

CORPORATE FINANCE

Financing Benchmark Studie 2006

Unternehmensfinanzierung in der Schweiz

ADVISORY

Inhaltsverzeichnis

Financing Benchmark Studie 2006 **Unternehmensfinanzierungen in der Schweiz**

1	Vorwort	2
2	Zusammenfassung	3
3	Eckdaten der Studie	5
4	Unternehmen sind weiterhin optimistisch	6
5	Neuinvestitionen aus eigenen Mitteln finanziert	8
6	Margen sind breit gestreut	9
7	Kostenstrukturen sind undurchsichtig	10
8	Wer oder was bestimmt die Marge?	12
9	Ist die Höhe der Marge der richtige Massstab zur Auswahl der Bank?	17
10	Fazit und Empfehlung	18
11	Kontakt	20

1 Vorwort

Die Unternehmensfinanzierungen zählen mehr denn je zu den zentralen Managementaufgaben. Mit der Vielfalt der Möglichkeiten zur Kapitalbeschaffung steigen die Anforderungen an die Unternehmensführung, die richtige Form sowie den richtigen Mix zu identifizieren und mit Kapitalgebern zu verhandeln.

KMPG Schweiz hat im Jahr 2005 in einer ähnlich angelegten Studie bereits dargelegt, dass Optimierungspotenzial bei Verhandlungen mit Banken besteht, dieses Potenzial aber von den Unternehmen noch zu wenig ausgenutzt bzw. umgesetzt wird. Die vorliegende Financing Benchmark Studie 2006 soll dieses Optimierungspotenzial quantifizieren und den Unternehmen als Orientierungshilfe bei Verhandlungen dienen.

Die Studie geht demnach der Frage nach, wie gross die Kreditmargen sind bzw. wie hoch die Finanzierungskosten und wie diese zustande gekommen sind. Das Ergebnis der diesjährigen Studie bestätigt die Erkenntnisse der Studie aus dem Jahr 2005 mit quantitativen Fakten:

- Die Entstehung der Margen bzw. deren Streuung ist aus den analysierten Antworten der Unternehmen statistisch nicht nachvollziehbar bzw. es sind keine Gesetzmässigkeiten erkennbar.

Diese Beobachtung erlaubt verschiedene Schlussfolgerungen:

- Die vereinbarten Kreditmargen hängen wesentlich vom Verhandlungsgeschick der kreditnehmenden Unternehmen ab.
- Selbst innerhalb ähnlicher Risikoklassen bleibt genügend Spielraum, die Margen auszuhandeln.
- Selbst «höhere» Risiken haben zum Teil attraktivere Kreditkonditionen als weniger «risikobehaftete» Gesellschaften.

Die Kreditkonditionen scheinen also nicht (nur) das Ergebnis eines nachvollziehbaren und transparenten Berechnungsmodells zu sein, sondern stark durch das Verhandlungsgeschick des Unternehmens bzw. des jeweiligen CFO beeinflusst zu werden.

Die vorliegenden Ergebnisse sollen Ihnen, geschätzte Leserin, geschätzter Leser, als Impuls für die ausstehenden Kreditfinanzierungen in Ihrem Unternehmen dienen. Wir hoffen, Ihnen bei der Lektüre der vorliegenden Studie wertvolle Anregungen zu geben.

Im Namen von KPMG Schweiz
Claudio A. Steffenoni, Partner

2 Zusammenfassung

Wer hat an der Umfrage teilgenommen?

Die Umfrage wurde im Mai 2006 durchgeführt. Angeschrieben wurden 260 Chief Financial Officers (CFO) von Schweizer Small & Mid Caps unterschiedlicher Branchen. Als Small & Mid Caps wurden Gesellschaften definiert, deren Umsatz zwischen CHF 100 Mio. und CHF 3 Mrd. liegt. Von 70 Unternehmen gingen Antworten ein. Dies entspricht einem Rücklauf von 27%.

Warum hat KPMG diese Studie durchgeführt?

Die Financing-Abteilung von KPMG unterstützt Unternehmen in sämtlichen Finanzierungsfragen. Um die von KPMG in verschiedenen Mandaten gemachten Erfahrungen analytisch breit abzustützen, führte KPMG bereits 2005 eine qualitative Umfrage zur Unternehmensfinanzierung in der Schweiz durch. Mit der vorliegenden, quantitativen Financing Benchmark Studie 2006 wurden diese Erkenntnisse weiter substantiiert und vertieft.

Wie sind die Unternehmen heute finanziert?

Bei den analysierten Kreditfinanzierungen handelt es sich in der überwiegenden Zahl um Refinanzierungen. Neu- und vor allem Akquisitionsfinanzierungen über Fremdkapital werden weniger häufig bzw. selten genutzt. Über Akquisitionsfinanzierungen lassen sich leider keine statistisch erhärtbaren Aussagen machen.

- 90% der Kredite werden bei Instituten mit Hauptsitz in der Schweiz aufgenommen. Ausländische Banken spielen eine untergeordnete Rolle.
- 70% der Kreditfinanzierungen erfolgen bilateral. Klub-Deals oder Syndikate werden vergleichsweise selten gebildet.
- Rund 75% der Unternehmen verwenden Senior-Debt-Finanzierungsprodukte für die Unternehmensfinanzierung.
- Über 80% der Unternehmen haben sogenannte «Non-Amortizing» Kredite, d.h. Kredite, die nicht über die Laufzeit zurückbezahlt werden müssen.

Welches sind die zentralen Erkenntnisse?

Es besteht kein statistisch signifikanter Zusammenhang bzw. es kann keine Gesetzmässigkeit zwischen den ermittelten Bonitätskennzahlen der Unternehmen und der Höhe der bezahlten Kreditmargen nachgewiesen werden. Dies deutet darauf hin, dass die Konditionen in der Regel nicht zwingend nach objektiv bewertbaren Kriterien festgelegt wurden.

Bei Neufinanzierungen wird offenbar intensiver verhandelt. Banken sind möglicherweise angesichts des Neugeschäfts auch zu Konzessionen bereit.

Die Bonität eines Unternehmens (basierend auf allgemein angewendeten Kreditkennzahlen) definiert die Kreditmarge nur bedingt. Die Margen sind vom Gesamtbild der Unternehmung und erheblich vom Verhandlungsgeschick der Kreditnehmer oder von deren Berater abhängig.

Obwohl die Kreditmarge als wichtigstes Kriterium für einen Vertragsabschluss angegeben wird, geht aus den quantitativen Resultaten der Analyse und den qualitativen Feedbacks der CFO hervor, dass eine Vielzahl der Befragten im Bereich der Unternehmensfinanzierungen nicht über ausreichende Markttransparenz verfügen.

Der Markt für Kreditfinanzierungen ist intransparent und spielt für die Unternehmen nur bedingt.

Welche Empfehlungen lassen sich aus den Ergebnissen ableiten?

Die Unternehmen sollten ihren Verhandlungsspielraum nutzen. Dabei kommt der Verhandlungskompetenz des kreditnehmenden Unternehmens erhöhte Bedeutung zu.

Vor allem der Refinanzierung ist erhöhte Beachtung zu schenken. Hier besteht ein ausgeprägtes Optimierungspotenzial. Gegebenenfalls sind Verhandlungen mit verschiedenen Kreditinstituten zu führen.

Unternehmen, die ein Auswahlverfahren bzw. einen Bieterprozess anwenden, profitieren von besseren Konditionen und schaffen Transparenz und Vergleichbarkeit im Markt.

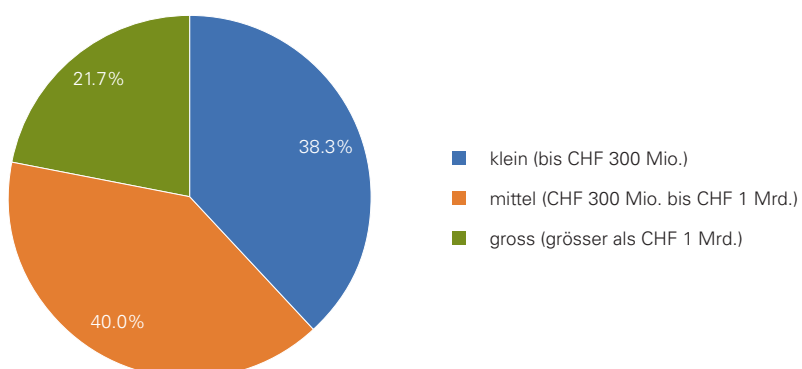
Die Erkenntnisse hinsichtlich der Kreditmargen können von den kreditnehmenden Unternehmen als Richtgrössen für die Verhandlung bzw. als Anhaltspunkt für Optimierungen genutzt werden.

3 Eckdaten der Studie

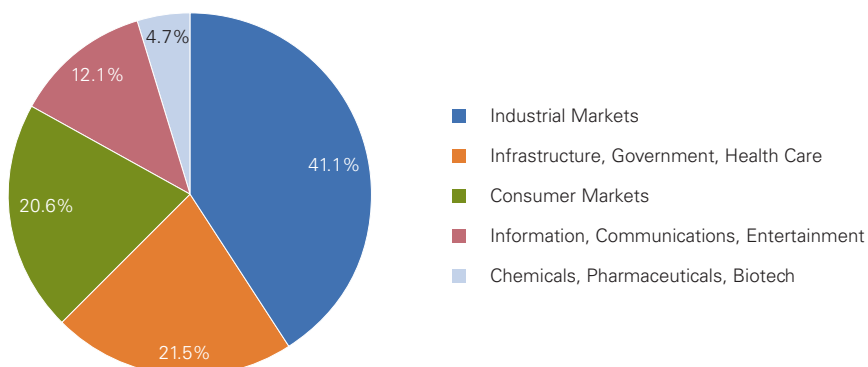
Die vorliegende Studie basiert auf einer quantitativen Umfrage, die Accelerom AG, Zürich, im Auftrag von KPMG im Mai 2006 mittels elektronischen Fragebogens durchführte. Angeschrieben wurden 260 CFO von Schweizer Small & Mid Caps. Als Small & Mid Caps wurden Gesellschaften definiert, deren letzter bekannter Jahresumsatz zwischen CHF 100 Mio. und CHF 3 Mrd. lag.

- 70 Unternehmen haben den Fragebogen ausgefüllt. Dies entspricht einer Rücklaufquote von rund 27%.
- 53 Gesellschaften davon sind börsenkotiert (76%).

Umsatzverteilung



Industriezugehörigkeit



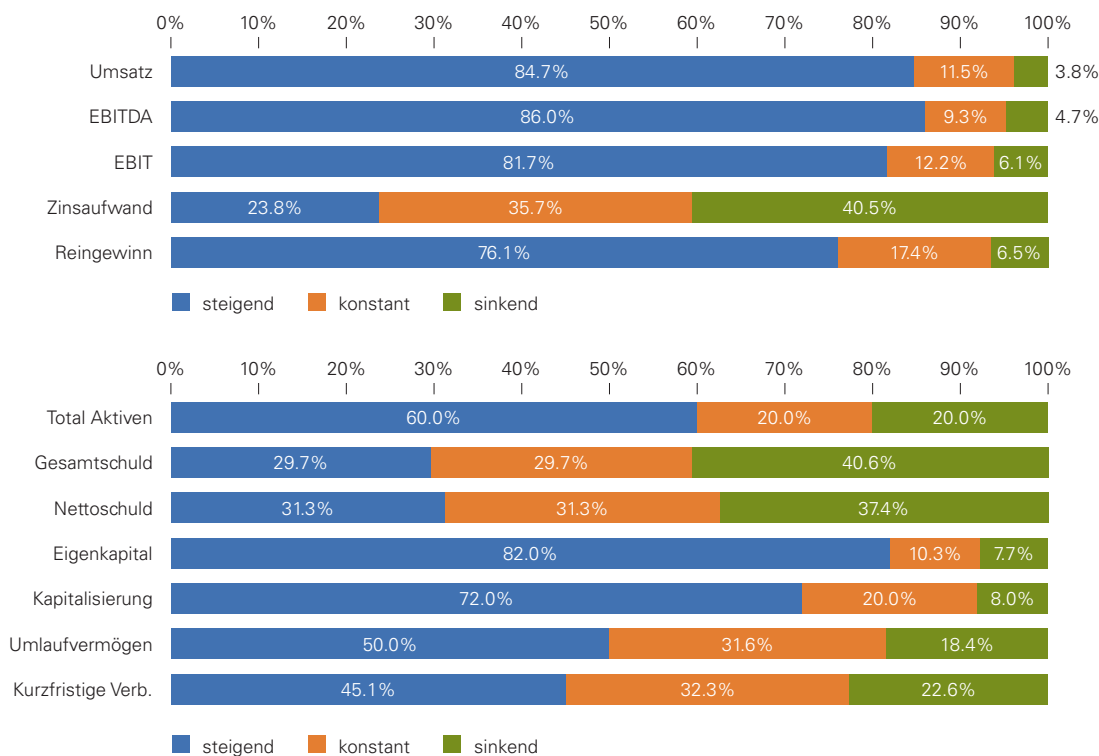
4 Unternehmen sind weiterhin optimistisch

In den nächsten drei Jahren erwarten 80% der Unternehmen eine Steigerung von Umsatz, EBITDA und EBIT

Mit Blick auf die Entwicklung ihrer Finanzkennzahlen zeigt sich die überwiegende Mehrheit der Unternehmen optimistisch. Dies ist unter anderem mit dem guten Konjunkturzyklus zu erklären, aber auch ein Resultat der in der Vergangenheit umgesetzten strukturellen und organisatorischen Anpassungen innerhalb der Unternehmen.

- Vier von fünf Unternehmen gehen von einer Steigerung von Umsatz, EBITDA und EBIT über den Zeitraum der nächsten drei Jahre aus.
- Rund 76% der Gesellschaften erwarten einen höheren Reingewinn.
- Nur wenige Unternehmen rechnen mit einer Verschlechterung des Geschäftsgangs.

Erwartete Entwicklung über die nächsten drei Jahre



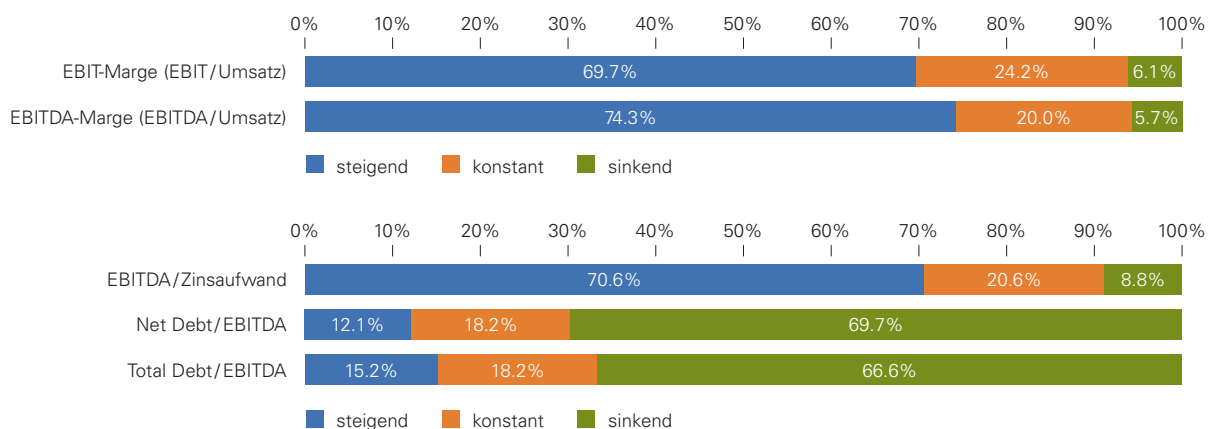
Unternehmen erhöhen ihre unternehmerischen Freiheiten und stärken ihre Verhandlungsposition gegenüber Banken.

Verbesserte Margen und sinkender Verschuldungsgrad

Die Antworten auf die Frage nach Umsatzmarge und Zinsdeckungsgrad decken sich mit dem Bild über die Einschätzung des künftigen Geschäftsgangs.

- Über 70% der CFO rechnen mit einer höheren Umsatzmarge und einem steigenden Zinsdeckungsgrad.
- Gleichzeitig sinkt die Verschuldung in Relation zum Betriebsergebnis mehrheitlich.
- Im Jahr 2005 lagen die durchschnittlichen Werte für EBITDA/Zinsaufwand bei 10.1, für Net Debt/EBITDA bei 1.5 und für Total Debt/EBITDA bei 2.9.

Erwartete Entwicklung über die nächsten drei Jahre



Fazit

Die Bemühungen der Unternehmen, ihre Bilanzen neu zu ordnen, und die positiven Erwartungen für die Zukunft stärken die Position der Gesellschaften bei Verhandlungen und gegenüber Banken. Unternehmen können heute vermehrt aus einer Position der Stärke heraus agieren. Sie sollten diese nutzen, um die Konditionen für die verbleibende Verschuldung oder eine Neuverschuldung optimiert auszuhandeln.

Die Kennzahlen der Untersuchung können dabei als fundierte Orientierungshilfe dienen.

5 Neuinvestitionen aus eigenen Mitteln finanziert

Bestehende Kreditverpflichtungen werden nur teilweise refinanziert. Refinanzierungen weisen einen kleineren Umfang und kürzere Laufzeiten auf

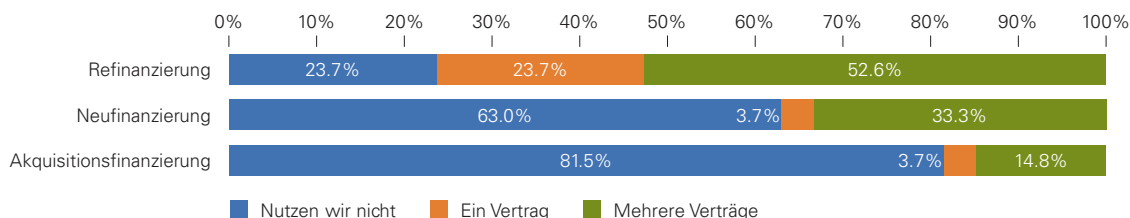
«Die finanzielle Situation des Kreditnehmers lässt Spielraum für Verhandlungen.»

Zitat CFO

Den Unternehmen stehen die unterschiedlichsten Formen der Fremdfinanzierung zur Verfügung. In der Umfrage wurde je nach der Art der Kreditaufnahme und dem Verwendungszweck zwischen Refinanzierung, Neufinanzierung und Akquisitionsfinanzierung unterschieden.

- Nach Massgabe der Umfrageergebnisse ist die Refinanzierung mit rund 75% die am häufigsten beanspruchte Finanzierungsform.
- Lediglich 37% nutzen Fremdkapital als Neufinanzierung.
- Die Akquisitionsfinanzierung mittels Fremdkapital wird kaum in Anspruch genommen.

Beanspruchte Fremdfinanzierungen



Das durchschnittliche Kreditvolumen von Neu- und Refinanzierungen unterscheidet sich.

- Der Median von Refinanzierungen (CHF 18 Mio.) liegt deutlich tiefer als jener von Neufinanzierungen (CHF 50 Mio.).
- Zwei Drittel der Refinanzierungen bewegen sich in der Grössenordnung von CHF 5 Mio. bis CHF 50 Mio.
- Der Median der Laufzeiten beträgt für Neufinanzierungen 6 Jahre, für Refinanzierungen dagegen nur 3 Jahre.
- 44% der Neufinanzierungen weisen Laufzeiten von 6 bis 17 Jahren auf.

6 Margen sind breit gestreut

Unternehmen verhandeln bei Neufinanzierung härter als bei Refinanzierungen oder sind Banken bei Neufinanzierungen kompromissbereiter?

«Das Wettbewerbsumfeld der Banken ist heute kompetitiv. Als Unternehmung kann man wählen und damit Druck auf die Konditionen ausüben.» Zitat CFO

Als Orientierungspunkt für den Vergleich von Kreditkonditionen wurde die sogenannte Initial Margin¹ gewählt. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen, dass die Höhe der Initial Margin sehr unterschiedlich angesetzt wird, aber auch davon abhängt, ob es sich um eine Neu- oder eine Refinanzierung handelt.

- Der Median der Initial Margin liegt bei den untersuchten Unternehmen sowohl für die Refinanzierung als auch für die Neufinanzierung bei 1.4%.
- Bei Neufinanzierungen zeigt sich zwischen höchsten und tiefsten Konditionen ein kompaktes Bild. Bei Refinanzierungen ist die Spanne grösser.

Jahr des Kreditabschlusses

	Anteil Refinanzierung	Anteil Neufinanzierung
1999 – 2000	15%	0%
2001 – 2003	30%	40%
2004 – 2006	55%	60%

Initial Margin für Neu- und Refinanzierungen

	Refinanzierung	Neufinanzierung
Mittelwert	1.8%	1.5%
Median	1.4%	1.4%
Minimum	0%	0%
Maximum	6.1%	3.0%

Die qualitativen und die quantitativen Ergebnisse zeigen, dass Kreditnehmer bei der Neufinanzierung intensiver verhandeln als bei der Refinanzierung. Spürbar ist in diesem Zusammenhang sicherlich auch die erhöhte Kompromissbereitschaft der Banken bei der Gewinnung von Neukunden.

¹ Erstbezahlte Marge über Referenzzinssatz nach Abschluss des Kreditvertrages

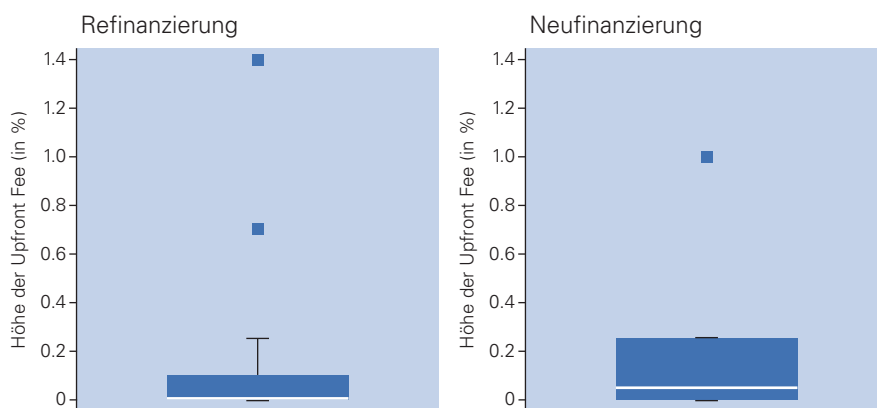
7 Kostenstrukturen sind undurchsichtig

Gebühren und Kosten zeigen eine unterschiedliche Belastung der Kreditnehmer

Bei der Kreditaufnahme sind Upfront Fees weit verbreitet. Als Upfront Fee wird eine einmalige «Kreditvergabeprämie» oder auch «Abschlussprovision» bezeichnet, die sich in der Regel in einem bestimmten Prozentsatz der Kreditsumme ausdrückt.

- Erwartungsgemäss liegt die Upfront Fee für Refinanzierungen tiefer als bei Neufinanzierungen.
- Bei Neufinanzierungen scheint die Streuung der Upfront Fee geringer, der Median liegt jedoch im Vergleich höher.

Upfront Fee für Neu- und Refinanzierungen¹



■ «Ausreisser»

Grenzen	Anteil Refinanzierung	Anteil Neufinanzierung
Median	0%	0.1%
Minimum	0%	0%
Maximum	1.4%	1.0%

¹ Lesehilfe: Der Median (dicke Linie) unterteilt die Grundgesamtheit in zwei zahlenmässig gleich grosse Gruppen. Die farbige Fläche umfasst die mittleren beiden Quartile. Das heisst, 50% der Grundgesamtheit befinden sich innerhalb der farbigen Fläche. Die dünnen Linien geben Minima und Maxima ohne Berücksichtigung von Ausreissern an.

«Ein Beauty Contest lohnt sich immer.»

Zitat CFO

Fazit

Aufgrund der Analyse müssen wir davon ausgehen, dass die Bonität bzw. die Finanzkennzahlen, die Laufzeit oder die Höhe des Kredites der Unternehmen keinen Einfluss auf die Upfront Fee haben. Damit stellt sich aber die Frage nach dem Zustandekommen der festgestellten Streuung. Die Verhandlungskompetenz der CFO scheint an Wichtigkeit zu gewinnen.

Offensichtlich ist es einigen Unternehmen durch geschickte Verhandlung gelungen, die Upfront Fee erheblich zu reduzieren, während andere Unternehmen 1.4% bzw. 1.0% Abschlussprovision bezahlen mussten.

8 Wer oder was bestimmt die Marge?

Anders als vielleicht erwartet, haben Finanzkennzahlen keine statistisch signifikante Auswirkung auf die Kreditkonditionen

«Grosser Wettbewerb unter den Banken führt zu interessanten Margen.» Zitat CFO

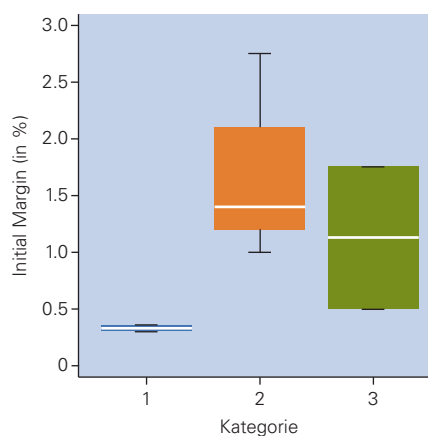
Angesichts der breiten Diskussion um risikoadjustierte Kreditkonditionen würde man aus den Antworten der CFO einen statistisch nachweisbaren Zusammenhang zwischen der Initial Margin und den erhobenen Kenngrössen erwarten.

Kenngrössen

- EBITDA/Zinsaufwand
- Net Debt/EBITDA
- Total Debt/EBITDA

Die Analyse wurde dergestalt aufgebaut, dass die jeweilige Initial Margin mit der entsprechenden Kennzahl aus der gleichen Periode in Bezug gesetzt wurde. Aufgrund der vorhandenen Datenlage konzentriert sich die Analyse auf die Periode 2004–2005.

Initial Margin in Abhängigkeit von EBITDA / Zinsaufwand¹



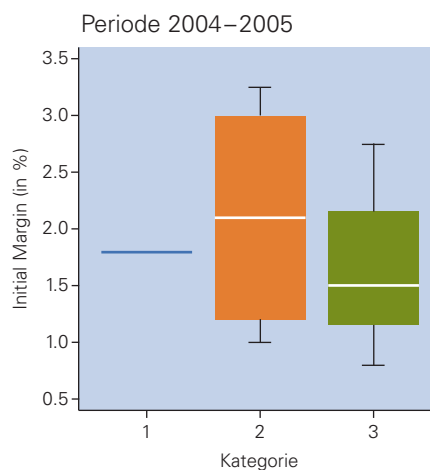
EBITDA / Zinsaufwand	Grenzen
Kategorie 1	bis 3
Kategorie 2	ab 3 bis 35
Kategorie 3	ab 35

¹ Lesehilfe: siehe Seite 10

- Kategorie 1 weist mit 0.32% Initial Margin den tiefsten Medianwert und die tiefste Schwankungsbreite auf.
- Die Unterschiede der Medianwerte für die Kategorien 2 und 3 sind mit rund 0.28% relativ gering.
- Die Kategorie 2 weist die grösste Schwankungsbreite auf.
- Statistische Tests zeigten, dass die Mediane der Kategorien 2 und 3 nicht signifikant verschieden sind.

Die folgende Analyse untersucht das Verhältnis von Net Debt zu EBITDA. Als Nettoverschuldung werden die zinstragenden Verbindlichkeiten minus Cash und liquide Mittel definiert.

Initial Margin in Abhängigkeit von Net Debt/EBITDA¹

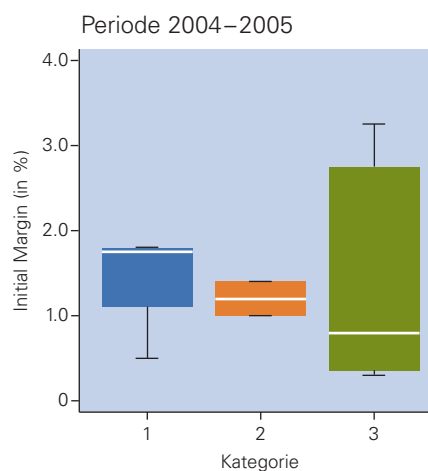


Net Debt / EBITDA	Grenzen
Kategorie 1	bis 1
Kategorie 2	ab 1 bis 3
Kategorie 3	ab 3

- Je grösser das Verhältnis von Net Debt zu EBITDA, umso höher die erwartete Initial Margin. Die Mediane deuten diesen Zusammenhang an.
- Die Mediane der Kategorien 2 und 3 unterscheiden sich um rund 0.58% wobei die Streuung bei Kategorie 2 grösser als bei Kategorie 3 ist.
- Statistische Tests zeigten jedoch, dass die Mediane in den Kategorien 2 und 3 nicht signifikant verschieden sind.

¹ Lesehilfe: siehe Seite 10

Initial Margin in Abhängigkeit von Total Debt / EBITDA¹



Total Debt / EBITDA	Grenzen
Kategorie 1	bis 2
Kategorie 2	ab 2 bis 4
Kategorie 3	ab 4

- Je grösser das Verhältnis von Total Debt zu EBITDA, umso höher die erwartete Initial Margin. Auch hier deuten die Mediane diesen Zusammenhang an.
- Die Unterschiede der Mediane liegen für die Kategorien 2 und 3 bei 0.40% und bei 0.55% für die Kategorien 1 und 2.
- Die Streuung bei Kategorie 1 ist höher als bei Kategorie 2, jedoch immer noch signifikant tiefer als bei Kategorie 3.
- Statistische Tests zeigten, dass die Mediane der Kategorien 2 und 3 nicht signifikant verschieden sind.

¹ Lesehilfe: siehe Seite 10

«Kreditofferten sind zu Beginn immer zu hoch.»

Zitat CFO

Fazit

Die Untersuchung zeigt keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen den definierten Kenngrössen und der Initial Margin.

Die Streuung der Initial Margins zwischen den jeweiligen Kategorien ist so gross, dass Unternehmen aus «schlechteren Kategorien» attraktivere Konditionen als Unternehmen aus «besseren Kategorien» zugesprochen erhielten. Die bessere Bonität eines Unternehmens im Vergleich mit einem anderen Unternehmen führt nicht zwingend zu tieferen Finanzierungskosten.

Viele Unternehmen entrichten überdurchschnittlich hohe Margen und haben demzufolge ihr Optimierungspotenzial nicht oder zu wenig ausgeschöpft.

Eine naheliegende Interpretation des Ergebnisses ist, dass der Finanzmarkt verzerrt und/oder nicht ausreichend transparent ist. Die Preisbildung bei einer Unternehmensfinanzierung wird somit auch wesentlich durch die Verhandlungskompetenz und das Verhandlungsgeschick der Verantwortlichen der Unternehmen bestimmt.

Dabei ist auch zu erwähnen, dass rund 90% der Unternehmen auf ein Auktions- bzw. Bieterverfahren verzichten.

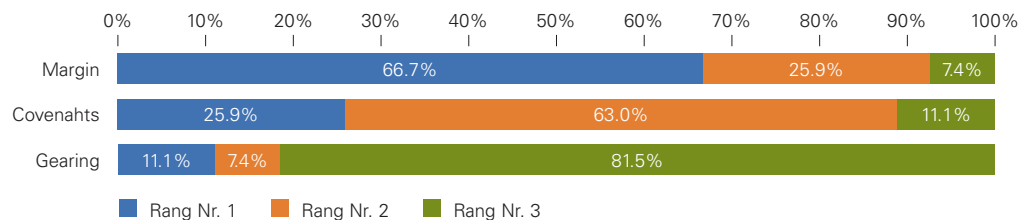
9 Ist die Höhe der Marge der richtige Massstab zur Auswahl der Bank?

Kreditnehmer stellen einseitig auf die Höhe der Margen ab, obwohl diese stark verzerrt sind

Fragt man die CFO nach den Kriterien, nach welchen sie sich für eine kreditgebende Bank entscheiden, so zeigt sich ein eindeutiges Bild zugunsten der Kreditmarge.

- Die Marge wird von zwei Dritteln der erfassten Unternehmen als wichtigstes und einem weiteren Viertel als zweitwichtigstes Kriterium genannt.
- Nach den Covenants (Kreditvereinbarungen, die Auflagen hinsichtlich einzuhaltender finanzieller Verpflichtungen und Ratios enthalten) findet das Gearing (Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital bzw. der höchste Kreditbetrag) nur geringe Beachtung.

Kriterien bei der Wahl der kreditgebenden Bank



Fazit

Die Wahl der Kreditmarge als wichtigstes Kriterium für die Wahl der kreditgebenden Bank ist naheliegend. Die Ergebnisse dieser Studie zeigen jedoch, dass dies irreführend sein kann. Die grosse Verzerrung, die fehlende Transparenz und der offensichtliche Verhandlungsspielraum können zu einer falschen Entscheidung führen.

Oder anders formuliert: «Was macht den CFO so sicher, dass die angebotene auch wirklich die tiefstmögliche Marge in der konkreten Situation ist?»

10 Fazit und Empfehlung

Optimierungspotenzial bei Refinanzierungen

Optimierungspotenzial bezüglich Kreditkonditionen kann vor allem bei der Refinanzierung identifiziert werden, da die Konditionen in diesem Bereich die grösste Bandbreite aufweisen. Offensichtlich spielt hier der Markt weniger gut als bei der Neufinanzierung.

Profitieren durch Auswahl- und Bieterprozess

Diejenigen Unternehmen, die einen Auswahl- und Bieterprozess für die Unternehmensfinanzierung anwenden, profitieren von besseren Konditionen und schaffen damit auch Transparenz und Vergleichbarkeit im Markt. Die diesbezüglichen Erfahrungen werden von den betroffenen Unternehmen als positiv bewertet.

Vergabeprozesse optimieren

Die Vergabeprozesse der Banken werden bezüglich Effizienz und Transparenz unterschiedlich bewertet. Die Feedbacks der CFO zeigen, dass bei einem Bieterverfahren Verhandlungsspielraum gegeben ist.

Durch Verhandlung Upfront Fee reduzieren

Offensichtlich ist es einigen Unternehmen durch geschickte Verhandlung gelungen, die Upfront Fee erheblich zu reduzieren, während andere Unternehmen 1.4% bzw. 1.0% Abschlussprovision bezahlen mussten.

Keine statistische Gesetzmässigkeit zwischen Finanzkennzahlen und der bezahlten Kreditmargen.

Es besteht kein statistisch signifikanter Zusammenhang bzw. es kann keine Gesetzmässigkeit zwischen den ermittelten Finanzkennzahlen der Unternehmen und der Höhe der bezahlten Kreditmargen nachgewiesen werden. Dies deutet darauf hin, dass die Konditionen in der Regel nicht zwingend nach ausschliesslich objektiv bewertbaren Kriterien festgelegt werden.

Bonität definiert Kreditmarge nur bedingt

Die Bonität eines Unternehmens (basierend auf allgemein angewandten Kreditkennzahlen) definiert die Kreditmarge nur bedingt.

Verhandlungsgeschick massgebend

Die Margen sind massgeblich vom Gesamtbild und dem Verhandlungsgeschick der Kreditnehmer oder deren Berater abhängig. Obwohl die Kreditmarge als wichtigstes Kriterium für einen Vertragsabschluss angegeben wird, geht aus den quantitativen Resultaten der Analyse und den qualitativen Feedbacks der verantwortlichen Unternehmensvertreter hervor, dass eine Vielzahl der Befragten im Bereich der Unternehmensfinanzierung nicht über ausreichende Markttransparenz verfügen.

Intransparenter Markt

Der Markt für Kreditfinanzierung ist intransparent und spielt für die Unternehmen demzufolge nur bedingt.

Die in der Studie ermittelten Mediane der Kreditkonditionen können den kreditnehmenden Unternehmen als Indikator für die Höhe der marktgängigen Kreditkonditionen dienen.

11 Kontakt

Haben Sie Fragen zur Studie oder möchten Sie ein vertiefendes Gespräch führen?

Claudio A. Steffenoni

Partner, Head Financing Schweiz
Badenerstrasse 172
8026 Zürich
+41 44 249 31 08
csteffenoni@kpmg.ch

Bettina Bornmann

Partner, Head Corporate Finance
Badenerstrasse 172
8026 Zürich
+41 44 249 30 63
bbornmann@kpmg.ch

Die Autoren sind:

- Claudio A. Steffenoni
- Daniel A. Haering

In Zusammenarbeit mit Accelerom AG, Zürich

Financing Benchmark Studie 2006, 1. Auflage 11/2006
Bestell-Nr. 011 619
kpmgpublications@kpmg.com

Hauptsitz

8026 Zürich
Badenerstrasse 172
Postfach
Telefon +41 44 249 31 31
Telefax +41 44 249 23 19
www.kpmg.ch

Deutschschweiz

5001 Aarau
Mühlemattstrasse 56
Postfach 2701
Telefon +41 62 834 48 00
Telefax +41 62 834 48 50

4003 Basel
Steinengraben 5
Postfach
Telefon +41 61 286 91 91
Telefax +41 61 286 92 73

3000 Bern 15
Hofgut
Postfach
Telefon +41 31 384 76 00
Telefax +41 31 384 76 17

6039 Root/Luzern
D4 Platz 5
Telefon +41 41 368 38 38
Telefax +41 41 368 38 88

9001 St. Gallen
Bogenstrasse 7
Postfach 1142
Telefon +41 71 272 00 11
Telefax +41 71 272 00 30

6304 Zug
Landis + Gyr-Strasse 1
Postfach 4427
Telefon +41 41 727 74 74
Telefax +41 41 727 74 00

Suisse romande

1701 Fribourg
Rue des Pilettes 1
Case postale 887
Téléphone +41 26 347 49 00
Téléfax +41 26 347 49 01

1211 Genève 12
Chemin De-Normandie 14
Case postale 449
Téléphone +41 22 704 15 15
Téléfax +41 22 347 73 13

1002 Lausanne
Avenue de Rumine 37
Case postale 6663
Téléphone +41 21 345 01 22
Téléfax +41 21 320 53 07

2001 Neuchâtel
Rue du Seyon 1
Case postale 2572
Téléphone +41 32 727 61 30
Téléfax +41 32 727 61 58

2800 Delémont
Rue de la Maltière 10
Case postale 575
Téléphone +41 32 423 45 10
Téléfax +41 32 423 45 11

Ticino

6900 Lugano
Via Balestra 33
Telefono +41 91 912 12 12
Telefax +41 91 912 12 13

Liechtenstein

LI-9494 Schaan
Landstrasse 99
Postfach 342
Telefon +423 237 70 40
Telefax +423 237 70 50
www.kpmg.li

Die hierin enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und beziehen sich daher nicht auf die Umstände einzelner Personen oder Rechtsträger. Obwohl wir uns bemühen, genaue und aktuelle Informationen zu liefern, besteht keine Gewähr dafür, dass diese die Situation zum Zeitpunkt der Herausgabe oder eine zukünftige Sachlage widerspiegeln. Die genannten Informationen sollten nicht ohne eingehende Untersuchung und eine professionelle Beratung als Entscheidungs- oder Handlungsgrundlage dienen.

© 2006 KPMG Holding, the Swiss member firm of KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved. Printed in Switzerland. The KPMG logo and name are trademarks of KPMG International.