

Corporate Treasury News

**Aktuelle Entwicklungen und Trends im
Bereich Treasury kompakt zusammengefasst**

Ausgabe 97 | Dezember 2019



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

Prof. Dr. Christian Debus

Ralph Schilling

Inhalt

Treasury im Mittelstand – Warum Maßanzug, wenn auch der Standard passt?
Seite 2

Das Ende des IBOR – das passiert in der Phase 2
Seite 4

Ab 2020 neue Meldepflichten für das Treasury
Seite 5

Save the Date 4. Digital Treasury Summit am 21. April 2020 in Frankfurt am Main



Zum 4. #DTRS am 21. April in Frankfurt laden wir herzlich ein, diesmal unter dem Motto „Corporate Treasurer berichten aus der Praxis“. Freuen Sie sich auf verschiedene Workshops zur Umsetzung von Digitalisierung in Treasury-Abteilungen sowie auf Heiner Brand, Weltmeister und Ex-Trainer der Handball-Nationalmannschaft, der darstellen wird, wie Teams motiviert werden und Erfolg durch stetige Veränderungen entsteht!

Anmeldung unter de-corporate-treasury@kpmg.com

Umfrage – Intelligent Treasury



Was denken Sie über die Digitalisierung und Automatisierung im Treasury der Zukunft? Jetzt bis zum 31. Januar 2020 an unserer [Umfrage](#) teilnehmen!

Treasury im Mittelstand – Warum Maßanzug, wenn auch der Standard passt?



In Großkonzernen und im DAX gelisteten Unternehmen hat es jeder: Ein professionelles Treasury Management System (TMS). Betrachtet man dagegen nicht nur die 1. Liga, sieht es schon anders aus. Reine Cash Management Systeme (CMS) oder auch TMS finden sich im Mittelstand noch nicht flächendeckend. Auffällig, aber nicht verwunderlich, ist hierbei, dass die Verbreitung von CMS und TMS proportional zur Unternehmensgröße ansteigt.

Viele Mittelständler schrecken vor der Entscheidung zurück, ein Treasury Management System einzuführen. Häufig verwenden sie individuell entwickelte, sehr spezifische Excel-Lösungen und verschieben die Entscheidung in die Zukunft. Begründet wird dies mit mangelnder Erfahrung bei solchen Projekten, Angst vor hohem, zusätzlichem Ressourcenaufwand und nicht zuletzt hohen Kosten, bzw. fehlendem Budget.

Gute Gründe, warum Mittelständler sich mit der Auswahl eines TMS beschäftigen sollten sind:

- Das alte TMS erfüllt nicht mehr die Anforderungen der Abteilung, bzw lässt keine benötigte Erweiterung zu
- Die Firma ist gewachsen und agiert international oder sogar global in unterschiedlichen Währungen
- Treasury relevante Buchungssätze müssen zeitaufwändig per Hand in das ERP System eingegeben werden
- Im Rahmen des Risikomanagements sollen Compliance-Strukturen und -Prozesse revisionssicher abgebildet werden
- Der IT Spezialist hat die Firma verlassen und nun weiß keiner mehr, wie die Excel Makros anzupassen sind

Diese Liste stellt nur einen kleinen Ausschnitt dar und lässt sich (fast) beliebig erweitern.

Trifft einer, oder treffen sogar mehrere der oben genannten Gründe zu, heißt dies aber noch lange nicht, dass die Unternehmen sich schnellstmöglich um ein neues System bemühen.

Was in vielen Fällen anscheinend nicht bedacht wird, ist, dass ein Wechsel zu einem anderen TMS, bzw. eine Neuimplementierung auch viele Chancen bietet. So können repetitive, manuelle Prozesse automatisiert werden. Bestehende Workflows in der Abteilung und technische Anbindung an Drittsysteme können überdacht werden. Aus einem dezentralen Ansatz, kann endlich ein zentraler werden. Auch können neue Steuerungskennzahlen definiert und in neuen Reporting-Anforderungen umgesetzt werden. Die Anpassungen von Workflows, die Neudefinition von Verantwortlichkeiten und die Umstellung von Basis-IT-Systemen erfolgt zumeist Inhouse, aber auch externe Beratungsfirmen oder sogar der Software Vendor können hier unterstützen und zuarbeiten.

Ist dann irgendwann doch die Entscheidung gefallen, dass es ein Projekt ‚Neues TMS‘ gibt, stellt sich die nächste richtungsweisende Frage: Wie finde ich heraus, welches System am besten zu meinen Anforderungen passt? Und die Frage muss genau so formuliert werden. Es gibt nicht ein ‚bestes System‘ was passt. Es gibt viele unterschiedliche Systeme, die vieles gleich gut können in bestimmten Bereichen aber auch Stärken oder Schwächen haben. Somit muss zuerst ein Anforderungskatalog erstellt werden, um sich dann über einen Auswahlprozess die Lösungsvorschläge der Systemhäuser anzusehen. Dieser Auswahlprozess wird oftmals von Experten der Big4 oder anderen Beratungshäusern begleitet. Diese haben Standard-Tools und jede Menge Erfahrung, um den Prozess effizient zu gestalten.

Bei der Systemauswahl spielen neben den erforderlichen Funktionalitäten die Dauer und der finanzielle Aufwand der Implementierung eine große Rolle. Um die Implementierungszeit so kurz wie nötig (nicht kurz wie möglich!) zu halten, gibt es zwei Schlüssel:

1. Die Auswahl einer Standardsoftware
2. Die Auswahl einer vorkonfigurierten Software

Was bedeutet das? Eine Standardsoftware bietet, wie leicht zu erahnen, einen standardisierten Ansatz, lässt sich aber trotzdem individuell konfigurieren. Die Softwarehersteller stellen durch ihre langjährige Erfahrung und den Input durch bestehende Kunden sicher das ‚Best Practise‘ für Methoden, Prozesse und

Reporting in ihrem Standard enthalten sind. Das System kann natürlich mit kundenspezifischen Daten konfiguriert werden. Man kann individuell entscheiden, ob man innerhalb eines vorgegebenen Prozesses zum Beispiel ein 2-, 4- oder 6-Augenprinzip benötigt, allerdings nur im Rahmen dessen, was das (Standard) System erlaubt. Neue Prozesse, neue Eingabemasken, eine Umbenennung von Feldern, eine Berücksichtigung weiterer Bewertungsmethoden oder zusätzliche Funktionen wird es hier nicht geben. Dies ist jedoch nicht unbedingt ein Nachteil, denn so benötigt der Support kein kundenspezifisches Wissen beim Beantworten von Fragen und auch Updates die vom Vendor kommen werden niemals zu Konflikten führen. Das ist wichtig, da die meisten Systeme der Anbieter von Mittelstands-TMS auf SaaS Plattformen laufen. Das Ergebnis: Das System läuft stabil auf dem neuesten Release und bleibt stabil.

Ein Trend, der sich auch durch fast alle Systeme zieht, ist eine Vorkonfiguration der Datenbank. Dadurch, dass in der Datenbank die der Kunde nach Vertragsabschluss zur Verfügung gestellt bekommt bereits ein Setup für zum Beispiel Währungen, Zinskurven, Länder, Dealtypen, Cash Flow Kategorien oder auch Feiertagskalender hinterlegt sind, verkürzt sich die Implementierungszeit entsprechend. Auch eine große Anzahl von Standardreports bieten die meisten Hersteller an. Hierbei gibt es eine Bandbreite von einfachen Static Data Reports über Cash Position Reports bis hin zur Zinsabrechnung für Intercompany Konten oder MtM Bewertungen.

Durch das oben genannte Toolset verliert eine (Standard) TMS Einführung ihren großen Schrecken, den sie noch bei vielen Mittelständlern auslöst. Die Herangehensweise bis zum ‚Go Live‘ erst einmal möglichst alles im Standard zu machen, setzt sich immer mehr durch. Das hat auch durchaus eine psychologische Komponente, denn durch den Standard hat man das Projekt unter Kontrolle. Zusätzlich hat man Mitarbeiter, die sehen, dass sich die Mehrarbeit lohnt und es voran geht und so auch weiterhin motiviert sind. Außerdem kann man den Mehrwert der Lösung schneller und einfacher an das Senior Management und auch an benachbarte Abteilungen kommunizieren. Überschaubare, kleinere Zusatzprojekte, wie zum Beispiel der Rollout des Liquiditätsplanungsprozesses auf eine Tochtergesellschaft erfolgen dann nach dem ‚Go Live‘ und sind relativ einfach, da der Prozess schon für die Muttergesellschaft im Standard implementiert wurde.

Unternehmen, denen mit diesem ‚Kauf von der Stange‘ nicht geholfen ist, da sie individuelle, beliebig erweiterbare, frei skalierbare Systeme benötigen,

müssen weiter zum Maßschneider gehen, den es zum Glück ja auch immer noch gibt.

Das Ende des IBOR – das passiert in der Phase 2



Phase 1 ist abgeschlossen

Ende 2012 wurde eine Reform der Referenzzinssätze wie zum Beispiel des EURIBOR und des LIBOR als Konsequenz von Zinssatzmanipulationen auf den Weg gebracht. Das IASB hat sich im laufenden Jahr intensiv mit den möglichen Auswirkungen dieser Reform auf die Bilanzierung beschäftigt und ein zweistufiges Projekt zur Betrachtung etwaiger Erleichterungen auf die Bilanzierung und die Finanzberichterstattung initiiert.

Im [Newsletter](#) vom November haben wir über die Finalisierung der Phase 1 berichtet, die Änderungen des IAS 39, IFRS 9 und IFRS 7 mit sich gebracht hat. Die erste Phase hat sich mit der vorübergehenden Befreiung von der Anwendung spezifischer Hedge Accounting Anforderungen für Sicherungsbeziehungen beschäftigt, die von der IBOR-Reform betroffen sind. Die Erleichterungen haben zum Ziel, dass die IBOR-Reform nicht generell zur Beendigung des Hedge Accountings führen muss.

Während sich die Phase 1 hauptsächlich mit den Auswirkungen vor einer Umstellung der Referenzzinssätze beschäftigt hat, bezieht sich die Phase 2 nun auf mögliche Auswirkungen zum Zeitpunkt der tatsächlichen Umstellung. Die Phase der Unsicherheit ist dann vorbei und spätestens jetzt fallen auch die Erleichterungen der Phase 1 bezogen auf die Anwendung von Hedge Accounting weg.

Die Phase 2

Die IBOR-Reform wird teilweise die Anpassungen bestehender Verträge notwendig machen. Es wird aber auch Verträge geben, die zwar selber nicht angepasst werden, die Ermittlungsmethodik für den zugrunde gelegten Referenzzins jedoch schon. Das IASB tendiert derzeit dazu, beide Szenarien gleich zu behandeln und zwar wie eine Modifikation, das heißt IFRS 9.5.4.3. Industrieunternehmen werden in Bezug

auf Modifikationen hauptsächlich in Bezug auf ihre finanziellen Verbindlichkeiten betroffen sein. Eine Modifikation, die als substantiell eingestuft wird, würde zu einer Ausbuchung der finanziellen Verbindlichkeit gemäß IFRS 9.3.3.2 führen. Eine nicht substantielle Modifikation könnte möglicherweise zu einer unvorhergesehenen erfolgswirksamen Buchwertanpassung führen.

Um die Auswirkungen der Reform möglichst gering zu halten hat das IASB vorläufig entschieden in der Phase 2 auch hier Erleichterungen für die Unternehmen vorzusehen. Diese beziehen sich insbesondere auf den Hinweis, dass es Unternehmen erlaubt sein soll, bei einer Änderung des variablen Zinses aufgrund der IBOR Reform zunächst den IFRS 9 B5.4.5 heranzuziehen. Dieser erlaubt bei variabel verzinsten Instrumenten eine Änderung des Effektivzinses bedingt durch Änderungen von Marktzinsen, so dass diese Änderungen nicht zu erfolgswirksamen Buchwertänderungen führen. Das IASB hat angekündigt, Beispiele bereitzustellen, die diese Herangehensweise im Detail erläutern und welche insbesondere verdeutlichen, welche Modifikationen auf die IBOR Reform zurückgeführt werden können und welche nicht.

Weitere Themen, die das IASB im Rahmen der Phase 2 behandeln wird, sind die Auswirkung der Reform auf andere Standards und hier insbesondere auf die Anhangangaben. Ebenso wird gerade diskutiert, in welchen Fällen Hedge Accounting weitergeführt werden kann, wenn die Erleichterungen der Phase 1 wegfallen.

Um spätere Überraschungen zu vermeiden und um die möglichen Auswirkungen der IBOR-Reform schon jetzt im Blick zu haben, sollte bereits jetzt eine Aufnahme und Sichtung aller im Bestand befindlichen Finanzinstrumente, die von der IBOR-Reform betroffen sind, erfolgen.

Ab 2020 neue Meldepflichten für das Treasury



Steuergestaltung bei grenzüberschreitenden Konzernfinanzierungen und Cash Pools

Haben Sie seit Juli 2018 Forderungen gegen Tochtergesellschaften in Eigenkapital umgewandelt? Oder wurde die interne Konzernfinanzierung angepasst? Verwenden Sie eine standardisierte Dokumentation beispielsweise für Treasury Geschäfte? Wurden grenzüberschreitende Zahlungen zwischen Tochtergesellschaften über einen Cash Pool abgewickelt? Dann sollten Sie analysieren, ob diese Vorgänge in Deutschland ab Juli 2020 – auch rückwirkend – an die Steuerbehörden zu melden sind. Meldeverstöße können dann in Deutschland mit bis zu 25.000 EUR, in Polen mit bis zu 5 Mio. geahndet werden – pro Einzelfall!

Hintergrund ist die im Juni 2018 von der EU in Kraft gesetzte Amtshilferichtlinie (Council Directive 2011/16/EU on Administrative Cooperation in the Field of Taxation kurz „DAC6“). Die Umsetzung innerhalb Europas wird, nachdem die EU-Richtlinie einen Mindeststandard definiert, heterogen ausfallen. So haben bereits einige Staaten den Anwendungsbereich auf nationale Steuergestaltungen und/oder indirekte Steuern erweitert (siehe beispielsweise Polen, Schweden und Portugal). Das Bundeskabinett hat am 9. Oktober 2019 den Gesetzentwurf zur Einführung einer Mitteilungspflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltungen beschlossen. Die nationale Umsetzung orientiert sich derzeit eng an den Vorgaben der EU-Richtlinie. Eine Ausweitung der Mitteilungspflicht auf bestimmte innerstaatliche Steuergestaltungen enthält der Gesetzentwurf, im Gegensatz zum bislang unveröffentlichten Referentenentwurf aus Januar 2019, nicht.

Die Praxis zeigt, dass – anders als ursprünglich beabsichtigt – nicht nur Gestaltungen mit dem konkreten Ziel einer Steuervermeidung den Meldepflichten nach DAC 6 unterliegen, sondern auch eine große Zahl alltäglicher Geschäftsvorfälle. Davon betroffen ist nicht nur die Steuerfunktion, sondern auch weitere Unternehmensbereiche, wie zum Beispiel Treas-

ury. Daher sind nicht nur Berater in der Reportingpflicht, sondern vielfach die Unternehmen selbst, da gerade die Transaktionen des gewöhnlichen Geschäfts nicht kategorisch von einer Meldepflicht ausgeschlossen werden können und oftmals ohne die Hinzuziehung eines externen Beraters umgesetzt werden.

Debt-to-Equity Swaps, also die Umwandlung konzerninterner Darlehen in Eigenkapital bei ausländischen Tochtergesellschaften mittels Einlage der Darlehensforderung, führen letztlich zu künftigen (höheren) Dividendenzahlungen anstelle von Zinseinkünften aus Darlehensbeziehungen. Dividendeneinkünfte unterliegen oftmals einer faktisch geringeren (oder keiner) Besteuerung auf Ebene des Anteilseigners im Vergleich zu Zinseinkünften. Hierdurch wird im Ergebnis eine Umwandlung von Einkünften in niedriger besteuertes Einkommen erreicht. Zieht eine Tochtergesellschaft in Land A Mittel aus einem Cash Pool der deutschen Holding ab, um damit Zahlungen an eine andere Tochtergesellschaft in Land B zu leisten, die dann wiederum die erzielten Erträge in Form von Dividenden an die Holding zurückführt, so wird dadurch die steuerliche Situation der deutschen Holding (Dividenden vs. Zinsen) verändert. Auch wenn diese Transaktionen in der Regel nicht mit der Absicht einer Steuervermeidung stattfinden, sind sie doch aufgrund der Reduzierung der Steuerlast der Anteilseignerin durch eine grenzüberschreitende Maßnahme beispielsweise in Deutschland gem. § 138 AO-E meldepflichtig, sofern der sogenannte Main-Benefit-Test nicht verneint werden kann.

Die Umsetzung der entsprechenden Regularien erfordert erfahrungsgemäß die Implementierung eines Meldeprozesses, der idealerweise in ein bestehendes Tax Compliance Management System eingebunden wird. Dieser Prozess beinhaltet neben der Identifizierung möglicher Transaktionen insbesondere die konzerninterne konsistente Bewertung der einzelnen Geschäftsvorfälle sowie die anschließende Übermittlung an die jeweilige lokale Finanzbehörde. Für das Treasury ergibt sich folglich die Aufgabe, bis zum Beginn der Meldepflicht alle relevanten grenzüberschreitenden Transaktionen rückwirkend ab dem Juli 2018 daraufhin zu analysieren, ob diese zu einer Reduzierung der Steuerbelastung einer in einem der DAC6 unterliegenden Konzernunternehmen geführt hat.

Aufgrund der zeitlich knapp bemessenen Meldepflichten, der hohen Komplexität sowie des weiten Anwendungsbereichs der Richtlinie, bieten vereinfachte Reporting-Lösungen, etwa auf Basis von Excel, keine hinreichende Sicherheit für die Unternehmen.

Notwendig ist ein technisch ausgereifter Ansatz, der einen vordefinierten Workflow sicherstellt.

Mit dem bloßen Kauf einer technischen Lösung ist es jedoch nicht getan. Auf Basis einer vollumfänglichen Betroffenheitsanalyse, eines individuellen Reportingprozesses mit klar definierten und dokumentierten Verantwortlichkeiten, sowie praxisbezogener Mitarbeiter-Schulungen wird die Compliance auch bezüglich DAC 6 in allen EU-Mitgliedstaaten konsistent und konsequent sichergestellt.

Autor: Christian Stender, Partner, Tax Services,
cstender@kpmg.com

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
THE SQUAIRE, Am Flughafen
60549 Frankfurt

Redaktion

Prof. Dr. Christian Debus (V.i.S.d.P.)

Partner, Finance Advisory
T + 49 69 9587-4264
cdebus@kpmg.com

Ralph Schilling

Partner, Finance Advisory
T + 49 69 9587-3552
rschilling@kpmg.com

Nils Bothe

Partner, Finance Advisory
T +49 711 9060-41238
nbothe@kpmg.com

Michael Gerhards

Partner, Finance Advisory
T +49 221 2073-6891
mgerhards@kpmg.com

Börries Többens

Partner, Finance Advisory
T +49 221 2073-1206
btöbbens@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.

© 2019 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.