

# Der volle Durchblick

Im internationalen Zahlungsverkehr erleben Treasurer immer wieder Überraschungen. Die GPI-Initiative will das ändern. Mehr Transparenz ist dabei nur der erste Schritt.

Von Lothar Meenen

**E**in Unternehmen muss dringend eine Rechnung für eine Lieferung aus China bezahlen. Der Treasurer initiiert die Zahlung, erfährt aber erst Tage später, dass der chinesische Geschäftspartner das Geld zu spät und nicht vollständig erhalten hat. Fälle wie diese ereignen sich im internationalen Zahlungsverkehr täglich: Mangelnde Standards bei der Verarbeitung von globalen Zahlungen, intransparente Gebühren von Drittbanken und fehlende Informationen stellen Treasury-Abteilungen, aber auch ihre Hausbanken vor große Herausforderungen.

Die Industrie-Initiative Global Payments Innovation (GPI) adressiert diese Schwierigkeiten mit der Unterstützung des Finanznachrichtendienstleisters Swift. Ihr Ziel: die Transparenz und die Geschwindigkeit im globalen Korrespondenzbankennetzwerk zu verbessern (siehe Seite 16).

## Mehr Transparenz, weniger Ärger

Um dies zu erreichen, einigt sich die Industrie auf einheitliche Verarbeitungsstandards für grenzüberschreitende Zahlungen. Außerdem wird mit einer cloud-basierten Lösung auf Basis offener Schnittstellen (API) das Ökosystem im Korrespondenzbankensegment erstmals „end-to-end“ miteinander verbunden. Dank einer universellen Transaktionsreferenznummer, die mit der Zahlung verknüpft ist, können Treasurer jederzeit nachvollziehen, wo sich ihre Zahlung befindet und welche Gebühren die involvierten Banken abgezogen haben. In

Sachen Transparenz, Effizienz und Verarbeitungszeit bedeutet dieser Tracker einen enormen Fortschritt.

Vor allem für eilige, kritische oder Großbetragszahlungen ist dieser Service relevant. Das gilt insbesondere, wenn bei der Überweisung etwas schief läuft, wie im Beispiel des chinesischen Lieferanten. Treten heute Fehler auf, müssen Banken oft viel Zeit investieren, um herauszufin-

**» Künftig können Treasurer jederzeit mit wenigen Klicks erkennen, wo das Problem liegt. Damit ist die Initiative ein greifbares Beispiel für die Vorteile der Digitalisierung.«**

den, wo die Zahlung verblieben beziehungsweise warum der finale Betrag angekommen ist. Künftig können Treasurer selbst jederzeit mit wenigen Klicks erkennen, wo das Problem liegt – ein greifbares Beispiel für die viel diskutierten Vorteile der Digitalisierung.

Derzeit haben mehr als 120 Banken, die für 75 Prozent des globalen Zahlungsverkehrsvolumens stehen, sich zu den Zielen von GPI bekannt. Nichtsdestotrotz bedarf es einer gewissen Zeit, bis alle Banken weltweit der Initiative beigetreten sind, ihre Systeme angepasst haben und ihren Firmenkunden den Tracker zur Verfügung stellen. Damit kann zu Beginn keine globale Erreichbarkeit über GPI garantiert werden.

Ab dem vierten Quartal 2017 können Kunden der Deutschen Bank den Status quo ihrer GPI-relevanten ausgehenden Zahlungen und etwaige Drittbankgebühren nachvollziehen. Im ersten Schritt werden US-Dollar- und Euro-Zahlungen

unterstützt. Anfang kommenden Jahres kommen dann diverse weitere Währungen hinzu.

## Reconciliation erleichtern

Mehr Transparenz soll nur der erste Schritt sein. Treasury und Buchhaltung haben heute häufig Probleme, eingehende Zahlungen einer bestimmten Rechnung zuzuordnen. Die Folge: Die Abstimmung von Verrechnungskonten („Reconciliation“) erfolgt manuell. Dieser Prozess könnte erleichtert werden, wenn Rechnungsdaten künftig direkt mit der Zahlung mitgeliefert würden. Für viele Unternehmen wäre dies ein hoher Effizienzgewinn.

Auch die Einrichtung einer Stoppfunktion ist geplant: Treasurer sollen künftig in der Lage sein, Zahlungen jederzeit anhalten zu können. In Zeiten von Betrug und Cybercrime ist dies eine wichtige Sicherheitsmaßnahme. Heute müssen Treasurer erst ihre Hausbank kontaktieren, die wiederum die Empfängerbank informiert. Dieser Prozess dauert länger, je mehr Institute zwischengeschaltet sind. So geht wertvolle Zeit und womöglich auch das Geld verloren. //



**Lothar Meenen** ist Global Head of Corporate Cash Management Sales bei der Deutschen Bank in Frankfurt am Main.

lothar.meenen@db.com