

re|peat – Jahrbuch
Treasury und Private Banking 2010

Produkte, Märkte und Strategien zum Nachschlagen und Verstehen

re | peat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2010

Produkte, Märkte und Strategien zum Nachschlagen und Verstehen

Impressum

re|peat – Jahrbuch Treasury und Private Banking 2010

1. Ausgabe 2010 | 2.000 Exemplare
Roland Eller, Markus Heinrich, René Perrot, Markus Reif (Hrsg.)

© 2009, Roland Eller Consulting GmbH
Alleestraße 13, 14469 Potsdam
+49 331 200 62 80
info@rolandeller.de

www.rolandeller.de
www.treasuryworld.de

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form – auch nicht auszugsweise – (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Initiator und Chefredaktion | Roland Eller
Redaktion | Daniel Storch
Gestaltung | a part | D. Schott | Karlsruhe
Satz | Bercker Graphischer Betrieb GmbH & Co. KG, Kevelaer
Druck und Bindung | Bercker Graphischer Betrieb GmbH & Co. KG, Kevelaer

Kapitel B – Beiträge Platin- Partner – Deutsche Bank AG

**Passgenaue Lösungen
und umfangreiche
Serviceleistungen
für Ihr Treasury und
Risikomanagement**

Über die Autoren



Christian Mielke ist Director im Bereich Capital Market Sales (CMS) der Deutsche Bank AG. Der ausgebildete Bankkaufmann startete seine berufliche Laufbahn bei der Deutsche Bank AG im Jahr 1992. Angefangen als Privatkundenberater in verschiedenen Deutsche Bank-Filialen war er anschließend 1998 verantwortlich für den Neuaufbau des Bereichs Vermögensanlage für Unternehmen in Bielefeld. 2001 wechselte er in die Zentrale der Deutschen Bank nach Frankfurt und war dort im Projektmanagement für Betriebliche Altersversorgung, Pensionsfonds sowie für die Neu-

aufstellung des Bereichs Vermögensanlage für Unternehmen verantwortlich. 2002 war er stellvertretender Leiter im Bereich Vermögensanlage für Unternehmen in den Regionen West/Nordwest in Düsseldorf. Ein Jahr später übernahm Christian Mielke in Capital Market Sales der Deutschen Bank die regionale Produkt- und Personalverantwortung für das Investment Solutions Team in Köln. Ab 2004 zeichnete er sich verantwortlich für die Anlageprodukte innerhalb von CMS. Von 2006 bis 2008 verantwortete Christian Mielke als Head of Client Group Strategy die Definition und Umsetzung von kundengruppenspezifischen Vertriebsmaßnahmen innerhalb von CMS. Seit Oktober 2008 leitet Christian Mielke die CMS Region West in Köln und ist zudem mitverantwortlich für strategische Wachstumsinitiativen innerhalb von CMS Deutschland.



Bodo Sentker ist seit über 14 Jahren bei der Deutschen Bank tätig. Er startete 1995 seine Ausbildung bei der Deutschen Bank in der Filiale Bielefeld und war anschließend im Privatkundengeschäft als Kundenberater tätig. 1999 spezialisierte er sich auf das Anlagegeschäft mit Privatkunden und wechselte 2001 zur Anlageberatung für Unternehmen in Bielefeld. Der Wechsel nach Köln erfolgte 2003 in die Anlageberatung für mittelständische und große Unternehmen sowie Pensionskassen. Nebenberuflich absolvierte er bis 2003 das vierjährige Managementstudium zum Diplom-Bankbetriebswirt bei der

Bankakademie. Bodo Sentker ist seit 2006 im Rahmen des von ihm mit aufgebauten „Client Group Managements“ tätig in der Koordination und Support aller Sales-Aktivitäten der Abteilung Capital Market Sales über alle Kundengruppen hinweg von Unternehmen über Kommunen bis hin zu Privat- und Geschäftskunden. Ergänzt wird dieses um Aktivitäten wie Marketing, Pressearbeit sowie insbesondere Weiterbildung von Kunden.

Im Jahre 2004 war er aus Köln heraus für die Region West innerhalb der Abteilung Capital Market Sales der Deutschen Bank verantwortlich für die Akquisition und Beratung von genossenschaftlichen und öffentlich-rechtlichen Banken und Sparkassen. Dies umfasste das Finanzmarktgeschäft in allen Assetklassen in jeder Ausgestaltungsform. Darüber hinaus war er 2005 in Frankfurt verantwortlich für das von ihm aufgebaute „Center of Competence Financial Institutions“, das den Kollegen aus Capital Market Sales bundesweit bei der Koordination und Support aller Sales-Aktivitäten mit Banken, Versicherungen und Pensionskassen beratend und unterstützend zur Seite stand.

1. Einleitung

Viele Unternehmen in Deutschland haben in punkto Risikomanagement erheblichen Nachholbedarf. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Studie „Risikomanagement“, die von der Deutschen Bank in Auftrag gegeben wurde. Zwar spielt das aktive Managen von Risiken bei vielen Unternehmen eine wichtige Rolle, aber nur die Hälfte der kleinen und drei Viertel der großen Unternehmen haben bereits ein systematisches Risikomanagement eingeführt. Gerade kleine Familienunternehmen und mittelständische Betriebe sind sich der Tragweite ihrer Risiken häufig nicht bewusst. Gleichzeitig sind die Herausforderungen an das professionelle Risikomanagement heute wesentlich höher als noch in der Vergangenheit. Einerseits sorgt der zunehmende Reglementierungsdruck, beispielsweise durch das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz in Unternehmen (KonTraG), und zum anderen stärkere Marktpreisschwankungen, wie z.B. Rohstoffpreis- oder Währungsschwankungen, dafür, dass die Unternehmen sich existenziellen Problemen ausgesetzt sehen.

Unten stehende Grafiken veranschaulichen die außerordentlich großen Schwankungen des EUR/USD-Wechselkurses sowie die enormen Bewegungen des Ölpreises. So hatte der Ölpreis im Juli 2008 sein Allzeithoch bei fast 150 USD/Barrel, notierte anschließend nach einem Zwischentief bei knapp 40 USD/Barrel und pendelte im August 2009 zwischen 70-75 USD/Barrel. Es liegt auf der Hand, dass ein Unternehmen, dessen Geschäftsmodell von beiden Größen tangiert wird, durch diese Schwankungen in erheblichen Maße Unsicherheiten bzw. Risiken ausgesetzt ist.

EUR-USD-Entwicklung



Ölpreis-Entwicklung



Quelle: Reuters

Ob ein Unternehmen exportiert oder importiert, Güter produziert oder Dienstleistungen anbietet, Kapitalanleger oder Kreditnehmer ist: Jedes dieser Unternehmen sieht sich sicherlich, nicht zuletzt aufgrund der derzeitigen Finanzmarktsituation, unter anderem mit folgenden Fragen konfrontiert:

1. Sind die wesentlichen Risiken im Unternehmen identifiziert?
2. Verfügt das eigene Treasury über das notwendige Know-how, um die Herausforderungen des Finanzmarktes erfolgreich zu meistern?
3. Verfügt das Unternehmen über ein optimal ausgerichtetes Risikomanagement?

-
4. Welche Möglichkeiten stehen zur Verfügung, um sich umfassend über Marktgeschehnisse zu informieren?
 5. Wie behält das Unternehmen seine Risikopositionen – gerade im derzeit volatilen Marktumfeld – fortlaufend im Blick?
 6. Welche Produkte gibt es, um Zins-, Währungs- und Rohstoffrisiken effektiv abzusichern und wie lässt sich deren Handel und Positionsführung vereinfachen?

Im Folgenden sollen diese Fragen systematisch aufgegriffen, erörtert und beantwortet werden.

Bei der Beantwortung der vorgenannten Fragen wird deutlich, dass Unternehmen von ihrer Bank heutzutage mehr erwarten dürfen als den reinen Produktverkauf. Eine ganzheitliche Betreuung durch die Bank, die neben exzellenten und auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Produkte auch darüber hinausgehende Serviceleistungen umfasst, wird von Unternehmen zunehmend erwartet und sollte auch von ihnen eingefordert werden.

2. Sind die wesentlichen Risiken im Unternehmen identifiziert?

Am Anfang des Risikomanagement-Prozesses steht stets eine strukturelle Analyse, in der es gilt, die wesentlichen Risiken zu identifizieren und Optimierungspotenziale aufzuzeigen. Zu klären ist, ob und in welchem Umfang beispielsweise Währungs-, Zins- oder Rohstoffpreisschwankungen sich auf den Unternehmenserfolg auswirken. Nicht jedes Unternehmen ist automatisch allen Risiken ausgesetzt. Eine einfache Analyse der wichtigsten Bilanz- und GuV-Positionen bzw. der Wertschöpfungskette reicht bei einem weniger komplexen Portfolio bereits aus, um die entscheidenden Risikofaktoren herauszufiltern. Die Deutsche Bank verfügt mit dem *Risk Cockpit-Tool* über ein sehr praktisches Instrument, mit dessen Hilfe innerhalb kurzer Zeit – z. B. im Rahmen eines Beratungsgesprächs – ein Gesamtbild über die möglichen Auswirkungen der Risikofaktoren gezeichnet werden kann. Dieses einfach zu verwendende Tool ist darüber hinaus in der Lage, die Chance-/Risikowahrnehmung des Kunden zu schärfen, indem es in Szenarioanalysen Auswirkungen von Preisschwankungen anschaulich darstellt.

Je komplexer ein Portfolio, desto eher werden allerdings tiefer gehende Analysen notwendig. Die Experten der Abteilung *Risk Management Services* der Deutschen Bank haben sich auf die ganzheitliche Risikoidentifikation- und -bewertung spezialisiert. Das gesamte Zusammenspiel von Krediten, Anlagen, Zinsen und Rohstoffen im Portfolio steht im Zentrum ihrer Tätigkeit. In der Natur der Sache liegt, dass eine solche Analyse mehr Zeit in Anspruch nimmt, dafür aber besonders umfangreiche und nützliche Ergebnisse liefert.

3. Verfügt das eigene Treasury über das notwendige Know-how, um die Herausforderungen des Finanzmarktes erfolgreich zu meistern?

Die Anforderungen an das Finanz- und Risikomanagement in Unternehmen sind, wie bereits erläutert, stark gestiegen. Die Frage, ob die in diesem Bereich handelnden Personen über das notwendige Know-how verfügen, schließt sich damit konsequenterweise unmittelbar an. Sowohl in quantitativer als auch in qualitativer Hinsicht müssen die Mitarbeiter in der Lage sein, die mit dem Management von Risiken verbundenen Aufgaben zu erfüllen. Das heißt, sie müssen über die entsprechenden Kompetenzen und Verantwortlichkeiten und über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen.

Die Finanzmärkte bieten eine Vielzahl von potenziellen Lösungsansätzen, aber immer stellt sich die Frage nach der richtigen Alternative für die jeweilige individuelle Situation des Unternehmens. Damit Unternehmen und die in dem Unternehmen agierenden Personen nicht nur heute, sondern auch in Zukunft die Herausforderungen des Finanzmarktes erfolgreich bewältigen können, ist eine laufende Aus- und Weiterbildung unerlässlich.

Der Bereich *Capital Market Sales (CMS)* der Deutschen Bank hat deshalb eine umfassende Palette an Lehrgängen, Seminaren und weiteren Fortbildungsprodukten konzipiert, um diesen Kundenbedürfnissen zu begegnen. An erster Stelle seien hier die Lehrgänge zum *CTM – Certified Treasury Manager®* und der Lehrgang *Risikobewusstes Finanzmanagement für kleine und mittlere Unternehmen (RFM)* erwähnt.

Den Lehrgang zum *CTM* bietet *Capital Market Sales* in Zusammenarbeit mit dem renommierten Trainings- und Consulting-Unternehmen *Roland Eller Consulting GmbH* an. Der Lehrgang vermittelt Teilnehmern, die sich umfangreich zum Treasury-Management fortbilden möchten bzw. schon heute Kassa- oder auch derivative Instrumente einsetzen, neben umfangreichen Fach-, Produkt- und Prozesskenntnissen auch Grundlagen zum Risi-

Praxisnahe Vermittlung von Fachwissen für erfolgreiches Treasury-Management mit Schwerpunkt auf dem Managen von Anlage-, Zins-, Währungs- und Rohstoffpreisrisiken



Inhalte

- Fach-, Produkt- und Prozesskenntnisse von allen Finanzmärkten
- Grundlagen zum Risiko- und Treasury-Management (u.a. Cashmanagement und Finanzierungsmanagement)
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Kundenspezifika – Treasury-Management bei Kommunen, Stadtwerken und Unternehmen

5 Bausteine

- 27 ausführliche Lektionen zum Selbststudium
- Präsenzveranstaltungen zur Vertiefung der bearbeitenden Lektionen
- Bearbeitung von Fallstudien mit anschließendem Training
- Abschlusstest zum CTM – Certified Treasury Manager®
- Aktiver Erfahrungsaustausch auf Absolvententreffen

ko- und Treasury-Management. Des Weiteren sind rechtliche Rahmenbedingungen sowie Kundenspezifika von Kommunen, Stadtwerken und Unternehmen Gegenstand des Lehrgangs. Der Lehrgang zielt darauf ab, das Denken in Gesamtzusammenhängen und das Verständnis für die verzahnten Märkte zu fördern. Im Rahmen des Lehrgangs haben die Teilnehmer die Möglichkeit, sich über die Internet-Treasury-Plattform *treasuryworld.de* zu aktuellen Treasurythemen zu informieren und auf den von der Roland Eller Consulting GmbH organisierten Absolvententreffen ihre Erfahrungen zum Thema Treasury auszutauschen.

Der Lehrgang *Risikobewusstes Finanzmanagement für kleine und mittlere Unternehmen*, ebenfalls in Zusammenarbeit mit *Roland Eller Consulting GmbH* konzipiert und durchgeführt, richtet sich speziell an Geschäftsführer und/oder Treasurer von kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie an Einsteiger im Finanz- und Risikomanagement, die im Geschäftsleben Risiken an den Finanzmärkten eingehen oder sich diesen ausgesetzt sehen. Komplizierte Sachverhalte werden in diesem Lehrgang verständlich erklärt und das Know-how zu Finanz- und Risikomanagement wird den Teilnehmern bedürfnisorientiert vermittelt. Der Lehrgang besteht aus drei Bausteinen:

- Wissen: Basiswissen zu Finanz- und Risikomanagement sowie Risikomanagement in Unternehmen wird in schriftlichen Lektionen vermittelt
- Praxis: Das erlernte Wissen wird im Rahmen von Lehrveranstaltungen bzw. Workshops anhand von Praxisbeispielen und Fallstudien vertieft
- Service: Zugang zu einer Internetplattform mit E-Learning-Bereich

Darüber hinaus bietet die von Capital Market Sales und Roland Eller Consulting GmbH herausgegebene re|flection-Fachbuchreihe *easy treasury* Mitarbeitern der Fachebene (z.B. Treasury, Controlling, Rechnungswesen, Revision) die Möglichkeit, ihr Wissen zu Treasury- und Risiko-Management zu verbreitern und zu vertiefen.

Die re|flection-Reihe *easy treasury* umfasst folgende Themenbereiche zum Treasury:

- Aufbau eines Treasury Managements
- Finanzmathematik und Statistik leicht gemacht
- Volkswirtschaft
- Anlagemanagement
- Schuldenmanagement
- Währungsmanagement
- MaRisk
- Rechtliche Rahmenbedingungen eines Treasurys

Neben der oben beschriebenen re|flection-Reihe können Wissen und Verständnis zusätzlich mit dem Treasury-Denksporkalender *re|mind* sowie mit dem Fach- und Kompaktlexikon *re|sume* – eine spezifische Ausgabe jeweils für Unternehmen, Kommunen sowie Stadtwerke – erweitert werden.



Treasury-Denksportkalender re|mind



Fach- und Kompaktlexikon re|sume

4. Verfügt das Unternehmen über ein optimal ausgerichtetes Risikomanagement?

Die Umsetzung eines optimal ausgerichtetes Risikomanagements hängt ganz entscheidend von der Größe eines Unternehmens ab. Der Bedarf an Risikomanagement-Instrumenten wird bei einem börsennotierten und international agierenden Unternehmen in der Regel größer sein als bei einem kleinen Familienunternehmen, dessen Geschäftsaktivitäten auf das regionale Umfeld beschränkt sind. Je globaler ein Unternehmen aufgestellt ist, desto mehr Interdependenzen müssen berücksichtigt werden.

Capital Market Sales bietet Unternehmen ein integriertes Gesamtkonzept für den Aufbau eines systematischen Risikomanagements. Bei dem Aufbau ihres Risikomanagements werden Unternehmen, deren Risiken überschaubar aber dennoch groß genug sind, um gemanagt zu werden, durch so genannte *re|venue-Einführungs- und Umsetzungsleitfäden* unterstützt. Auch diese Reihe wurde in Zusammenarbeit mit der *Roland Eller Consulting GmbH* erarbeitet. Mit diesen Hilfestellungen werden Mitarbeiter in die Lage versetzt, selbstständig ein Risikomanagement aufzubauen und umzusetzen.

Die re|venue-Reihe umfasst folgende Themenbereiche:

- Professionelles Risikomanagement und Risikocontrolling
- Professionelles Anlagemanagement
- Professionelles Rohstoffmanagement
- Professionelles Schuldenmanagement
- Professionelles Fremdwährungsmanagement

Analog zur Risikoidentifikation wird auch bei der Umsetzung des Risikomanagements bei zunehmender Unternehmensgröße eine intensivere Unterstützung notwendig. Die Deut-



re|venue-Einführungs- und Umsetzungsleitfäden

sche Bank bietet mit dem Expertenteam von *Risk Management Services* die Möglichkeit, über Workshops ein geeignetes Risikomanagement zu entwerfen und zu implementieren.

Unabhängig von dem Weg, für den sich das Unternehmen entscheidet, geht es in beiden Fällen darum, die Festlegung des zukünftigen Risikomanagementprozesses im Unternehmen zu unterstützen und der Beantwortung folgender Fragen nachzugehen:

- Welche Risiken sollten gesteuert werden und welche sind eher unbedeutend und müssen vorerst nicht berücksichtigt werden?
- Wie bewertet man diese Risiken und mit welcher Strategie geht man diese Risiken an? Was sind die Ziele und Motive für das Risikomanagement?
- Welche Maßnahmen und Produkte sollen eingesetzt werden, um diese Strategien umzusetzen?
- Wie werden die Risiken überwacht und wie häufig wird die Wirksamkeit des Risikomanagements überprüft und die Strategie gegebenenfalls angepasst?

5. Welche Möglichkeiten stehen zur Verfügung, um sich umfassend über Marktgeschehnisse zu informieren?

Ein professionelles Risikomanagement impliziert, dass die im Treasury und Risikomanagement verantwortlichen Mitarbeiter zu jeder Zeit über die aktuellen Marktgeschehnisse informiert sein müssen. Entscheidend ist, aus den medial zur Verfügung stehenden Informationen diejenigen herauszufiltern, die für das Unternehmen ganz individuell von Bedeutung sind.

Auch hierfür stellt die Deutsche Bank umfangreiche Services zur Verfügung, die im Folgenden vorgestellt werden.

Das von Capital Market Sales bereitgestellte Finanzportal *db-markets* – im Internet frei zugänglich unter www.db-markets.de – vereint hierbei eine ganze Palette praktischer Instru-

Finanzportal db-markets

mente auf dem Computerbildschirm. Marktdaten und Charts, Analysen und News, eine persönliche Watchlist sowie viele weitere Werkzeuge unterstützen den Benutzer dabei, immer die persönlich relevanten Marktbewegungen präsent zu haben. *db-markets* bietet zudem verhaltenorientierte Analysen zum Thema Währungen als Web-Clip. Dieser erscheint jeweils montags und freitags – montags als Wochenausblick und freitags als Wochenrückblick. Darüber hinaus steht dem User ein umfangreiches Angebot an Researchberichten zur Verfügung, die ihn darüber informieren, was auf den globalen Finanzmärkten passiert, welche Termine wichtig sind und was die Märkte in Zukunft bewegt.

Als Ergänzung zu *db-markets* können über *db-markets2go* (unter www.db-markets.mobi) alle wichtigen Kursinformationen auch mobil über ein internetfähiges Mobiltelefon abgerufen werden. Über eine dynamische Datenanbindung werden immer die aktuellsten Kurse bzw. Preise der Währungs-, Zins-, Aktien- und Rohstoffmärkte bereitgestellt.

db-markets2go

Als zusätzliches Informationsmedium zum Finanzportal db-markets bietet sich der *db-markets ticker* an. Der Ticker überträgt individuell festgelegte Kurse und Nachrichten von den internationalen Börsenplätzen in einem Laufband, wie es aus CNN oder n-tv bekannt ist, auf den Computerbildschirm.



db-markets ticker

Darüber hinaus bietet der *db-markets ticker* auch verschiedene Services für das Mobiltelefon oder das E-Mail-fähige Endgerät an. Mit dem *db-markets ticker* (SMS- bzw. E-Mail-Service) erhält der Kunde stets die aktuellen Werte seines Portfolios über den Abruf per SMS bzw. E-Mail. Mit dem *db-markets ticker* (broadcast service) erhält der Kunde hingegen zweimal täglich um 07:00 und um 22:00 Uhr eine Übersicht der wichtigsten Währungskurse und Indizes direkt von *db-markets* auf sein Mobiltelefon. Dazu werden die von den Mitarbeitern aus dem Handelssaal der Deutschen Bank als besonders wichtig eingestufte Nachrichten per SMS oder E-Mail versandt. Zusätzlich zu dem oben vorgestellten Informationsangebot bietet Capital Market Sales der Deutschen Bank mit der so genannten *Finanzmarkt-Telefonkonferenz* einen ganz besonderen Service an. Im monatlichen Rhythmus findet eine exklusive Telefonkonferenz zum Marktgeschehen mit prominenten Finanzmarktexperten aus Funk und Fernsehen sowie erfahrenen Researchexperten der Deutschen Bank statt. Finanzinteressierte erhalten hier neben Analysen zu Marktbewegungen auch volkswirtschaftliche Hintergrundinformationen und Prognosen zur Marktentwicklung.

6. Wie behält das Unternehmen seine Risikopositionen – gerade im derzeit schwankenden volatilen Marktumfeld – fortlaufend im Blick?

Risikopositionen können sich im Zeitverlauf verändern. Aus diesem Grund ist es unabdingbar, Risikopositionen permanent zu überwachen, um bei unerwünschten Veränderungen frühzeitig entsprechende Maßnahmen ergreifen zu können. Unterstützend stehen hierfür die oben beschriebenen Leitfäden zur Einführung und Umsetzung eines Risikomanagements zur Verfügung. Aber auch hier gilt wieder: Je komplexer ein Portfolio, desto wichtiger ist eine Betreuung von professioneller Seite, die komplexe Sachverhalte versteht und aktuelle Entwicklungen mit Hinblick auf das Portfolio einzuordnen weiß. Mit *Risk Management Services* und *Capital Market Sales* verfügt die Deutsche Bank über zwei Spezialistenteams, die auf Wunsch zusammen arbeiten und neben der Identifikation der Risiken und der Entwicklung eines geeigneten Risikomanagementkonzepts auch eine, in regelmäßigen zeitlichen Abständen stattfindende, fortlaufende Analyse vornimmt. Um die Auswirkungen der empfohlenen Lösung auf das Portfolio zu überprüfen, untersucht *RMS* im Rahmen des *RiskCoaching Services* jedes Produkt bereits vor der Umsetzung und simuliert im Vorfeld den Einfluss auf die verwendeten Risikosteuerungskennzahlen.

Mit der Internetplattform *sals.a* steht darüber hinaus kleinen und mittelgroßen Unternehmen mit einem überschaubaren Portfolio ein Tool zur Verfügung, mit dessen Hilfe Risiken nicht nur erfasst werden können, sondern das über eine Verknüpfung zu Reuters auch eine Steuerung der Risiken ermöglicht. Der Kunde kann mit *sals.a* Zins-, Währungs- und Rohstoffpreisänderungen analysieren, Risikoabsicherungen durchspielen und Handlungsoptionen entwerfen. Bei diesem Tool ist die so genannte Networking-Funktion noch hervorzuheben, mit der ein Austausch mit Ansprechpartnern aus dem eigenen Unternehmen und Geschäftspartnern möglich ist. Zu diesem Zweck werden weitere Personen durch den Benutzer freigeschaltet, die so Einblick in das Portfolio erhalten. *sals.a* kann auf diese Weise zur gemeinschaftlichen Steuerung des Portfolios verwendet werden. Darüber hinaus können so Vorschläge zur Absicherung bzw. Optimierung des aktuellen Portfolios von freigeschalteten Geschäftspartnern (z. B. von einer Bank) eingeholt werden. Lösungsvorschläge können sofort simuliert und die Auswirkungen auf das Portfolio dargestellt werden.

7. Welche Produkte gibt es, um Zins-, Währungs- und Rohstoffrisiken effektiv abzusichern und wie lässt sich deren Handel und Positionsführung vereinfachen?

Nach der Analyse der Risiken folgt deren Steuerung bzw. deren aktives Management, zum Beispiel durch den Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Das Spektrum dieser Finanzinstrumente, die zur erfolgreichen Risikosteuerung eingesetzt werden können, ist sehr vielfältig.

Der Einsatz von Finanzderivaten erfordert sehr viel Sorgfalt. Falsch eingesetzt, können sie zu unerwünschten Nebenwirkungen führen. Ein Unternehmen sollte sich daher intensiv mit dem Thema Derivate beschäftigen und den Umgang mit den Instrumenten genau regeln. Der Treasurer sollte daher über die Funktionsweise und die Auswirkungen von Derivaten genau Bescheid wissen, damit der Einsatz von Derivaten eine optimale Ergänzung für das Portfolio darstellt. Ein sehr wichtiger Aspekt, der in diesem Zusammenhang erwähnt werden muss, ist, nicht erst seit dem Kollaps der US-Investmentbank Lehman Brothers, das so genannte Kontrahentenrisiko. Darunter ist das Risiko zu verstehen, dass durch den vollständigen oder teilweisen Ausfall oder durch die Verschlechterung der Bonität einer Gegenpartei (z. B. eine Bank) ein Wertverlust aus einem Finanzgeschäft eintritt. Ein Unternehmen kann sich vor dem Ausfall eines Kontrahenten schützen, indem es nur mit Partnern ins Geschäft kommt, die einen guten Ruf und eine einwandfreie Bonität besitzen. An dieser Stelle ist anzumerken, dass die Deutsche Bank in der gegenwärtigen Wirtschafts- und Finanzkrise als einziges großes deutsches Finanzinstitut ohne Staatshilfen ausgekommen ist.

Die Deutsche Bank bietet eine umfangreiche Bandbreite an Sicherungsstrategien an, um allen individuellen Preisrisiken mit einer geeigneten Hedgingstrategie begegnen zu können. Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Sicherungsmaßnahmen: festgeschriebene Preise und optionale Transaktionen. Preise, die für die Zukunft festgelegt werden, ermöglichen

eine sichere Kalkulationsbasis. Bestimmte Derivate wie Termingeschäfte haben jedoch den Nachteil, dass sie, aufgrund ihres symmetrischen Risikoprofils, nicht nur die Risiken einer nachteiligen Preisentwicklung, sondern auch die Chancen einer positiven Preisentwicklung eliminieren. Daneben gibt es auch flexiblere Sicherungsinstrumente, die nur die Risiken, aber nicht die Chancen ausschalten. Diese Derivate haben einen optionalen Charakter, da der Käufer wählen kann, ob er sie ausüben will. Für diesen Schutz bzw. dieses asymmetrische Risikoprofil, das eine Partizipation an einer positiven Entwicklung ermöglicht, ist im Voraus des Sicherungsgeschäfts eine Prämie zu entrichten.

Ein solches optionales Sicherungsgeschäft soll nun am Praxisbeispiel einer Dieselpreisabsicherung dargestellt werden:

Praxisbeispiel:

Ein Kunde hat einen jährlichen Dieselbedarf von 420 MT (1 metrische Tonne = 1.184 Liter) – umgerechnet sind das etwa 500 Tsd. Liter pro Jahr bzw. 41.440 Liter pro Monat. Er sieht die Möglichkeit, dass der EUR-Dieselpreis in den nächsten Monaten fällt und möchte an einem Preisrückgang partizipieren. Gleichzeitig möchte er sich gegen einen Preisanstieg absichern, um eine maximale Kalkulationsgrundlage («worst case») zu erhalten.

Der Vorschlag: «Diesel-Call»-Option mit Ausgleichszahlung

Der Kunde und die Deutsche Bank definieren für eine Zeitspanne von 12 Monaten eine feste Kalkulationsgrundlage« Basispreis» für seinen Dieselbedarf. Der Kunde zahlt bei Geschäftsabschluss eine Optionsprämie. Die Absicherung bezieht sich auf den Durchschnitt des täglichen Platts-Fixings des USD-Referenzpreises der jeweiligen Referenzperiode, umgerechnet in EUR zum EUR-USD-Referenzkurs des entsprechenden Fixingtages. Notiert der Dieselpreis über dem festen Basispreis, so erhält er eine Ausgleichszahlung von der Deutschen Bank. Notiert der Dieselpreis an oder unter dem Basispreis, so nimmt der Kunde sein Recht nicht in Anspruch, sondern partizipiert an den im Monatsdurchschnitt niedrigeren Dieselpreisen.

Beispielhafte Ausgestaltung einer «Diesel-Call»-Option mit Ausgleichszahlung:

Laufzeit: 12 Monate (02.03.2009 – 26.02.2010), monatliche Abrechnung

Maximaler Kalkulationspreis = Basispreis (500 EUR/MT) + Optionsprämie (37 EUR/MT)

Bezugsmenge: 420 MT/Jahr bzw. 35 MT/Monat

Dieselpreis im Monatsdurchschnitt:

- > 500 EUR/MT: Die Deutsche Bank zahlt an den Kunden eine Ausgleichszahlung
- ≤ 500 EUR/MT: Der Kunde partizipiert an den im Monatsdurchschnitt niedrigen Dieselpreisen

Chancen und Risiken im Überblick

Chancen

- Der Kunde hat seinen Dieselbedarf zu einem maximalen Kalkulationspreis (Basispreis + Optionsprämie) für die Zukunft gesichert. Dadurch hat er das Risiko eines Anstiegs des Dieselpreises über den maximalen Kalkulationspreis hinaus abgesichert

- Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit bei steigenden Preisen für Dieseldieselkraftstoff
- Der Kunde partizipiert über das Grundgeschäft an einem fallenden Dieselpreis
- Der Kunde setzt seine Meinung zur Entwicklung des Dieselpreises gezielt ein
- Sein physischer Dieseleinkauf bleibt von dem Absicherungsgeschäft unberührt

Risiken

- Notiert der EUR-Referenzpreis der jeweiligen Referenzperiode unter dem Basispreis von 500 EUR/MT, so wird der Kunde sein Optionsrecht nicht ausüben. In diesem Fall verfällt die Option wertlos. Das Verlustrisiko des Kunden ist auf die bereits gezahlte Optionsprämie begrenzt
- Auch bei Wegfall bzw. Reduktion des Grundgeschäfts ist das Verlustrisiko auf die bereits gezahlte Optionsprämie begrenzt
- Sollte der EUR-Referenzpreis fallen, wird dies den Marktwert der Dieseloption mit Ausgleichszahlung während der Laufzeit aus Kundensicht negativ beeinflussen. Kommt es in diesem Fall zu einer einvernehmlichen vorzeitigen (Teil-)Auflösung, erhält der Kunde von der Bank eine Ausgleichszahlung. Die Höhe der Differenz kann im Vorhinein nicht bestimmt werden.
- Veränderungen anderer Faktoren, wie z.B. Steuern und Abgaben auf den Dieselpreis, können nicht abgesichert werden

Eine notwendige Bedingung für ein erfolgreiches Treasury ist, wie in Kapitel 5 beschrieben, umfassend über Marktgeschehnisse informiert zu sein. Aber nur, wenn dieser Informationsvorsprung einfach und zeitnah in die geeignete Strategie umgesetzt werden kann, entsteht ein echter Mehrwert für das Unternehmen.

Hierbei unterstützt autobahn®Treasury, das innovative und kostenlose Online-Handelssystem der Deutschen Bank, mit dem Unternehmen ihre Währungs- und Geldgeschäfte einfacher, schneller und flexibler abwickeln können. Bei autobahn®Treasury handelt es sich um eine Komplettlösung zur Automatisierung von Währungs- und Geldmarkt-Transaktionen. Treasurer in Unternehmen können sowohl eigene Geschäftsanfragen als auch Anfragen ihrer Tochtergesellschaften direkt an die Deutsche Bank leiten oder konzernintern manuell sowie automatisch abwickeln.

Handelsgeschäfte werden in autobahn®Treasury abgeschlossen und über eine Online-Schnittstelle automatisch an weiterverarbeitende Systeme im Rechnungswesen, in der Buchhaltung und Controlling des Unternehmens weitergeleitet.

autobahn®Treasury vereinfacht viele Prozesse: Es verfügt über eine einfache, individuell anzupassende Benutzeroberfläche, über die stets alle laufenden Handelsgeschäfte im Unternehmen überwacht werden können. Der Treasurer spart über die Nutzung des Handelstools enorm Zeit ein, da er nicht mehr telefonisch handeln und anschließend Geschäfte im Buchhaltungssystem manuell erfassen muss. Das Geschäft wird online – einfach, schnell und sicher – abgewickelt und automatisch in die Systeme in der Buchhaltung und im Rechnungswesen des Unternehmens übernommen. Durch die Möglichkeit des kon-

Kasse/Termin, Dialog Nr. 13348

Handelstag: 28.02.2008
 Interner Kunde: Group Treasury, German Branch
 Händler: ICTADMIN

Group Treasury verkauft USD an German Branch

Währungspaar: EUR, USD, USD / 1 EUR
 Betrag: Verkauf USD 2.000.000,00 +
 Fälligkeit: 03.04.2008 1M

	Geld	Brief
Spot:	1,512140	1,514460
Swap:	-0,001367	-0,001264
Outright:	1,510773	1,513196
Markup:	0,001000	0,001000

Dialog abbrechen
 ICTADMIN: <Kurse gesendet>
 Kurse zurückziehen | Kurse schreiben

Kreditauslastung: 149 TEUR (von 1.000.000 TEUR)
 Zahlungswege:
 Memo / Bewertungskurse:
 Kommentar:

Navigator | Hilfe | Update KA | Export | Rücksetzen | Schliessen

Group Treasury kauft USD von Deutsche Bank AG

Währungspaar: EUR, USD ✓, USD / 1 EUR
 Kauf USD 2.000.000,00 +
 Fälligkeit: 03.04.2008 1M

	Geld	Brief
	1,513040	1,513360
	-0,001367	-0,001264
	1,511673	1,512096

Das Geschäft wurde erfasst: 16:35:44
 Group Treasury 2008000072 | Deutsche Bank AG 1385137
 8.859 TEUR (von 10.000 TEUR)
 geändert | Anzeigen | Anzeigen

Kurse gesendet.

Handelssystem autobahn®Treasury

zerninternen Handels können zudem Geschäfte mit Tochtergesellschaften oder in anderen Abteilungen inklusive Einrechnung einer Marge und ohne Einbindung der Deutschen Bank durchgeführt werden.

8. Fazit

Risikomanagement kann die äußeren Faktoren zwar nicht beeinflussen, wohl aber für mehr Planungssicherheit und stabilere Erträge sorgen – und damit im Zweifelsfall über Fortbestand oder Untergang des Unternehmens entscheiden. Gerade in Krisenzeiten ist ein professionelles Risikomanagement von besonderer Bedeutung, um eine betriebswirtschaftliche Kalkulation nicht zum Glücksspiel werden zu lassen.

Ein professionelles Risikomanagement wird zudem nicht nur für große Unternehmen, sondern auch für kleine und mittelgroße Firmen sowie Kommunen immer wichtiger. Die Nutzung intelligenter Risikomanagementlösungen sollte daher auch für sie eine Selbstverständlichkeit sein, da sie vielfach den gleichen Einflüssen und Risiken unterworfen sind.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass Unternehmen von ihrer Bank gerade in diesen turbulenten Zeiten mehr verlangen als reine Produkte. Neben erstklassigen Finanzlösungen

erwarten sie zunehmend eine ganzheitliche Beratung und hohe Servicestandards. Capital Market Sales der Deutschen Bank ist diesem Kundenanspruch frühzeitig nachgekommen und bietet neben mehrfach ausgezeichneten Finanzlösungen auch umfangreiche Serviceleistungen und persönliche Beratungskompetenz an mehr als 20 Standorten allein in Deutschland und in über 30 Ländern weltweit.

Das Verständnis von Capital Market Sales auf einen Blick

