



# Der Rating-Prozess aus Bankensicht



Referent: Günter Brück

Marktvorstand Volksbank Alzey eG

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030



Wir machen den Weg frei



# Unternehmer *Dialog*

Gemeinsam in die Zukunft



Unternehmen \_\_\_\_\_

Kto-Nummer \_\_\_\_\_

Berater \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_



20.09.2005



# Wir machen den Weg frei

Herr Brück



**Unser Selbstverständnis  
Ihr Nutzen**

## **Unser Auftrag – Zukunftssicherung für unsere Kunden**

Als Genossenschaftsbank mit über 20.000 Mitgliedern sind wir die größte Bürgerinitiative in unserer Region.

Die Förderung des wirtschaftlichen Wohls unserer Mitglieder und Kunden ist unser dauerhafter Auftrag.

Die Zeiten ändern sich grundlegend: sie werden schwieriger und nie mehr so, wie sie früher waren.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Volksbank Alzey eG haben sich für den Weg in die Zukunft ein Leitbild erarbeitet. Wir sagen Ihnen damit, wie wir auch in Zukunft dem Förderauftrag gerecht werden.

Die Basis unserer Arbeit sind die bewährten Grundsätze:  
Engagement, Kompetenz, Partnerschaft und Verlässlichkeit.

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030



Herr Brück

**Wir machen den Weg frei**



## Welche Vorteile haben Sie vom UnternehmerDialog?

- Sie stimmen sich frühzeitig auf die kommenden gesetzlichen Bestimmungen (Basel II) ein.
- Sie bekommen ein Rating-Zertifikat als Kommunikationsinstrument für Ihre Mitarbeiter, Ihre Lieferanten und Ihre Kunden
- Sie bekommen einen „neutralen“ Unternehmer Check als Komplettanalyse für Ihr Unternehmen
- Sie haben ein zusätzliches Informationsinstrument für Ihre Unternehmensführung
- Sie können Ihre betrieblichen Finanzierungen optimieren
- Ihr Unternehmen wird offen und objektiv anhand der Bewertungskriterien beleuchtet
- Sie kennen Ihre Rating-Bewertung, erhalten Ansatzpunkte, ungenutzte Potenziale zu heben und bekommen entscheidungsfähige Lösungsansätze hierzu.

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030







20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030





# 1. Ihr Unternehmen Zukunftspläne

Wo wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in 3-5-10 Jahren stehen?

## Zukunftsaussichten

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

Welche Investitionen sind dazu vorgesehen bzw. wahrscheinlich notwendig?  
Wie stellen Sie sich die Finanzierung vor?

## Investitionen

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030





## Ihr Unternehmenskonzept Produkte, Stärken, Preispolitik

Wieviele und welche Produktgruppen gibt es?

### Produkt/Dienstleistungsangebot

---

---

---

Wieviele Produkte/Dienstleistungen wurden in den vergangenen 24 Monaten neu ins Sortiment aufgenommen bzw. wesentlich erneuert?

### Neue Produkt/Dienstleistungsangebote / Innovationen

---

---

---

Worin sehen Sie - gegenüber Ihren Wettbewerbern - die besonderen Stärken Ihres Unternehmens?  
Und was tun Sie um Ihre Stärken zu stärken bzw. Schwächen zu schwächen?

### Stärken

---

---

---

Welche Preispolitik verfolgen Sie?

### Preispolitik

---

---

---

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030





### 3. Umsetzung & Position Kunden

Bei welchen Kunden erzielen Sie den größten Erfolg?

#### Kunden-/Zielgruppen

| Zielgruppe/Kunden | Prozent des Gesamtumsatzes | Branche |
|-------------------|----------------------------|---------|
|                   |                            |         |
|                   |                            |         |
|                   |                            |         |

Wieviel Umsatz machen Sie insgesamt?

#### Gesamtumsatz

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

Wieviele Kunden haben Sie insgesamt?

#### Kundenanzahl

Auf wie viele Kunden entfallen mindestens 50% des Umsatzes

#### Kunden / 50%Umsatz

Wie hoch ist der Anteil des Hauptkunden am Umsatz?

#### Umsatz % Hauptkunde

Wie hoch ist der Anteil des Umsatzes mit

#### längerfristigen Verträgen?

Wie hoch ist der Anteil des Umsatzes mit

#### öffentlichen Auftraggebern?

Welche Kundengruppen/Märkte werden in Zukunft für Sie die wichtigsten sein? Und Warum?

#### Zukunft, Markt und Kunden

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

20.09.2005



# Wir machen den Weg frei





# Umsetzung & Position Marktstellung/Wettbewerb

Wie beschreiben Sie innerhalb des eigenen  
Geschäftsgebiets aus Ihrer Sicht Ihre  
**Marktstellung?**

[Empty text input area]

Befand sich das Unternehmen unter den TOP 1-10 des Marktes bezogen auf  
den Umsatz?

**Top 1-10 im Markt**

Ja  Nein

Wieviele direkte Konkurrenten hat das Unternehmen in seinem Markt?

**Anzahl der Konkurrenten**

[Empty text input area]

Wie beurteilen Sie Ihren Wettbewerb?

**Einschätzung Konkurrenz**

[Empty text input area]

Wie sichern Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden? Was tun Sie, um auf Dauer für Ihre Kunden attraktiv zu sein?

**Zufriedenheit Ihrer Kunden und Attraktivität steigern**

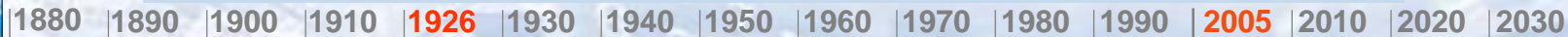
[Empty text input area]

Wieviele Reklamationen haben Sie pro Jahr in % vom Umsatz ? Was kosten Sie diese Reklamationen?

Wie gehen Sie mit Reklamationen um ? Welche Ziele haben Sie hier ?

**Reklamationsmanagement**

[Empty text input area]



20.09.2005



# Wir machen den Weg frei



Wie vertreiben Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen ?  
 Welche Ziele wollen Sie im Vertrieb erreichen ? Wie  
 sieht Ihre Vertriebskonzeption aus ?

**Vertriebskonzept**

|  |
|--|
|  |
|  |

**Markt und Kunden  
 Vertrieb und Lieferanten**

Wieviele Lieferanten hat das Unternehmen ?

**Lieferantenanzahl**

Auf wieviele Lieferanten entfallen mind. 50 % des Einkaufs ?

**Abhängigkeiten**

Welcher Anteil des Umsatzes bzw. des Wareneinsatzes wird in  
 Fremdwährung abgewickelt ?

Zu welchem Anteil sind diese Währungsrisiken abgesichert ?

**Währungsrisiken**

Wie hoch ist Ihr Netto-Einkaufsvolumen per anno ?

**Einkaufsvolumen**

Wieviel % Ihrer Lieferanten-Rechnungen werden skontiert ?

**Skontierung**

Mit welchen Lieferanten arbeiten Sie primär zusammen ?

**Hauptlieferanten**

Prozent des  
 Wareneinsatzes

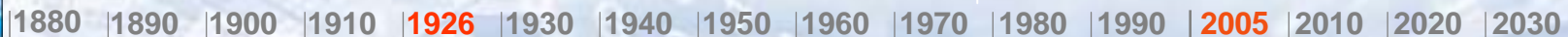
Branche

|  | Prozent des<br>Wareneinsatzes | Branche |
|--|-------------------------------|---------|
|  |                               |         |
|  |                               |         |
|  |                               |         |

Umsatz % Wareneinkauf%

|  |  |
|--|--|
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

20.09.2005



**Wir machen den Weg frei**



## 4. Management Führungsmannschaft

Welche Mitarbeiter zählen zur zweiten Führungsebene?

### Führungsmannschaft

| Name | Verantwortungsbereich | seit wann im Unternehmen | seit wann in der Branche |
|------|-----------------------|--------------------------|--------------------------|
|      |                       |                          |                          |
|      |                       |                          |                          |
|      |                       |                          |                          |
|      |                       |                          |                          |

Ist der (Haupt-) Geschäftsführer schon von Insolvenzverfahren betroffen gewesen oder hat er eidesstattliche Versicherungen geleistet?

Gibt es in der Geschäftsleitung eine Person mit betriebswirtschaftlicher Ausbildung?  
Kaufm. Lehre / Betriebswirt des Handwerks / Studium / Sonst. Qual.Ausbildung

Gab es in den letzten 3 Jahren einen Wechsel des Geschäftsführers / ranghöchsten Managers?

Gibt es in der Geschäftsleitung eine Person mit technischer Ausbildung? Meister / Techniker / Studium / Sonst. Qual.Ausbildung

| Ja                       | Nein                     |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030



Herr Brück

Wir machen den Weg frei



Wieviele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

**Mitarbeiter**

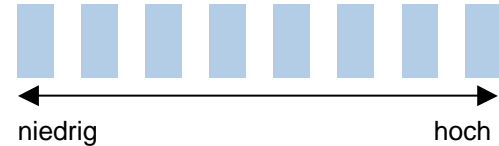
gesamt:

Wieviele wurden in den letzten 12 Monaten auf oder abgebaut?

|               |  |                |   |   |
|---------------|--|----------------|---|---|
| Arbeiter      |  | davon Teilzeit | + | - |
| Angestellte   |  | davon Teilzeit | + | - |
| Auszubildende |  |                | + | - |

Wie beurteilen Sie die Fluktuation im Mitarbeiterbestand?

**Fluktuation**



Wie wichtig ist es Ihnen, Ihre wichtigen Mitarbeiter zu binden ?

**Mitarbeiter binden / Löhne optimieren**

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030



Wir machen den Weg frei



## Wirtschaftlich relevantes Konto Haupt-Konto

Wieviele Bankverbindungen unterhalten Sie?

### Bankverbindungen

Welche Kredit-Linien stehen Ihnen bei den einzelnen Instituten zur Verfügung?

### Kredit-Linien

| Bank | Linie / DL Höhe | Befristung | Verwendung | Zinssatz | Kapitaldienst |
|------|-----------------|------------|------------|----------|---------------|
|      |                 |            |            |          |               |
|      |                 |            |            |          |               |
|      |                 |            |            |          |               |

Wie oft waren diese Konto außerhalb der Vereinbarungen überzogen?

### Anzahl der Kontoüberziehungen

- in den letzten 12 Monaten um mehr als 30 Tage
- in den letzten 12 Monaten um mehr als 60 Tage

Gab es in den letzten 12 Monaten

### Kontoüberziehungen bei Drittbanken?

|                          |    |      |                          |
|--------------------------|----|------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
|--------------------------|----|------|--------------------------|

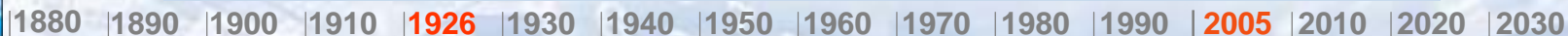
Wie wichtig wäre Ihnen jederzeitige

### Transparenz Ihrer Konten? / Online Banking

|                          |                          |                          |                          |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ←                        |                          |                          | →                        |                          |                          |
| sehr wichtig             |                          |                          | nicht wichtig            |                          |                          |

Was ist Ihnen generell wichtig bei der

### Auswahl Ihrer Bankverbindung?

20.09.2005







## Management Rechnungswesen

Wurden keine besondere Absprachen getroffen.

### **Besondere Absprachen**

 Ja  Nein

NEIN - es wurden besondere Absprachen getroffen

### **Einhaltung von Absprachen**

Sind die Absprachen bezüglich der Einhaltung des Termins der Einreichung Jahresabschluß, Ausgleich der Überziehung, Verwendung von Krediten, Auswertung Obligos bei anderen Banken, Tilgungsvereinbarung, Beibringung zugesandter Unterlagen, Sicherheiten, externer Berater, leitender Angestellter eingehalten worden?

 Ja  Nein

Existiert ein

### **Leiter Finanzen?**

 Ja  Nein

Wenn ja, wer ist der

### **Leiter Finanzen?**

Existiert ein Controlling oder eine interne Revision?

### **Controlling / interne Revision?**

 Ja  Nein

Wenn ja, wer ist der

### **Leiter Controlling/ interne Revision?**

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030





Wie stellt sich die aktuelle Entwicklung des Unternehmens in diesem Jahr dar?

### aktuelle Entwicklung

Two empty light blue horizontal bars for input.

Wie hoch ist der Auftragsbestand derzeit (TEUR)?

### Auftragsbestand

Wie viele Monate ist Ihr Unternehmen durch diesen Auftragsbestand ausgelastet?

### Auslastung

Wie schätzen Sie die künftige Entwicklung des Auftragsbestandes ein?

### Auftragsbestand Entwicklung

Gab es in den letzten sechs Monaten bzw. zum letzten Jahresabschluss in der Entwicklung der

### Umsatzerlöse bzw. Aufwendungen erhebliche Veränderungen?

Gab es in den letzten sechs Monaten bzw. zum letzten Jahresabschluss im Bestand der unfertigen Erzeugnisse bzw. im

### Warenlager erhebliche Veränderungen?

Wo gibt es Problemstellungen in Ihrem Unternehmen, die Sie alleine nicht gelöst bekommen? Und wie können wir Sie bei der Lösung unterstützen?

### Ungelöste Probleme?

Two empty light blue horizontal bars for input.

## 5. Betriebswirtschaftlicher Erfolg Aktuelle Unternehmensentwicklung

Empty light blue bar for input.

Empty light blue bar for input.



unzureichend                      sehr positiv

**Nein**, nur geringe  
Veränderungen

**Ja**,  
Umsatzerlöse + / -                      %

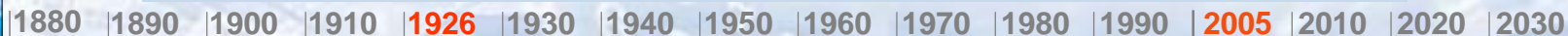
Aufwendungen + / -                      %

**Nein**, nur geringe  
Veränderungen

**Ja**,  
Umsatzerlöse + / -                      %

Aufwendungen + / -                      %

20.09.2005



# Wir machen den Weg frei



## Betriebswirtschaftlicher Erfolg Planung

Führen Sie bzw. Ihr WP/Steuerberater regelmäßig Planungsrechnungen durch? Wenn ja, welche? (Mehrfachnennungen möglich)

### regelmäßig Planungsrechnungen

- Umsatz/Ertragsplanung
- Finanz-/Liquiditätsplanung
- Soll-/Ist-Vergleich für Bilanzplanung
- Soll-/Ist-Investitions- und Finanzplanung

Werden BWA's / unterjährige Zwischenzahlen regelmäßig (z.B. monatlich oder Vierteljährlich) eingereicht?

### Reporting

Wurden der Bank bisher wichtige Unternehmensentscheidungen erläutert?  
Wurden Alternativen/Szenarien in der Planung berücksichtigt?

### Transparenz

Sind beantragte Kreditmittel und Investitionen in der Planung berücksichtigt?

### Vollständigkeit der Planung

|                          |    |      |                          |
|--------------------------|----|------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030



# Wir machen den Weg frei



Werden die Preise für Ihre Leistungen/Produkte regelmässig kalkuliert?

**Vorkalkulation**

Erfolgt eine Nachkalkulation

**Nachkalkulation?**

Besteht eine

**Kostenrechnung?**

Wieviele Tage nach Lieferung/Leistung erfolgt die Rechnungsstellung?

**Rechnungsstellung**

|                          |    |      |                          |
|--------------------------|----|------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | Ja | Nein | <input type="checkbox"/> |
| <input type="text"/>     |    |      | Tage?                    |

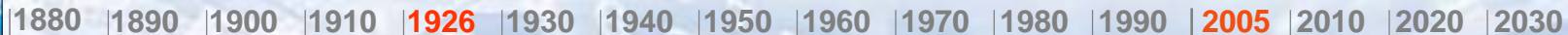
Wurden der Bank bisher wichtige Unternehmensentscheidungen erläutert? Wurden Alternativen/Szenarien in der Planung berücksichtigt?

Welchen Einblick hat die Bank in die wesentlichen nichtmonetären Entwicklungen in Ihrem Unternehmen?(Entlassungen oder Ernennungen von Geschäftsführern/leitenden Angestellten, sonstige Einschnitte im Personalbereich, Veränderungen der Gesellschafterstruktur, etc.)

**Transparenz und Einblick der Bank ins Unternehmen**

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

20.09.2005



**Wir machen den Weg frei**



## Ihre privaten Zukunftspläne

Wie soll Ihre private finanzielle Situation in 3-5 Jahren aussehen ?

Welche Auswirkungen wird die geschäftliche Entwicklung auf Ihre private Situation haben ?

(Steuern, Entnahmen, Einlagen, Übertrag etc.)

### **Private Auswirkungen des Unternehmens / Unternehmens-Nachfolge**

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030



Herr Brück

Wir machen den Weg frei





| BVR-II Rating Ergebnis | Bonität         | Ausfall-Rate | BVR-I Rating | Standard & Poors | Sparkasse Rating-Klasse |
|------------------------|-----------------|--------------|--------------|------------------|-------------------------|
| 1a                     | Sehr gut        | 0,07%        | 1            | A                | 1                       |
| 1b                     | Sehr gut        | 0,10%        | 1            | A                | 2                       |
| 1c                     | Gute Bonität    | 0,15%        | 2            | BBB+             | 3                       |
| 1d                     | Gute Bonität    | 0,23%        | 2            | BBB              | 4                       |
| 1e                     | Gute Bonität    | 0,35%        | 2            | BBB-             | 5                       |
| 2a                     | Befriedigend    | 0,50%        | 2            | BB+              | 6                       |
| 2b                     | Befriedigend    | 0,75%        | 3            | BB               | 7                       |
| 2c                     | Befriedigend    | 1,10%        | 3            | BB-              | 8                       |
| 2d                     | Befriedigend    | 1,70%        | 3            | B+               | 9                       |
| 2e                     | Befriedigend    | 2,60%        | 3            | B                | 10                      |
| 3a                     | Ausreichend     | 4,00%        | 4            | B-               | 11                      |
| 3b                     | Ausreichend     | 6,00%        | 4            |                  | 12                      |
| 3c                     | Ausreichend     | 9,00%        | 4            |                  | 13                      |
| 3d                     | Ausreichend     | 13,50%       | 5            |                  | 14                      |
| 3e                     | Ausreichend     | 20,00%       | 6            |                  | 15                      |
| 4a                     | Handlungsbedarf | 100,00%      | 6            |                  | 16                      |
| 4b                     | Handlungsbedarf | 100,00%      | 6            |                  | 17                      |
| 4c                     | Handlungsbedarf | 100,00%      | 6            |                  | 18                      |
| 4d                     | Handlungsbedarf | 100,00%      | 6            |                  | 19                      |
| 4e                     | Handlungsbedarf | 100,00%      | 6            |                  | 20                      |

20.09.2005



Wir machen den Weg frei



| BVR-II Rating Ergebnis | Bonität         | Anteil an der Gesamtzahl | BVR-I Rating | Standard & Poors | Sparkasse Rating-klasse |
|------------------------|-----------------|--------------------------|--------------|------------------|-------------------------|
| 1a                     | Sehr gut        | 1%                       | 1            | A                | 1                       |
| 1b                     | Sehr gut        | 4%                       | 1            | A                | 2                       |
| 1c                     | Gute Bonität    | 7%                       | 2            | BBB+             | 3                       |
| 1d                     | Gute Bonität    | 8%                       | 2            | BBB              | 4                       |
| 1e                     | Gute Bonität    | 8%                       | 2            | BBB-             | 5                       |
| 2a                     | Befriedigend    | 7%                       | 2            | BB+              | 6                       |
| 2b                     | Befriedigend    | 8%                       | 3            | BB               | 7                       |
| 2c                     | Befriedigend    | 12%                      | 3            | BB-              | 8                       |
| 2d                     | Befriedigend    | 11%                      | 3            | B+               | 9                       |
| 2e                     | Befriedigend    | 10%                      | 3            | B                | 10                      |
| 3a                     | Ausreichend     | 9%                       | 4            | B-               | 11                      |
| 3b                     | Ausreichend     | 7%                       | 4            |                  | 12                      |
| 3c                     | Ausreichend     | 5%                       | 4            |                  | 13                      |
| 3d                     | Ausreichend     | 2%                       | 5            |                  | 14                      |
| 3e                     | Ausreichend     | 1%                       | 6            |                  | 15                      |
| 4a                     | Handlungsbedarf |                          | 6            |                  | 16                      |
| 4b                     | Handlungsbedarf |                          | 6            |                  | 17                      |
| 4c                     | Handlungsbedarf |                          | 6            |                  | 18                      |
| 4d                     | Handlungsbedarf |                          | 6            |                  | 19                      |
| 4e                     | Handlungsbedarf |                          | 6            |                  | 20                      |

20.09.2005





## Tipps zur Bonitätsverbesserung

- Verkleinerung der Bilanzsumme durch z.B. Leasing
- Gesellschafterdarlehen mit Nachrangabrede
- Kontoführung innerhalb vereinbarter Kreditlinien
- Aufdeckung stiller Reserven (z.B. Verkauf Fahrzeug = Neuinvestition)
- Forderungsmanagement
- Gewinnthesaurierung = Eigenkapitalerhöhung
- Rechtzeitige Einreichung aussagefähiger BWA's
- Einhaltung von Absprachen
- Nachfolgeregelung
- Sicherheiten stellen (für Konditionengestaltung)
- Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Situation
- Forderungsmanagement
- Verbesserung der EK-Quote z.B. Gesellschafterdarlehen umwandeln, Beteiligungsgesellschaft aufnehmen
- Einschaltung Betriebsberater
- Verbesserung Streuung der Lieferanten und Auftraggeber

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030



Wir machen den Weg frei



Vielen Dank für  
Ihre Aufmerksamkeit



*Ihre*

**Volksbank Alzey eG**

20.09.2005

1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1926 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2005 | 2010 | 2020 | 2030



**Wir machen den Weg frei**