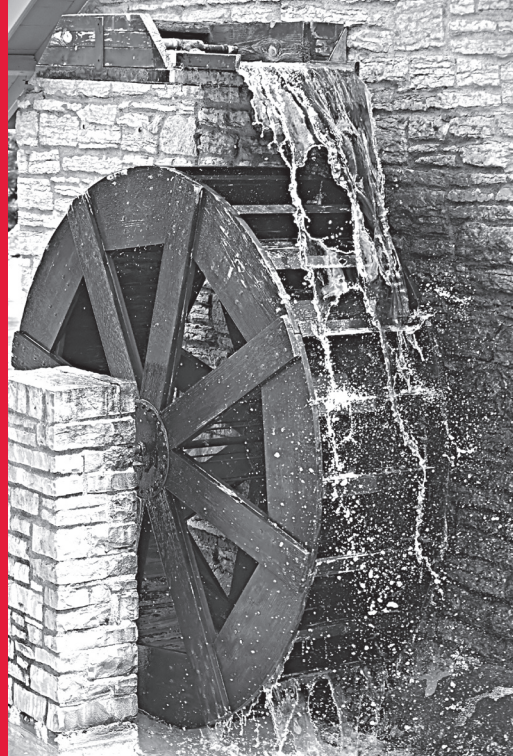


# Die Deutsche Bank im Cash Management

Von Hermann-Josef Lamberti und Werner Steinmüller



Im Jahr 2009 wurde ein großer Block regulatorischer Vorgaben für den Zahlungsverkehr abgeschlossen. Gleichzeitig hat die Deutsche Bank die Umsetzung einer einheitlichen Infrastruktur für den weltweiten Zahlungsverkehr und das Messaging abgeschlossen. Den Dienstleistungsbereich Cash Management bewerten Hermann-Josef Lamberti und Werner Steinmüller als ein rasant wachsendes Geschäftsfeld. Mit kontinuierlichem Know-how-Ausbau und einer Vorreiterrolle bei internationalen Zahlungsverkehrsiniciativen will man sich hier weiter positionieren. Red

für Zahlungsdienste PSD, reduzierten die Margen oder eliminierten diese sogar.

Diese mandatorischen Maßnahmen banden bis zu ein Drittel der bei der Deutschen Bank für das Cash Management jährlich zur Verfügung stehenden Investitionsmittel. Im Jahr 2009 wurde mit der PSD, Sepa und den neuen Regeln für „Cover-Zahlungen“ ein großer Block regulatorischer Vorgaben abgeschlossen.

## Einheitliche Infrastruktur als Grundlage

Die Deutsche Bank versteht sich als ein leistungsstarker Cash-Management-Partner für Unternehmen und Finanzdienstleister. Ziel ist es, diesen Kunden durch Produkte und Dienstleistungen wertvolle Freiräume zu geben, damit sie sich auf andere Aspekte ihres Geschäfts konzentrieren können.

Die Cash-Management-Produktentwicklungen der Bank setzen auf einer einheitlichen Infrastruktur auf, die in den Jahren

2004 bis 2009 für den weltweiten Zahlungsverkehr und das Messaging der Deutschen Bank umgesetzt wurden. Hauptnutzer ist der Bereich Global Transaction Banking (GTB). 17 internationale Applikationen der Bank wurden mit MTNA – Money Transfer New Architecture – auf zwei reduziert. Die Global Messaging Architecture, über die die Bank die Transaktionen intern, an Swift und die Clearingsysteme versendet, arbeitet ebenfalls mit nur noch zwei – statt zuvor sogar 42 – Zugängen. Das Global Operating Model ist der dritte Pfeiler. Durch das Konsolidieren der Plattformen hat die Deutsche Bank heute neben Skalenvorteilen eine sehr gute Grundlage für die immer wichtiger werdende Risiko-steuerung im Transaction Banking.

## Leistungsfähigere Cash-Management-Produkte

Derzeit investiert die Bank hohe Summen in den Zahlungsverkehr im Bereich Währungen (FX), Financial Supply Chain Management und Liquidity Management. Durch die Erweiterung der Cash-Management-Kompetenz in diesen Produktbereichen wird den Wünschen der Kunden entsprochen, ohne ihre Grundbedürfnisse nach einfach zu nutzenden Standard-Zahlungsverkehrsprodukten, sei es im Inlands- oder Auslandszahlungsverkehr, mit hoher Straight-Through-Processing-Quote (STP) und möglichst Null-Fehler-Abwicklung außer Acht zu lassen.

Cash Management wird seit Jahren von der Umsetzung einer Vielzahl von Gesetzen und Verordnungen beeinflusst.

■ Erhebliche Investitionsmittel wurden für die sogenannten „mandatorischen Projekte“ ausgegeben, auch Target-2 und Sepa fallen darunter.

■ Compliance-bezogene Vorschriften führten zu höheren Kosten in Teilen der Prozesskette – Beispiele sind „Filtering“, „Screening“ und FATF-Vorschriften bei Auslandszahlungen.

■ Preisverordnungen und Richtlinien der Europäischen Union, zuletzt die Richtlinie

### Zu den Autoren

**Hermann-Josef Lamberti** ist Mitglied des Vorstands, und **Werner Steinmüller** ist Head of Global Transaction Banking der Deutschen Bank AG, Frankfurt am Main.

Für FX-Zahlungen von Firmenkunden und Financial Institutions wurden die Plattformen der Bereiche FX – hier ist die Deutsche Bank weltweit die Nummer eins – und Zahlungsverkehr miteinander verbunden. Mit Hilfe des neuen Produkts FX 4-Cash können die Kunden aus elf verschiedenen „funding locations“, unter anderem Frankfurt, London, New York und Tokio, über verschiedene Kanäle (zum Beispiel Swift, db-direct internet oder Host to Host) Zahlungsaufträge in 125 Währungen erteilen; Lieferanten erhalten die Gutschrift in der Währung ihrer Wahl. Das FX-System aktualisiert die Kurse kontinuierlich. Die Kunden vermeiden dadurch Kosten und Risiken aus Kursvolatilität und dem Unterhalten lokaler Währungskonten.

Financial Supply Chain Solutions unterstützt Unternehmen in der Cashflow-Optimierung. Es verbindet die Produktbereiche Cash Management und Trade Finance. Lieferanten können – unterstützt durch eine elektronische Plattform – Transaktionen auf Basis eines Rahmenvertrages finanzieren. Über InfoTr@ack, die integrierte Reporting- und Tracking Plattform der Deutschen Bank, können Handelspartner ihre dokumentären Handelstransaktionen überwachen und über ein einziges Web-Portal konsolidieren.

Für das Liquiditätsmanagement werden zusätzlich zu den Cash-Pooling- und Cash-Concentration-Produkten Lösungen entwickelt, welche den „Treasurer“ eines Unternehmens oder einer Bank über ein Web-Portal bei der Liquiditätsprognose und -planung unterstützen. In die Information zum Liquiditätsstatus werden sowohl Cash-Management-Geschäfte einbezogen als auch alle Markttransaktionen, die der Kunde mit der Bank tätigt. So wird ein konsolidierter Blick auf die Liquidität erreicht („liquidity dashboard“) und der Kunde kann seine überschüssigen Mittel aktiv investieren. „Treasurer“ der Financial-Institutions-Kunden können über denselben Weg den Echzeitsaldo ihrer Konten bei der Deutschen Bank abrufen und sehen auf demselben Schirm even-

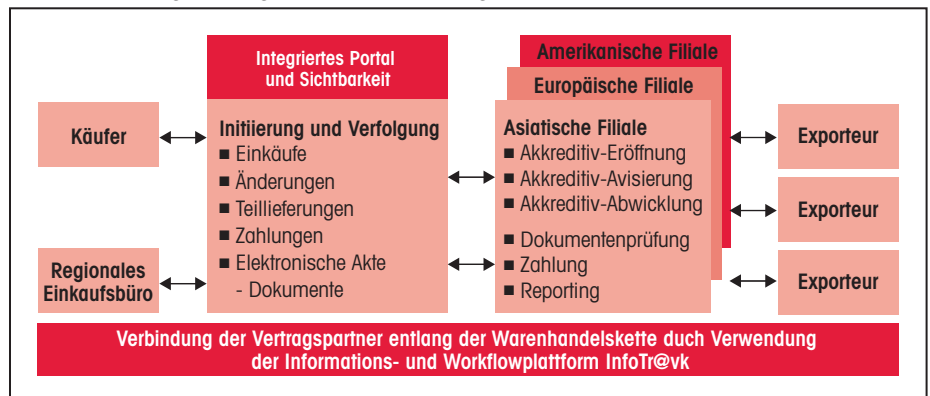
tuelle noch nicht abgewickelte Zahlungen. Dieser Service ergänzt das XML-Real-Time-Reporting zu Konto- und Transaktionsinformationen, das die Deutsche Bank seit 2007 anbietet.

### Kundenzugangskanäle und Standards

In Deutschland werden Milliarden von Zahlungsaufträgen pro Jahr in Standardformaten erteilt und dabei häufig Multi-bank-Kommunikationsverfahren genutzt. Parallel hierzu verwenden Firmenkunden, zumeist Konzerne mit Shared Service Centers, ausschließlich internationale Formate, zum Beispiel globales XML und globale Kanäle, beispielsweise Swift Score. Die Deutsche Bank erfüllt diesen Bedarf durch die e-Bridge-Plattform.

Im Bestreben der Banken, den Massenzahlungsverkehr so effizient und kostengünstig wie möglich zu gestalten, muss berücksichtigt werden, dass die Flexibilität in der Kunde-Bank-Beziehung neben den Standardformaten, zum Beispiel Sepa XML, erhalten bleibt. Bei der Vereinbarung eines Ende-Migrationsdatums für Sepa sollte dies ebenso beachtet werden wie die Notwendigkeit eines gemeinsamen Ende-Datums, für das sich Dr. Fabritius stets eingesetzt hat – auch wenn es manchmal unbequem war. Denn nur mit einem ge-

### Global-Sourcing-Lösung unter Einbeziehung des Deutsche Bank-Netzwerks



meinsamen Ende-Termin können die notwendigen Skaleneffekte erzielt, Kostenvorteile geschaffen und die Kunde-Bank-Beziehung noch effizienter gestaltet werden.

Seitdem der einfachere Swift-Zugang für Firmen mit Score geschaffen wurde, steigt die Nachfrage für diesen Kanal. Gleichzeitig ist zu beobachten, dass Kunden aus dem Bereich Financial Institutions zunehmend moderne Electronic-Banking-Kanäle, zum Beispiel Web-Portale als Alternative zum Swift-Netz nutzen. Die Kommunikationskanäle werden also nicht nur in einer Richtung geöffnet.

### Expertenteam Mobile Payments

Mobile Payments, nicht zu verwechseln mit Mobile Banking, bestimmen die

Schlagzeilen vieler elektronischer Newsletter. 15 Financial-Institutions-Kunden aus Europa, Amerika und Asien wurden von der Deutschen Bank 2009 über ihre Einschätzungen und Pläne zu Mobile Payments befragt. Fünf dieser Kunden haben bereits einen Near-Field-Communication – NFC-Pilot für Mobile Payments initiiert. Banken in „nicht G-10-Ländern“ untersuchen die Machbarkeit, grenzüberschreitende Kleinbetrags-Überweisungen („remittances“) mittels Mobile Payments einzuführen. Global Transaction Banking hat ein Expertenteam aufgebaut, das sich ausschließlich mit der Entwicklung von Mobile Payments und deren Verbindung mit dem Cash Management befasst.

Als Fazit lässt sich festhalten: Das Cash Management der Deutschen Bank kombiniert leistungsstarke Zahlungsverkehrsabwicklung mit innovativen und intelligenten Produkt- und Servicelösungen und einer individuellen Betreuung vor Ort rund ums Konto. Durch konsequente Entwicklung wegweisender Technologien, modernste Abwicklungsplattformen und eine Vorreiterrolle in der Umsetzung internationaler Zahlungsverkehrs-Initiativen kann die Bank ein komplettes Sortiment ausgereifter Lösungen anbieten, die sämtliche Bereiche des Cash Managements umfassen. Auch in Zukunft wird sie gemeinsam mit ihren Kunden ihr Know-how und ihre technologische Kompetenz für die Weiterentwicklung und Effizienzsteigerung in diesem rasant wachsenden Dienstleistungsbereich einsetzen.

### Treasury-Hauptaktivitäten: Cash Management im Tagesablauf

