

KTMSPORTMOTORCYCLE

**READY
TO »
RACE**

KTM

KTMGESCHICHTE

- 1953** Beginn der industriellen Fertigung von Motorrädern unter dem Firmennamen KTM "Kronreif, Trunkenpolz, Mattighofen"
- 1955** Erstes Engagement im Straßenrennsport
- 1964** Erste Teilnahme eines KTM-Werksteams bei den „I.S.D.E.“ Int. Six Days Enduro
Beginn der Fahrradproduktion
- 1970** Beginn der eigenen Motorenfertigung
- 1974** Gennadij Moiseev gewinnt den ersten Weltmeistertitel
KTM hat 42 verschiedene Motorradmodelle in Produktion
- 1984** Heinz Kinigadner wird MX-Weltmeister in der 250er-Klasse
Gründung von KTM Kühler
- 1991** Konkurs – die Sparten Motorrad-, Fahrrad-, Kühler- /Werkzeugbau werden in eigenständige Firmen aufgeteilt
- 1992** Neustart als KTM-Motorradholding GmbH

The KTM logo, consisting of the letters 'KTM' in a bold, italicized, sans-serif font, set against a dark background.

1994 Erster WM-Titel in der neuen Ära: Shane King, MX 500

2000 KTM dominiert "Offroad" und erringt 6 von 8 mögli. WM-Titeln

2001 Rally Dakar, erster von sieben Siegen in Serie

2003 Wiedereinstieg in den Straßenrennsport in der Klasse GP125

Einführung der 950 Adventure – dem ersten Zweizylinder-Motorrad von KTM

2004 Erster Sieg in der Straßen-WM: Casey Stoner, GP 125, Sepang/Malaysia

Einführung der 990 Super Duke, dem ersten KTM-Straßenmotorrad mit V2-Motor

2005 Einstieg in die 250 ccm Straßenweltmeisterschaft

2007 Präsentation des X-Bow und der RC8; Gründung der KTM-Sportcar GmbH

2008 Aufbau der Division Sportcar und Serienüberleitung des X-Bow



KTM GRUPPE

KTM POWER SPORTS AG



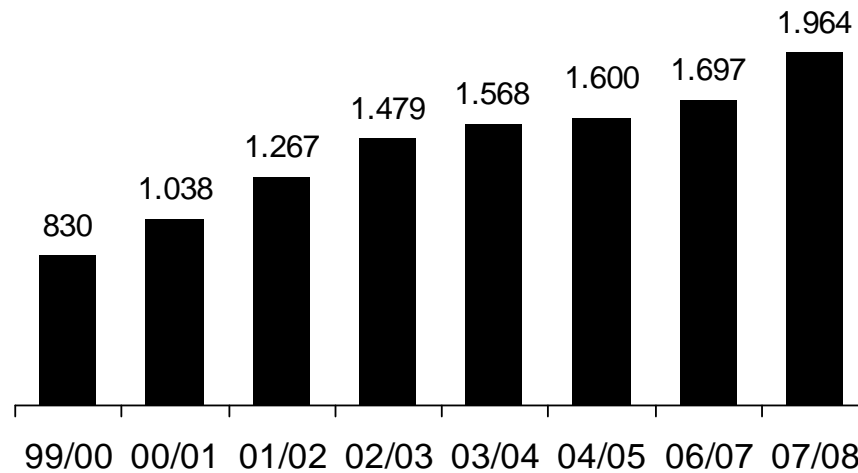
Europe				
KTM-Österreich Vertriebs GmbH (Austria)	KTM-Sportmotorcycle GmbH (Germany)	KTM Nordic Oy (Finland)	KTM-Sportmotorcycle Belgium S.A. (Belgium)	KTM Sportmotorcycle d.o.o. (Slovenia)
KTM-Sportmotorcycle Italia s.r.l. (Italy)	KTM-Sportmotorcycle Nederland B.V. (Netherlands)	KTM-Sportmotorcycle Espana S.L. (Spain)	KTM-Sportmotorcycle UK Ltd. (UK)	KTM Central East Europe s.r.o. (Slovakia)
KTM Hellas AG (Greece) (26%)	KTM-Sportmotorcycle Scandinavia AB (Sweden)	KTM-FABAG Switzerland (Switzerland)	KTM-Sportmotorcycle France SAS (France)	KTM Hungaria KR. (Hungary)
North- & South America			Rest of the World	
KTM North America, Inc. (USA)	KTM Canada, Inc. (Canada)	KTM-Sportmotorcycle Mexico S de RL de CV (Mexico)	KTM S. A. Pty Ltd. (South Africa) (26%)	KTM New Zealand Ltd. (New Zealand) (26%)
KTM Motorsports, Inc. (USA)	KTM Argentina S.A. (Argentina) (26%)		KTM-Sportmotorcycle Japan K.K. (Japan)	KTM MIDDLE EAST AL SHAFAR LLC (Dubai) (25%)

* to authorize
zu genehmigen
As of 11/12/2008
Status: 12.11.2008



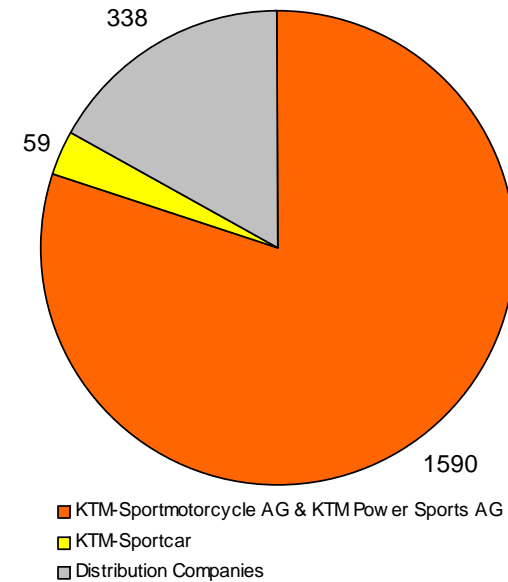
KTM MITARBEITER

Anzahl der Mitarbeiter



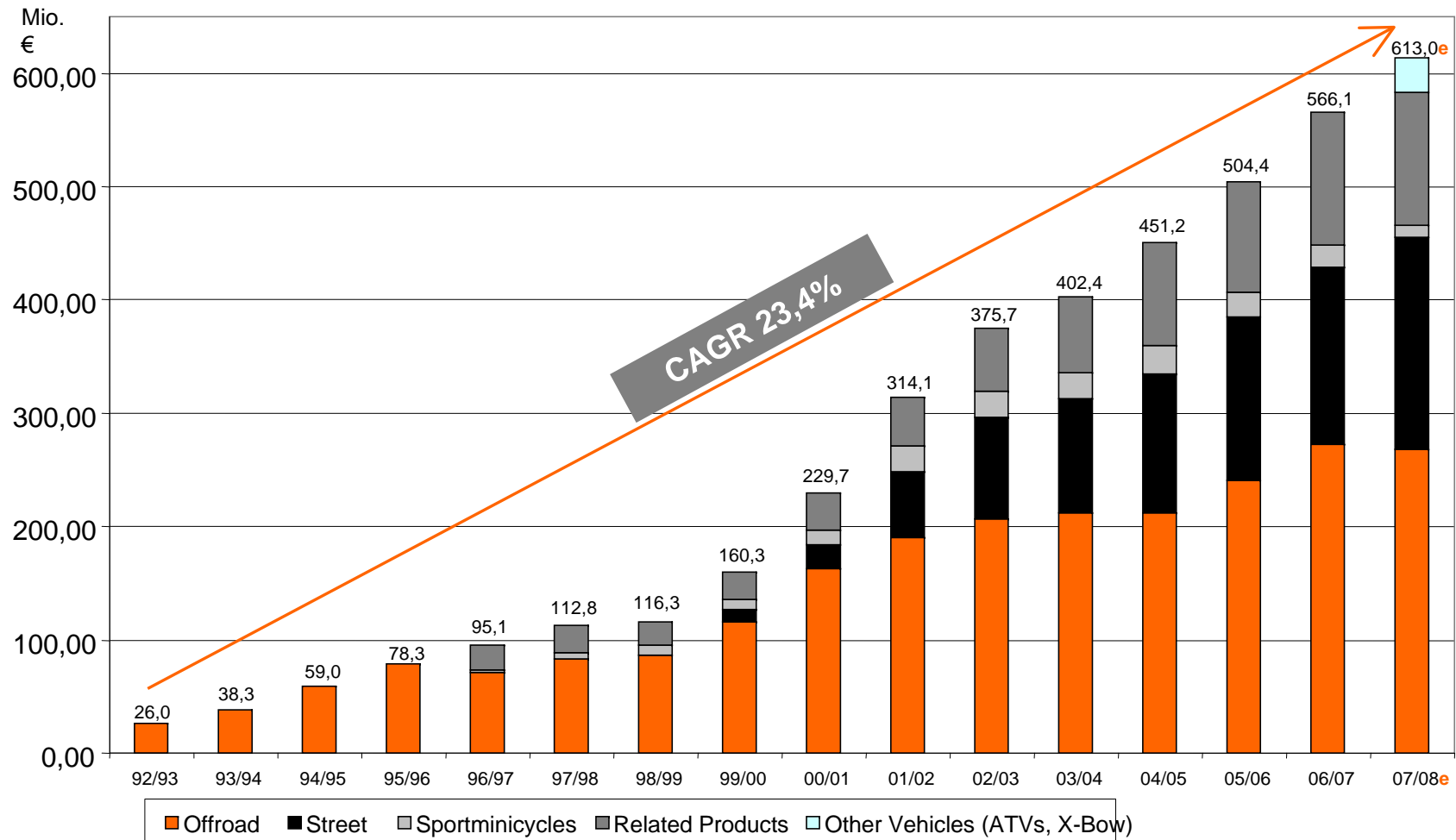
- Per 31.08.2008 1.964 Mitarbeiter
- in Mattighofen 1.576 Mitarbeiter
- im Ausland 388 Mitarbeiter

Mitarbeiter nach Division GJ 2007/08



¹⁾ Inkl. 1 Mitarbeiter der an die WP Suspension Austria GmbH verrechnet wurde.

KTM UMSATZ



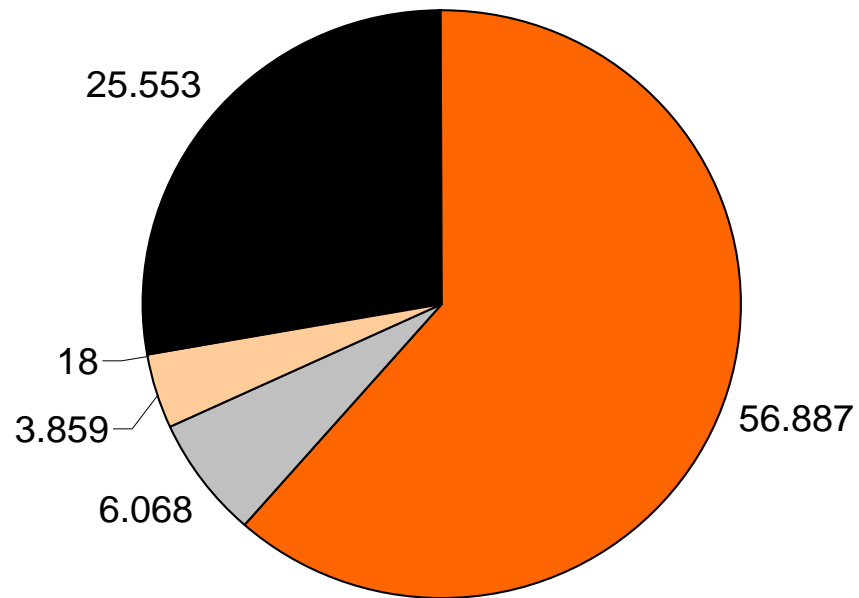
Bis 95/96 keine Produktgruppeneinteilung; Related Products (SP/ACC, WP, etc.) | until 95/96 no split in product groups (SP/ACC, WP, etc.)

^e Analystenschätzung

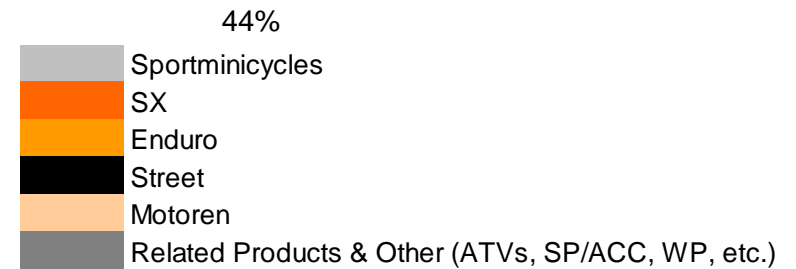
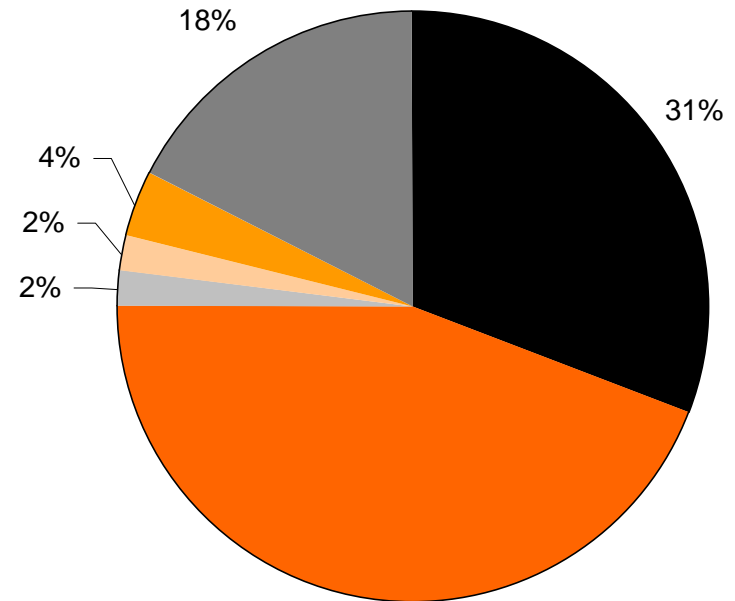


ABSATZ/UMSATZSPLIT

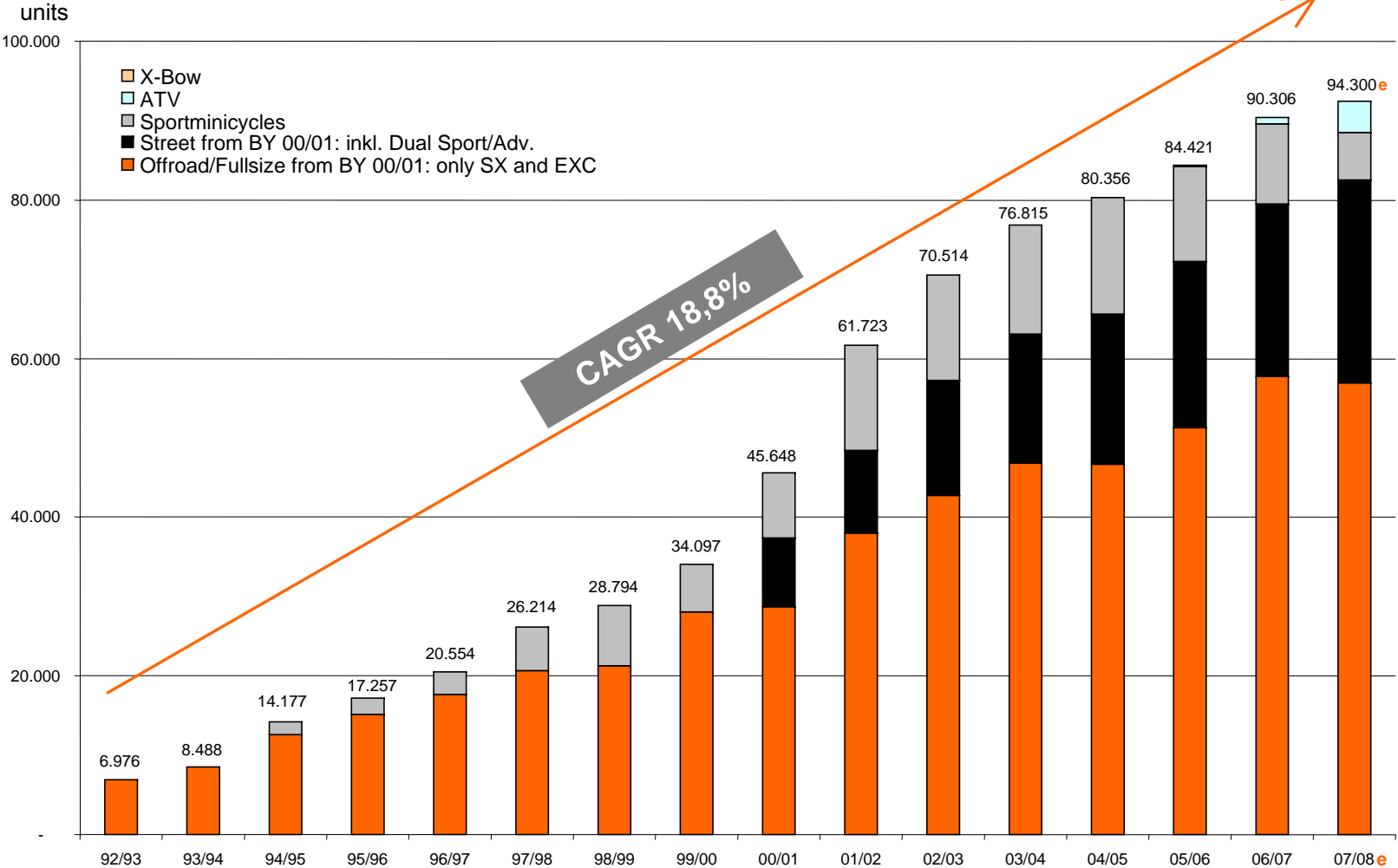
Absatz nach Fahrzeugtyp 2007/08



Umsatz nach Produktgruppen 2007/08



KTM ABSATZ



^e Analystenschätzung



KTMMARKENPOSITIONIERUNG

Philosophie

„READY TO RACE“



>> Produktversprechen & Unternehmensphilosophie

- Hohe Innovationsrate/Design

- Besetzung neuer Nischen

 - >> Purismus

 - >> Leistung

 - >> Extremismus

 - >> Abenteuer

The KTM logo is displayed in a bold, black, italicized font on an orange background. The logo is positioned at the end of a decorative banner that features a series of white and orange chevrons pointing to the right.



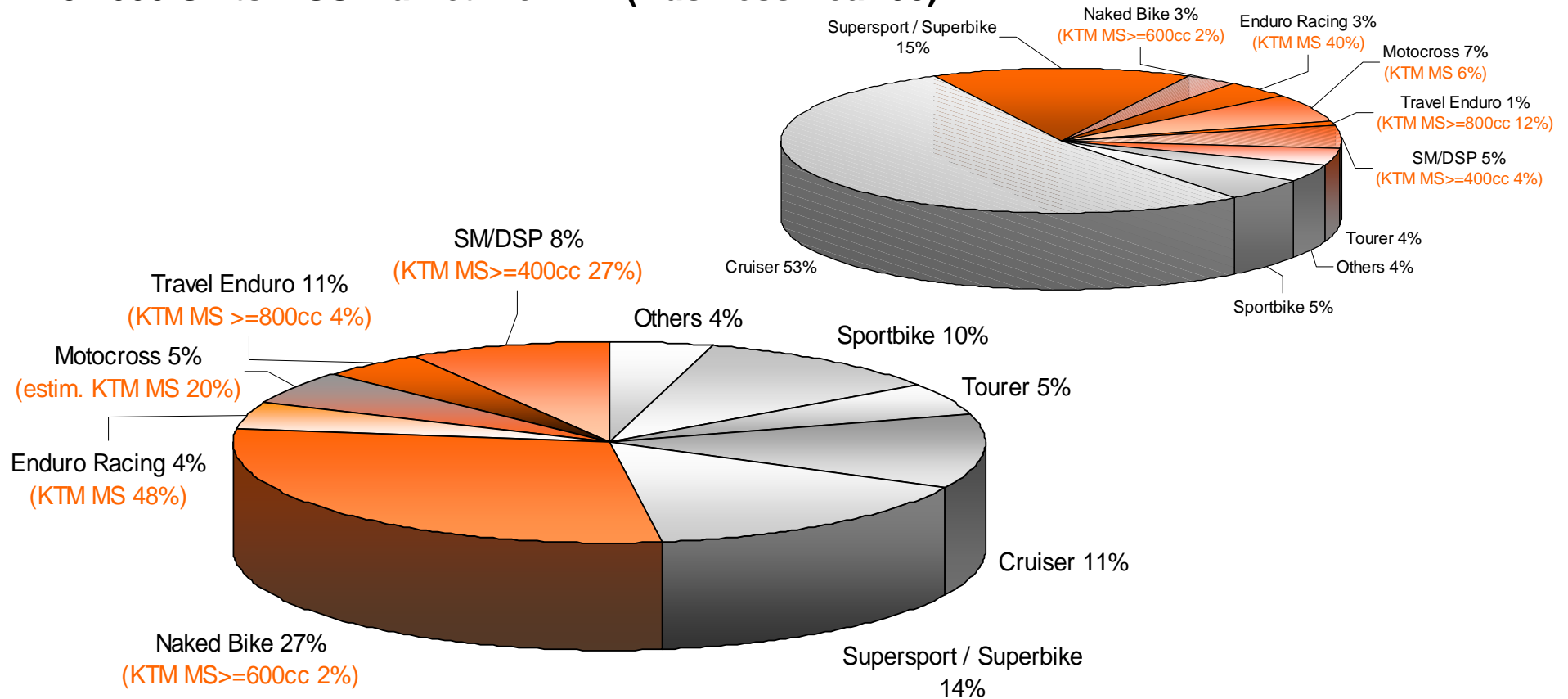
In der Vergangenheit haben sich KTM Produkte nicht vom Wettbewerb abgehoben!

- Ähnliche Verkleidungselemente & Bauteile
- Ähnliche Farben & grafische Aufbereitung
- Ähnliche Proportionen & Formen

KTMMÄRKTE

789.000 Units - European Market* incl. MX** (Business Year 08)

797.000 Units – US Market incl. MX (Business Year 08)



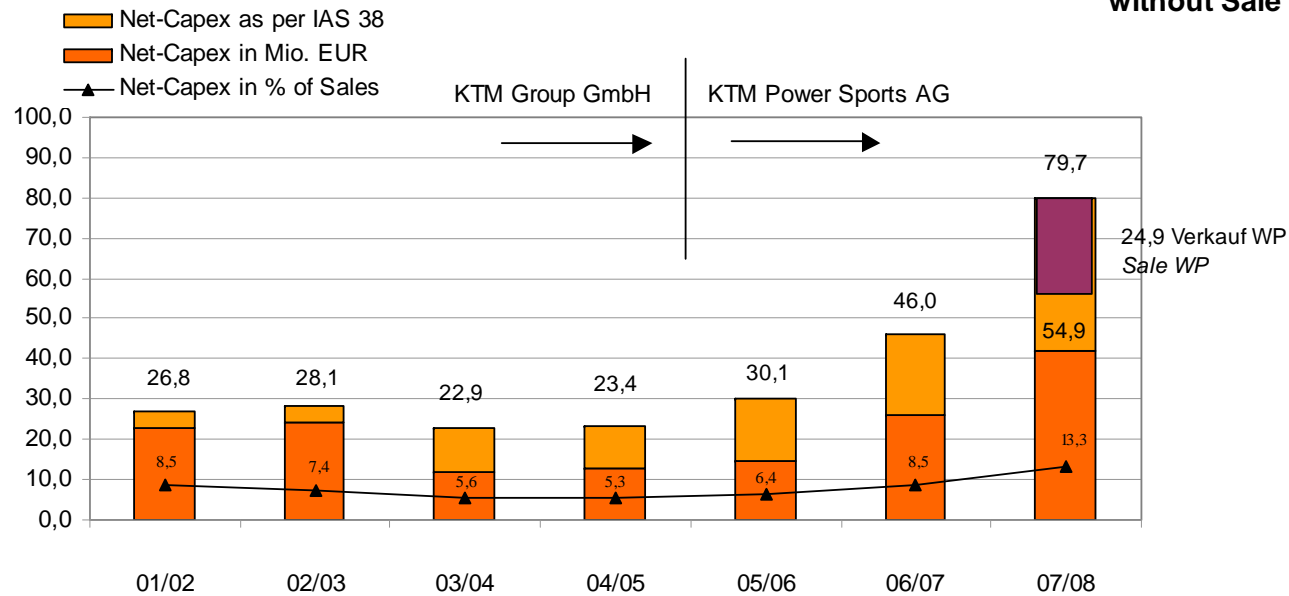
MC registrations >= 120 cc, Data Source: national data providers & Giral (PRT), Business Year 2008 without ATV and Scooter

*European Countries: DE, AT, CH, IT, FR, ES, SE, FI, DK, NO, BE, NL, GR, PT, UK

** Motocross Market Estimation: 40,000 units



ohne Verkauf WP
without Sale WP



- Aktivierung F&E (IAS 38): 37,6 Mio. EUR (Forecast Jahresende: 39,7 Mio. EUR)

- Brutto-Investitionsquote: 13,3 %

Net Capex = Anlagenzugänge (*capital additions*) – Anlagenabgänge (*retirements*)

1) inkl. WP Verkauf

KTMPRODUKTSTRATEGIE



- » Motorradtechnologie aus dem Motorsport
- » Besetzung neuer Nischen mit Premium-Qualitätsprodukten
- » Führende „Edge Technologie“ kombiniert mit einzigartigem Design
- » Einstieg in das sportive Street-Segment
- » Einstieg in den ATV Markt

The KTM logo is displayed in a bold, black, italicized font on an orange background. To the left of the logo, there is a decorative pattern of orange and white chevrons pointing to the right.

KTM MARKETING STRATEGIE



- » Motorsport als zentrales Marketinginstrument
- » Schaffung einer hohen Marken-Loyalität. KTM-Festival, Adventure Tours, KTM Racing, KTM-Family Events
- » Erkennung neuer Markttrends durch extreme Kundennähe

The KTM logo is displayed in a bold, black, sans-serif font on an orange background. The logo is positioned in the bottom right corner of the slide, with a decorative pattern of orange and white chevrons leading up to it from the left.

KTM VERTRIEBSSTRATEGIE



- » Kontrolle der Schlüsselmärkte (80% des Absatzes über KTM-Vertriebs-töchter)
- » Integration von weiteren Märkten in die Vertriebs-organisation
- » kont. Wachstum und qualitative Weiterentwicklung des Händlernetzwerkes
- » Expansion der Related Products

The KTM logo is displayed in a bold, black, stylized font on an orange background. The logo is positioned in the bottom right corner of the slide, above a decorative border of orange and white chevrons.

Vision & Wachstum



VISION

- » profitabelster und nachhaltigster europäischer Motorradhersteller und Power Sports Marke

WACHSTUM

- » kontinuierliche Weiterentwicklung der Offroad Produktpalette
- » Entwicklung und Launch von neuen Street Motorrädern
- » Einstieg in das 4-Rad Segment mit dem KTM-ATV
- » Launch des ersten KTM-Sportcar: X-Bow
- » Expansion der Related Products
- » Expansion in den neuen Emerging Markets
- » OEM-Zulieferer von Motoren für andere Hersteller



... integrated technologies.

KTM

Technologie- und Marktführerschaft erfordert schnelle, effiziente und zielgerichtete **Grundlagen**:

- » Integrierte **Marktinformationssysteme** und neueste Technologien der Marktforschung
- » Strategische **Händlerentwicklung** auf Basis einer strukturierten Potentialanalyse
- » Integrierte Prozesse von der **Absatzplanung** zum Auftragsclearing
- » Integration des **Risikomanagement** insbesondere im Zusammenhang mit der Händlerabsatzfinanzierung



- » Integrierte Marktinformationssysteme und neueste Technologien der Marktforschung:
- » Wir überraschen unsere Kunden mit innovativen Produkten, Services und einer einzigartigen Markenphilosophie.



... dazu sind wir gemeinsam mit unseren Kunden „Ready to Race“!
» Welche würden Sie wählen?



Kundennähe ist unser Wertgewinn.



RESEARCH



Targets



Neukundengewinnung



Kundenloyalität



R&D Input



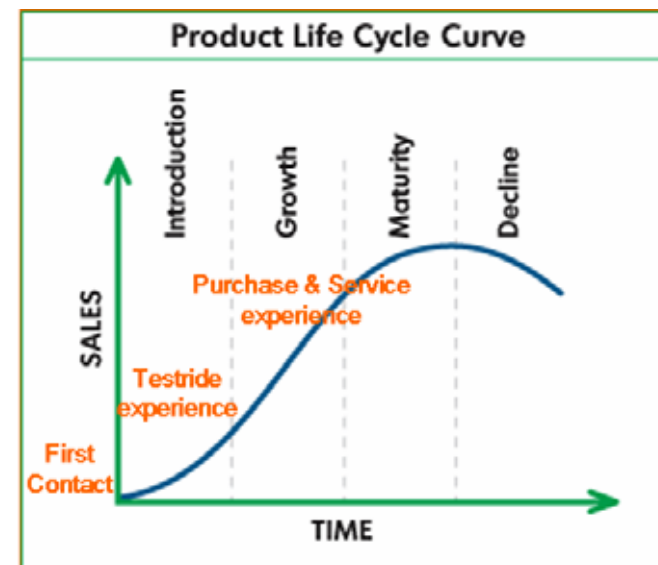
Planungsgenauigkeit



Effiziente Kommunikation



Händlernetzentwicklung



Profiling Level:

I: First Contact

II: Testride experience

III: Purchase/Service experience

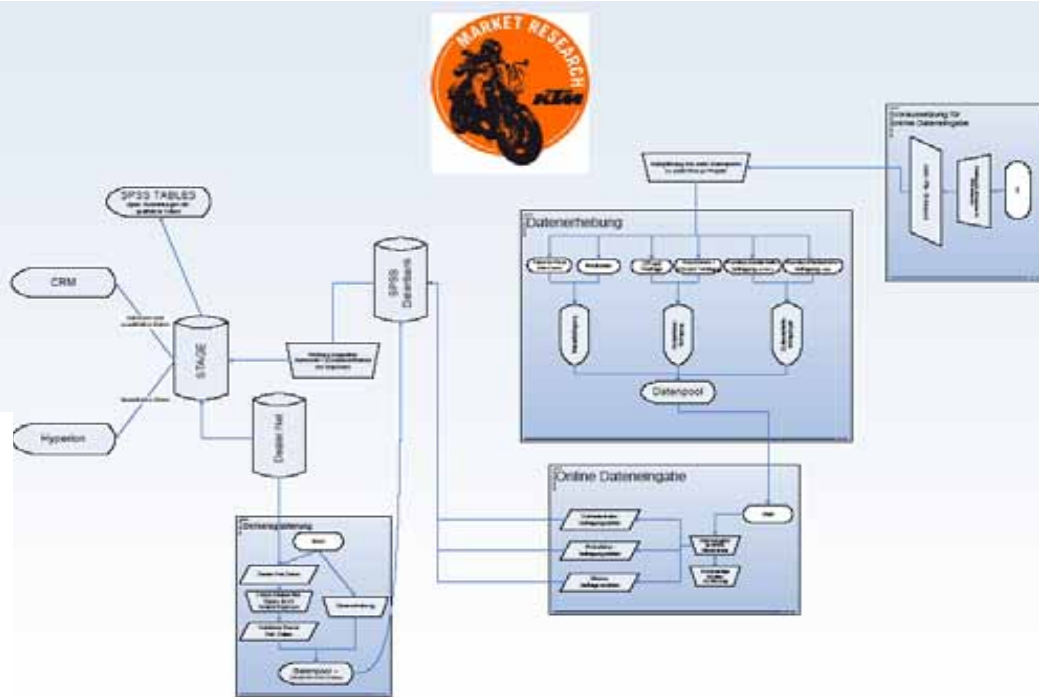
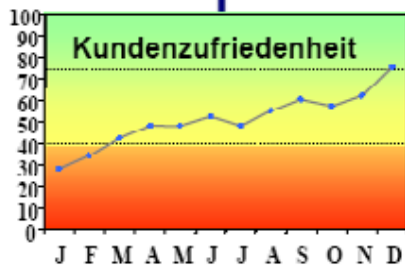


RESEARCH



RESEARCH

Integrierte Datenbankstruktur:



Trade Show

Track Days

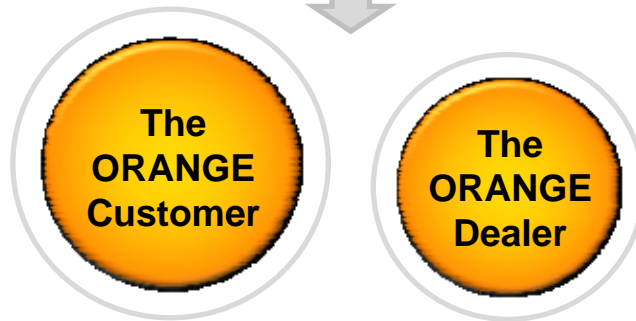
Online Surveys



RESEARCH



Targets



Customer Acquisition & Retention Mgmt.

Marketing Communications

Product (& Service) Mgmt.

Dealer Network Developm..

- » Effiziente Direct Mailing Kampagnen (RC8 Testfahrt) auf Profiling-Basis
- » MarCom Strategie (Kontrolle)
- » Planung MC – Prüfung (Spezifik.)
- » Planung Zubehör
- » Planung „Ride Orange“ Pakete
- » R&D Input - Neuentwicklung
- » Dealer Network Development (Fokus)
- » Community Management
- » Marketing Controlling



» Strategische Händlerentwicklung auf Basis einer strukturierten Potentialanalyse



DEALER NETWORK ANALYSIS

» Analyse MC Zulassungen

» TARGET:  

» METHODE:

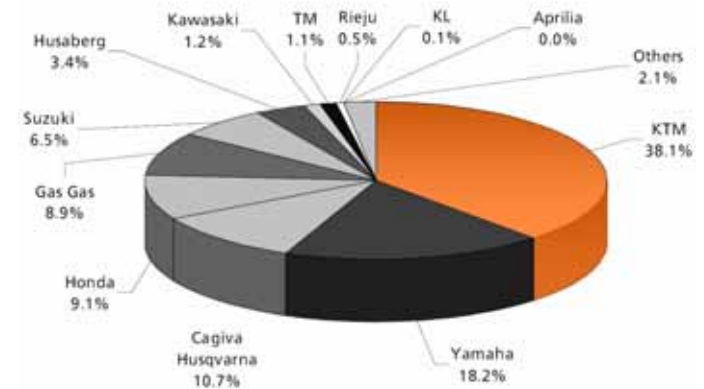
» Potentialanalyse

» Zulassungsdatenbank „Main Markets“ (EU/NA/AU)

» Zulassungen je Modell (KTM Codierung) / Segment und Region (PLZ!)

» Monatliches Update

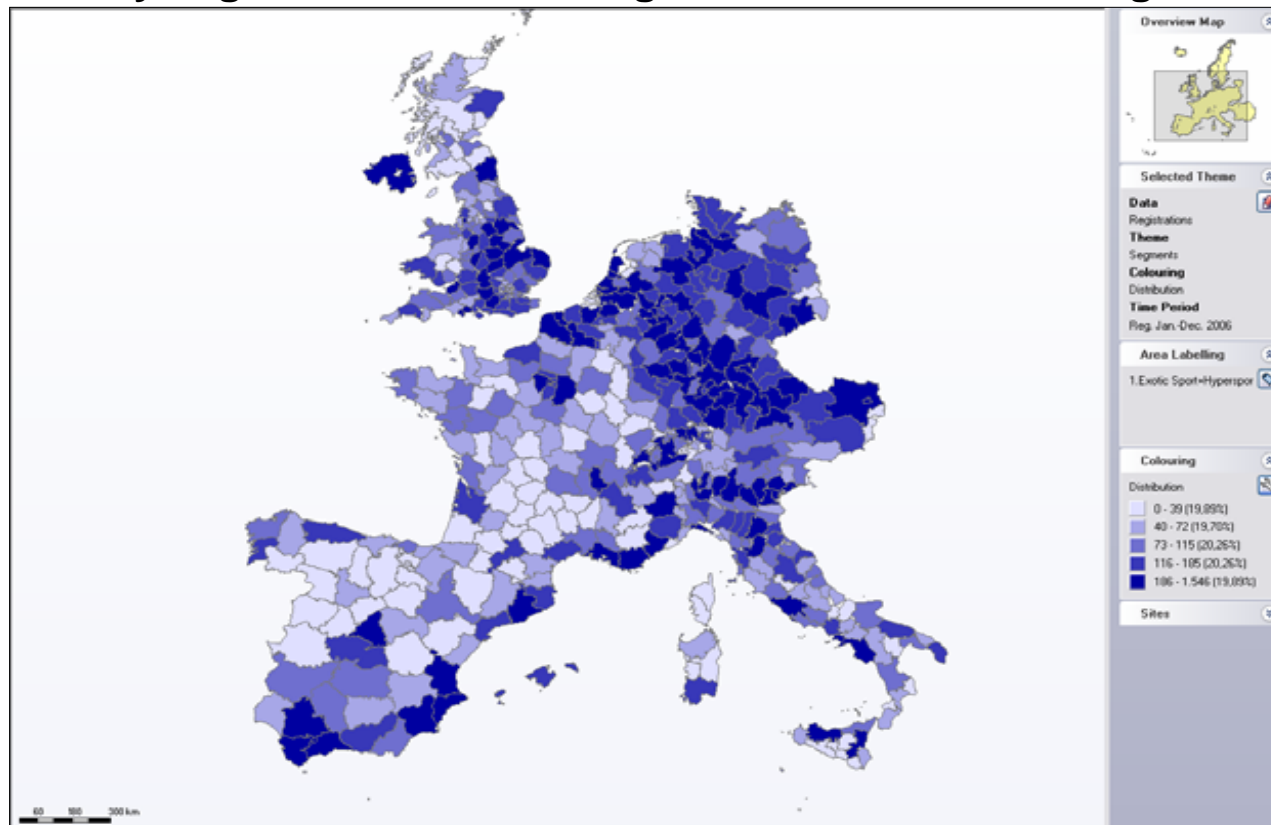
» Analyse Dealer Network Performance: KTM & Wettbewerb



DEALER NETWORK ANALYSIS

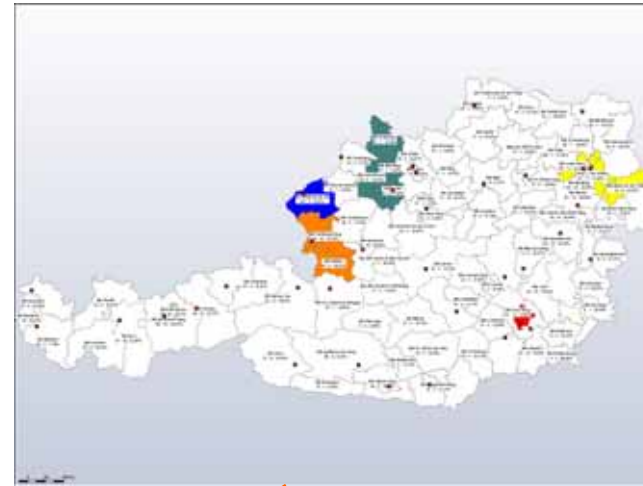
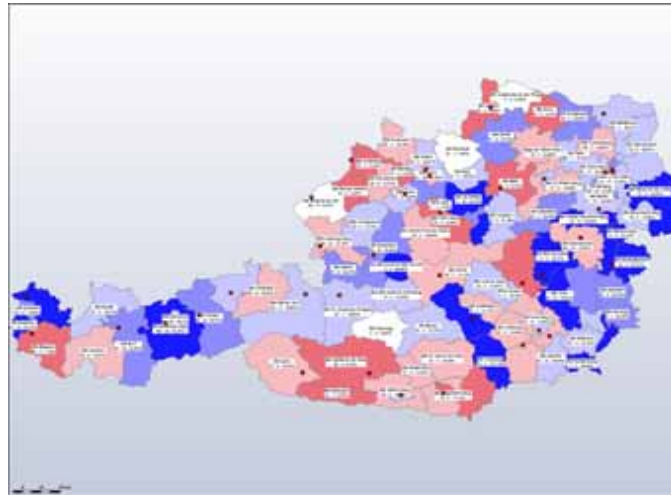
» Analyse geocodierter Daten: globale Marktentwicklung

- » CSI
- » MS
- » Prospects
- » Competitors

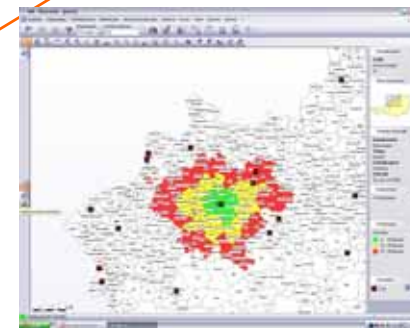


DEALER NETWORK ANALYSIS

» Analyse Händlerperformance und Planung Vertragsgebiete

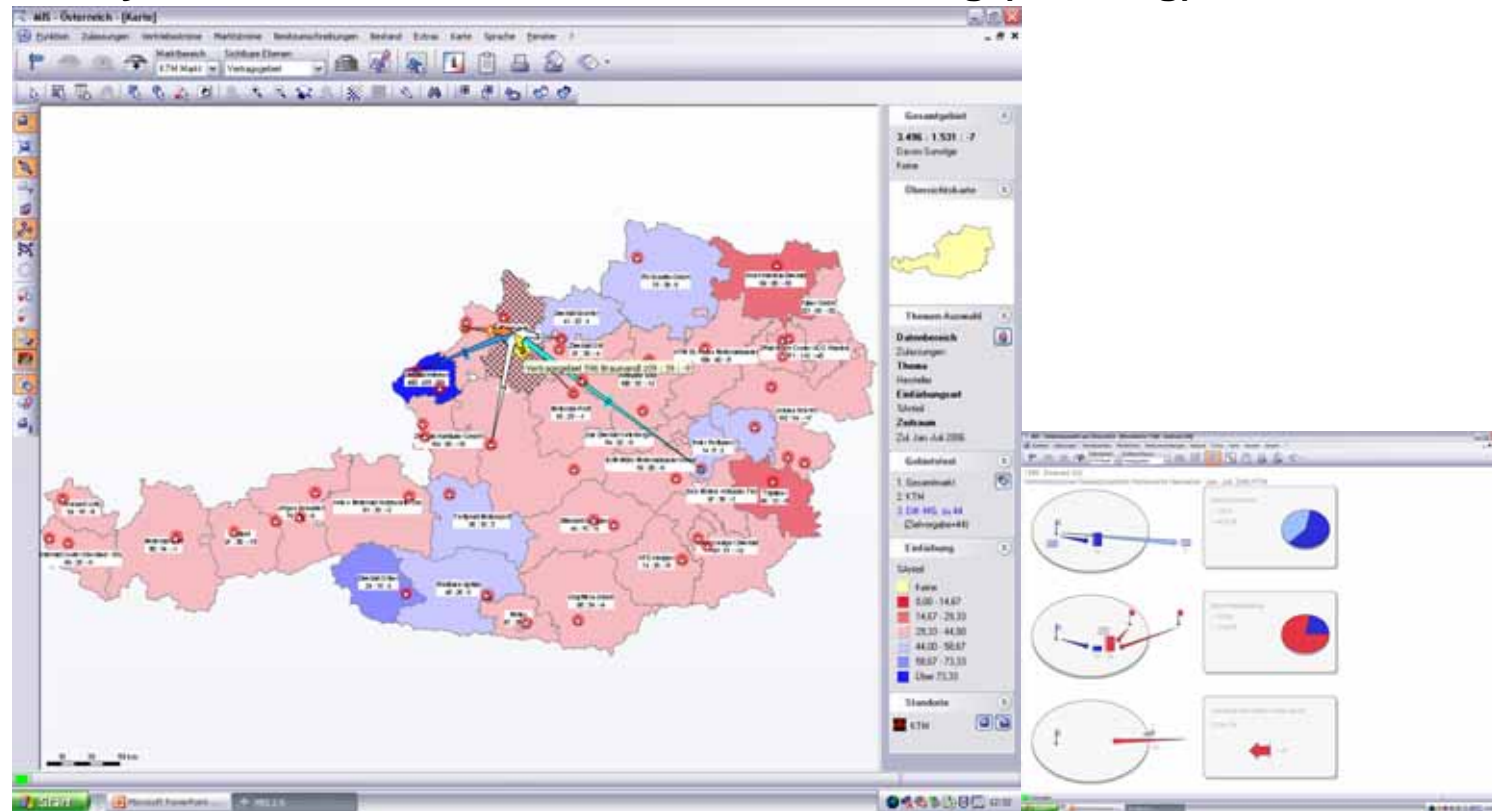


	Zul. Jan.-Nov. 2006	Zul. Jan.-Nov. 2005	Zul. November 2006	Zul. November 2005	%MA Jan.-Nov. 2006	%MA Jan.-Nov. 2005	%MA November 2006	%MA November 2005	Abw. Jan.-Nov. 2006/2005	%Abw. Jan.-Nov. 2006/2005	Abw. MA Jan.-Nov. 2006/2005	%Abw. MA Jan.-Nov. 2006/2005
Superbike	54	60	0	0	100,00	100,00	0,00	0,00	-6	-10,00	0,00	0,00
Superbike	54	60	0	0	100,00	100,00	0,00	0,00	-8	-10,00	0,00	0,00
Aprilia	5	1	0	0	9,26	1,67	0,00	0,00	4	400,00	7,50	455,56
Benelli	3	0	0	0	5,56	0,00	0,00	0,00	3	999,00	5,56	999,00
Ducati	1	4	0	0	1,85	6,67	0,00	0,00	-3	-75,00	-4,81	-72,22
Honda	11	20	0	0	20,37	33,33	0,00	0,00	-9	-45,00	-12,96	-38,89
Kawasaki	4	4	0	0	7,41	6,67	0,00	0,00	0	0,00	0,74	11,11
MV Augusta	3	3	0	0	5,56	5,00	0,00	0,00	0	0,00	0,56	11,11
Suzuki	17	16	0	0	31,48	26,67	0,00	0,00	1	6,25	4,81	18,06
Triumph/VOB	0	3	0	0	0,00	5,00	0,00	0,00	-3	-100,00	-5,00	-100,00
Yamaha	10	9	0	0	18,52	15,00	0,00	0,00	1	11,11	3,52	23,46




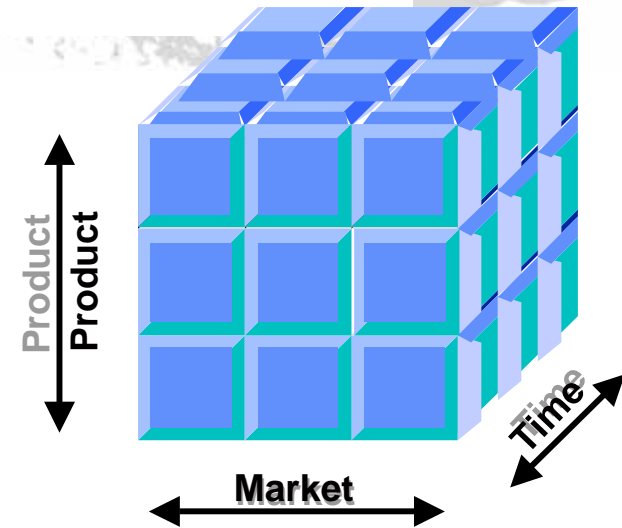
DEALER NETWORK ANALYSIS

» Analyse Sell in / Sell out und Händlersteuerung (Planung)

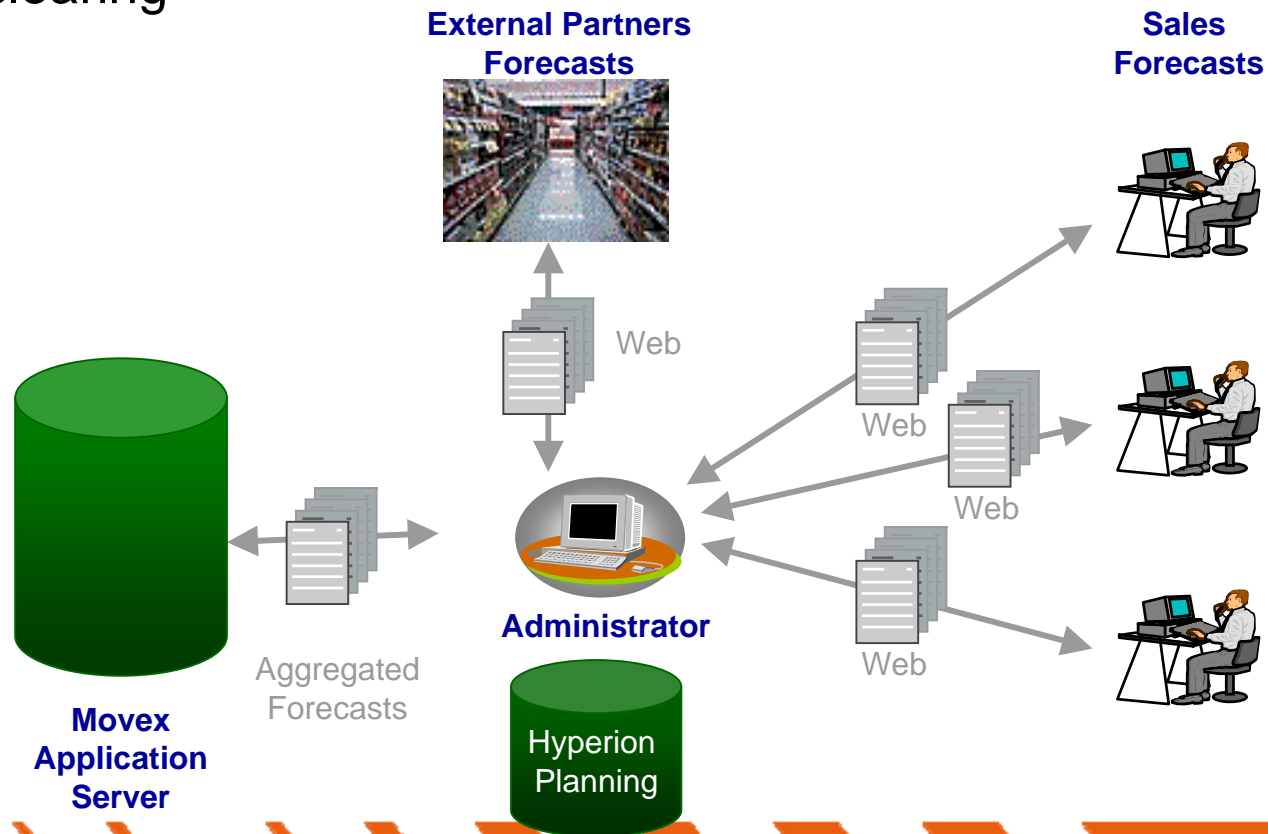


DEALER NETWORK ANALYSIS

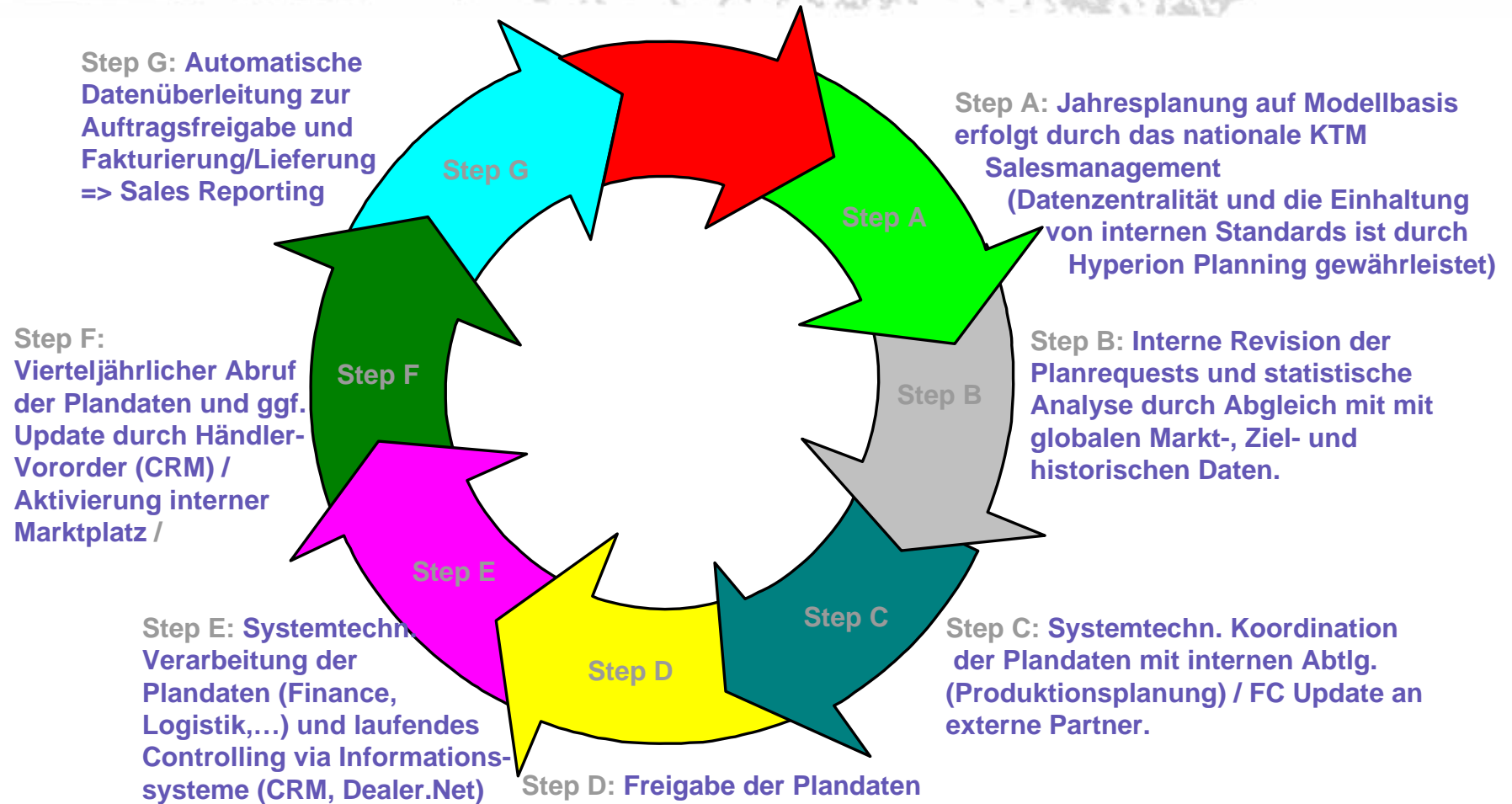
- » **Multidimensionale Performance-Analyse**
- » **TARGET:** 
- » **METHODE:**
 - » Hyperion Essbase (OLAP Cubes)
 - » Land/Region/Händler
 - » Produktgruppe/Produkt
 - » Wholesales(KTM=>Dealer)/Retails (Dealer=>Kunde)/Lagerstand/Umsatz/DB/...
 - » BY/KJ/Monat/Woche
 - » Vergangenheit / IST / Plan



» Integrierte Prozesse von der Absatzplanung zum Auftragsclearing



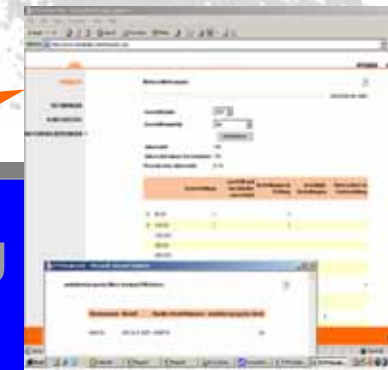
ABSATZPLANUNG



ABSATZPLANUNG: Basis Plan

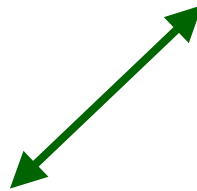


Web

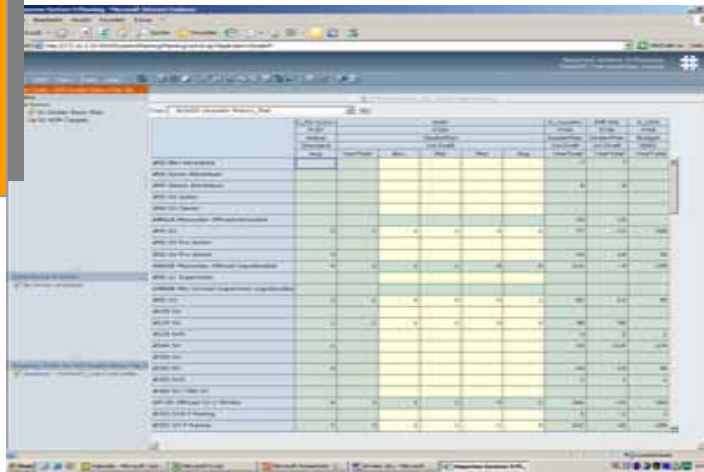


Tägliches
Controlling der
Performance
durch den
Händler (WEB:
KTM Dealer.Net)

Forecast & Controlling
FC aufgrund vierteljährlicher
Händlerorder & lfd. Sales
Controlling



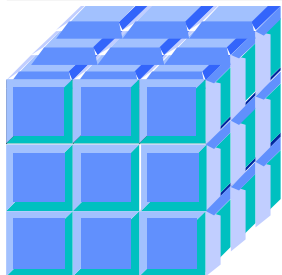
Sales Statistikk
Datenvergleich mit
historischen Daten
und Marktpotential:
Hyperion Essbase



Nationales & Regionales
Absatzbudget
Eingabe aufgrund
Händlertargets,
Markterfahrung /
Marktforschungsdaten
(Hyperion Planning)



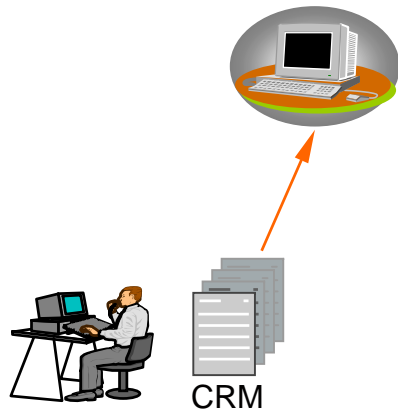
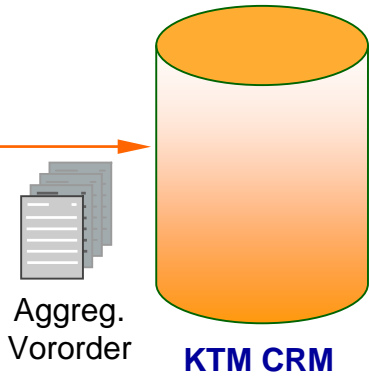
Web



ABSATZPLANUNG: Vororder

Quartalsorder basierend auf Salesinformation, Trainings & Außendienst-Meetings – Erfassung im KTM CRM System

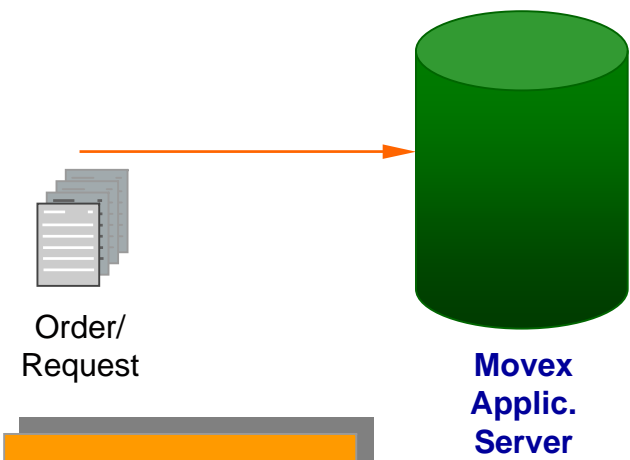
Account ID	Account Name	Region	Country	City	Year	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Target	Variance
11000	Account A	Region 1	Country 1	City 1	2008	100	100	100	100	400	400	0
11001	Account B	Region 2	Country 2	City 2	2008	150	150	150	150	600	600	0
11002	Account C	Region 3	Country 3	City 3	2008	200	200	200	200	800	800	0
11003	Account D	Region 4	Country 4	City 4	2008	250	250	250	250	1000	1000	0
11004	Account E	Region 5	Country 5	City 5	2008	300	300	300	300	1200	1200	0



ABSATZPLANUNG: Auftragsüberleitung

Order ID	Name	Status	Start Date	End Date
10000001	Order 1	Open	2023-01-01	2023-01-31
10000002	Order 2	Open	2023-01-01	2023-01-31
10000003	Order 3	Open	2023-01-01	2023-01-31
10000004	Order 4	Open	2023-01-01	2023-01-31
10000005	Order 5	Open	2023-01-01	2023-01-31

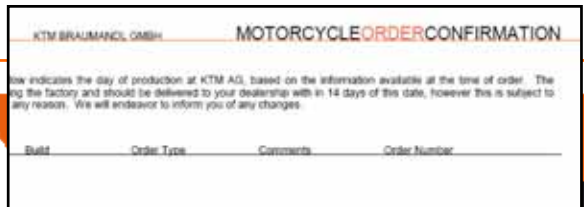
Item No.	Item Description	Prod. Stat.	Order Qty	Order Status
1000	Item 1	Open	100	Open
1001	Item 2	Open	200	Open
1002	Item 3	Open	300	Open
1003	Item 4	Open	400	Open
1004	Item 5	Open	500	Open



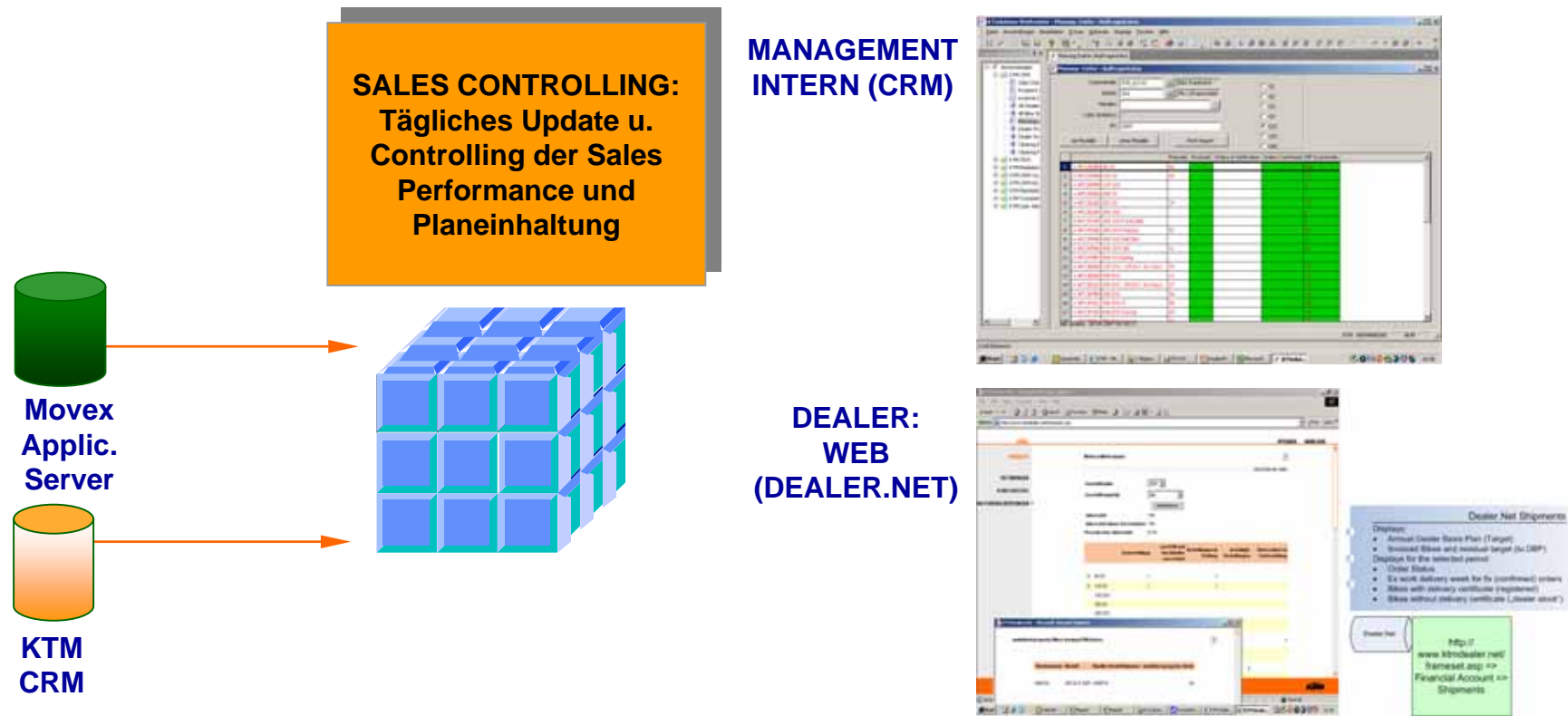
NATIONALER MARKTPLATZ:
nationales Clearing optimiert Angebot und Nachfrage (Tool: KTM CRM)

AUFTRAGS-ÜBERLEITUNG:
Auftragstransfer in das zentrale ERP System (Movex) – automatische AB Generierung

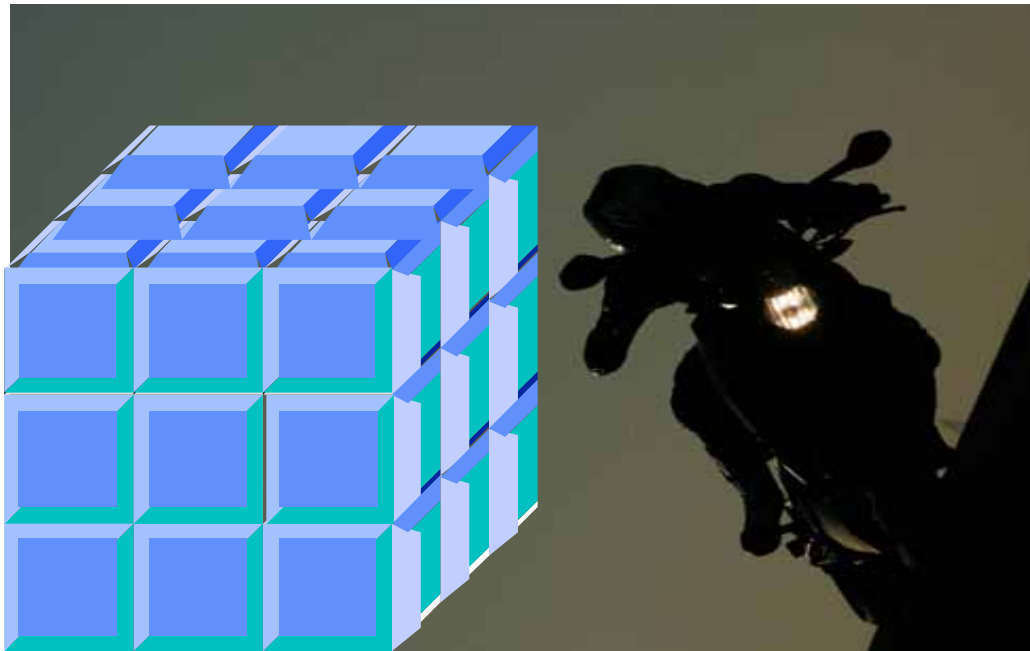
INTERNATIONALER MARKTPLATZ:
internationales Clearing optimiert Angebot und Nachfrage (Tool: Movex)



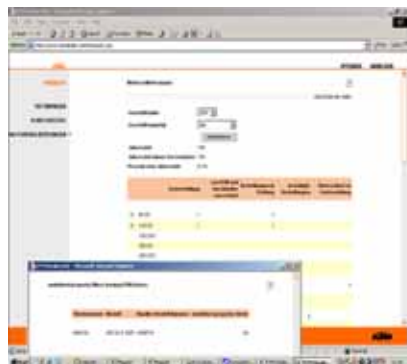
ABSATZPLANUNG: Sales Reporting



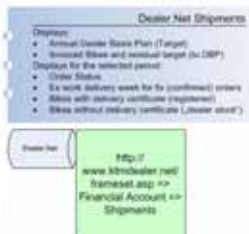
» **Integration des Risikomanagement insbesondere im Zusammenhang mit der Händlerabsatzfinanzierung**



RISIKOMANAGEMENT



PLAN- UND ABSATZDATEN



RESEARCH DATEN (CSI)

DEALER DATEN (STOCK)



RISIKO-MANAGEMENT

MARKTDATEN



RISIKOMANAGEMENT

... durch schnelle, effiziente und zielgerichtete Grundlagen, Datenzentralität und -aktualität





Financial Services





Financial Services

Wholesale Finance

Lagerfinanzierung für Händler
und Importeure

Retail Finance

» Operate Leasing für Motorräder
und den KTM X-Bow (in Ausarbeitung)

» Operate Leasing für Shopsysteme
und Spezialwerkzeuge

KTM Financial Services GmbH

Gründung in 2008



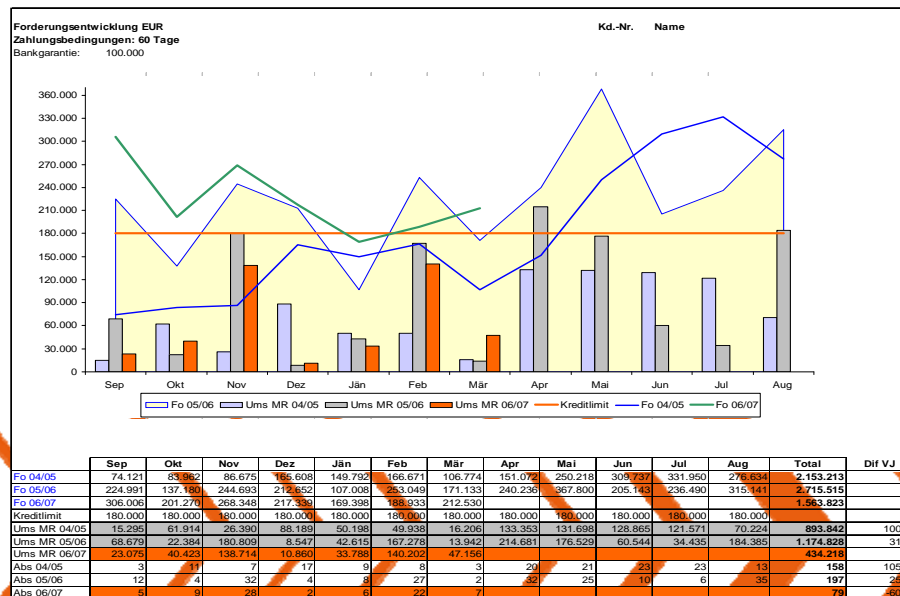
Instrumente der Wholesale Finance

- » Festlegung der Kreditlimite basierend auf Bilanzanalyse, Rating und vorhandenen Sicherheiten
- » Flexible Finanzierungsmöglichkeiten – das Motorrad als saisonabhängiges Produkt
 - Bei Bedarf maßgeschneiderte Lösungen auf Länder-, Kunden- und sogar Modellebene möglich.
- » gezielte und kontrollierte Auftragsfreigabe
- » Einbehalten von Fahrzeugpapieren – „Pay as sold“
- » Lagerstandskontrolle
- » Bankeinzüge als Frühwarnsystem
- » Reporting



Grundlagen für die Kreditlimitdefinition

- » Verkaufspotential und benötigtes Limit seitens Vertrieb
- » Bilanzanalyse und Rating
- » Einschätzung der Performance seitens der Financial Services (soft facts)
- » Bankgarantie oder persönliche Bürgschaft



Bilanzdaten und Rating

- » GuV - Umsatzentwicklung, GP Ratio, EBIT Ratio, Kostenkontrolle
- » Bilanz - Eigenkapitalausstattung, Forderungsmanagement, Lagerstand, Working Capital, Current Ratio
- » Performance - Zahlungsverhalten, Verwendung von Dealer.Net, Lagerstandskontrollen

NAME	Actual 31.12.2004	Actual 31.12.2005	Actual 31.12.2006	VARIANCE 2006/2005
ASSETS				
A. Short-term assets				
Liquid assets	123.076	46.046	36.227	112.359
Accounts receivable	3.264.627	3.179.290	3.294.251	3.382.773
Inventory	85.928	12.006	3.477	77.359
Motorcycles	0	0	0	0
Spare parts & other	0	0	0	0
Total inventories	4.012.365	4.012.365	5.425.255	5.425.255
Advance payments	23.100	0	0	23.100
Other short-term assets	17.928.397	7.246.754	8.773.373	8.773.373
B. Long-term assets				
Tangible assets	1.021.364	1.057.028	571.932	536.269
Intangible assets	48.194	48.194	55.751	54.813
Goodwill	0	0	0	0
Financial assets	266.957	266.957	266.957	266.957
Other long-term assets	0	0	0	0
Total	8.845.872	8.745.683	9.693.654	9.793.857

NAME	Actual 31.12.2004	Actual 31.12.2005	Actual 31.12.2006	VARIANCE 2006/2005
1. Turnover	12.817.141	13.788.565	14.373.884	13.402.270
Motorcycles	0	0	0	0
Spare parts & other	0	0	0	0
Inventory	0	0	0	0
Other	0	0	0	0
Total Turnover	12.817.141	13.791.563	14.387.660	13.413.268
2. Cost of goods sold				
Material	-9.927.400	-10.443.456	-10.696.382	-10.182.416
Material 3rd parties	0	0	0	0
Ext. Services	-788.365	-1.023.269	-1.230.465	-995.561
Changes in inventory	0	0	0	0
Total	-10.715.655	-11.466.725	-11.926.847	-11.177.977
3. Gross margin	2.101.286	2.324.888	2.458.813	2.235.231
Personal	-1.114.554	-1.092.861	-1.231.547	-1.253.250
Ala	-96.328	-89.415	-121.928	-118.839
other business exp.	-206.119	-162.249	-149.569	-163.439
other business inc.	39.734	193.780	246.793	199.614
Total overhead costs	-1.377.277	-1.250.825	-1.258.262	-1.384.714
9. Operating profit (EBIT)	724.009	6.074.043	6.200.551	850.517
Financial expenses	-376.852	-510.884	-377.108	-543.654
Financial income	140.026	170.988	149.485	162.525
10. Financial result	-236.814	-227.612	-227.612	-236.814
other exp.	-23.788	-38.757	-11.807	3.192
other inc.	16.889	5.751	30.078	41.216
11. result after operations	-8.899	0	18.271	44.408
12. Profit before tax	489.256	701.111	991.201	770.386
Tax on income and earnings	-143.544	-220.149	-271.685	-195.080
14. Payable to other shareholders	0	0	0	0
15. Net profit	336.752	480.962	719.516	575.306

Dealer No. XX		Name	Country	Country	Tel.	Risk Rating	Suggested Credit Limit	Required Bank Guarantee	Existing Bank Guarantee
						150.000	-	-	50.000
EUR									
SCORE									
Years in Business	4	4	2	1	0	-4			
Business Type	3	4	2	1	0	-4			
Quality of Financials	6	6	4	2	1	0	-4		
Sales Growth	2	20%+	10-15%	10-15%	10%	unknown			
EBIT Ratio	2	>5%	4.2-4.9%	3.0-4.1%	2.6-3.3%	1.8-2.5%	1.0-1.7%	<1%	-0.2%
Profitability dynamic (CP)	4	10%	8%	6%	4%	2%	0%	-2%	
Quality	2	4	2	0	2	0			
Equity Ratio	10	>50%	41-50%	31-40%	21-30%	11-20%	8-10%	<5%	1%
TWV in relation to request	4	8	4	2	0	-2	-6	-75%	44%
Current Debt - TWV	6	8	6	4	0	-4	-6	-10	1.518.768
Days in Inventory	8	<60	60-90	91-120	121-150	151-180	>180	72	54
Days in A/R	8	<30	30-45	46-60	61-90	91-120	>120	7	6
Payment reliability	8	8	6	4	2	-2	-4		
Overhead in days	0	0-10	11-30	31-60	61-90	>90			
Overhead in % of turnover	0	0-10%	11-20%	20-30%	30-50%	>50%			
TOTAL POINTS	66	100	68	52	-34	70	-18	01	01
Rating A	A1	A2	B1	B2	B3	C1	C2		
Bank Guarantee	0%	5-10%	10-20%	20-30%	30-50%	50-75%	80-100%		

Auftragsfreigabe

Kreditlimit (KL)



Lieferung innerhalb KL



Kreditlimit ausgeschöpft



zeitnahe Entscheidung
durch die FS in
Abstimmung mit Vertrieb

Alle Daten für alle KTM
Entscheider zugänglich.
Maximale Transparenz
und verlässliche Daten.





Einbehalten der Fahrzeugpapiere

- » Für straßenzugelassene Motorräder
- » zur Kontrolle der Auslieferungszertifikate im Dealer.Net (Dokumentenanforderung)
- » Eigentumsvorbehalt

Lagerstandskontrolle

- » Unabhängiger Dienstleister
- » Erlangung von möglichst verlässlichen Daten zum Händlerlagerstand
- » Kontrolle des Pay as Sold - Systems
- » Bei Verstoß erfolgt Abmahnung
- » Nicht aufgefundene MR werden sofort in den nächsten Bankeinzug genommen



Bankeinzüge

- » Sukzessive Umstellung aller Tochtergesellschaften
- » Aussendung von Avisos – Reaktionszeit zur Mittelbereitstellung
- » Meldung bei Retourlastschrift erfolgt sofort – Frühwarnsystem
- » Spesen werden bei Rücklastschriften weiterverrechnet



Reporting

- » Wöchentliche Reportings werden für Geschäftsführer und Vertriebsverantwortliche bereitgestellt, und enthalten sämtliche, den einzelnen Händler betreffende, relevante Daten

Details zum Kontostand (M, MF, MM), Rating, Status Bankgarantien, Ergebnisse der letzten Lagerstandskontrollen usw.

- » Überfälligkeiten werden auf Kundenbasis mit den Verantwortlichen abgeklärt

no.	name	bs 2006	bs 2005	bs 2004	BG	expiry date	credit limit	open 02.05.07	open 14.05.07	open 21.05.07	CL exceed.	overdue 21.05.07	overdue 14.05.07	overdue 02.05.07	avg- ZZ	Comment	
Kd.-Nr.	Kunde		c1	b1	20.000	31.10.08	40.000				40.000				21		
Kd.-Nr.	Kunde	b1	b1	b1	30.000	15.3.08	50.000	48.585	38.805	29.025	20.975	22.355	18.994	9.780	40		
Kd.-Nr.	Kunde	b1	b1	b1	30.000	15.3.08	50.000	55.985	100.538	74.410	-24.410	8.664	26.541		28		
Kd.-Nr.	Kunde	a2	a2		20.000	16.12.10	80.000	145.831	113.016	113.618	-33.618	798	798	18.298	54		
Kd.-Nr.	Kunde	a2	a2		20.000	31.12.08	40.000	3.234	1.784	1.784	38.216				19		
Kd.-Nr.	Kunde	b2	b2	b2			1				1				61		
Kd.-Nr.	Kunde	b2	b2	b2	20.000	31.12.09	400.000	123.006	68.585	70.471	29.529	58.854	59.071	91.616	68		
Kd.-Nr.	Kunde	b1	b1		20.000	1.11.07	40.000		4.890	4.890	35.110				13		
Kd.-Nr.	Kunde	b1	b1		20.000	31.10.08	100.000	93.215	105.053	90.376	9.624	9.214	14.678	4.407	32		
Kd.-Nr.	Kunde	b2	b3	c2	10.000	31.12.07	20.000	24.722	29.556	14.048	5.952	9.214	24.722		39		
Kd.-Nr.	Kunde	a2	a2	a2	20.000	5.12.07	40.000	4.984	4.984	4.984	35.016	4.984	4.984	4.984	36		
Kd.-Nr.	Kunde	a2	a2	a2	30.000	current	150.000	93.886	59.489	68.152	81.848				21		
Kd.-Nr.	Kunde	b2	b1		20.000	30.11.08	60.000	4.500	9.214	10.998	49.002				29		
Kd.-Nr.	Kunde	b2	b1		20.000	31.12.07	100.000	69.152	106.853	106.853	-6.853	7.062	477		55		
Kd.-Nr.	Kunde						1				1						
Kd.-Nr.	Kunde						1	783	837	1.767	-1.766						
Kd.-Nr.	Kunde	b1	b1	b2	20.000	current	40.000	16.817	11.508	11.572	28.428	3.234	3.234	5.309	30		
Kd.-Nr.	Kunde	b1	b1		20.000	19.2.10	60.000	91.162	94.437	94.437	-34.437						
Kd.-Nr.	Kunde						1	1.691	1.444	1.902	-1.901						
Kd.-Nr.	Kunde	a2	a1				1			5.777	-5.776				13		
Kd.-Nr.	Kunde	b1	b1		20.000	19.1.08	80.000	73.313	81.704	81.704	-1.704	24.683		48.630	35		
Kd.-Nr.	Kunde	b1	b1		20.000	28.2.09	40.000	33.260	18.885	12.590	27.410						
Kd.-Nr.	Kunde	c1	c1				1				1				19		
Kd.-Nr.	Kunde	a2	a2	a2	20.000	28.12.09	40.000	11.139	4.844	4.844	35.156				28		
		380.001		1.130.007		895.265		856.426		804.202		149.062		153.499		183.024	



...being **READY TO RACE** means...
...being part of the story!

THE FUTURE IS ORANGE

The KTM logo is positioned in the bottom right corner of the advertisement. It features the letters 'KTM' in a bold, italicized, sans-serif font. The 'K' and 'M' are dark blue, while the 'T' is orange. The logo is set against a background of a repeating chevron pattern in orange and dark blue.

KTM