

Seite 20 | CITIGROUP
 „Cross Selling ist absolut entscheidend.“

Dr. Michael Zitzmann, Firmenkundenchef der Citigroup in Deutschland, über die Annäherung an den Mittelstand.



390 Transaktionen
 in der M&A-Dealliste
 ab Seite 94

FINANZIEREN & STRUKTURIEREN

FINANZIERUNG KOMPAKT

- 8 **In Kürze:** Adidas platziert privat, Porsche holt das VW-Geld wieder rein, und Ströer schuldet um

UNTERNEHMEN

- 12 **Rinol ist insolvent:** Haben sich DB Zwirn und Morgan Stanley verspekuliert?

IKB

- 16 **„Banken kalkulieren oft falsch“:** IKB-Vorstand Claus Momburg über Kreditdumping in Deutschland

CITIGROUP

- 20 **„Cross Selling entscheidet“:** Firmenkundenchef Michael Zitzmann will näher an den Mittelstand

INSOLVENZEN

- 22 **MG Rover, Walter Bau & Parmalat:** Die Schwierigkeiten bei Insolvenzen von internationalen Unternehmen

PORTRAIT

- 26 **Der Geheimdiplomats:** Die Investmentbank Houlihan ist der Secret Service der Krisenfinanzierung

PRIVATE EQUITY

- 28 **Bluff oder Geheimitipp:** Signale in PE-Auktionen

PRIVATE EQUITY

- 32 **„Im Schweinezyklus weit“:** HgCapital-Chef Karsten Hartmann meint, die fetten Jahre seien vorbei

FINANZIERUNGSSTRATEGIE

- 36 **Best Advice:** Warum Banken nicht beraten können

RATING

- 42 **Das Auge des Betrachters:** Der Faktor Management im Ratingprozess

MEZZANINE

- 46 **Schönwetterangebot:** Ist verbrieftes Mezzanine eine Finanzierungsalternative für den Mittelstand?



Seite 12 | RINOL AG

Insolvent durch Investoren

Der Fußbodenhersteller Rinol wäre schon längst pleite gewesen, hätten nicht Finanzinvestoren zur rechten Zeit die Schulden übernommen und Kapital nachgeschossen. Auch eine bilanzielle Restrukturierung war seit langem beschlossene Sache. Dennoch musste das Renninger Unternehmen jetzt Insolvenz beantragen. Haben sich die Investoren verspekuliert, oder steckt Kalkül dahinter?



Seite 66 | IT-DIENSTLEISTER

Weg damit

Outsourcing ist out: ThyssenKrupp und RAG haben mit dem Verkauf ihrer IT-Töchter vorgelegt. Jetzt hat Volkswagen seine Tochter Gedas verkauft. Outsourcing hat sich in der Vergangenheit als zu wenig flexibel erwiesen. Die Käufer zahlen derzeit gute Preise.

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 6 Meldung & Meinung
- 10 Marktnotizen
- 34 Rechtsticker
- 38 Personen & Positionen
- 48 M&A im Blick
- 82 FINANCE-Rechenmaschine
- 84 BM&A-Nachrichten
- 86 Lagebericht

SERVICE

- 44 Veranstaltungskalender
- 94 M&A-Dealliste
- 106 Register
- 110 Ausblick & Impressum

KAUFEN & VERKAUFEN

TITEL

- 50 Ende der Einkaufstour:** Das neue Geschäftsmodell steht, sagt Post-CFO Edgar Ernst

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

- 56 Zunächst ohne Hilfe:** Der Verkauf von Axel von Brand
57 Wo bleibt die Nachfolge-M&A-Welle?

WACHSTUMSSTRATEGIE

- 60 Wo ist noch Wachstum?** Kann der Energiedienstleister seine ehrgeizigen Wachstumspläne umsetzen?

M & A-MARKT: BANKEN

- 64 „Die Konsolidierung ist durch“:** Deutsche-Bank-Vorstand Axel Wieandt sieht wieder Ruhe einkehren

M & A-MARKT: IT-DIENSTLEISTER

- 66 Weg damit:** Outsourcing ist out, jetzt wird verkauft

ÜBERNAHMERECHT

- 70 Nicht mit mir:** Abwehrmaßnahmen bleiben erhalten

M & A-STRATEGIE

- 72 3, 2, 1 ... Altanas:** Die Altana Chemie AG macht mit zahlreichen Zukäufen von sich reden

TOP DEAL

- 74 Solarworld/Shell Solar:** California Dreaming

M & A-BERATER

- 78 Lokal global:** Wie gut sind M&A-Berater-Netzwerke?

SPIN-OFF

- 80 Herausgelöst:** Abspaltung ohne großen Anteilsverkauf

ÜBERNAHMEANGEBOTE IM JANUAR 2006

- 88 Der Umbau geht weiter:** Hinter den Kulissen wird die Deutschland AG kräftig umgestaltet

BI-SOFTWARE FÜR DEN MITTELSTAND

- 92 Ressourcen sparen:** Software von Corporate Planning



Seite 50 | TITEL

Hurtig die Rosse traben

Ende der Einkaufstour: Deutsche Post World Net will sich nach über 100 Zukäufen auf organisches Wachstum konzentrieren. Die Deutsche Post World Net hat in den letzten Jahren über 120 Unternehmen gekauft, darunter auch große Brocken wie DHL, Exel oder – indirekt über den Teilkonzern Postbank – die BHW. Die Ende der Neunzigerjahre beschlossene Neuaufstellung des Geschäftsmodells nähert sich ihrem Ende. Nun stehen Integration und organisches Wachstum oben auf der Agenda, sagt Finanzvorstand Prof. Dr. Edgar Ernst.

FINANCE-Köpfe



Dr. Karsten Hartmann,
Deutschlandchef
von HgCapital

Seite 32



Walter Schmidt,
Vorsitzender der
Geschäftsführung,
Ista International
GmbH

Seite 60



Dr. Axel Wieandt,
Bereichsvorstand Stra-
tegieentwicklung und
Beteiligungsmanage-
ment, Deutsche Bank

Seite 64