

R I S I K O M A N A G E M E N T N E W S L E T T E R

AUSGABE 1 / 05



JAN. - MÄRZ 2005

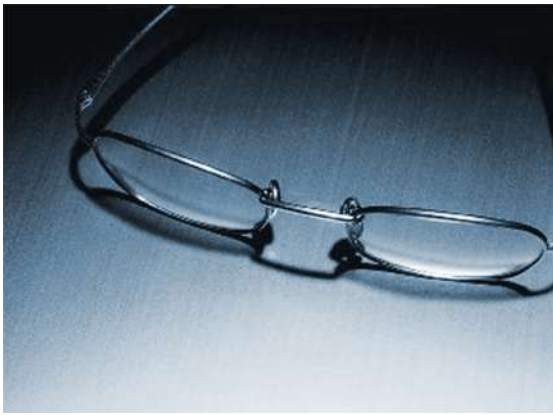


EINHEITLICHE RATING-SKALA FÜR MEHR TRANSPARENZ BEI DER KREDITVERGABE

SCHULDNERATLAS 2004: JEDER ZEHNTE ERWACHSENE ÜBERSCHULDET

VERFLECHTUNGSDATENBANK: WER MIT WEM UND WIE?

EINSATZ VON KUNDENBEWERTUNGSDATEN BEI ENERGIEVERSORGERN



EDITORIAL

LIEBE LESERINNEN UND LESER

Neues Jahr was wirst Du bringen? - Eine Frage die sich wohl jeder am Anfang eines neuen Jahres stellt. Aber auch eine Frage, die die gesellschaftliche Einstellung wieder spiegelt: Hoffnung und Wunsch statt aktive Veränderung.

Ja, es ist einfach auf positive Veränderungen zu hoffen und andere für die aktuelle Situation verantwortlich zu machen, beispielsweise die gesetzlichen Änderungen, die wirtschaftliche Lage, den Chef, die Kollegen: kurzgesagt Dritte.

Schwierig scheint dagegen die Übernahme von Verantwortung. Es ist erstaunlich, dass in den letzten Jahren gesellschaftliche Werte scheinbar Ihre Gültigkeit verloren haben. Im gegenwärtigen Fokus der gesellschaftlichen Ziele liegen nunmehr ökonomische Werte: es muss sich "rechnen", aber nur kurzfristig und aus Eigen-Sicht. Langfristige Kalkulationen liegen nicht im Trend, wirken eher störend.

Das Ergebnis: Unzählige Arbeitslose und eine Rekord-Insolvenzquote bei Unternehmen und Privatpersonen im Jahr 2004. Das Wort eines Kaufmanns zählt offenbar nichts mehr. Die Verträge sind das Papier auf dem sie geschrieben sind nicht mehr Wert. Ein Beispiel hierfür ist die miserable Zahlungsmoral.

Anstatt diese Tendenz durch Anpassung zu fördern und in ihr die Ausrede für eigene Fehlentscheidungen zu begründen, sollten sich Unternehmen wie Privatpersonen der "wahren" Werte besinnen und zurück zu einem fairen Miteinander und gepflegten Umgangston finden.

In diesem Sinne wünscht Ihnen das Newsletter-Team ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2005.

Ihre
Silke Beermann



SILKE BEERMANN

Hauptredaktion

Telefon: 02131 / 109 - 479

E-Mail: s.beermann@verband.creditreform.de

Der Risikomanagement Newsletter ist eine Gemeinschaftsproduktion der Abteilung Risikomanagement und der CEG Creditreform Consumer GmbH.



EINHEITLICHE RATING-SKALA FÜR MEHR TRANSPARENZ BEI DER KREDITVERGABE

NEUER RATING-STANDARD SCHAFFT MEHR TRANSPARENZ

Die in der Initiative Finanzstandort Deutschland (IFD) zusammengeschlossenen Banken haben sich im Dezember 2004 auf eine einheitliche Skala für die Bonitätsbewertung von Kreditnehmern geeinigt.

Mit dieser Maßnahme wird mittelständischen Unternehmen der Vergleich der bankinternen Ratings anhand einer objektivierte und transparenten Werteskala ermöglicht.

Die sechsstufige IFD Rating-Skala (siehe Abbildung 1) ordnet eindeutig jeder Rating-Stufe eine Ausfallrate (Probably of Default = PD) zu. Diese bestimmt die Zinsmarge für einen Kredit. Bisher hatte jedes Institut seine eigene interne Rating-Klasse (siehe Abbildung 2), so dass es für Unternehmen nur bedingt möglich war, die differenzierten Kreditkonditionen miteinander zu vergleichen.

ABBILDUNG 1

Die neue IFD Rating-Skala, Quelle IFD

Rating-stufe	Beschreibung	PD Bereich*
I	Unternehmen mit sehr guter bis guter Bonität	bis 0,3%
II	Unternehmen mit guter bis zufriedenstellender Bonität	0,3 bis 0,7%
III	Unternehmen mit befriedigender bzw. noch guter Bonität	0,7 bis 1,5%
IV	Unternehmen mit überdurchschnittlichem bis erhöhtem Risiko	1,5 bis 3%
V	Unternehmen mit hohem Risiko	3 bis 8%
VI	Unternehmen mit sehr hohem Risiko	ab 8%

* PD = Probability of Default. Die PD gibt die Ausfallwahrscheinlichkeit an, dass ein Kreditnehmer innerhalb eines Jahres ausfällt (üblicherweise formelles Insolvenzverfahren)
Angabe des PD-Bereichs von (inkl.) bis (exkl.)

ABBILDUNG 2

IFD Rating-Skala Mapping der Banken (Auszug), Quelle IFD

IFD Rating-stufe	Commerzbank	Dresdner Bank	HypoVereinsbank	kfw *)	PD Bereich**)
I	1.0 - 2.4	1 - 5	1+ - 3-	M1 - M7	bis 0,3%
II	2.6 - 2.8	6, 7	3- - 4-	M8 - M9	0,3 bis 0,7%
III	3.0 - 3.4	8	4- - 5-	M10 - M11	0,7 bis 1,5%
IV	3.6 - 3.8	9 (ggf. 10)	5- - 6	M12 - M13	1,5 bis 3%
V	4.0 - 4.8	(ggf. 10) 11	6 - 7	M14 - M15	3 bis 8%
VI	ab 5.0	12 - 14	> 7	M16 - M20	ab 8%

Seitens der IFD wurde vereinbart, dass die Ausgestaltung und kommunikative Umsetzung des Mappings auf die IFD-Skala jedem Institut individuell obliegt.

*) gilt nur für Kfw-Direktkredite

***) Angabe des PD-Bereichs von (inkl.) bis (exkl.)



EINHEITLICHE RATING-SKALA FÜR MEHR TRANSPARENZ BEI DER KREDITVERGABE

Hintergrund der Neuordnung sind die Bestimmungen von Basel II, wonach Kreditinstitute verpflichtet sind, in einem verfeinerten und detaillierten Rating-Prozess alle relevanten Bonitätsaspekte eines Unternehmens zu bündeln und zu einer individuellen Risikoeinschätzung zu verdichten.

Die Ausgestaltung der Kreditkonditionen hat sich an diesem Bonitätsergebnis zu orientieren. Das bedeutet, dass bei der Kreditvergabe in noch stärkerem Maße das Risiko bei der Zinsfestlegung zu berücksichtigen ist.

Unternehmen mit guter Bonität werden Kredite zu besseren Konditionen bekommen können als vergleichbare Unternehmen mit einer schlechteren Bonität.

"Die Kopplung der Zinsmarge an die Ausfallfallwahrscheinlichkeit ist wichtig für die Stabilität der Finanzmärkte, aber schwierig für Unternehmen mit einer zu geringen Eigenkapitaldecke", erklärte Hermann-Josef Lamberti, Chief Operating Officer, Deutsche Bank AG, in einem Interview mit dem Rheinischen Merkur.

"Die IFD hat hier einige konkrete Maßnahmen entwickelt, um das Problem zumindest teilweise zu lösen. So wird die IFD mehr Transparenz in den Rating-Prozess bringen [...]".

Diese, von Herr Lamberti erwähnte Transparenz, soll durch zwei Schritte erreicht werden:

Erstens durch die Einführung einer einheitlichen bank-übergreifenden Rating-Skala und zweitens durch eine klare Kommunikation zum Kreditnehmer. In der Praxis bedeutet dies, dass alle IFD-Mitglieder ihren Kunden sowohl das Ergebnis der Bonitätsbewertung als auch die Begründung für die Rating-Einstufung klar und nachvollziehbar kommunizieren.

Denn nur wenn der Kunde seine Risikofaktoren kennt, kann er auch an einer systematischen Verbesserung seines Risikoprofils arbeiten, erklärte Wolfgang Hartmann, Mitglied des Vorstandes der Commerzbank AG und einer der beiden Leiter der IFD-Fachgruppe "Mittelstand". Bis zur Umsetzung der einheitlichen IFD Rating-Skala, ab der die IFD-Mitglieder ihren Kunden diese Informationen geben können, werden laut Hartmann aber noch einige Monate vergehen.



Weitere Informationen:

[IFD](#)

Initiative Finanzstandort Deutschland
www.finanzstandort.de



SCHULDNERATLAS DEUTSCHLAND 2004

JEDER ZEHNTE ERWACHSENE ÜBERSCHULDET!

Die Finanzsituation von Privatpersonen verschlechtert sich in Deutschland weiterhin kontinuierlich. Im ersten Halbjahr 2004 stellten 20.910 Verbraucher einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens, das sind 34,2 % mehr als im ersten Halbjahr 2003.

Die Insolvenzentwicklung ist aber nur die Spitze des Eisbergs. Über 3 Millionen Privathaushalte sind mittlerweile in Deutschland überschuldet. Mit anderen Worten: Bei mehr als acht Prozent der deutschen Haushalte decken die regelmäßigen Einnahmen die dagegen stehenden Ausgaben nicht mehr – die Tendenz ist weiterhin steigend.

Eine aktuelle Analyse, erstellt von den Creditreform-Töchtern Microm (Micromarketing-Systeme und Consult GmbH) und CEG (Creditreform Consumer GmbH), beide in Neuss, untersucht, wie sich die Personen mit Negativmerkmalen innerhalb Deutschlands kleinräumig verteilen.

Mit Hilfe der Analyse können Schuldnerquoten (Personen mit Negativmerkmalen im Verhältnis zu allen Personen ab 18 Jahren) auf Basis von Bundesländern bis hin zu Straßenabschnitten dargestellt werden.

Die Negativmerkmale setzen sich zusammen aus den aktuell vorliegenden juristischen Negativmerkmalen (HA, EV und Privatpersoneninsolvenz), den unstrittigen Inkassofällen der Organisation Creditreform gegenüber Privatpersonen und den negativen Zahlungserfahrungen der CEG Poolteilnehmer.

Über die gesamte Bundesrepublik ergibt sich zum Stichtag 1. Oktober 2004 eine Schuldnerquote von 9,74 %, d. h. fast jeder zehnte erwachsene Einwohner Deutschlands ist verschuldet.

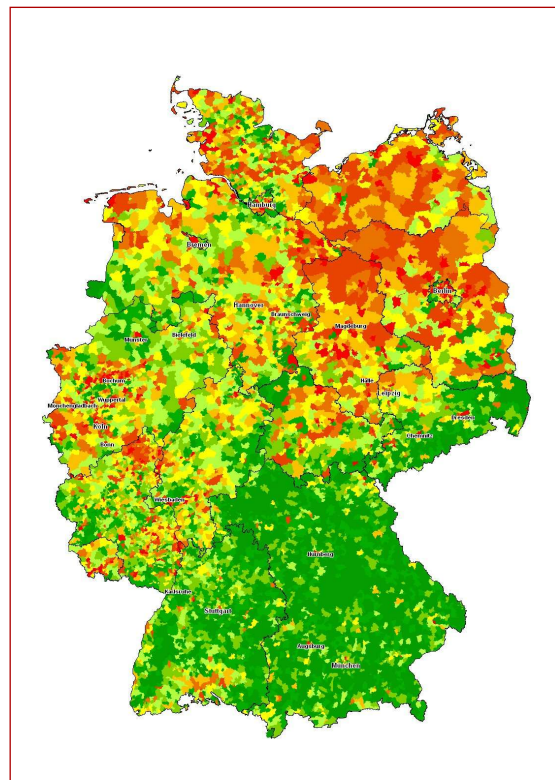


Abbildung 1
Verteilung der Schuldner in Deutschland

Wie erwartet zeigt die Analyse, dass die Schuldnerquote in den Ballungsgebieten deutlich höher liegt als in ländlichen Regionen. In den Kernstädten liegen sie ca. zwei Prozentpunkte über dem Durchschnitt, in den weniger verdichteten Gebieten und ländlichen Regionen einen Prozentpunkt unter dem Durchschnitt von 9,74 %.

Eine prinzipielle Aussage zur Nord-Süd Tendenz, z. B. "Der Süden ist besser als der Norden" sind pauschal und wenig zielgerichtet.

In allen Ballungsgebieten finden sich neben Gebieten mit hoher Negativquote auch sehr große Flächen mit extrem niedrigen Quoten.



SCHULDNERATLAS DEUTSCHLAND 2004

VERTEILUNG IM RUHRGEBIET

Für eine differenzierte Analyse ist daher ein kleinflächiger Ansatz zu wählen.

Gliedert man das Ruhrgebiet von der Ebene der Postleitzahlen absteigend bis auf die Ebene der Straßenabschnitte, ergeben sich wesentlich aussagefähigere Einblicke.

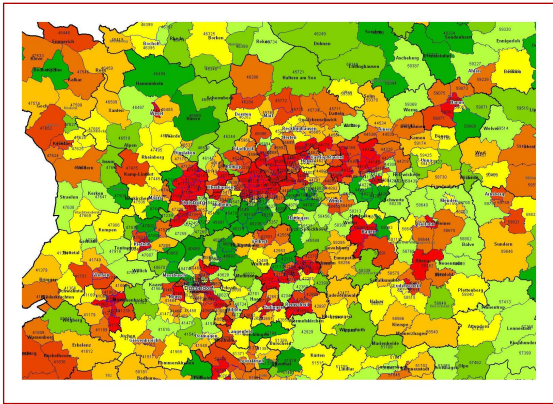


Abbildung 2
Verteilung der Schuldneranteile im Ruhrgebiet

In 2004 ist festzustellen, dass das nördliche Ruhrgebiet deutlich höhere Negativquoten aufweist als der südliche Teil. Dies gilt für alle Städte von Duisburg (14,56 %) bis Dortmund (12,76 %). Betrachtet man Essen (12,25 %) das Zentrum des Ruhrgebietes, so ist zu erkennen, dass die Stadt absolut zweigeteilt ist. Im nördlichen Teil von Essen (außer in den nordwestlichen Stadtteilen Frintrop, Schönebeck und Dellwig), durch die A430 ziemlich genau abgegrenzt, liegt die Schuldnerquote deutlich oberhalb von 14 %, während sie im Süden unterdurchschnittlich ist. Der Stadtkern nördlich des Hauptbahnhofes (PLZ 45127) ist mit 22,45 % negativer Spitzenreiter, während sich Essen-Heisingen (am Baldeneysee, PLZ 45259) mit 4,62 % als schuldnerärmster Stadtteil präsentiert.

Das absolut schuldnerreichste PLZ-Gebiet (44145) im Ruhrgebiet befindet sich mit 25,75 % in Dortmunds nordöstlicher Mitte, während das beste Dortmunder PLZ-Gebiet (44267) mit 5,78% im südlichen Stadtteil Holten zu finden ist – eine innerstädtische Differenz von fast 20 Prozentpunkten.



Weitere Informationen:

CEG CREDITREFORM CONSUMER GMBH
Hellersbergstraße 14
41460 Neuss

SIEBO WOYDT

Geschäftsführer
E-Mail: s.woydt@ceg-plus.com

MICROMARKETING-SYSTEME UND
CONSULT GMBH
Hellersbergstraße 14
41460 Neuss

WALTER ERLENBACH

Geschäftsführer
E-Mail: w.erlenbach@microm-online.de



SCHULDNERATLAS DEUTSCHLAND 2004

ABBILDUNG 1
Verteilung der Schuldner in Deutschland

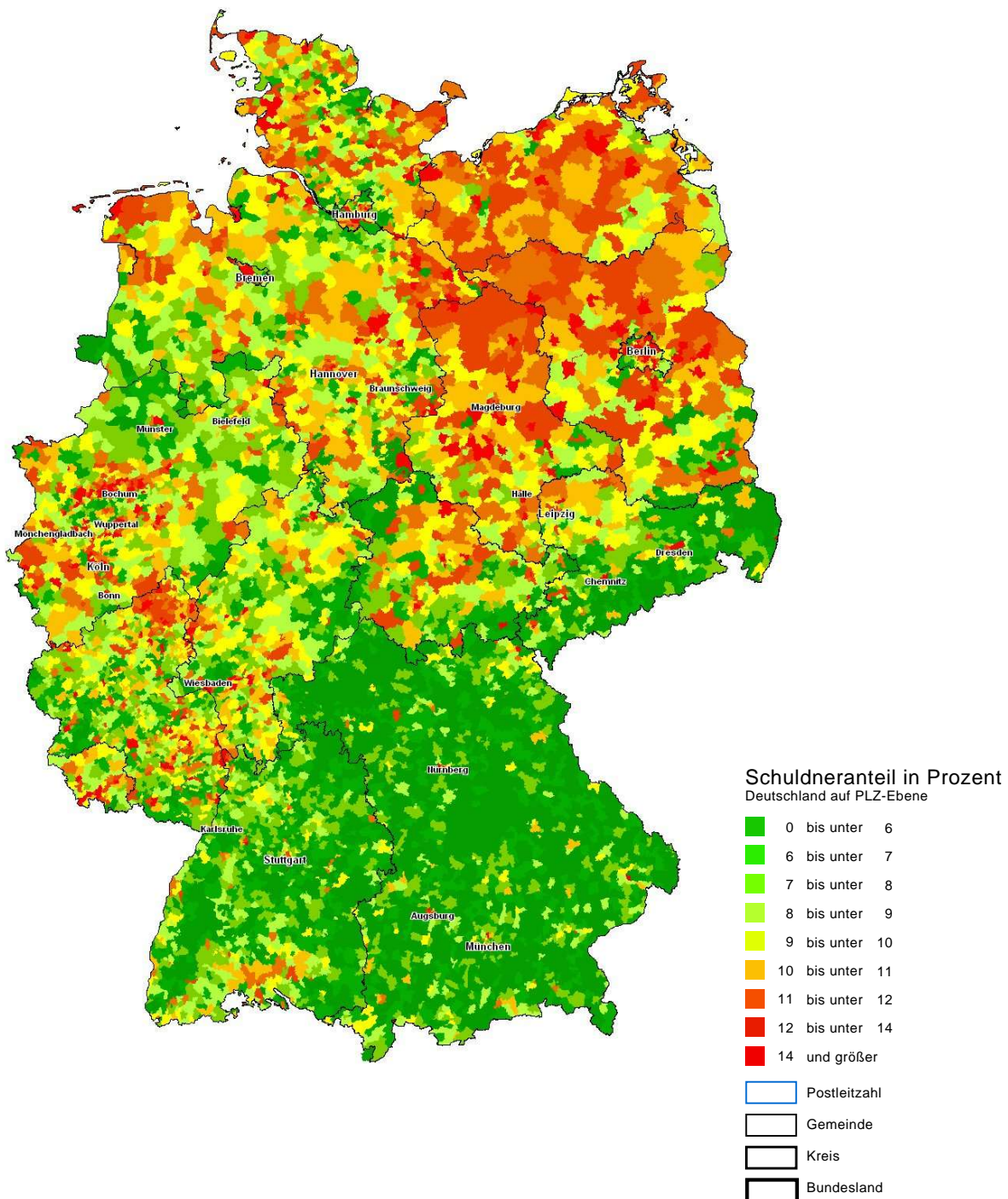
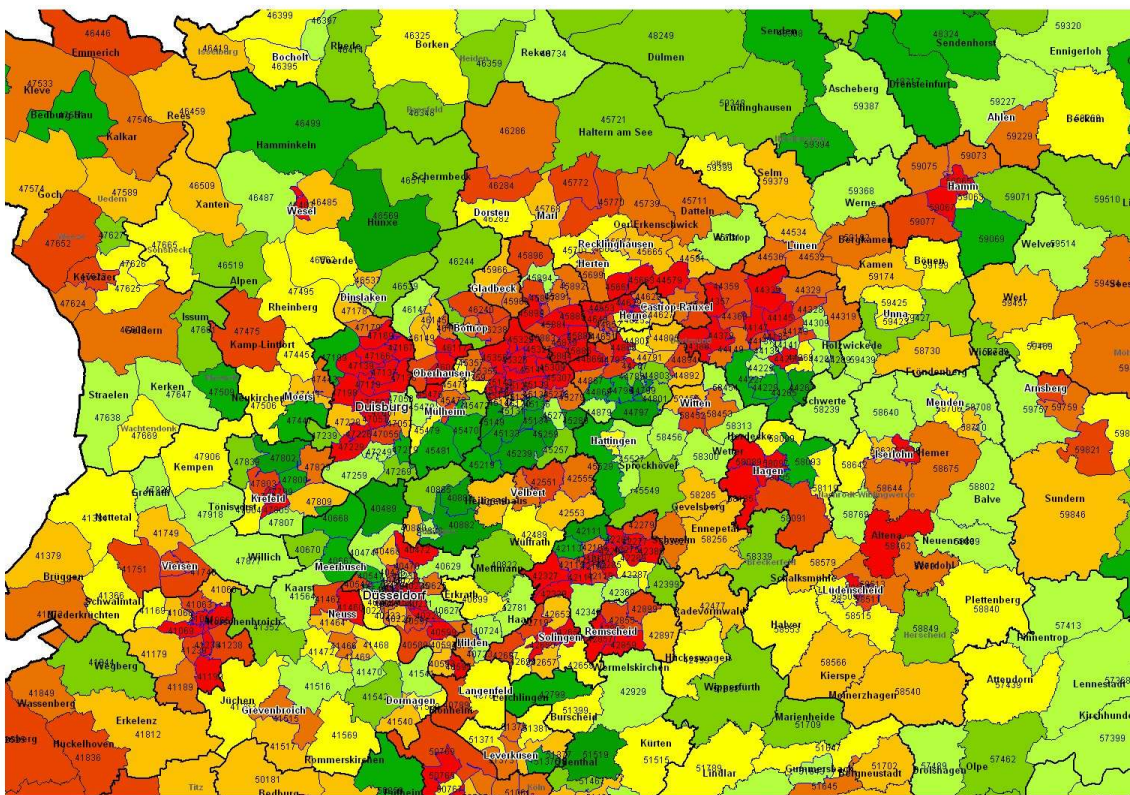
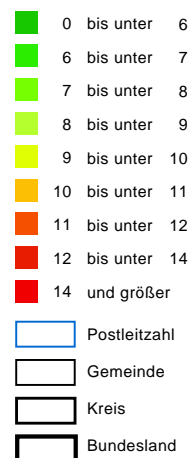


ABBILDUNG 2

Verteilung der Schuldneranteile im Ruhrgebiet



Schuldneranteil in Prozent
Deutschland auf PLZ-Ebene





VERFLECHUNGSDATENBANK MEHR TRANSPARENZ IN GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN

VERFLECHUNGSDATENBANK MEHR TRANSPARENZ IN GESCHÄFTS- BEZIEHUNGEN

Die Verflechtungsdatenbank von Creditreform bietet zusätzlich zu der Wirtschaftsauskunft die Möglichkeit, sich über die Unternehmensverflechtungen, Konzernstrukturen und Beteiligungen der eigenen Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner zu informieren.

Unter Verflechtungen sind einerseits die Beteiligten an dem ausgewählten Unternehmen, andererseits die Beteiligungen des Unternehmens an weiteren Firmen zu verstehen.

WER MIT WEM?

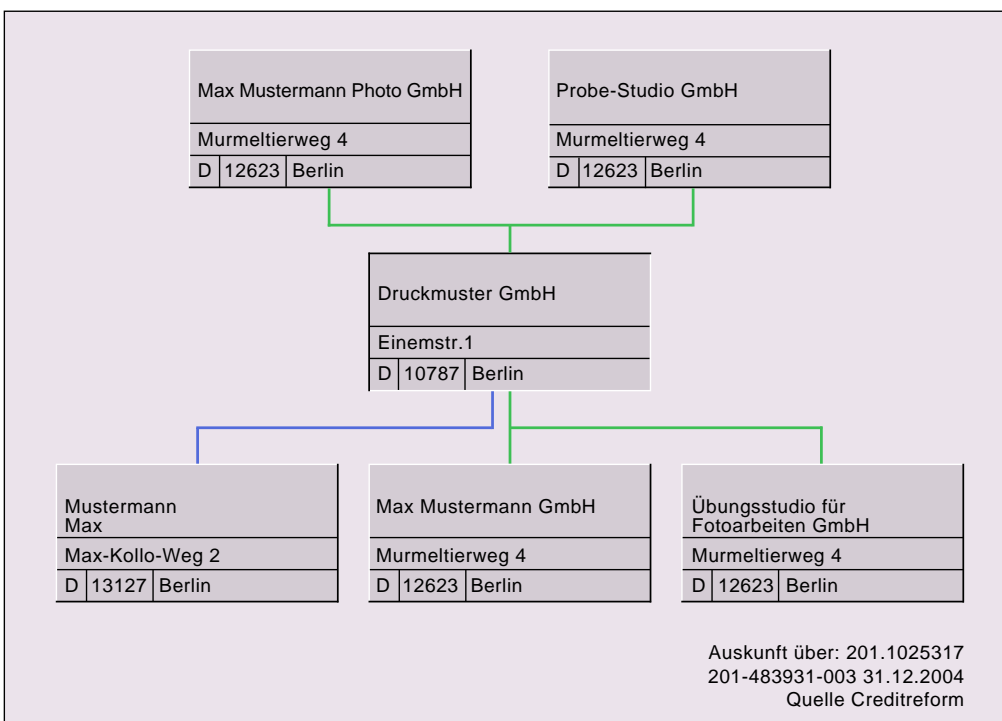
Die Verflechtungsinformationen liefern vielen Unternehmensbereichen wertvolle Ansatzpunkte: Das Debitorenmanagement erhält zusätzliche Informationen zur Bewertung des Kunden, der Vertrieb kann neue Absatzchancen bei Tochter- oder Muttergesellschaften erschließen und der Einkauf vermag durch Bündelungen kostengünstigere Konditionen bei den Lieferanten zu erzielen.

Creditreform-Mitglieder benötigen für die Nutzung lediglich einen Internetzugang und die Freischaltung zur Creditreform-Datenbank. Nach der Freischaltung kann man sofort rund um die Uhr alle benötigten Informationen einholen.

Momentan steht die Creditreform-Verflechtungsdatenbank bereits für Deutschland, Österreich und Luxemburg zur Verfügung.

Weitere Informationen

erhalten Sie bei den
CREDITREFORM GESELLSCHAFTEN
in Ihrer Nähe.





EINSATZ VON KUNDENBEWERTUNGSDATEN BEI ENERGIEVERSORGERN



EINSATZ VON KUNDENBEWERTUNGSDATEN BEI ENERGIEVERSORGERN

Während die Mehrzahl der Energieversorger in Deutschland die erste Liberalisierungswelle im Hinblick auf Ihre Marktposition weitgehend unbeschadet überstanden haben, sorgt die ab 2005 sukzessiv umzusetzende Entflechtung von Netzbetrieb und Vertrieb vielfach schon heute für eine Neubewertung der bestehenden Prozesse im Kunden- und Forderungsmanagement. Das anstehende "buchhalterische, informativische und rechtliche Unbundling (Entflechtung) des Übertragungs- und Verteilnetzes von den anderen Wertschöpfungsstufen in vertikal und horizontal integrierten Versorgungsunternehmen" – so die Definition des Legal Unbundling – beschleunigt den bereits eingeleiteten Kulturwandel hin zu einer differenzierten und risikobewussten Betrachtung des Kunden.

Wenngleich die Ausgestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen noch immer nicht in allen Einzelheiten geklärt zu sein scheint, so lässt sich doch heute schon absehen, dass die Risiken von Zahlungsausfällen zukünftig über die gesamte Prozesskette zunehmen werden.

KULTURWANDEL IM FORDERUNGS- MANAGEMENT

Die Vorgehensweise im Forderungsmanagement der Energiewirtschaft stellt sich noch uneinheitlich dar. Während einige Unternehmen säumige Zahler sehr zeitnah pauschal mit einer Sperrung des Zählers konfrontieren, und eine versehentlich nicht mitgeteilte Änderung der Bankverbindung den gleichen kostenintensiven Prozess auslösen kann wie das Verweigern der Zahlung durch einen einschlägig bekannten Schuldner, verzichten andere Versorger noch immer auf Einschränkungen ihrer Versorgungsleistung im Falle von Zahlungsstörungen. Trotz der uneinheitlichen Vorgehensweise besteht bei den Unternehmen mittlerweile Einigkeit darüber, dass eine deutliche Senkung der ausstehenden Forderungen, nicht zuletzt aufgrund der angebahnten auch bilanziellen Trennung von Netz und Vertrieb, zwingend erforderlich ist.

Im Vergleich zu anderen Branchen fällt bei Versorgern auf, dass die Quote der angegebenen tatsächlichen Forderungsausfälle relativ gering, Dauer und Höhe der Ausstände bezogen auf den Umsatz jedoch enorm hoch sind. Die Reduktion von nicht fakturierten Leistungen und nicht eingeholten Forderungen stehen daher im Mittelpunkt der derzeitigen Bemühungen.



NEUKUNDENPRÜFUNG - ZAHLUNGSWEISEN, SELEKTION, PRICING

Kundenbewertungsdaten werden von vielen Unternehmen zu einer Risikoentscheidung direkt am Point of Sale eingesetzt.

Die Prüfung von neuen Kunden vor der Aufnahme in den Bestand führt dabei zu einer risikoadäquaten Preisgestaltung, zur gezielten Steuerung der Zahlungsweise, einer Differenzierung im Hinblick auf die Produktauswahl oder auch zu



EINSATZ VON KUNDENBEWERTUNGSDATEN BEI ENERGIEVERSORGERN

einer Selektion. Ziel einer entsprechenden Prozesssteuerung ist die Steigerung der Rentabilität pro Kunde und die Senkung des Forderungsausfallrisikos. Bei den Energieversorgern werden heute vereinzelt derartige Verfahren eingesetzt.

Die Vorteile der Bewertung eines neuen Kunden stehen dabei natürlich in einem direkten Zusammenhang mit den Möglichkeiten einer Ausdifferenzierung der Prozessschritte.

Nicht zuletzt die neue Konkurrenzsituation, die durch das Legal Unbundling entsteht, macht eine Flexibilisierung der Vertrags- und Konditionsmodelle erforderlich. Eine erhöhte allgemeine Kundenfluktuation ist ebenso zu erwarten wie eine stärkere Wanderbewegung von zahlungsunwilligen oder -unfähigen Kunden.

Die hauseigenen Mahnstatistiken reichen dabei selbst zur Bewertung der im eigenen Versorgungsgebiet bekannten Kunden kaum aus. Die Versorger werden hier mittelfristig einen professionellen Credit-Risk-Score einsetzen müssen. Auf dieser Methodik zur Messung, Steuerung und Überwachung des Kreditrisikos im Massengeschäft basiert beispielsweise der Score der CEG Creditreform Consumer GmbH.

Hier werden personenbezogene Bonitätsinformationen, mikrogeographische Daten sowie weitere Verhaltensdaten gebündelt zur Prognose der Ausfallwahrscheinlichkeit eingesetzt. Anhand dieses Scorewertes können dann differenzierte Vorgaben wie Prepayment-Metering, Konditionsanpassung, Vorkassevereinbarung oder Produktkonditionen definiert werden.

Der Versorger gewinnt auf diese Weise auch eine Datenbasis für die Kundenportfolioanalyse und das Vertriebscontrolling. Das Forderungsmanagement profitiert schließlich durch eine geringere Übergabe- und eine höhere Beitreibungsquote aufgrund der verbesserten Forderungsqualität.

LIQUIDITÄT DURCH PROZESSOPTIMIERUNG

Ein in anderen Branchen erprobtes Instrument zur Prozesssteuerung im Forderungsmanagement ist die Inkassovorprüfung.

Hierbei werden - idealerweise bereits zum Zeitpunkt der ersten Zahlungsauffälligkeit eines Kunden - externe Bonitätsinformationen verwendet, um anschließende Prozesse differenziert anstoßen zu können. Ergänzt um interne Daten wie etwa Mahnstatistiken können verkürzte Mahnverfahren eingeleitet oder die Vereinbarung von Zahlungszielen gesteuert werden.

Kundenbewertungsdaten bieten hierbei eine Möglichkeit, Prozesse zu beschleunigen und die Beitreibungsquote zu erhöhen. Sie ermöglichen eine qualifizierte Entscheidungsgrundlage für oder gegen ein gerichtliches Mahnverfahren ebenso wie einen Parameter zur Steuerung des wirtschaftlichen Einsatzes von Sperrkassierern. Schließlich bildet noch der Forderungsverkauf eine Option zur kurzfristigen Verbesserung der Liquidität in Verbindung mit einer sofortigen Vorsteuerberichtigung.

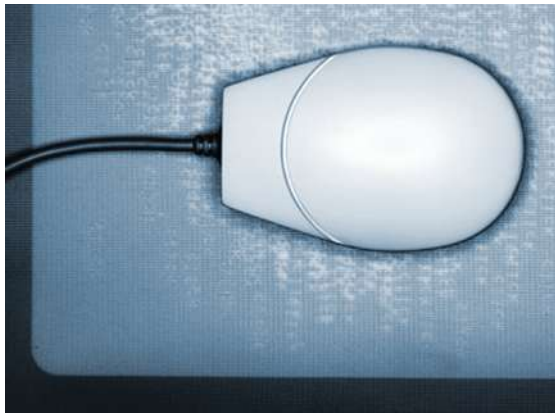
Weitere Informationen zum Thema:

CEG CREDITREFORM CONSUMER GMBH

KLAUS KIMPEL

Telefon: 02131 / 109 - 520

E-Mail: k.kimpel@ceg-plus.com



TERMINE UND ANDERE TIPPS

VERANSTALTUNGSTERMINE

DIE INSOLVENZ DES KUNDEN

Das Vertragsverhältnis zwischen den Geschäftspartnern ist in einer Krise oder im Falle einer Insolvenz auf die Probe gestellt. Oft ist dem kreditgebenden Unternehmen nicht bewusst, welche Folgen die Krise oder Insolvenz des Kunden für das eigene Unternehmen hat.

Die Absicherung der Forderungen im Vorfeld der finanziellen Krise des Kunden und der Bestand der Sicherheiten und deren Bedeutung in der Insolvenz sind häufig ausschlaggebend für die Vermeidung von Forderungsausfällen. Wichtig ist dabei auch die Möglichkeiten und Strategien des Schuldners, aber auch die der Lieferanten, Banken und anderer Gläubiger zu kennen.

Gegenstand des Seminars ist die praxisorientierte Darstellung der Rechte und Möglichkeiten in einem Insolvenzverfahren des Kunden sowie die krisensichere Gestaltung von Verträgen. Rechtzeitiges und richtiges Reagieren verringert die eigenen Risiken. Für Gläubiger in Unternehmens- und Verbraucherinsolvenzen ist aktives Handeln die Grundlage für die Verbesserung der eigenen Position.

TERMINE (Auszug)

- | | |
|--------------------|-------------------|
| ■ 22. Februar 2005 | Hamburg |
| ■ 13. April 2005 | Leipzig |
| ■ 03. Mai 2005 | Frankfurt am Main |

REFERENT

Richter Dr. Martin Gogger

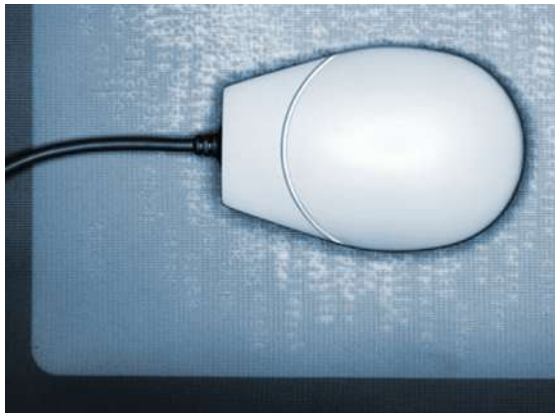
WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNGEN

Verband der Vereine Creditreform e.V.

Alice Katzuba

E-Mail: a.katzuba@verband.creditreform.de

Telefon: 02131 / 109 - 231



IMPRESSUM

IMPRESSUM

Der Risikomanagement Newsletter ist eine Gemeinschaftsproduktion der Abteilung Risikomanagement und der CEG Creditreform Consumer GmbH.

Das Kopieren und die Vervielfältigung der hier vorliegenden Beiträge ist nur mit schriftlicher Genehmigung und mit Angabe der Quelleninformation gestattet.

Wir freuen uns über Ihre Anregungen und Kommentare zu den Beiträgen. Schreiben Sie uns.

HERAUSGEBER

Verband der Vereine Creditreform e. V.
Abteilung Risikomanagement
Hellersbergstrasse 12
41460 Neuss

REDAKTION

Silke Beermann
Hauptredaktion
Telefon: 02131 / 109 - 479
E-Mail: s.beermann@verband.creditreform.de

REDAKTIONELLE BEITRÄGE

Silke Beermann
Walter Erlenbach
Klaus Kimpel
Siebo Woydt

RECHTLICHE HINWEISE

Bitte beachten Sie bei der Nutzung der im Newsletter bereitgestellten Informationen unsere rechtlichen Hinweise bezüglich Urheberrecht. Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne unsere Einwilligung weder für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt noch auf anderen Medien verwendet werden. Einige Seiten dieser Medien enthalten auch Inhalte, die dem Urheberrecht derjenigen unterliegen, die diese Inhalte zur Verfügung gestellt haben.

