

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	3
	1.1 Problemstellung	3
	1.2 Zielsetzung	8
	1.3 Vorgehensweise	10
	1.4 Definitionen	14
2	Cash Management und Banken	23
	Einführung	25
	2.1 Charakterisierung der Beziehungen zwischen Unternehmen und Banken	27
	2.2 Relevanz der Banken für das Cash Management	41
	2.3 Auswirkungen der Entwicklungen im Cash Management der Unternehmen auf die Bankbeziehungen	56
	2.4 Bedeutung des Cash-Management-Dienstleistungsangebots für die Banken	64
	Zusammenfassung	75
3	Cash Management im Unternehmen	79
	Einführung	81
	3.1 Bedeutung des Cash Managements	83
	3.2 Organisation des Cash Managements	99
	3.3 Ziele und Aufgaben des Cash Managements	113
	3.4 Instrumente des Cash Managements	130
	Zusammenfassung	154
4	Bewertung der Bankbeziehungen im Cash Management	158
	Einführung	160
	4.1 Abgrenzung relevanter Bewertungskriterien	162
	4.2 Anforderungen hinsichtlich der Leistungskriterien	171
	4.3 Anforderungen hinsichtlich der Konditionskriterien	196
	4.4 Entscheidung über die Bankverbindung	207
	Zusammenfassung	212
5	Schlußbemerkungen	216

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	xiii
Abkürzungsverzeichnis	xv
1 Einleitung	3
1.1 Problemstellung	3
1.2 Zielsetzung	8
1.3 Vorgehensweise	10
1.4 Definitionen	14
2 Cash Management und Banken	23
Einführung	25
2.1 Charakterisierung der Beziehungen zwischen Unternehmen und Banken	27
2.1.1 Finanzintermediation als Basis der Beziehung zwischen Unternehmen und Banken	27
2.1.2 Bankpolitik der Unternehmen als Grundlage für die Steuerung der Bankbeziehungen	29
2.1.3 Idealtypische Modelle als Möglichkeiten der Gestaltung von Bankbeziehungen	33
2.1.3.1 Relationship Banking	33
2.1.3.2 Transaction Banking	36
2.1.3.3 Classification Banking	38
2.2 Relevanz der Banken für das Cash Management	41
2.2.1 Bankdienstleistungen im Cash Management der Unternehmen	41
2.2.2 Bankenzahl im Cash Management der Unternehmen	45
2.2.3 Bankrelevante Entwicklungen im Cash Management der Unternehmen	48

2.3	Auswirkungen der Entwicklungen im Cash Management der Unternehmen auf die Bankbeziehungen	56
2.3.1	Nachfrageverhalten der Unternehmen	56
2.3.2	Anzahl der Banken	59
2.3.3	Gestaltung der Bankbeziehungen	60
2.4	Bedeutung des Cash-Management-Dienstleistungsangebots für die Banken	64
2.4.1	Eingliederung in das Leistungsangebot der Banken	64
2.4.2	Dilemma der Banken beim Angebot der Cash-Management-Dienstleistungen	66
2.4.3	Handlungsoptionen der Banken	70
	Zusammenfassung	75
3	Cash Management im Unternehmen	79
	Einführung	81
3.1	Bedeutung des Cash Managements	83
3.1.1	Absolute Bedeutung des Cash Managements	83
3.1.1.1	Steigende Risiken unternehmerischer Aktivitäten	83
3.1.1.2	Spezielle Auswirkungen der Globalisierung unternehmerischer Aktivitäten	86
3.1.2	Relative Bedeutung des Cash Managements	90
3.1.2.1	Einflußfaktoren auf die relative Bedeutung	90
3.1.2.2	Unternehmensindividuelles Cash-Management-Profil	96
3.2	Organisation des Cash Managements	99
3.2.1	Cash Management im Finanzwesen der Unternehmen	99
3.2.2	Cash Management im Kompetenzgefüge	103
3.2.3	Cash Management als Organisationseinheit	108

3.3	Ziele und Aufgaben des Cash Managements	113
3.3.1	Ziele und Aufgaben des Cash Managements im Zielsystem der Unternehmen	113
3.3.2	Liquiditätsorientierte Ziele und Aufgaben	116
3.3.3	Rentabilitätsorientierte Ziele und Aufgaben	121
3.3.4	Sicherheitsorientierte Ziele und Aufgaben	125
3.4	Instrumente des Cash Managements	130
3.4.1	Instrumente zur Bewältigung der Aufgaben	130
3.4.2	Unternehmensinterne Instrumente	131
3.4.2.1	Verrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten	131
3.4.2.2	Zentralisierung der Kassenhaltung	137
3.4.2.3	Transferpreisgestaltung	141
3.4.2.4	Refakturierung	142
3.4.3	Unternehmensexterne Instrumente	145
3.4.3.1	Instrumente zur Transferzeitsteuerung	145
3.4.3.2	Zahlungszeitpunktsteuerung	148
3.4.3.3	Zins- und Devisenhedging	150
3.4.3.4	Factoring	151
	Zusammenfassung	154
4	Bewertung der Bankbeziehungen im Cash Management	158
	Einführung	160
4.1	Abgrenzung relevanter Bewertungskriterien	162
4.1.1	Überblick über die Kriterienvielfalt	162
4.1.2	Strukturierung der Kriterien	167
4.1.3	Auswahl der Kriterien	169
4.2	Anforderungen hinsichtlich der Leistungskriterien	171
4.2.1	Technologische Unterstützung	171
4.2.1.1	Wesen der technologischen Unterstützung	171
4.2.1.2	Allgemeine Applikationsanforderungen	176
4.2.1.3	Anforderungen zur Unterstützung der Cash-Management-Instrumente	179

4.2.2	Beratung	186
4.2.2.1	Wesen der Beratung	186
4.2.2.2	Allgemeine Applikationsanforderungen	189
4.2.2.3	Anforderungen zur Unterstützung der Cash-Management-Instrumente	193
4.3	Anforderungen hinsichtlich der Konditionskriterien	196
4.3.1	Allgemeine Applikationsanforderungen	196
4.3.2	Konditionen für technologische Unterstützung und Beratungsleistungen	201
4.4	Entscheidung über die Bankverbindung	207
4.4.1	Erstellung des Eignungsprofils	207
4.4.2	Kontrolle der Bankleistungen und -konditionen	209
	Zusammenfassung	212
5	Schlußbemerkungen	216
	Literaturverzeichnis	221

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Aufbau der Arbeit	11
Abb. 2	Systematisierung der Cash-Management-Dienstleistungen der Banken	42
Abb. 3	Anzahl der Bankbeziehungen von Unternehmen	46
Abb. 4	Berater-Rolle des zentralen Cash Managements	49
Abb. 5	Agentenrolle des zentralen Cash Managements	50
Abb. 6	Banken-Rolle des zentralen Cash Managements	51
Abb. 7	Aktivitätenspektrum des Inhouse-Banking	54
Abb. 8	Struktur des Geschäftsvolumens einer zentralen Finanzabteilung	57
Abb. 9	Zyklus der Beziehung zwischen Unternehmen und Banken	61
Abb. 10	System des absatzpolitischen Instrumentariums der Banken	64
Abb. 11	Cash-Zyklus in einem Unternehmen der Sachgüterproduktion	84
Abb. 12	Bestandteile des Einzahlungsfloats bei Zahlung mittels Scheck	87
Abb. 13	Einflußfaktoren auf das Cash Management	92
Abb. 14	Dreidimensionales Cash-Management-Raster	97
Abb. 15	Aufgabenteilung im Finanzwesen	101
Abb. 16	Zusammenhang zwischen Aufgaben und Instrumenten des Cash Managements	131
Abb. 17	Beispiel für Leistungsverflechtungen beim multilateralen Netting	133
Abb. 18	Beispiel für den Zahlungsausgleich über ein Nettingzentrum	134
Abb. 19	Zinskompensation bei einem Pooling mit dezentraler Geldhaltung	139
Abb. 20	Instrumente des Währungs- und Zinsrisikomanagements	151
Abb. 21	Zusammenhang zwischen den Instrumenten des Cash Managements und den Leistungsanforderungen an ein Cash-Management-System	180
Abb. 22	Anforderungsprofil eines Bankberaters	192