► FORTSETZUNG VON SEITE 1

Conergy



Joachim Brack

einschlägigen Krisenexperten von Rothschild, Alix Partners und Ernst & Young die Klinke in die Hand.

Für einen Treasurer eine äußerst anstrengende Situation: Er steht im Zentrum des Interesses. Die Liquiditätsschwierigkeiten zwingen seine Abteilung in ein enges Korsett. Druck kommt von allen Seiten, Krisenmanagement mit langen Nächten und kurzen Wochenenden ist die Folge. War er einst ein Kunde, um dessen Gunst die Banken buhlten, wird der Treasurer zum Bittsteller, der seine Präsentationen vor zusehends ungeneigterem Publikum halten muss. Da vergeht vielen irgendwann die Lust. Es wird sich zeigen, ob Conergy nach Zeller einen gestandenen Treasury-Chef nebst Mitarbeiterstab finden kann, der die Krise meistert. sta

Aktuelle Stellenangebote:

DNSint.com AG

sucht Department Manager Treasury & Cash Application (m/w)

Corpus Sireo

sucht Treasury Specialist (m/w)

Roche Pharma

sucht Treasurer (m/w)

Getrag

sucht Treasury Assistant (m/w)

Immobilienunternehmen

sucht Sachbearbeiter Finanzwesen / Treasury (m/w)

High-Tech-Unternehmen

sucht Risk und Compliance Manager

Einfach aufs Angebot klicken.

Weitere Stellenangebote:

www.PeopleandDeals.de/jobs

Wissen Sie von einem Treasurer-Wechsel?

Schreiben Sie uns unter redaktion@derTreasurer.de

„Der Treasurer“-Veranstaltungskalender

Datum	Titel	Veranstalter	Ort
30.6.–02.7.	3. Jahreskongress Compliance 2008	IQPC	Berlin
03.07.	Strategien mit Rohstoffen	Deutsche Bank	Hannover
03.–04.7.	Bestandsmanagement	Global Competence Forum	Stamberg
24.–25.7.	Derivate kompakt	ManagementCircle	Düsseldorf

Das meistgenutzte Treasury-System

Zu viele Treasurer bauen immer noch auf Excel

Das meistgenutzte Treasury-System ist und bleibt Excel. Treasurer nutzen es allein oder in Kombination mit anderen Systemen. „Oft herrschen Insellösungen vor“, meint Carsten Jäkel, Treasury-Spezialist von KPMG Advisory. „Als eigenständiges System kann man die kombinierten Lösungen kaum bezeichnen.“ Je kleiner das Unternehmen, umso stärker ist die Neigung zu Excel, so die Daumenregel.

Diese Vorliebe vieler Finanzabteilungen hat aber gravierende Nachteile. In parallel existierende Systeme müssen Daten oft mehrfach manuell eingegeben werden – eine immerwährende Fehlerquelle. Excel-Lösungen sind nicht reversionssicher und

erfüllen damit selten Compliance-Standards. Der Austausch mit Tochtergesellschaften funktioniert häufig nur über das Versenden von Exceldateien. Einen aktuellen Finanzstatus hat man so erst nach Tagen oder Wochen. Ein weiteres, in der Praxis häufig anzutreffendes Problem ist das Herrschaftswissen der eigenen Softwareentwickler. „Das Know-how liegt häufig bei einzelnen Personen“, meint Jäkel. „Verlassen sie das Unternehmen, geht das Wissen verloren.“

Strenggenommen erfüllen Excellösungen auch nicht die Vorgaben des neuen Leitfadens zur technisch-organisatorischen Ausstattung einer Treasury-Organisation des Verbands Deut-

scher Treasurer (VDT). Je wichtiger es wird, zeitnahe Informationen für den Liquiditätsstatus zu erhalten, desto mehr lohnt sich ein spezielles Treasury-Management-System. Dabei gibt es schon recht preisgünstige Lösungen. Banken haben gemeinsam mit IT-Anbietern Weblösungen entwickelt. Es handelt sich im



Excel ist weiterhin das beliebteste Treasurytool.

Prinzip um abgespeckte Treasury-Systeme, mit denen man aber schon arbeiten kann. Zudem haben Anbieter Standalone-Lösungen entwickelt, die

zwischen 40.000 und 70.000 Euro kosten. Das ist zwar nicht geschenkt, doch mittelständische Unternehmen haben damit eine tragfähige Arbeitsgrundlage – in jedem Fall besser als Excel, raten Experten. mad

IMPRESSUM

Redaktion

Bastian Frien (baf, verantwortlich), Markus Dentz (mad), Steven Arons (sta), Andreas Knoch (ank), Frank Schnattinger (frs), Sabine Pfisterer (sap)

Verlag

Herausgeber: FINANCIAL GATES GmbH
Geschäftsführung:
Dr. André Hülsbömer, Volker Sach
60326 Frankfurt am Main
Mainzer Landstraße 199
HRB Nr. 53454
Amtsgericht Frankfurt am Main
Telefon: (069) 75 91-24 90
Telefax: (069) 75 91-32 24
E-Mail: redaktion@derTreasurer.de
Internet: www.derTreasurer.de
Bezugspreis Jahresabonnement: kostenlos
Erscheinungsweise: zweiwöchentlich
(20 Ausgaben im Jahr)

Anzeigenvertrieb: Sylvia Daun

Telefon: (069) 75 91-14 82
Telefax: (069) 75 91-24 95
Grafik: Daniela Seidel, Nicole Laubach (Konz.)

Mitherausgeber: BELLIN GmbH FINANZDIENSTE, Commerzbank AG, Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG und Dresdner Kleinwort, Fortis Bank SA/NV Niederlassung Deutschland, Investkredit Bank AG, KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG, PricewaterhouseCoopers AG, SEB AG
Partner: Coface Finanz GmbH, Siemens Financial Services GmbH, WestLB AG, ecofinance Finanzsoftware GmbH, Technosis -finance software- GmbH

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von Der Treasurer übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.

ANZEIGE



...und wir machen den Kopf frei



TECHNOSIS

finance software

Ein starker Partner spielt im Leben eine bedeutende Rolle.
Für den Bereich Finanzsoftware stehen wir an Ihrer Seite!
Technosis Lösungen werden seit mehr als 15 Jahren
täglich bei über 100 Kunden genutzt.

Treasury & Risk Management

Asset Management

Cash Management

Finanzplanung

eBooking

Technosis GmbH • Kattrepelsbrücke 1 • 20095 Hamburg, Germany
Tel: +49(0)40 33 44 1990 • Fax: +49(0)40 33 44 1999 • www.technosis.de

Vertrauenssache:








News

Opfer des eigenen Erfolgs?

Drei Viertel der Private-Equity-Anleger sind nach einer Studie von Collier Capital darüber besorgt, dass die Manager ihrer Fonds in neue Strategien oder Regionen investieren könnten, für die sie über keine ausreichende Expertise verfügen. Grund hierfür sei insbesondere der weiterhin hohe Zufluss an Kapital von institutionellen Investoren.

LBBW begibt Rohstofffonds nach deutschem Recht

Die LBBW hat den ersten Rohstofffonds nach deutschem Recht begeben. Der Fonds, der mit einer institutionellen Tranche aufgelegt worden ist, investiert jeweils gleichgewichtet in die zehn Rohstoffe mit der stärksten Backwardation.

Staatsfonds: die neue Macht

Steigende Preise für bestimmte Assetklassen erwartet

Bislang spielten Staatsfonds keine überragende Rolle an den internationalen Finanzmärkten. Doch der explosionsartige Anstieg der Ölpreise sorgt beispielsweise in diesem Jahr für Einnahmen der Förderländer von über 2 Billionen US-Dollar, ein Vielfaches dessen, was diese Länder selbst ausgeben können. So ist es kein Wunder, dass gut zwei Drittel der Staatsfonds rohstoffreichen Ländern zuzuschreiben sind. Auch die

wäre der Gegenwert des gesamten europäischen Aktienmarktes.

Kapitalmarktexperten gehen davon aus, dass diese Gelder die Kapitalströme weltweit massiv verändern werden. Während offizielle Devisenreserven üblicherweise in sicheren Staatsanleihen angelegt werden, zeigen die Aktionen der vergangenen Monate, dass Staatsfonds insbesondere höherrentierliche Assetklassen wie Aktien oder

Weltweit wichtige Staatsfonds

Land	Fonds	Anlagevolumen	Quelle
VAE	ADIA	875 Mrd. US-\$	Öl
Singapur	GIC	330 Mrd. US-\$	Nicht-Rohstoff
Norwegen	GPFG	322 Mrd. US-\$	Öl
Saudi Arabien	Verschiedene	300 Mrd. US-\$	Öl
Kuwait	KIA	250 Mrd. US-\$	Öl
China	CIC	200 Mrd. US-\$	Nicht-Rohstoff

Quelle: DB Research

Dotierung der staatlichen Investmentfonds schießt nach oben – auf mittlerweile rund 3,3 Billionen US-Dollar. Bis 2012, meinen Experten, könnte dieser Betrag sogar auf 10 Billionen US-Dollar steigen. Das

macht es Sinn, die Anlagestrategie der neuen Player genauer zu beobachten, denn die Liquidität dieser Marktteilnehmer dürfte die Preise der jeweiligen Assetklassen langfristig nach oben treiben. **frs**

5,9 Prozent erhofft

Kleinere Unternehmen erwarten von angelegter Liquidität eine Rendite von 5,9 Prozent, so eine Umfrage der Commerzbank. Dieser Anspruch steht jedoch im Widerspruch zum Anlageverhalten. Mit großem Abstand sind Festgelder am beliebtesten – die derzeit gerade einmal den Inflationsausgleich schaffen. Immerhin kündigten die Unternehmen an, künftig vermehrt in riskantere Assetklassen einsteigen zu wollen. Doch werden den Worten auch Taten folgen? **sta**

Worin investieren Sie? (in %)



Quelle: Commerzbank

ANZEIGE



So kommen Sie ans Ziel



Sie möchten auf internationalem Parkett stärker wachsen, als Sie es selbst für möglich halten? Dann brauchen Sie ein international agierendes Finanzhaus, das in 60 Ländern der Welt zuhause ist. Einen Partner, der zu den TOP-Twenty der europäischen Finanzdienstleister zählt. Ein Institut, für das Veränderung so selbstverständlich ist wie Erfolg: **Fortis**. Mit Fortis sind Sie am Puls jeder lokalen und globalen Marktsituation. Mehr als 125 Geschäftszentren registrieren tagesaktuelle Tendenzen und geben Ihnen als Kunden eine solide und schnelle Entscheidungsgrundlage. Mehr noch: mit den grenzüberschreitenden Finanzlösungen von Fortis realisieren Sie gleichermaßen schnell und sicher neue Ziele und Herausforderungen – z.B. die Eröffnung einer Niederlassung im Ausland oder den Handel mit einem neuen Land. Das weltweite Netzwerk von Fortis fördert das Wachstum Ihres Unternehmens über alle Grenzen hinweg. Fortis gibt Ihnen Raum für neue Ziele. Für wachsenden Erfolg. www.fortis.de