

Einflussnahme bei Treasury und Risk-Management

Kleine Verbesserungen mit großer Wirkung



Mit einem cleveren Risk-Management werden Firmen noch erfolgreicher. Doch wer in diesem Bereich künftig gut aufgestellt sein will, muss seine Prozesse kontinuierlich verändern. Das hat das Pharma- und Medizinbedarfunternehmen B. Braun erkannt und deshalb über die DSAG am Einflussnahmeprogramm Customer Connection teilgenommen. Ziel des Cycle war es, bestehende Funktionalitäten in den Bereichen Treasury und Risk-Management, In-House-Cash und Bank-Communication-Management zu verbessern.

Julia Theis, blaupause-Redaktion



Die Herausforderungen, denen sich ein Großkonzern wie B. Braun stellen muss, sind vielfältig. Allein im Bereich Treasury und Risk-Management spielen die Digitalisierung, steigende globale Regularien und wachsende globale Risiken eine immer größere Rolle. „Darüber hinaus wollen wir unsere Prozesse weiter automatisieren und harmonisieren. Hierfür ist die IT die Basis“, erläutert Rainer Stirn, Head of Treasury – Cash Management bei B. Braun und Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe Treasury und Risk-Management.

Funktionierende Prozesse sind im Treasury-Umfeld besonders wichtig, denn schließlich sind die Risiken, die dieser Bereich steuert, zentral für jedes Unternehmen. B. Braun setzt bereits seit Jahren für das zentrale Treasury-Management und die Devisengeschäfte auf SAP. „Devisensicherung, Hedging und Darlehen wickeln wir über SAP ab. Zudem nutzen wir Cash-Management von SAP für die täglichen Gelddispositionen“, so Rainer Stirn. Darüber hinaus setzt das Unternehmen auf das Modul In-House-Cash für den stark automatisierten internen und externen Zahlungsverkehr sowie den zentralen Geldeingang.

Verbesserungsvorschläge aus der Praxis

Vor diesem Hintergrund war es für Rainer Stirn klar, dass sich sein Unternehmen für die Customer Connection zur Verbesserung der SAP-



B. Braun AG

Das **Pharma- und Medizinbedarfunternehmen** hat seinen Hauptsitz in Nordhessen. Das Geschäft ist in vier Sparten unterteilt: **Hospital Care** rüstet Kliniken aus, **Aesculap** bietet handgehaltene chirurgische Instrumente, **Out Patient Market** kümmert sich um die Patientenversorgung und B. Braun **Avitum** ist ein Komplettanbieter bei extrakorporalen Blutbehandlungen. Im Geschäftsjahr 2019 betrug der Jahresumsatz **7,47 Mrd. Euro**. Das Unternehmen beschäftigt in **64 Ländern** derzeit **64.585 Mitarbeitende**.

[bbraun.de](https://www.bbraun.de)

Treasury-Anwendungen beteiligen muss. „Innerhalb des Einflussnahmeprogramms konnten wir Ideen teilen und als Verbesserungsvorschläge in den Prozess gießen“, beschreibt der Experte. Dabei ging es nicht darum, neue Produkte zu entwickeln, sondern Herausforderungen aus der täglichen Arbeit anzusprechen und Ideen zur Verbesserung einzureichen.

„Ich habe vier Verbesserungsvorschläge eingebracht. Davon sind drei durch andere Unternehmen sehr hoch gevotet worden und zwei wurden umgesetzt“, so Rainer Stirn. Konkret wurden von den eingereichten Improvement-Requests insgesamt 35 aufgegriffen und in die Produktentwicklung übergeben. Zudem wurden fünf weitere größere Themen identifiziert, die außerhalb des Customer-Connection-Programms aufgegriffen werden. „Die Improvement-Requests reichten von größeren funktionalen Verbesserungswünschen bis hin zu Kleinigkeiten, wie z. B. Änderungen im Bank-Communication-Management“, weiß Rainer Stirn. So wurden etwa im dortigen Statusmonitor weitere Auswahlfelder hinzugefügt, um die Transaktionen performanter zu gestalten. Und in einem Anschlussprozess wurden gleich noch Verbesserungen hinterhergeschoben, um bestimmte Batch-Dateien und Zahlungsverkehrsdateien neu an die Bank zu senden, wo es bis dato Probleme gab.

Kleine Korrektur, große Wirkung

Weitere Verbesserungen brachte die Customer Connection im Bereich der In-House-Bank. So ist es nun möglich, die In-House-Bank-Kontoauszüge gleichzeitig in verschiedenen Formaten an die gleichen SAP-Geschäftspartner zu senden und die Kontoauszüge mehrmals täglich in einem Massenlauf starten zu lassen. „Solche kleinen Produktverbesserungen sind für unsere tägliche Arbeit enorm wichtig. Sie haben eine große Wirkung“, ist sich Rainer Stirn sicher. Eine derartige Verbesserung hat die Customer Connection auch im Finance-Bereich gebracht. Dort gibt es ein Buchungsjournal, in dem alle Buchungen überwacht werden können. „Hier wurde die Anzeige verbessert. Es ist jetzt leichter ersichtlich, wenn eine Buchung storniert wurde, was das Management vereinfacht“, sagt der Head of Treasury – Cash Management.

Bevor das Unternehmen sich dazu entschieden hat, diese Verbesserungen über das Einflussnahmeprogramm anzustoßen, hatte es bereits versucht, sich über die DSAG-Arbeitsgruppe Treasury und Risk-Management bei SAP Gehör zu verschaffen. Doch Früchte trug erst das Customer-Connection-Programm. „Ein Vorteil von Customer Connection ist, dass der Prozess wirklich transparent ist und Unternehmen Vorschläge gezielt einreichen bzw. unterstützen können. Dann weiß SAP genau, was unbedingt gemacht werden sollte und kann sich auf die Anforderungen konzentrieren und Ressourcen besser einsetzen“, fasst Rainer Stirn zusammen. Zudem lobt der Experte, dass die Anwender über den gesamten Prozess hinweg stets eingebunden waren.

Transparenter Prozess

Neben Abstimmungs-Calls standen auch Präsenztermine in der DSAG-Arbeitsgruppe so →

The screenshot displays the SAP Customer Influence web application. The main heading is 'Treasury Applications from SAP 2018'. Below this, there are several request cards, each with a 'Vote' button, 'Request ID', 'Category', 'Phase', and 'Status'. The requests listed are:

- Interest calculation for percent-quotation bonds with instalment repayment** (Request ID: 207812, Category: Treasury and Risk Ma..., Phase: Ideation, Status: Delivered, Votes: 25)
- Price as a percentage of nominal value per unit for Unit-quoted bonds** (Request ID: 207742, Category: Treasury and Risk Ma..., Phase: Ideation, Status: Delivered, Votes: 21)
- ProdCategory=730 (REPO) supports only ProdCategory 040 (Bonds) as underlying. Need shares** (Request ID: 207744, Category: Treasury and Risk Ma..., Phase: Ideation, Status: Delivered, Votes: 18)
- Share futures** (Request ID: 207748, Category: Treasury and Risk Ma..., Phase: Ideation, Status: Delivered, Votes: 14)
- Interest calculation for percent-quotation bonds with instalment repayment** (Request ID: 207812, Category: Treasury and Risk Ma..., Phase: Ideation, Status: Delivered, Votes: 26)

Die Customer Connection im Bereich Treasury und Risk-Management war aus Sicht der B. Braun AG ein voller Erfolg. Bis November 2019 wurden 28 der insgesamt 35 Improvement-Requests ausgeliefert.



wie Web-Konferenzen auf dem Programm. Gleichzeitig wurde seitens SAP erläutert, warum eine Verbesserung angenommen und warum eine andere vielleicht abgelehnt oder zurückgestellt wurde. Doch der Experte lobt nicht nur den Auswahlprozess. Für ihn war es auch wesentlich, dass SAP in Delivery-Calls präsentiert hat, was auf welche Weise umgesetzt ist und implementiert werden kann. Daher überrascht es auch nicht, dass Rainer Stirn an dem Programm, auch hinsichtlich des zeitlichen Rahmens, nichts zu bemängeln hat.

Wenngleich SAP-Kunden immer wieder kritisieren, dass Umsetzungen länger dauern, gab es dieses Problem bei der Customer Connection nicht. Der Kick-off für die Connection-Phase fand im Dezember 2017 statt, und bis Februar 2018 wurden Ideen gesammelt. Die Selection-Phase lief bis Mai 2018, und dann startete die Entwicklung, die zu ersten Auslieferungen im März 2019 führte. Bis November 2019 wurden 28 der insgesamt 35 Improvement-Requests ausgeliefert. „Sieben waren zu dem Zeitpunkt noch immer in der Entwicklungsphase. Weitere fünf hatten größere Dimensionen, weshalb sie außerhalb der Time-

line berücksichtigt und in künftige Releases eingebracht wurden“, erinnert sich Rainer Stirn.

Voneinander lernen

Der Experte empfiehlt auch anderen DSAG-Mitgliedern, an Customer Connection teilzunehmen. „Das Programm ermöglicht es, direkt Einfluss zu nehmen und sich mit anderen Unternehmen auszutauschen“, so Rainer Stirn. So sei es auch während der einzelnen Calls und Präsenztermine sehr gut möglich, voneinander zu lernen. „Gerade im Treasury-Bereich haben die meisten Unternehmen ähnliche Herausforderungen. Da hilft es natürlich, dass wir über Customer Connection unsere Stimmen bündeln können, um gemeinsam Anforderungen durchzusetzen“, erläutert Rainer Stirn. Und wenn die dann auch noch in einem zeitlich angemessenen Rahmen umgesetzt werden, profitieren die Anwenderunternehmen gleich doppelt, ist sich der Experte sicher.

Wenngleich dieses Customer-Connection-Projekt aus Sicht von Rainer Stirn sehr erfolgreich war, so ist dennoch hinsichtlich der Entwicklungsarbeit für den Bereich Treasury und Risk-Management bei SAP noch nicht das Ende der Fahnenstange erreicht. So wäre es z. B. sinnvoll, in der In-House-Bank, was das Handling von Bankgebühren und die Führung der Konten anbelangt, einen automatischen Währungsrechner zu integrieren. Großes Potenzial für weitere Verbesserungen sieht der Experte auch im Bank-Account-Management, das B. Braun unter S/4HANA nutzt. Hier könnte das Handling von Bankvollmachten umfang-



Rainer Stirn, Head of Treasury – Cash Management bei der B. Braun AG und Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe Treasury und Risk-Management

reicher gestaltet werden. Ein weiteres Thema, an dem die Arbeitsgruppe bereits arbeitet, ist die Anzahl der benötigten Banksachkonten in SAP erheblich zu reduzieren. „Im Augenblick werden pro Bank ein Hauptkonto mit mehreren Unterkonten geführt, sodass die Banksachkosten in der Bilanz mit die größte Anzahl der Konten bilden. Hier suchen wir nach Verfahren, um diesen Anteil zu reduzieren“, erläutert Rainer Stirn. Für den Experten ist also klar: Nach dem Cycle ist vor dem Cycle! ■



Mehr zur Einflussnahme unter
dsag.de/einflussnahme

Arbeitsgruppe Treasury & Risk-Management

In der Arbeitsgruppe sind mehr als 700 Mitgliedspersonen registriert. Sie befassen sich unter anderem mit der Handhabung von Finanzinstrumenten, dem Liquiditätsmanagement, dem Zahlungsverkehr und dem Thema In-House-Bank.

dsag.de/ag-treasury

