

Creditreform Rating-Summary zum Unternehmensrating

Informationstableau

SANHA GmbH & Co. KG (Konzern), Essen		Rating: B+	PD 1-jährig: 2,90%
		Erstellt am:	13.04.2015
Creditreform ID:	5110377243	Gültig bis max.:	12.04.2016
Geschäftsführung:	Bernd Kaimer, CEO Frank Schrick, CSO	Mitarbeiter:	687
		Gesamtleistung 2014 (Konzern, vorläufig):	102,72 Mio. EUR
(Haupt-)Branche:	Herstellung von Metallwaren		

Hinweis:

Zu dieser Rating-Summary wurde der SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) ein umfassender Ratingbericht inkl. Zertifikat ausgehändigt. Dieser enthält umfassende Informationen zum Rating des Unternehmens. Bei Unstimmigkeiten ist der Ratingbericht maßgeblich. Eine Veröffentlichung der Inhalte des Berichts von Seiten der Creditreform Rating AG ist ausgeschlossen.

Zusammenfassung

Die SANHA GmbH & Co. KG ist ein mittelständisches Familienunternehmen, das Rohrleitungskomponenten und -systeme aus primär metallischen Werkstoffen (Kupfer, Kupferlegierungen, Edelstahl, Temperguss) unter der Marke „SANHA“ herstellt und vertreibt. Durch eine hohe vertikale Integration der Prozessschritte ist der Konzern in der Lage, ein umfangreiches Produkt- und Serviceportfolio für unterschiedliche Verarbeitungstechniken in der Sanitär-, Heizungs- und Klimabranche anzubieten. Einzige Komplementärin der SANHA GmbH & Co. KG ist die SANHA Verwaltungs GmbH, die über keine weiteren Beteiligungen verfügt. Die SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) erzielte im Geschäftsjahr 2014 (Bilanzstichtag: 31.12.) mit durchschnittlich 687 Mitarbeitern nach den vorläufigen Jahresabschlusszahlen Umsatzerlöse i.H.v. 102,72 Mio. EUR (Vj. 106,89 Mio. EUR) und ein EBT vor außerordentlichen Aufwendungen¹ i.H.v. -4,35 Mio. EUR (Vj. 0,60 Mio. EUR). Damit lagen die Umsatzerlöse und das EBT sowohl unter den entsprechenden Vorjahreswerten, als auch unter den für das Geschäftsjahr 2014 budgetierten Planzahlen.

Die wesentlichen Ursachen für den Umsatz- und Ergebnismrückgang lagen in rückläufigen Umsätzen in Russland, in Währungsverlusten insbesondere im Rubel sowie in zusätzlichen Preiszugeständnissen im Abverkauf von Rotgussrestbeständen.

Strukturinformationen

Die Gründung der SANHA erfolgte im Jahr 1964 durch Marianne und Friedhelm Kaimer in Essen. Primäre Tätigkeit des Unternehmens war der Handel mit Sanitär- und Heizungszubehör. Im Jahr 1968 hat die Gesellschaft den Verkauf von Lötfittingen aus Kupfer und Kupferlegierung unter ihrer eigenen Marke „SANHA“ begonnen. Der Kauf des Kupferfitting-Werkes in Ternat, Belgien, erfolgte 1985/1989 und der Aufbau des Werkes für Kupferlegierungen in Legnica, Polen, 1998. Die operativen Werke NiroSan Edelstahl in Schmiedefeld und SOSTA Edelstahlrohrwerk in Berlin wurden 2000 bzw. 2003 von der SANHA Gruppe übernommen.

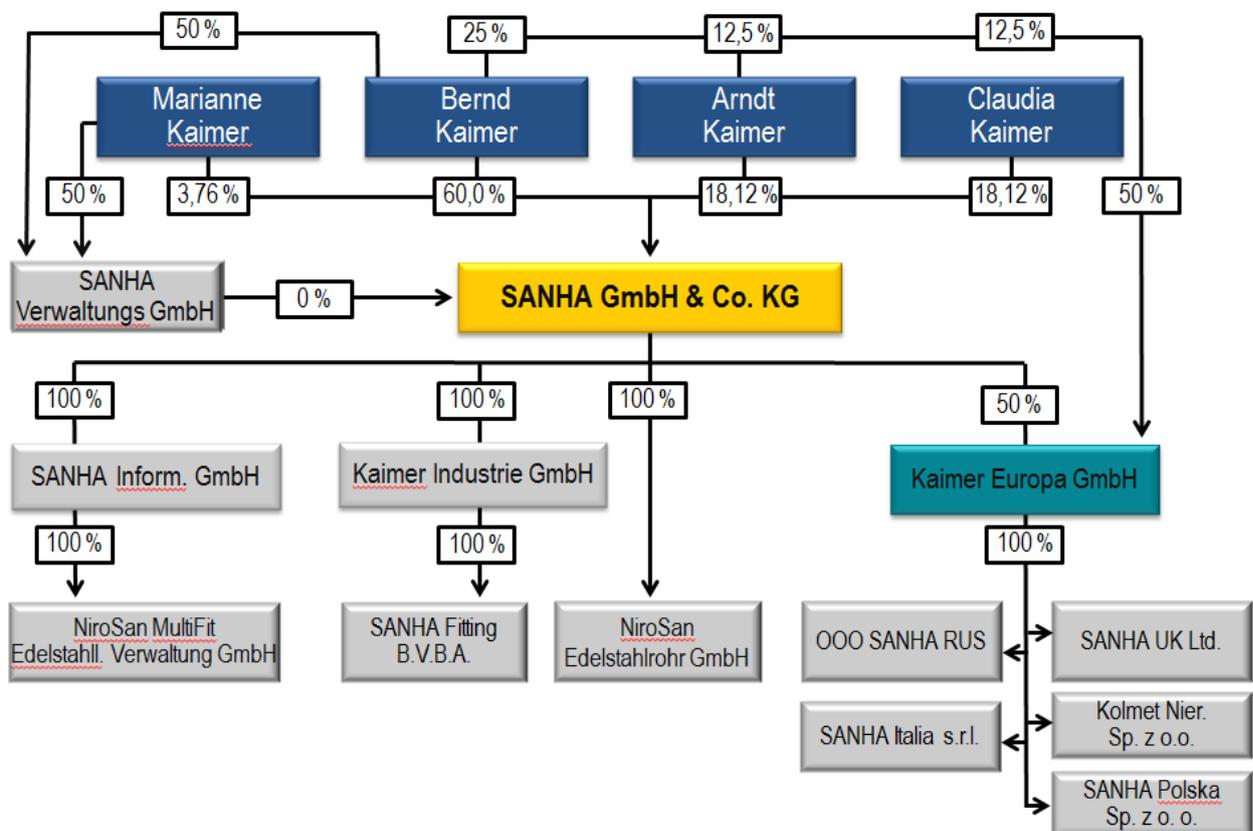
¹ Gemäß der von der Creditreform Rating AG strukturierten Gewinn- und Verlustrechnungen.

Die SANHA GmbH & Co. KG wurde am 13.12.2011 als Kommanditgesellschaft gegründet und im Handelsregister des Amtsgerichts Essen unter der Nummer HRA 9755 eingetragen. Kommanditisten der SANHA GmbH & Co. KG ist die Familie Kaimer zu 100%.

Die Gesellschaft ist mit Wirkung zum 31.12.2011 mit der SANHA Kaimer GmbH & Co. KG Holding KG verschmolzen worden, die in dieser Form aus der Anwachsung des Vermögens der SANHA Kaimer GmbH & Co. KG und der NiroSan Multifit Edelstahlleitungssysteme GmbH & Co. KG mit Wirkung zum 27.12.2011 entstanden ist. Die Kaimer GmbH & Co. Holding KG hat sich am 09.12.2011 zur SANHA Kaimer GmbH & Co. Holding KG umfirmiert. Nach der Verschmelzung hält die SANHA GmbH & Co. KG mittelbar bzw. unmittelbar sämtliche Anteile bzw. die Mehrheit der Anteile an drei inländischen und sechs ausländischen Tochtergesellschaften.

Im Geschäftsjahr 2014 wurde die bis dahin ruhende Konzerntochtergesellschaft SANHA Beteiligungsverwaltung GmbH in die SANHA Informationstechnologie GmbH umfirmiert. Das Unternehmen ist zu 100% Tochtergesellschaft der SANHA GmbH & Co. KG. Die SANHA Informationstechnologie GmbH hält zudem 100% der Anteile an der NiroSan MultiFit Edelstahlleitungssysteme Verwaltung GmbH, die jedoch derzeit kein operatives Geschäft betreibt. Die Geschäftsfelder der SANHA Informationstechnologie GmbH erstrecken sich über Entwicklungs-, Service- und Vertriebsleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie und der Kommunikationstechnik. Kerngeschäft ist hierbei die Vermarktung von Nutzungsrechten eines voll integrierten ERP-Systems inkl. Warenwirtschaft, wobei das ERP-System von der SANHA-Gruppe selbst entwickelt und in der eigenen Unternehmensgruppe etabliert wurde. Zielgruppe sind internationale mittelständische Unternehmen in den Bereichen Handel sowie Serienfertiger bei der Metallverarbeitung, Eisenwaren, Sanitär/Heizung, Elektro-/Elektrotechnik und Do-it-yourself mit mehr als 100 PC-Arbeitsplätzen. Der Vertrieb ist über kompetente Vertriebspartner vorgesehen.

Dier Konzernstruktur zum Analysezeitpunkt stellt sich daher wie folgt dar:



Quelle: SANHA GmbH & Co. KG

Aufgrund der aktuellen Strategie des Konzerns, die u.a. auch ein Wachstum über Akquisitionen beinhaltet, könnte sich die Struktur im Laufe der nächsten Jahre erneut verändern.

Markt, Produkte

Hauptabsatzmarkt des Konzerns ist Deutschland, auf dem das Unternehmen rd. 36% (Vj. rd. 43%) seines Bruttoumsatzes im Geschäftsjahr 2014 erzielt hat. Weitere relevante Märkte für den SANHA Konzern sind Europa und insbesondere Frankreich, Großbritannien, Benelux, Polen, Skandinavien und Tschechien (Fokusländer). Deutliche Umsatzzuwächse konnten in 2014 in Frankreich und Großbritannien realisiert werden. Diese beiden Märkte profitierten von Zuwächsen im Bereich der Lötfitings (Frankreich) und der Systemtechnik (Großbritannien). Der deutsche Markt blieb jedoch deutlich hinter den Erwartungen zurück. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken wurde bereits eine Reihe von Maßnahmen eingeleitet, die im laufenden Geschäftsjahr und den Folgejahren wieder zu einem Umsatzwachstum in Deutschland beitragen sollen.

Die Rohrleitungsindustrie ist durch ein heterogenes Wettbewerbsumfeld hinsichtlich Leistungstiefe und Ausrichtung gekennzeichnet. Der europäische Markt teilt sich in Komponentenhersteller (in einem Produktbereich tätig oder Regionalspezialisten), Systemlieferanten (überwiegend national geprägte Hersteller von Verbindungslösungen) und Systemintegratoren (breit diversifizierte und internationale Großunternehmen). Der Markt ist durch eine oligopolistische Struktur gekennzeichnet, da das Wettbewerbsfeld von wenigen Unternehmen dominiert wird, welche zusammen einen Marktanteil von rd. 55% in den Fokusregionen verzeichnen. Wichtige Wettbewerber sind u.a. die Systemintegratoren Viega und Geberit, die im nationalen und internationalen Vergleich umsatzmäßig vor SANHA liegen. Die SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) rangiert an dritter Stelle auf dem deutschen Markt und an vierter Stelle in den Fokusregionen.

Die SANHA GmbH & Co. KG zählt zu den Systemlieferanten, welche ausschließlich Rohrleitungssysteme anbieten und sich damit von den Systemintegratoren unterscheiden. Mit dem heutigen Produktportfolio positioniert sich das Unternehmen als Spezialist für werkzeugkompatible Rohrleitungssysteme im gesamten Bereich der Hausinstallation. Die Produkte sind für Heizung und Heizungsinstallation, Sprinkler/Hydranten, Trinkwasserinstallation, Fußboden-/Decken-/Kühl-/Wassersysteme und Solarthermie geeignet. Auch im industriellen Sektor verfügt der Konzern über ein Wachstumspotenzial, insbesondere in der Lebensmittelindustrie, im Apparate-, Schiffbau sowie in der Chemieindustrie.

Die Sanitär-, Heizungs- und Klimabranche ist eher als konservativ zu sehen. Die Entwicklung der Industrie ist zu großen Teilen vom Bau und der Renovierungsindustrie abhängig und profitiert nach wie vor von der guten Hochbaukonjunktur. Aufgrund der niedrigen Bauzinsen und der Geldflucht in Immobilien hat sich die Anzahl der Neubauwohnungen seit 2010 kontinuierlich erhöht. Weiterer positiver Effekt war die gute allgemeine Konjunktur in Deutschland mit einer stabilen Binnennachfrage, einer positiven Arbeitsmarktsituation und guten Export-Ergebnissen. Im Februar 2015 war die Prognose der SHK-Handwerker für den Geschäftsverlauf in den nächsten drei Monaten ausgesprochen optimistisch. Der Indexwert ist von Januar 2015 auf Februar 2015 leicht um ca. 1,7 Punkte auf 40,26 Punkte gestiegen. Das Handwerk erwartet ein gutes Geschäft bis weit über Ostern hinaus. Die drei Gewerke haben ähnliche Prognosen, das Heizungsgeschäft hat einen marginal schlechteren Wert. Anfang des Jahres 2014 befand sich der SHK-Geschäftsklima-Index bei 47,77 Indexpunkten, also auf einem noch höheren Niveau².

Weitere Trends wirken sich ebenfalls positiv auf die Marktentwicklung von Rohrleitungssystemen in Gebäuden aus. Das gesteigerte Gesundheitsbewusstsein sowie die Umsetzung der EU-Trinkwasserrichtlinie (Senkung des Grenzwertes auf 0,01 Milligramm Blei im Trinkwasser) fordern qualitativ höherwertige Produkte und neue Normen, was grundsätzlich auch zu einer höheren Anzahl von Rohrleitungsmetern führt. Zudem ist zu erwarten, dass Sprinkleranlagen in bestimmten Bereichen privater Gebäude gesetzliche Vorschrift werden, so dass sich ein wachsendes Marktpotenzial für Rohrleitungssysteme ergibt. Zudem sprechen der Nachholbedarf in vielen osteuropäischen Ländern im Bereich Sanitär-Heizung-Klima, der allgemeine Renovierungsbedarf in Europa sowie der Austausch von Wärmesystemen im Zuge von Sanierungen für ein weiteres

² <http://www.shk-journal.de/>

Marktwachstum. Das für SANHA relevante Marktvolumen für Rohrleitungssysteme (Rohrverbindungen und Systemrohre) in den Fokusregionen in Europa betrug im Jahr 2014 angabegemäß 1,4 Mrd. EUR, wobei Deutschland mit einem Anteil von 50% den größten Markt darstellt.

Die SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) sieht sich im Sanitär-Heizungs-Klima-Bereich einem intensiven Wettbewerb gegenüber. Um auf diesem Markt wettbewerbsfähig zu bleiben, ist eine reibungslose Logistik im Zusammenspiel von Hersteller, Handel und Handwerk wichtig. Dementsprechend ist ein modernes IT-System erforderlich, um schnell, flexibel und kostengünstig zu arbeiten. Das gilt für die gesamte Logistikkette. Das von SANHA genutzte EDI-System (Electronic Data Interchange) ermöglicht eine sichere Verbindung mit den Lieferanten und Kunden und vermeidet Fehlerquellen in der Lieferkette. Das Unternehmen arbeitet schon mit einer großen Anzahl von Handelspartnern über vernetzte IT-Systeme. In diesem Zusammenhang wurde auch das für die SANHA Gruppe neue Geschäftsfeld der Vermarktung von Nutzungsrechten eines voll integrierten ERP-Systems inkl. Warenwirtschaft initiiert und hierfür eigens eine eigene Vermarktungsgesellschaft, die SANHA Informationstechnologie GmbH, aufgebaut (siehe „Strukturinformationen“).

Die Kompatibilität der von SANHA hergestellten Produkte mit bereits vorhandenen Werkzeugen der Wettbewerber in den Händen der Installateure und Monteure im Bereich der Pressfittings stellt einen Wettbewerbsvorteil dar. Der SANHA Konzern übernimmt als einziger Hersteller die Gewährleistung für die Dichtheit der Pressverbindungen mit herstellerunabhängigen Presswerkzeugen- und -profilen.

Das Unternehmen plant in den nächsten Jahren, laufend weitere neue und innovative Produkte im Markt zu platzieren. Die systematische Produktentwicklung ist Kernbestandteil der Unternehmenspositionierung. Die Markteinführung eines erweiterten, umfassenden, leistungsfähigen Produktsortiments sowie attraktive Preise und hoher Service sind die notwendigen Voraussetzungen zur Absicherung und zum Ausbau der Marktstellung des Konzerns.

Die Nähe zu Installateuren und Fachhändlern gehört zu den zentralen Marktanforderungen für Anbieter von Rohrleitungssystemen. Die Klientel des Konzerns besteht vor allem aus Großhändlern und der Industrie, die die Rohre und Rohrleitungsverbindungen an die Sanitärfachplaner, Installateure und Subcontractoren liefern. Durch Kooperationen mit führenden Fachhandelsgruppen und die systematische Ansprache von Installateuren und Fachplanern baut der Konzern Kundennähe auf. Die umsatzstärksten Kunden (Top 5) machten in 2014 ca. 42% des Umsatzes aus. Abhängigkeiten auf Kundenseite bestehen nicht.

Ähnlich geringe Abhängigkeiten sehen wir auf der Lieferantenseite. Die Rohstoffe sind im Wesentlichen Kupfer, Edelstahl und Kunststoff. Die generell hohe Preisvolatilität auf den Rohstoffmärkten (vor allem bei Kupfer) kann als Risiko angesehen werden, trifft jedoch mit ihren Auswirkungen die gesamte Branche. Zudem bestehen lieferantenseitig langfristige Verträge, die das Risiko von Preissteigerungen absichern sollen. Mit dem Wandel von der Komponenten- zur Systemtechnik soll die Abhängigkeit des Konzerns von der Rohstoffvolatilität weiter reduziert werden.

Die SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) produziert und vertreibt rd. 8.000 unterschiedliche Rohre und Rohrleitungskomponenten für die wichtigsten Anwendungsgebiete wie z.B. Trinkwasser, Heizung, Kühlung, Druckluft, Gas oder Sprinkleranlagen. Das Unternehmen erzielt 95% seines Umsatzes mit zertifizierten Produkten der Haustechnik. Die Produktion von Fittings und Rohrleitungen für industrielle Anwendungen stellt 5% des Konzernumsatzes dar.

Die SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) verfügt über ein komplementäres Leistungsspektrum, das aus Komponententechnik und Systemtechnik besteht. Dabei liegt der Produktschwerpunkt des SANHA Konzerns bei Pressfittings mit dazugehörigen Systemrohren, auf die rd. 70% des Umsatzes entfällt. Zu dieser Produktklasse gehören Pressfittings aus Kupfer, bleifreier Kupferlegierungen, Edelstahl und C-Stahl, Steckfittings sowie Systemrohre aus Edelstahl, C-Stahl und Kunststoff sowie Kunststoffverbund. Weiteres Geschäftsvolumen (ca. ein Viertel des Umsatzes) entfällt auf die Komponententechnik-Produkte, d.h. Lötfitings aus Kupfer, Rotguss und Messing, Gewindefittings aus Siliziumbronze, Messing und Temperguss.

Im Hinblick auf eine nachhaltige Geschäftsentwicklung wurde der Schwerpunkt des Geschäfts innerhalb der letzten Jahre zunehmend von der Komponententechnik zur Systemtechnik ausgerichtet. Neben den höheren Margen erfüllt die Systemtechnik die Anforderungen der Kunden bezüglich der Montage-Schnelligkeit deutlich besser. Zudem und im Gegensatz zur Komponententechnik wird die Gewährleistung der Produkte in der Systemtechnik durch die Hersteller sichergestellt. Ein anderer Vorteil der Systemtechnik liegt in der geringeren Rohstoffvolatilität aufgrund des niedrigeren Materialeinsatzes. Die heutige Nachfrage nach gesunden und umweltbewussten Produkten in den Fokusregionen sprechen darüber hinaus für eine weitere Steigerung des Potenzials in diesem Segment. Aus diesen Gründen konzentriert sich das Unternehmen auf weiteres Wachstum in der Systemtechnik.

Die Produktion der SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) ist auf vier Produktionsstandorte in Europa, zwei in Deutschland, einer in Belgien und einer in Polen, verteilt. Der Produktionsstandort Berlin wird von der Niro-San Edelstahlrohr GmbH betrieben. Das Werk verfügt über eine Produktionshalle mit einer Grundfläche von ca. 10.000,00 m². Dort werden Edelstahlrohre für die Systemtechnik hergestellt. Die in Berlin produzierten Edelstahlrohre werden über die Holding und Vertriebsgesellschaft SANHA GmbH & Co. KG europaweit vertrieben. Dort sind derzeit rd. 40 Mitarbeiter beschäftigt. Des Weiteren dienen die Fertigerzeugnisse der Niro-San Edelstahlrohr GmbH dem ebenfalls produzierenden Werk in Schmiedefeld bei Dresden als Vormaterial für die dortige Fitting-Herstellung. Im Werk sind insgesamt rd. 85 Mitarbeiter tätig. Am Standort Schmiedefeld werden Produkte aus Edelstahl und C-Stahl für die Systemtechnik in allen Dimensionen und Formen produziert. Das Werk Legnica in Polen konzentriert sich auf Kupferlegierungen und dient gleichzeitig als Logistikzentrum für Zentraleuropa. Dort werden auch Heizungswandpaneele gefertigt und alle Produkte der SANHA Gruppe montiert und verpackt. Dementsprechend sind dort große Teile der Belegschaft beschäftigt (rd. 270 Mitarbeiter). Ein weiteres Werk liegt in Belgien/Ternat. Das Unternehmen produziert an diesem Standort Kupfer-, Press- und Löt fittings. Zusätzlich ist das Werk in der Lage, Spezialanlagen und Werkzeuge zu bauen und kann damit als Back-Up für das Werk in Schmiedefeld für die Fertigung von System fittings aus C-Stahl und Edelstahl genutzt werden.

Strategie

Die strategischen Ziele der SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) sind auf nachhaltige, internationale Expansion in definierten Märkten ausgerichtet. Der Konzern nimmt derzeit innerhalb der europäischen Fokusregionen mit einem rund neunprozentigen Marktanteil bereits eine etablierte Position ein. Die SANHA GmbH & Co. KG verfolgt eine marktorientierte Strategie wobei ein wachsender Marktanteil in Deutschland und in den Fokusregionen ein stärkeres Wachstum gegenüber dem Markt angestrebt wird. Dennoch hat sich im letzten Geschäftsjahr das insgesamt schwierige Marktumfeld, insbesondere in Russland, auf Umsatz und Ergebnis des SANHA Konzerns negativ ausgewirkt.

Zur Erreichung der strategischen Ziele werden nach wie vor folgende Kernaspekte in den Vordergrund gestellt:

Kontinuierliche Optimierung der operativen Systeme

Um in Zukunft ihre Marktposition zu behaupten, sieht sich die Geschäftsführung der SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) permanent zu weiterer Optimierung und einem restriktiven Kostenmanagement veranlasst. Für Vollsortimenter wie SANHA werden der gezielte Ausbau der Bekanntheit, Schulungskonzepte und Kundenbindungsinstrumente zu zentralen Managementaufgaben und Differenzierungschancen. Die Geschäftsführung hat die konkrete Zielsetzung, den Anteil an Kunden, die mit EDI (Electronic Data Information) verbunden sind, laufend zu erhöhen. Zusätzlich müssen sich die Vertriebs- und Marketingkonzepte weiter konsequent an den regionalen Kundenanforderungen und Marktphasen (Komponententechnik vs. Systemlösungen) orientieren.

Weiterentwicklung des Sortiments durch Innovationen und kontinuierliche Produktportfolioerweiterung

Das Unternehmen positioniert sich als qualitativ hochwertiger Spezialist mit einem breiten Produktsortiment von Rohren und Rohrverbindungen aus allen von Installateuren und Fachplanern eingesetzten, gängigen

Materialien für den Sanitärfachhandel, die Heizungsindustrie und OEM's. Um auf diesem Markt wettbewerbsfähig zu bleiben, ist eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Sortiments erforderlich. Hierfür verfügt der SANHA Konzern über eine F&E-Abteilung. Zu den Innovationen gehören derzeit u.a. Heizungswandpaneele und Fittings aus bleifreien Kupferlegierungen. Zudem gehören Kunststoffrohrsysteme sowie neue Anwendungsgebiete für Rohrleitungssysteme in der Haustechnik zu den Neuerungen, die einen schnellen und sicheren Einbau der Rohrleitungssysteme gewährleisten und die den aktuellen Produktrends entsprechen.

Weitere Innovationen sollen zu einem Ausbau des Industriekundengeschäfts führen. Zusätzliche Potenziale des Konzerns befinden sich in der Lebensmittel- und Anlagenbranche, im Behälterbau sowie in der Chemikalienindustrie.

In den vergangenen zehn Jahren wurden mehr als 60 Mio. EUR in das operative Geschäft investiert. Damit wurde der Grundstein für das Wachstum und die Ergebnisentwicklung gelegt.

Weitere Expansion in den Fokusregionen

Der Vertrieb ist nach Regionen organisiert und die Rohrleitungssysteme werden gemäß den regionalen Anforderungen zertifiziert. Das Unternehmen verfügt über ein europäisches Vertriebsnetz an 19 Vertriebsstandorten und erzielt heute mehr als 60% seiner Umsätze im Ausland. Die wichtigsten Exportmärkte sind Skandinavien, Polen, Frankreich, Benelux, Tschechien und Großbritannien. Der SANHA Konzern strebt eine weitere Verbreiterung der Fachhandelsstruktur durch Gewinnung neuer Fachhandelspartner in diesen Fokusregionen an.

Wachstum durch Akquisitionen:

Im Rahmen seiner 5-Jahresstrategie hat die Geschäftsleitung beschlossen, das Wachstum nicht nur generisch voranzutreiben, sondern auch über Akquisitionen zu fördern, insbesondere im Vertriebsbereich, wobei die Umsetzung von einer Beteiligung bis zu einer kompletten Unternehmensübernahme reichen kann.

Die Strategie des Konzerns ist insgesamt als plausibel und nachvollziehbar zu bezeichnen. Das Unternehmen verfügt in Europa über eine starke, ausbaufähige Plattform und über ein marktorientiertes sowie zukunftsfähiges Produktportfolio. Wir halten die verfolgte Strategie im Hinblick auf die angestrebten Wachstumsraten für stimmig. Dennoch gilt es, ein besonderes Augenmerk auf die weitere Marktentwicklung insbesondere in Deutschland, dem nach wie vor größten Absatzmarkt für die Unternehmensgruppe, zu legen, um dem zuletzt zu verzeichneten Umsatzrückgängen wirksam zu begegnen.

Rechnungswesen/Controlling

Die Rechnungslegung der SANHA GmbH & Co. KG erfolgt nach den Regelungen des HGB. Die Einzelabschlüsse der Tochterunternehmen werden ebenfalls nach den Vorschriften des HGB aufgestellt und monatlich zentral durch die Holding konsolidiert. Auf Basis der Ist-Zahlen erfolgen die jährliche Hochrechnung und die Forecast-Rechnungen, welche anhand von Soll-Ist-Vergleichen entsprechend aktualisiert werden. Die GuV- und Bilanzplanungen der SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) haben einen zeitlichen Horizont bis zum Jahr 2017. Die Planungen basieren auf der relevanten Marktentwicklung. Das Neukundengeschäft sowie die in den letzten Jahren entwickelten Produkte für die Systemtechnik sind Treiber der Umsatzentwicklung und untermauern die Planung. Zudem verfügt das Unternehmen über einen rollierenden Forecast sowie Bedarf-, Produktionsgrob-, Produktionsfein- und Ressourcenplanungen und Lagerprognosen. Insgesamt erachten wir die Planungen des Konzerns unter Berücksichtigung der heutigen Marktsituation als konservativ und gut ausgebaut.

Das Controlling ist anhand eines ERP-Systems sehr gut ausgebaut. Das integrierte System entspricht der ganzen Wertschöpfungskette. Die einheitlichen Bottom-Up/Top-Down Planungsprozesse werden äußerst detailliert auf Produktebene und von allen Abteilungen (Vertrieb, Logistik, Montage und Produktion) abgestimmt. Die Zielevereinbarungen aller funktionalen Einheiten werden auf Basis der jährlichen Geschäfts- und Unternehmensplanungen bestimmt. Die Erreichung der Ziele wird monatlich anhand abgestimmter Kennzif-

fern überwacht. Die Produktivität der Mitarbeiter wird täglich kontrolliert. Die Lagerbestände werden kontrolliert gesteuert, um eine Lieferfähigkeit von mindestens 95% zu gewährleisten. Der Produktlebenszyklus ist systematisch gemanagt. Das Debitorenmanagement wird von einer eigenen Abteilung geführt und ist insgesamt gut ausgebaut. Alle Investitionen ab 10 TEUR werden zentral gemanagt und im Budget besprochen. Die Sicherheit der IT-Daten ist mit einem täglichen Back-Up gewährleistet. Die uns vorgestellten Controllingssysteme halten wir vor dem Hintergrund der Unternehmensgröße und -komplexität für sinnvoll und sehr gut ausgebaut.

Finanzen

Die wirtschaftliche Situation der SANHA GmbH & Co. KG ist von einer hohen Saisonalität geprägt. Vor diesem Hintergrund sind entsprechende Finanzierungsquellen erforderlich. Mit der im Jahr 2013 begebenen Anleihe über zunächst nominal 25 Mio. EUR und den bestehenden Bank- und Factoringlinien im In- und Ausland stehen der SANHA Gruppe ausreichende Finanzierungsmittel für das operative Geschäft zur Verfügung.

Die Anleihe wurde Anfang des Jahres 2014 um nominal 12,5 Mio. EUR aufgestockt und im Rahmen eines Private Placements zu einem Ausgabekurs von 102,0% platziert. Die aus der Anleihe erzielte Liquidität diente dem Unternehmen zur Umsetzung der oben beschriebenen Strategien insbesondere im Hinblick auf künftiges Wachstum. Bei der Beurteilung des Unternehmens wurde davon ausgegangen, dass im Zuge konkreter Maßnahmen keine zusätzlichen Finanzierungsmittel mehr aufgenommen werden.

Im Zusammenhang mit der Neustrukturierung der Finanzierung, Investitionen für weitere Produktentwicklungen, Marketingmaßnahmen zur Steigerung des Bekanntheitsgrades und Vertriebsmaßnahmen für den Ausbau bestehender und den Aufbau neuer Märkte wurden die zugeflossenen liquiden Mittel aus der Emission und der Aufstockung der Anleihe planmäßig verwendet.

Durch die nunmehr bestehende Verschuldung aus der Anleihebegebung haben sich allerdings sowohl die Brutto,- als auch Nettoverschuldung erhöht, so dass die Anforderungen an den künftigen Kapitaldienst ebenfalls entsprechend groß sind. Die Finanzaufwendungen im Geschäftsjahr 2014 betragen alleine rd. 4,9 Mio. EUR.

Die Gesamtfinanzierung der SANHA Gruppe stellte sich per 31.12.2014 mit rd. 64% aus Anleihemitteln und mit rd. 36% aus Bank- und Factoringfinanzierungen mit bestehenden Partnern dar.

Die regresslose Factoringlinie der SANHA GmbH & Co. KG kann bis zu 10,0 Mio. EUR im Inland in Anspruch genommen werden, für die polnische Tochtergesellschaft steht derzeit ein Factoringrahmen i.H.v. 4,8 Mio. EUR zur Verfügung.

Risiken

Das Risikomanagement der SANHA GmbH & Co. KG (Konzern) ist der Größe des Unternehmens angemessen und bereits sehr gut ausgebaut. Für die Identifizierung, Bewertung und Steuerung von Risiken stehen dem Unternehmen geeignete Instrumente zur Verfügung.

Im Rahmen von regelmäßigen Managementmeetings und einer permanenten Überwachung der jährlichen und unterjährigen Zielerreichungsgrade erfolgt eine sehr zeitnahe und zentrale Risikosteuerung.

Das Risikomanagement der SANHA-Gruppe dient mit seinen verschiedenen Bausteinen der Sicherung der bestehenden Vermögenswerte und der Ertragslage sowie der Absicherung zukünftiger wertschaffender Erfolgspotentiale. Das bestehende Risikomanagement ist für die SANHA ein wesentlicher und gelebter Bestandteil der Unternehmensführung. Wesentliche Aufgaben des aufgebauten Risikomanagements sind die Risikoerkennung, -analyse und -steuerung. Dadurch wird die Geschäftsführung in die Lage versetzt, Risiken

bei ihren Entscheidungen zu berücksichtigen und vor Eintritt eines Schadens rechtzeitig zu reagieren.

Das bei der SANHA installierte Risikomanagementsystem ist vollumfänglich im QM – System der SANHA integriert und adressiert sämtliche potenziellen Risiken, die sich in die folgenden drei großen Bereiche aufteilen lassen:

Risiken im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit der SANHA-Gruppe

- Die Produkte, die Dienstleistungen sowie internen Prozesse sind im Rahmen des Qualitätsmanagementsystems nach ISO 9001 – 2000 zertifiziert. Dies ist bereits langjährige betriebliche Übung. Das QM System wird kontinuierlich ausgebaut.
- Zur Erreichung der angestrebten Wachstums- und Unternehmensziele ist die Beschaffung von Eigen- oder Fremdkapital eine kontinuierliche Anforderung. Für diese Aufgabe besteht ein Finanzierungskonzept der SANHA-Gruppe.
- Die zeitnahe und vollständige Transparenz der Geschäfts- und Unternehmenszahlen bildet eine weitere Säule des Risikomanagementsystems. Durch das aktuell eingeführte integrierte Management-Reporting-System wird die monatliche Berichterstattung mit Plan-Ist-Vergleichen für alle Vertriebs-, Werks- und Logistikbereiche abgerundet und bildet das zentrale Element der internen Berichterstattung.
- Als international tätiges Unternehmen generiert die SANHA-Gruppe Aufwendungen und Erträge in verschiedenen Währungen und ist Währungs- und Zinsrisiken ausgesetzt. Der Großteil der Aufwendungen der SANHA-Gruppe fällt in Euro an und ebenso wird der deutlich überwiegende Teil des Umsatzes ebenfalls in Euro erzielt. Die SANHA-Gruppe schließt dazu in der Regel Währungssicherungsgeschäfte in gezieltem Umfang ab, um hinsichtlich der Umsätze in anderen Währungen als dem Euro Wechselkursrisiken zu vermeiden. Bei langfristigen Verbindlichkeiten (u.a. Darlehensverträge) werden entsprechende Zinsrisiken geprüft und bei Bedarf abgesichert.
- Für SANHA spielen die Entwicklung bestimmter Rohstoffpreise sowie die Energiepreise eine Rolle. Der Preis der benötigten Rohmaterialien (z. B. Kupferrohr) hängt wesentlich von bestimmten Rohstoffpreisen ab (z. B. Kupfer). Gemäß den bestehenden Vereinbarungen mit Kunden ist SANHA heute in der Lage, entsprechende Preisveränderungen auf der Rohstoffseite zügig an den Markt weiterzugeben. Um auf die mögliche Volatilität an den Rohstoffmärkten angemessen und schnell reagieren zu können, wurden entsprechende Forecast Instrumente entwickelt, die es erlauben, rechtzeitig die entsprechenden Maßnahmen zur Preis Anpassung einzuleiten.
- Für die Werke der SANHA-Gruppe ist die jederzeitige Verfügbarkeit von Rohmaterialien eine zentrale Anforderung. Der überwiegende Teil der von den Werken benötigten Rohmaterialien, Produkte und Dienstleistungen kann von verschiedenen Anbietern bezogen werden, so dass hier keine Abhängigkeiten bestehen.
- SANHA setzt im Rahmen der Geschäftstätigkeit für zahlreiche Prozesse IT-Systeme ein und ist von deren ordnungsgemäßer Funktion abhängig. Durch die bestehenden Notfall-Managementsysteme hat SANHA entsprechende Vorkehrungen zum Ausfallschutz und zur rechtzeitigen Datensicherung bei Störungen und Ausfällen von IT-Systemen getroffen.

Markt- und wettbewerbsbezogene Risiken

- Durch die systematische Anbindung der Außendienstmitarbeiter an die Warenwirtschafts- und Vertriebssoftware (CRM) ist eine enge Verbindung zwischen Unternehmen und Markt geschaffen. Die Auswertung dieser Informationen gewährleistet eine zeitnahe Information über die Veränderungen im Markt.
- Im Zuge der Entwicklung neuer oder verbesserter Produkte oder anderer Leistungen werden Investitionen und die verfolgten Umsatz- und Ertragsziele pro Funktionsbereich und Werk geplant, gesteuert und kontrolliert. Dazu sind die entsprechenden Controllingsysteme inzwischen einheitlich in allen Werken eingeführt und produktiv.
- Die allgemeine wirtschaftliche Lage und die konjunkturelle Entwicklung in den Absatzregionen hat maßgeblichen Einfluss auf die Nachfrage nach Rohrleitungssystemen und -komponenten der SANHA-Gruppe. Dazu gibt es aktuelle Marktstudien. Deren Erkenntnisse fließen in die jährlich er-

stellte SANHA Planung.

Rechtliche, steuerliche und regulatorische Risiken

- Marken-, Prozess- und Produktentwicklungen der SANHA sind sensible Unternehmenswerte, die entsprechend zu schützen sind. Die Wettbewerbsfähigkeit der SANHA hängt insofern vom Schutz ihres technologischen Know-hows und vom Schutz gegen die Nutzung dieses Know-hows durch Dritte ab. SANHA entscheidet jeweils im Einzelfall, ob für bestimmte Entwicklungen Marken- und/oder Gebrauchsmuster bzw. Patentschutz beantragt wird oder aber ob angestrebt wird, das jeweilige technologische Know-how durch strikte Geheimhaltung für das Unternehmen zu sichern.
- Die SANHA vermarktet ihre Produkte und sonstigen Leistungen in weiten Teilen Europas mit wesentlichen Standorten in Deutschland, Polen, Belgien, dem Vereinigten Königreich und Russland. Insofern spielen auch die Anforderungen von ausländischen Gesetzen und Vorschriften eine wichtige Rolle in der Unternehmenspolitik. Die enge Zusammenarbeit mit lokalen Juristen ist durch SANHA sichergestellt.
- Die SANHA-Gruppe unterliegt vielfältigen umweltrechtlichen und anderen regulatorischen Anforderungen wie z.B. im Hinblick auf die Qualität des Trinkwassers. Als international tätige Unternehmensgruppe unterliegt SANHA nicht nur deutschen Vorschriften, sondern auch den Gesetzgebungen anderer Staaten sowie der Europäischen Union, die sich ständig fortentwickeln und anspruchsvoller werden. Für die Produkte hält SANHA europaweit entsprechende lokale Zertifizierungen. An den Produktionsstandorten der SANHA bestehen ebenfalls die notwendigen Zulassungen für die Fertigung.
- Das Compliance-System der SANHA ist seit 2006 verstärkt worden. Entsprechende Verhaltensrichtlinien wurden ausgerollt. Damit wurden die Voraussetzungen geschaffen, um u.a. den allgemeinen Richtlinien des fairen Wettbewerbs umfassend zu entsprechen.

Aktuelle Entwicklung

Nachdem das deutsche Bruttoinlandsprodukt in 2013 nur um 0,1% gewachsen war, konnte die **deutsche Wirtschaft in 2014** das Wachstum auf 1,5% steigern. Dieser Anstieg wurde auch durch die Inlandsnachfrage getragen. Für den EURO-Raum ist ebenfalls mit einem Anstieg um 0,8% für das abgelaufene Kalenderjahr zu rechnen. Wir gehen derzeit für 2015 mit einem Wachstum für Deutschland auf Vorjahresniveau aus. In der für SANHA relevanten **Sanitär-Heizungs-Klima-Branche** hat das deutsche SHK-Handwerk im Jahr 2014 einen Umsatz i.H.v. 38,7 Mrd. EUR erwirtschaftet. Für das Jahr 2015 wird mit einem realen Umsatzwachstum zwischen ein und zwei Prozent für das SHK-Handwerk gerechnet, das vom Sanierungs-, Kundendienst und Wartungsgeschäft in den Segmenten Bäder und Heizungen getrieben werden soll³.

Die folgende Tabelle zeigt die **Geschäftsentwicklung der SANHA GmbH & Co. KG (Konzern)** für die letzten drei Geschäftsjahre anhand ausgewählter Kennwerte. Im Zuge der Bilanzanalyse der Creditreform Rating wurden die Konzernabschlusszahlen in strukturierte Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen überführt.

Die in der Tabelle dargestellten außerordentlichen Aufwendungen im Jahr 2012 ergaben sich im Wesentlichen aus der Bildung von Rückstellungen für die Auferlegung einer EU-Buße, die im Geschäftsjahr 2013 ihre Erledigung gefunden hat. Die Kommission der Europäischen Gemeinschaft hat im Jahr 2006 den Vorwurf erhoben, das mehrere Unternehmen, u.a. die Muttergesellschaft und zwei Gesellschaften des SANHA Konzerns, einen Kartellverstoß (01.08.1997 bis 22.03.2001) begangen haben. Für die Zuwiderhandlung setzte die Europäische Kommission gegen diese Unternehmen eine Geldbuße i.H.v. 7,97 Mio. EUR fest. Dagegen erhoben die Gesellschaften im Dezember 2006 Klage beim Gericht der Europäischen Union, was zu einer Reduzierung der Buße auf 7,15 Mio. EUR geführt hat. Die Geldbuße zzgl. Zinsen wurde im Geschäftsjahr 2013 beglichen.

Die außerordentlichen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2013 betrafen im Wesentlichen die Kosten der Anlei-

³ <https://www.zvshk.de/zvshk/zentralverband/>

hebegebung sowie die Wertberichtigung einer Forderung gegenüber einem Versicherungsunternehmen.

Im Geschäftsjahr 2014 betrafen die außerordentlichen Aufwendungen im Wesentlichen die Kosten für die Anleiheaufstockung. Weitere Sonderfaktoren haben das operative Geschäft negativ beeinflusst. Nähere Erläuterungen hierzu sind im Rahmen der aktuellen Entwicklung des Geschäftsjahres 2014 beschrieben (siehe unten).

SANHA GmbH& Co. KG (Konzern) in Mio. EUR	Ist 2012	Ist 2013	Ist (vorl.) 2014
Bereinigte Bilanzsumme	101,24	103,32	106,48
Eigenkapital ⁴	24,11	22,06	16,46
Eigenmittel ⁵	30,50	28,42	22,63
Eigenkapitalquote	23,82%	21,35%	15,46%
Nettoverschuldung (Nettofinanzschulden /EBITDA)	2,63	4,48	9,36
Gesamtleistung	120,56	110,23	105,41
Rohrertrag	49,66	51,77	49,09
EBIT	6,16	4,27	0,42
EBT vor außerordentlichen Aufwendungen	2,33	0,60	-4,35
Außerordentliche Aufwendungen	1,33	1,73	0,71
Gesamtkapitalrendite	5,00%	2,28%	0,06%
Umsatzrendite	1,90%	0,52%	-4,32%
Cashflow zur Gesamtleistung	5,92%	4,99%	1,69%

Das **Geschäftsjahr 2012** wies eine Gesamtleistung i.H.v. 120,56 Mio. EUR (Vj. 103,02 Mio. EUR) und einen Rohrertrag i.H.v. 49,66 Mio. EUR (Vj. 43,52 Mio. EUR) bei einem EBT i.H.v. 2,33 Mio. EUR vor außerordentlichen Aufwendungen (Vj. 0,81 Mio. EUR) aus. Dieser positive Trend war auf zusätzliche Aufträge und Kosteneinsparungen (u.a. Verpackung und Ausgangsfrachten) sowie auf eine gute Konjunkturphase in der Sanitär-Heizungs-Klima-Branche und vor allem auf den Wandel von der Komponenten- zur Systemtechnik zurückzuführen.

Zum 31. Dezember 2012 stellten die Gesellschafter Darlehen i.H.v. 6,39 Mio. EUR (6,85 Mio. EUR per 31.12.2011), die mit Darlehensbelassung- und Rangrücktrittserklärungen ausgestattet sind, zur Verfügung. Unter Berücksichtigung der Gesellschaftsdarlehen steigt die Eigenmittelquote des Konzerns zum 31.12.2012 auf 30,12%. Der Nettoverschuldungsgrad (Definition siehe vorstehende Tabelle) des Konzerns ist durch die Ablösung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Jahr 2011 in 2012 deutlich von 4,56 auf 2,63 gesunken. Vor dem Hintergrund einer ausgewogenen Bilanzstruktur und einer fristkongruenten Finanzierung blieb jedoch der Deckungsgrad des Anlagevermögens verbesserungswürdig. Mit einem Wert von 75,72% ist die Kennzahl investitionsbedingt niedriger als im Branchendurchschnitt und unter dem Zielwert von 100%.

Für das **Geschäftsjahr 2013** war bei Umsatzerlösen und Gesamtleistung gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang um 9,8% bzw. 8,6% zu verzeichnen. Die geringeren Umsätze sind wesentlich auf die Umstellung des Produktprogramms auf bleifreie Erzeugnisse als Premiumprodukte zurückzuführen. Hierdurch bedingt partizipierte das Unternehmen im Jahr 2013 bewusst nicht an den zum Jahresende branchenüblichen Sammelkäufen der SHK-Branche im Inland bei der Komponententechnik. Das Exportgeschäft gewann in 2013 weiter an Bedeutung und soll im laufenden Geschäftsjahr die wirtschaftliche Entwicklung stärker positiv beeinflussen.

Im Geschäftsjahr 2013 konnte der Konzern bei einer Gesamtleistung i.H.v. 110,23 Mio. EUR (Vj. 120,56 Mio. EUR) einen Rohrertrag i.H.v. 51,77 Mio. EUR (Vj. 49,66 Mio. EUR = + 4,2%) und ein EBT i.H.v. 0,60 Mio. EUR (Vj. 2,33 Mio. EUR) vor außerordentlichen Aufwendungen erzielt werden. Die außerordentlichen Aufwendungen betragen 1,73 Mio. EUR (Vj. 1,33 Mio. EUR) und betrafen im Wesentlichen die Kosten der Anleihebegebung sowie die Wertberichtigung einer Forderung gegenüber einem Versicherungsunternehmen. Ins-

⁴ Unter analytischer Berücksichtigung der selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände, des Geschäfts- und Firmenwerts, der Forderungen gegen Gesellschafter, der passiven latenten Steuern, der Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen, der Währungsumrechnungsdifferenzen und des Unterschiedsbetrags aus der Kapitalkonsolidierung.

⁵ dito Fußnote 4. Zusätzlich werden hier die Gesellschafterdarlehen berücksichtigt.

gesamt konnte die Rohertragsquote im Geschäftsjahr 2013 gegenüber dem Vorjahr von 41,19% auf 46,97% gesteigert werden. Sowohl das EBIT, als auch das EBT lagen jedoch im abgelaufenen Geschäftsjahr nach den uns vorgelegten Zahlen unter den entsprechenden Vorjahreswerten.

Ergänzend zu den Jahresabschlüssen 2012 und 2013 wurde vom Unternehmen eine um außerordentliche bzw. um einmalige Aufwendungen bereinigte Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung erstellt, um eine bessere Vergleichbarkeit der beiden Geschäftsjahre zu ermöglichen. Insbesondere Einmalaufwendungen aufgrund höherer Personalkosten im Vertrieb und zum Anschieben der Produktion der bleifreien Erzeugnisse (Erstserienfertigung) wurden bereinigt. Danach konnte auf operativer Ebene im Jahr 2013 ein (bereinigtes) EBT i.H.v. 1,22 Mio. EUR gegenüber einem (bereinigten) EBT i.H.v. 1,00 Mio. EUR im Vorjahr erzielt werden. Die plausibel erstellte Bereinigungsrechnung zeigt somit das operative Potenzial der SANHA Gruppe, insbesondere auch im Hinblick auf das Ertragspotenzial sowie in den kommenden Geschäftsjahren.

Per 31.12.2013 standen dem Unternehmen weiterhin Gesellschafterdarlehen i.H.v. 6,36 Mio. EUR zur Verfügung, die sich gegenüber dem Vorjahr durch Steuerzahlungen der Gesellschafter geringfügig reduziert haben. Gleichzeitig wurden aber auch die im Geschäftsjahr 2012 noch bestehenden Forderungen gegenüber Gesellschaftern zurückgeführt, so dass sich per Saldo (Gesellschafterdarlehen abzgl. Forderungen gegenüber Gesellschaftern) eine Erhöhung um 0,2 Mio. EUR (Saldo Gesellschafterdarlehen abzgl. Forderungen gegenüber Gesellschaftern per 31.12.2012: 6,16 Mio. EUR) zum Bilanzstichtag ergab.

Im **Geschäftsjahr 2014 (vorläufig)** erzielte der Konzern bei Umsatzerlösen i.H.v. 102,72 Mio. EUR, einer Gesamtleistung i.H.v. 105,41 Mio. EUR einen Rohertrag i.H.v. 49,09 Mio. EUR und ein EBT i.H.v. -5,06 Mio. EUR. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das Ergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr durch Sonderfaktoren insbesondere aus den wirtschaftlichen Folgen der Krise in der Ukraine/Russland (rd. 40%-iger Kursverfall Rubel/EURO) sowie bei den Legierungen (Umstellung von Rotguss auf Bleifrei) i.H.v. insgesamt rd. -2,2 Mio. EUR negativ beeinflusst wurde. Weiterhin wurden außerordentliche Aufwendungen i.H.v. 0,71 Mio. EUR ausgewiesen, die wesentlich aus der Aufstockung der Anleihe Anfang 2014 resultieren. Dennoch ist auch unter Bereinigung der Sondereinflüsse sowie der außerordentlichen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2014 ein deutlich negatives Ergebnis (EBT) von -2,15 Mio. EUR zu konstatieren.

Damit lagen Umsatz und Ergebnis im Geschäftsjahr 2014 sowohl unter den Vorjahreszahlen, als auch deutlich unter den Planzahlen.

Aufgrund des Jahresfehlbetrages im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich auch die Eigenkapitalausstattung reduziert. Die Eigenkapitalquote lag per 31.12.2014 nach der strukturierten Bilanz bei 16,46% (per 31.12.2013: 22,06%). Allerdings standen dem Unternehmen weiterhin Gesellschafterdarlehen i.H.v. 6,17 Mio. EUR (Vj. 6,36 Mio. EUR) zur Verfügung, die sich gegenüber dem Vorjahr durch Steuerzahlungen der Gesellschafter geringfügig reduziert haben.

Für die **Geschäftsjahre 2015 bis 2017** rechnet das Unternehmen wieder mit einem Umsatz- und Ertragswachstum. Nach einem vergleichsweise noch relativ geringen Ergebnis im laufenden Geschäftsjahr sollen die eingeleiteten Vertriebs- und Marketingmaßnahmen ab dem Geschäftsjahr 2016 wieder einen deutlichen Ergebniszuwachs generieren.

Die geplanten Investitionen in den Geschäftsjahren 2015 bis 2017 sind vor allem in technischen Anlagen und Maschinen geplant und liegen deutlich unter den Vorjahren, da die wesentlichen Investitionen in die Systemtechnik und die Fertigung der bleifreien Siliziumbronze nun abgeschlossen sind. Der erwartete Free-Cash-Flow wird sich dementsprechend in den Planjahren 2015 bis 2017 deutlich steigern.

Die uns vorgelegten, konsolidierten Zahlen für das erste Quartal 2015 (Basis: Ist Januar und Februar zzgl. Hochrechnung März) zeigen leicht über den entsprechenden Vorjahreszahlen liegende Umsatzerlöse sowie ein deutlich über dem Vorjahreswert liegendes Ergebnis (EBT). Auch wenn umsatzseitig die Planzahlen für die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres nicht ganz erreicht wurden, so konnte dennoch ein

deutlich über Plan liegendes Ergebnis (EBT) erzielt werden. Vor diesem Hintergrund sollten die budgetierten Zahlen für das Gesamtjahr 2015 erreichbar sein und wieder ein positives Jahresergebnis erwarten lassen. Für das erste Halbjahr 2015 geht das Unternehmen von einem voll auf Planniveau liegenden Geschäftsverlauf aus.

Disclaimer

Maßgeblich für die Durchführung eines Ratings ist der auf der Internetseite der Creditreform Rating AG veröffentlichte „Verhaltenskodex der Creditreform Rating AG“. Die Creditreform Rating AG erarbeitet danach systematisch und mit der gebotenen fachlichen Sorgfalt ihre unabhängige und objektive Meinung über die Zukunftsfähigkeit, die Risiken und die Chancen des beurteilten Unternehmens zum Stichtag, an dem das Rating erteilt wird.

Künftige Ereignisse sind ungewiss, ihre Vorhersage beruht notwendigerweise auf Einschätzungen. Das Rating ist somit keine Tatsachenbehauptung, sondern eine Meinungsäußerung. Die Creditreform Rating AG haftet daher nicht für Schäden, die darauf beruhen, dass Entscheidungen auf ein von ihr erstelltes Rating gestützt werden. Diese Ratings sind auch keine Empfehlungen für Investoren, Käufer oder Verkäufer. Sie sollen von Marktteilnehmern (Unternehmen, Banken, Investoren etc.) nur als ein Faktor im Rahmen von Unternehmens- oder Anlageentscheidungen betrachtet werden. Sie können Eigenuntersuchungen und Bewertungen nicht ersetzen.

Wir unterstellen, dass die uns vom Mandanten zur Verfügung gestellten Dokumente und Informationen vollständig sind sowie deren Inhalt korrekt ist und dass vorgelegte Kopien unverändert und vollständig den Inhalt der Originale wiedergeben. Die Creditreform Rating AG übernimmt keine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verarbeiteten Informationen.

Dieser Bericht ist urheberrechtlich geschützt. Die gewerbsmäßige Verwertung, ohne eine schriftliche Zustimmung der Creditreform Rating AG, ist unzulässig. Um die Gesamtaussage des Inhaltes nicht zu verfälschen, darf grundsätzlich nur der vollständige Bericht veröffentlicht werden. Auszüge dürfen nur mit Zustimmung der Creditreform Rating AG verwendet werden. Eine Veröffentlichung des Ratings ohne Kenntnis der Creditreform Rating AG ist nicht zulässig. Ausschließlich Ratings, die auf der Internetseite der Creditreform Rating AG veröffentlicht sind, sind als aktuell anzusehen.

Creditreform Rating AG

Kontakte

Creditreform Rating AG
Hellersbergstraße 11
D-41460 Neuss

Telefon +49 (0) 2131 / 109-626
Telefax +49 (0) 2131 / 109-627

E-Mail info@creditreform-rating.de
www.creditreform-rating.de

Vorstand: Dr. Michael Munsch
Aufsichtsratsvorsitzender: Prof. Dr. Helmut Rödl
HR Neuss B 10522

SANHA GmbH & Co. KG
Im Teelbruch 80
D-45219 Essen

Telefon +49 (0) 2054 / 925-0
Telefax +49 (0) 2054 / 925-250

E Mail info@sanha.com
www.sanha.de

Geschäftsführung: Bernd Kaimer, Frank Schrick
HR Essen A 9755