

## Warum Unternehmens-Wachstum?

*Wachstum ist die Voraussetzung für die langfristige Lebensfähigkeit eines Unternehmens. Jedes Wachstum aber, ob quantitativ oder qualitativ, ist das Resultat anspruchsvoller unternehmerischer Strategien und benötigt vorgängig wesentliche finanzielle Ressourcen. Produkte und Technologiezyklen werden immer kürzer, die Märkte global, die Konkurrenz immer härter. Investitionen von heute sichern die Erträge und Existenz von morgen: Investitionen in Forschung und Entwicklung (neue Technologien und Produkte), in Produktionsprozesse (neue Maschinen, Anlagen und Betriebsliegenschaften) und in Märkte (Marketing, neue Vertriebsgesellschaften).*

### Eigenkapital als beschränkender Faktor Ihrer Wachstumsstrategie

Ihr Unternehmen befindet sich in einer anspruchsvollen Entwicklungsphase. Dank gezielter Strategien und Investitionsprogramme steht das Unternehmen vor oder mitten in einem starken Wachstumsprozeß. Der damit verbundene Finanzbedarf übersteigt die selbst erarbeiteten Mittel und kann mit üblichen Bankkrediten nur teilweise gedeckt werden. Eine zusätzliche Verstärkung der Kapitalbasis aus dem Gesellschafter-/Aktionärskreis ist in diesem Fall nicht möglich. Für Eigentümer von Wachstumsunternehmen ergeben sich somit zwei Alternativen strategischer Weichenstellung:

- **Defensiv:** Sie passen den Wachstumsrhythmus den eigenen Möglichkeiten an und verzichten so im Sinne einer Selbstbeschränkung auf Geschäftspotential.

- **Offensiv:** Oder Sie suchen einen geeigneten externen Eigenkapitalpartner. Einen Partner, der die Kapitalbasis Ihrer Firma verstärken und damit die volle Ausschöpfung des Wachstumspotentials

sicherstellen kann, ohne die strategische Autonomie der Firma in Frage zu stellen.

### Die Lösung für Ihre Weichenstellung

Sie entscheiden sich für die Weichenstellung „Wachstum“ mit externer Kapitalbeteiligung. Sie überzeugen den potentiellen Investor, den Private Equity-Partner von der Marktstellung Ihres Unternehmens und dem Potential Ihrer Unternehmensstrategie. Der Private Equity-Partner erarbeitet mit Ihnen ein partnerschaftliches Beteiligungskonzept, welches die finanziellen Bedürfnisse des Unternehmens, Ihre Gesellschafterzielsetzung und die Investitionskriterien des Private Equity Partners ausgewogen berücksichtigt.

Auf Basis einer Unternehmensbewertung, welche das bisher Erreichte und das künftige Potential angemessen berücksichtigt, führt der Private Equity-Partner Ihrer Gesellschaft – in der Regel über eine Kapitalerhöhung – die notwendigen neuen Mittel zu. Als Minderheitsgesellschafter/Aktionär trägt der Private Equity Partner das volle Beteiligungsrisiko und hat das partner-

#### IMPRESSUM

**Herausgeber:**  
Modern Products M&AConsultants  
GmbH, Richard Kralik-Platz 1,  
1180 Wien, Tel. 0043/1/470 23 88  
Fax 0043/1/470 26 70  
office@modern-products.at  
www.modern-products.at

**Layout:**  
Mag. Robert Bauer | PR & Text  
Mauerbachstraße 46, 1140 Wien  
Tel. 0043/1/879 52 29  
bauer.at@aon.at

schaftliche Interesse daran, daß sich das Unternehmen dynamisch weiterentwickelt.

Nachdem sich das geplante Wachstum eingestellt hat, beabsichtigt der Private Equity Partner die Wertsteigerung auf seine Beteiligung zu realisieren – zum geeigneten Zeitpunkt und nach Absprache mit dem Mehrheitspartner. Das Unternehmen hat dann die kritische Wachstumsphase erfolgreich bewältigt, und es sind auch für den Mehrheitsgesellschafter/Aktionär beträchtliche Mehrwerte entstanden. Gemeinsam wurde eine Win/Win-Situation geschaffen.

## **Externes versus internes Wachstum**

Wachstum von innen heraus heißt Expansion – mit bestehenden und neuen Produkten in bestehenden und neuen Märkten. Eine solche Strategie birgt weniger Risiken in sich als externes Wachstum durch Firmenakquisition, denn das Wachstum erfolgt innerhalb bekannter Strukturen.

Oft kann es trotzdem sinnvoll sein, Wachstum durch Kauf eines Drittunternehmens zu realisieren: Sei es zur Verstärkung der Wettbewerbsposition in der Forschung und Entwicklung, zur Leistungssteigerung des Produktionsprozesses oder zum Zukauf von Marktanteilen. Firmenakquisitionen sind anspruchsvoll und erfordern Professionalität auf allen Stufen, damit die Risiken besser kalkulierbar und somit begrenzt werden, die unternehmerische Weichenstellung ge-

lingt und sich die geplante Dynamik einstellt.

## **Due Diligence, Firmenbewertung und Kaufpreisfinanzierung: Schlüsselfaktoren im Akquisitionsprozess**

Eine Akquisition ist für eine mittelgroße Firma eine außergewöhnliche und anspruchsvolle Aufgabe. Umso wichtiger ist es, den Akquisitionsprozess professionell zu steuern. Im Zentrum stehen dabei die sorgfältige Prüfung des Kaufobjektes (Due Diligence), die Firmenbewertung und die optimale Strukturierung der Kaufpreisfinanzierung.

Due Diligence-Prüfungen sind komplex und aufwendig. Ihre Hauptaufgabe als Unternehmer besteht darin, das Synergiepotential Ihrer Firma bezüglich der Produkte, der Märkte und des Managements auszuloten. Diese Erkenntnisse bilden die Basis für die Ermittlung des Firmenwertes und des maximalen Kaufpreises.

## **Attraktive Unternehmen mit Potential haben ihren Preis**

Es lohnt sich, für etwas Gutes auch einen guten Preis zu bezahlen. Oft kann die kaufende Firma die notwendige Finanzierung nicht aus der „Kriegskasse“ tätigen, und einer Neuverschuldung mit Bankkrediten sind Grenzen gesetzt.

Eine falsch strukturierte Kaufpreisfinanzierung kann nicht nur die Akquisition, sondern auch das kaufende Unternehmen selbst gefährden. Eine angemessene Erhöhung des Kapitals durch einen externen

Beteiligungspartner kann in dieser Situation die richtige Lösung sein.

## **Unsere Lösung: Eigenkapital mit starker Expertise im Akquisitionsprozess**

Die vielfältigen Herausforderungen bei einem Firmenkauf sind uns bzw. Ihrem Private Equity-Partner vertraut, denn er beschäftigt sich tagtäglich mit der Akquisition von Beteiligungen an Unternehmen mit Wachstumspotential. Die Durchführung einer komplexen Due Diligence-Prüfung gehört zu dessen professionellen Aufgaben. Auch wir kennen die verschiedenen Methoden von Firmenbewertungen sowie die Grundregeln für die Strukturierung und Finanzierung von Firmenübernahmen.

Im Rahmen unserer gemeinsamen Gespräche über die Verstärkung der Kapitalbasis Ihres Unternehmens haben Sie unmittelbaren Zugang zu dem Akquisitions-Know-how des Private Equity-Partners.

Auch nach der Beteiligungnahme unterstützt der Private Equity-Partner Sie mit seiner Erfahrung, seinem Wissen und Können auf der Stufe des Verwaltungsrates.

Vielleicht ist der Einstieg des Private Equity-Partners in Ihr Unternehmen erst die Vorstufe einer geplanten Kapitaleröffnung. Zur Sicherstellung der langfristigen Unternehmensentwicklung kann die Einführung der Aktien an der Börse sinnvoll und notwendig sein. Der Private Equity-Partner unterstützt Sie auch bei der Vorbereitung eines „Going Public“.

## Finanzierung mit Private Equity: Beispiele aus der Praxis

*Die Einsatzgebiete für Private Equity als innovativem Finanzierungs-Instrument sind breit gestreut. Die folgenden Beispiele stammen aus der jüngeren Vergangenheit und unterstreichen, daß Private Equity stets in Situationen eingesetzt wird, in welchen eine entscheidende strategische Weichenstellung nötig, aber mit herkömmlichen Instrumenten nicht zu bewältigen war. Nach dem Einstieg des Equity-Partners wurden in jedem Beispielfall neue Perspektiven und Zielsetzungen möglich.*

### Shareholder Buyout/ Wachstumsfinanzierung

Polytec AG, Österreich/Linz

**Ausgangssituation:** Design u. Produktion von Kunststoff-Originalzubehörteilen von Automobilen aller wichtigen Hersteller. Drei Produktionsstätten in Ö, UK und D. Umsatz EUR 73 Mio. mit zweistelligem Wachstum. Doch das Unternehmen muß KFZ-Herstellern in die USA und anderswo folgen, um noch rascheres Wachstum auf EUR 370 Mio. umzusetzen.

**Lösung:** Erwerb von 67% des Kapitals und Auskauf eines Aktionärs durch CapVis; 33% behält der geschäftsführende Gesellschafter; der damit realisierte zukünftige Mehrwert dient zur Kapitalaufstockung und sofortigen Akquisitionen in D, S, UK und I mit ca. EUR 180 Mio. Umsatz.

**Situation:** Heute weltweiter Umsatz EUR 250 Mio. mit 2.000 Mitarbeitern  
**Ziel:** In 3-5 Jahren konsolidierter Umsatz von über EUR 370 Mio. Danach Börsengang oder Verkauf an strategischen Investor.

### Nachfolgeregelung/ Management Buyout

Komax AG, Schweiz

**Ausgangssituation:** Hersteller von Kabel-Konfektionierungs-Maschinen; hat seit der Gründung 1975 führende Position am Weltmarkt. Wichtigste Absatzmärkte: KFZ-Industrie, die Büro-, die Haushalts- und die Telekommunikationsindustrie. Gründer Max Koch wollte sich zurückziehen. Finanzierung des weiteren expansiven Aufbaus der Gesellschaft offen.

**Lösung:** Erwerb von 46% des Kapitals durch CapVis, Management erwirbt weitere 20%, 34% behält Max Koch.

**Situation:** Umsatz 1999 ca. EUR 109 Mio., EBIT ca. EUR 16 Mio. Das Unternehmen ist heute Weltmarktführer mit Produktion in CH, Portugal und USA. Börsengang Mitte 1997 mit Marktkapitalisierung von EUR 79 Mio. – gesteigert bis Mitte Mai 2000 auf EUR 240 Mio.! Star der Börse Zürich.

### Akquisitionsfinanzierung

KCS GmbH, Österreich/Wien

**Ausgangssituation:** Hersteller von Säure-Regenerationsanlagen. Bearbeitet international ein kleines, qualifiziertes Marktsegment; Umsatz EUR 22 Mio. Der Erwerb eines Spin Off – in einem verwandten Technologiebereich – mit weltweiten Gesellschaften und einem Umsatz von ca. EUR 80 Mio. war aus eigener Kraft nicht durchführbar.

**Lösung:** Erwerb von 30% des Kapitals der fusionierten »New Company« durch CapVis; der dabei bezahlte Anteil am zukünftigen Unternehmenswert dient zur Kapitalaufstockung und ermöglicht damit den Kauf des Spin Off.

**Ziel:** Umsetzung des Business Plans und Anpassung der Unternehmensstrukturen; Vorbereitung zum Börsengang als weltweit agierender Konzern. Mit dem geplanten Börsengang erfolgt die Abschichtung des CapVis-Gesellschaftsanteils.

### Wachstumsfinanzierung

Phonak AG, Schweiz/Stäfa

**Ausgangssituation:** Mit eigenem Kapital war Realisierung der großen Chancen des Hörgeräte-Herstellers nicht machbar: Finanzierung der großen Entwicklungsaufwendungen von analogen zu digital programmierbaren Hörgeräten; Markteinführung der vollständig digitalen Produktlinie im Oktober 1999; Umsatzwachstum in den letzten Jahren 20% p.a.

**Lösung:** Erwerb von 25% des Kapitals durch CapVis. Der dabei realisierte zukünftige Mehrwert dient zur Kapitalaufstockung und Umsetzung der Pläne.

**Situation:** Umsatz für 1999/2000 betrug EUR 190 Mio., das EBIT EUR 29 Mio. Börseneinführung von CapVis durchgeführt.  
Börsenkapitalisierung stieg von EUR 182 Mio. (1995) auf EUR 1.504 Mio. (Jänner 2000) und EUR 2.805 Mio. zum 25.11.00! Star der Börse Zürich.

### Nachfolgeregelung/ Management Buyout

Disetronic AG, Schweiz

**Ausgangssituation:** Das Unternehmen entwickelt und produziert medizinische Geräte, hauptsächlich zur Behandlung von Diabetes und Wachstumsstörungen. Ein Gründungsaktionär wollte sich aus dem Unternehmen zurückziehen.

**Lösung:** Erwerb von 16% des Kapitals durch CapVis; der Rest ging an das Management bzw. verblieb bei den bestehenden Aktionären. Der dabei realisierte zukünftige Mehrwert dient zur weiteren Kapitalaufstockung und ermöglichte die Aktivitäten.

**Ziel:** Weiterer Aufbau der Gesellschaft. Umsatz 1999/2000 von EUR 145 Mio. und EBIT von EUR 33 Mio.; Börsengang Mitte 1996 mit Marktkapitalisierung von EUR 203 Mio., gesteigert bis Mitte November auf 2.020 Mio.! Star der Börse Zürich.



## Erst Triage/Grundsatzentscheid und Indikatives Angebot

Das interessierte Private Equity-Unternehmen führt nun von sich aus vertiefende Analysen über den Markt, Ihr Unternehmen auf Basis Ihrer Anforderungen bezüglich Anteile und deren Wert durch.

Aufbauend werden Discount Cash Flow-Rechnungen bzw. vergleichende (Peer Group) EBIT-Analysen erstellt und mit Ihnen ebenso diskutiert wie die Transaktionsstruktur.

## Pre Due Diligence, verbindliches Angebot, Due Diligence

Nach positivem Grundsatzentscheid beim Private Equity-Unternehmen teilt dieses Ihnen in einem indikativen Angebot (Letter of Intent) Folgendes mit: Beteiligungsvolumen, Art der Beteiligung, Dauer der Beteiligung etc. Bei Gegenzeichnung durch Sie erfolgt

die Exklusivität, d.h. nun wird mit großem internen und externen Aufwand die Due Diligence (Steuer, Recht, Markt, Management) durchgeführt. Parallel hierzu werden die Verhandlungen und die Erstellung der Verträge durchgeführt.

Abgesehen von größeren Industrieunternehmen werden Due Diligence und Angebotserstellung zusammengezogen.

## Signing und Closing

Nach Vertragsunterzeichnung erfolgen rasch sowohl die nötigen Notariatsagenden als auch Kapitalüberweisung.

Der Private Equity-Partner erwartet in der Regel keine Dividende oder Ausschüttung, sondern erzielt seinen Nutzen durch die Wertsteigerung des erworbenen Anteils beim Ausstieg. Die Interessen des Private Equity-Unter-

nehmens sind somit die gleichen wie jene der Verkäufer der Unternehmens-Anteile.

Basis der Zusammenarbeit ist die Umsetzung des Business Plans.

Der Private Equity-Partner ist nicht an der Führung der Geschäfte interessiert, aber ein Berichtswesen sowie Sitz und Stimme im Aufsichtsrat werden erwartet.

Vielleicht ist der Einstieg des Private Equity-Partners in Ihr Unternehmen erst die Vorstufe eines geplanten Schrittes auf den Kapitmarkt. Zur Sicherstellung der langfristigen Unternehmensentwicklung kann die Einführung der Aktien an der Börse sinnvoll und notwendig sein. Der Private Equity-Partner unterstützt Sie auch bei der Vorbereitung eines Going Public.

**Fazit: Gemeinsam wird eine Win/win-Situation geschaffen.**

## FAZIT

### Expansion kennzeichnet erfolgreiche Unternehmen:

- Konzerne aus allen Branchen sind in Sachen M&A höchst aktiv.
- KMU erobern Auslandsmärkte durch den Kauf von Unternehmen in diesen Märkten und stärken ihre Position dadurch außerordentlich.
- Für Geschäftsführer bietet sich durch die Unternehmensnachfolge die Chance, vom angestellten Unternehmer zum beteiligten Unternehmer zu werden.

### Eine Akquisition ist für eine mittelgroße Firma eine außergewöhnliche und anspruchsvolle Aufgabe.

Umso wichtiger ist es, den Akquisitionsprozeß in allen Phasen professionell zu steuern.

### Attraktive Unternehmen haben ihren Preis.

Oft kann die kaufende Firma die notwendige Finanzierung nicht aus der »Kriegskasse« tätigen, und einer Neuverschuldung mit Bankkrediten sind Grenzen gesetzt. Eine falsch strukturierte Kaufpreisfinanzierung kann aber nicht nur die Akquisition, sondern auch das kaufende Unternehmen selbst gefährden. Eine angemessene Erhöhung des Kapitals durch einen externen Beteiligungspartner kann in dieser Situation die richtige Lösung sein.

### Private Equity ist hierbei der finanzielle Hebel, und zwar durch:

- Stärkung der Eigenkapitalbasis unter Wahrung der unternehmerischen Freiheit
- Verbesserung der Bilanzstruktur und des Cash-Flow
- Transfer von Know-how an den Unternehmer bei internationaler Partnersuche, Finanzierung, Unter-

nehmensnachfolge

- Beim Börsengang umfassende und bankunabhängige Beratung

### Warum nicht weiter mittels Kreditfinanzierung?

Diese war bisher schon für einige mittelständische Unternehmen ein Engpaß; hier und da auch ein Ärgernis: Das künftige Kreditrating wird zu einer neuen und gewaltigen Herausforderung werden und bisher Gewohntes in Frage stellen. Die Ratings werden zum Dreh- und Angelpunkt bei der Vergabe von Krediten. Unbefriedigende Ratings verteuern Kredite; schlechte Ratings verhindern die Kreditfinanzierung durch die Banken.

**Modern Products steht als M&A-Spezialist zur Verfügung** – konzentriert auf KMU, partnerschaftlich verbunden mit dem referenzstarken Equity-Partner.

# Wer wir sind

## Unsere Expertise – Ihre Sicherheit

Über Modern Products greifen Sie auf die jahrelange Expertise eines höchst erfahrenen Teams zu: Modern Products ist seit 1994 in den Bereichen Strategie, M&A und Private Equity erfolgreich tätig.

## Spezielle Kompetenz für den Mittelstand

Österreichs Wirtschaft lebt von den mittelständischen Unternehmen – auf ihre Situation und besonderen Probleme konzentriert sich unsere tägliche Arbeit.

## Ein einzigartiger Lösungsansatz

Nur wer umfassendes Detailwissen mit dem Blick für das große Ganze verbindet, kann Lösungen entwickeln. Wir führen fachliches Know-how und Erfahrung zu den entscheidenden Unternehmerfragen – M&A, Private Equity, strategisches Unternehmenskonzept - zusammen. Mit Expertise auf höchstem Niveau bieten wir unternehmensspezifische Lösungen aus einem Guß. Aktuelle Themen und Problematiken wie Basel II, die Finanzierung von Expansionsschritten und Nachfolgeregelung – Unternehmenskauf und -verkauf bekommen Sie damit rasch und effizient in den Griff.

## Nationale und internationale Präsenz direkt vor Ort

Auch in Ihrem Bundesland sind wir durch hochkarätige lokale Partner für Sie da. Enge Kooperationen mit renommierten M&A-Beratungsunternehmen und Eigenkapitalinvesto-

ren in Europa geben unserer Arbeit und unseren Lösungen internationale Dimension.

## Unabhängig und diskret

Modern Products ist bankenunabhängig. Mit uns können Sie offen über alle internen Details sprechen – von Unternehmer zu Unternehmer. Diskretion und absolute Vertraulichkeit sind Eckpfeiler unseres Erfolges.

## Exklusiver Partner des WdF

Im Rahmen des Wirtschaftsforums der Führungskräfte (WdF) betreut Modern Products exklusiv die Themen M&A und Private Equity.

## Fazit

Unsere Partner und wir haben bereits mehr als 200 Unternehmen verschiedenster Branchen und Größen geholfen, ihre Vision zu verwirklichen – durch Eigenkapital-Partnerschaft (Private Equity) und M&A.

# Um Sie bemüht

Modern Products M&A Consultants GmbH

1180 Wien, Richard-Kralik-Platz 1, Tel.: 01/470 23 88, Fax: 01/470 26 70  
E-Mail: [office@modern-products.at](mailto:office@modern-products.at), Web: [www.modern-products.at](http://www.modern-products.at)

## Geschäftsführung:

Dipl.Vw. Wolfgang Quantschnigg	<a href="mailto:wolfgang.quantschnigg@modern-products.at">wolfgang.quantschnigg@modern-products.at</a>	0676/412 60 96
Mag. Gregor Nischer	<a href="mailto:gregor.nischer@modern-products.at">gregor.nischer@modern-products.at</a>	0699/111 11 005

## Ihre regionalen Ansprechpartner:

Wien:		
Mag. Roman Göd	<a href="mailto:roman.goed@modern-products.at">roman.goed@modern-products.at</a>	0699/170 70 047

Niederösterreich/Steiermark:		
Dr. Peter Mott	<a href="mailto:peter.mott@modern-products.at">peter.mott@modern-products.at</a>	0676/518 47 11

Steiermark:		
Mag. Verena Florian	<a href="mailto:verena.florian@modern-products.at">verena.florian@modern-products.at</a>	0664/252 91 21

Oberösterreich:		
Dipl. Ing. Herbert Spitaler	<a href="mailto:herbert.spitaler@modern-products.at">herbert.spitaler@modern-products.at</a>	0676/707 19 17

Salzburg/Kärnten:		
Mag. Gregor Nischer	<a href="mailto:gregor.nischer@modern-products.at">gregor.nischer@modern-products.at</a>	0699/111 11 005

Tirol/Vorarlberg:		
Dipl.Vw. Wolfgang Quantschnigg	<a href="mailto:wolfgang.quantschnigg@modern-products.at">wolfgang.quantschnigg@modern-products.at</a>	0676/412 60 96

## ANTWORTFAX

Modern Products – M&A Consultants GmbH

**FAX 01/470 26 70**

**JA,**

wir wollen uns in einem unverbindlichen Gespräch über die angekreuzten Produkte () näher informieren. Bitte kontaktieren Sie uns zwecks Terminvereinbarung.

Name

---

Unternehmen

---

Funktion

---

---

Adresse

---

---

Telefon-Nr.:

---

E-Mail

---

Modern Products –  
**Kompetenter Partner zur Entwicklung Ihres Unternehmens**

Wir interessieren uns für

- Business Plan
- Vorbereitung für Rating/Unternehmensbewertung
- Eigenkapital zur Stärkung der Kapitalbasis allgemein
- Eigenkapital zur Expansionsfinanzierung und M&A
- Unternehmenskauf oder -verkauf (M&A)
- Nachfolgeregelung über Management Buyout (MBO)

Besuchen Sie uns unter [www.modern-products.at](http://www.modern-products.at) – und erfahren Sie mehr über unsere Produkte, unsere Organisation, unser Leitbild und unsere Fachbibliothek im Internet.

## Unternehmensfinanzierung im Wandel

In den kommenden Jahren wird, bedingt durch Globalisierung und Wettbewerb, eine Annäherung der europäischen an die amerikanische Finanzierungsstruktur erwartet.

Die wachsende Bedeutung des Ratings in Europa hängt damit zusammen, daß die Art der Unternehmensfinanzierung einem Wandel unterliegt: weg von der ausschließlichen Bankenfinanzierung, hin zur Finanzierung über den Kapitalmarkt. Und damit wächst der Bedarf an Informationen über Unternehmen, und zwar in einer präzisen Antwort, ausgedrückt in einer knappen Buchstabenkombination.

Auch die Banken haben ihre Sachzwänge. Sie sind gleichsam

Opfer einer aktuellen Entwicklung: Sie stehen unter hohem Ertragsdruck und Strukturveränderungen. Man erinnere sich nur, was in den letzten Jahren in Österreich passiert ist; in Deutschland und den weiteren EU-Staaten ist die Situation durchaus ähnlich. Der Kosten- und Ertragsdruck in Verbindung mit der Verschärfung der externen Prüfungen bringt mit sich eine Verschärfung der Anforderungskriterien an Kapital, Bonität und Sicherheit bankseitig.

### Der Fahrplan zum Rating

- Basel I: 1974
- Ausarbeitung Basel II
- Erstes Konsultationspapier 1999
- Zweites Konsultationspapier 2001
- Drittes Konsultationspapier 2002

Vorbereitung der Banken

- Veränderungen der Ratingkriterien 2002

Jährliches Rating aller Kunden ab 2002 bis 2004

- Begutachtung der internen Ratingverfahren 2005

- Bilanzierung nach IAS

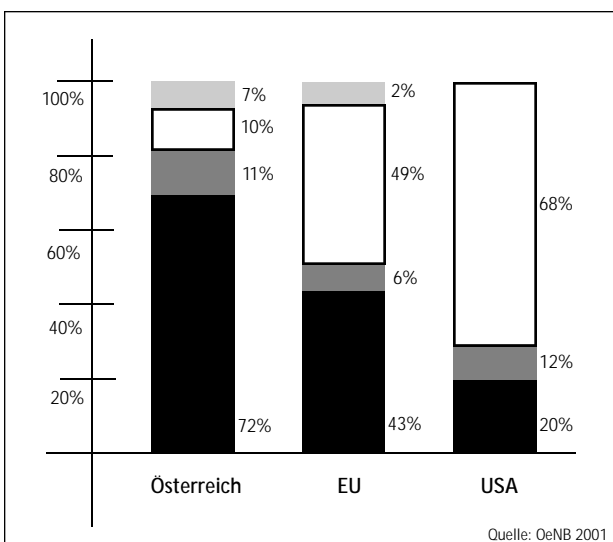
Verpflichtend für alle Unternehmen 2005

- Start Basel II 2006

### Was bringt das Rating?

Ein Rating gibt die Antwort auf die folgenden Fragen: Wie gut ist die Bonität des Unternehmens? Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit des Zahlungsausfalls oder einer Zahlungsverzögerung? Und wie steht die Unternehmung im Vergleich zu anderen da?

### Unternehmensfinanzierung im Wandel



### Rating in Kürzeln

S&P, Moody, Titch	Beurteilung
AAA	Ausgezeichnet
AA+, AA, AA-	Sehr gut
A+, A, A-	Gut
BBB+, BBB, BBB-	Befriedigend
BB+, BB, BB-	Ausreichend
B+, B, B-	Mangelhaft
C	Ungenügend
D	Zahlungsunfähig