

FINANCE

Das Finanzmagazin für Unternehmer

KAUFEN & VERKAUFEN



Seite 22 | M&A-Markt Frankreich

La manière de faire

Beim Unternehmenskauf in Frankreich gelten eigene Regeln. Das Topmanagement will umworben sein. Ohne den Patron geht gar nichts. Wer die französischen Usancen kennt, reduziert die Reibungsverluste bei grenzüberschreitenden Transaktionen mit der Grande Nation.

TOP DEAL

- 10 Avaya/Tenovis:** US-Telekomausrüster will mit Tenovis in den europäischen Markt

M & A - STRATEGIE

- 12 Heildruck:** 2 Milliarden blieben auf der Strecke

TOP DEAL

- 14 IDS Scheer/Balink:** IDS Scheer macht mit dem Schweizer Zukauf ein gutes Geschäft

ÜBERNAHMEANGEBOTE (SEPTEMBER 2004)

- 16 Aufgeschoben ist nicht aufgehoben:** Annahmefristen verlängert

M & A - MARKT FRANKREICH

- 22 La manière de faire:** Wer sich in Frankreich auskennt, reduziert Reibungsverluste bei M&A-Transaktionen

M & A - STRATEGIE

- 28 Die Marke als Asset:** Bekannte Namen sind eine Investition wert

M & A - MARKT IM FOKUS: MEDIZINTECHNIK

- 32 Keine großen Player:** Deutsche Medizintechniker müssen wachsen
- 34 Mehr Sorgfalt auf Investorensseite:** Investition in die Medizintechnik werden risikoreicher
- 36 Strahlende Aussichten:** Die Eckert & Ziegler AG akquiriert im Bereich Radioonkologie

PRIVATISIERUNG

- 38 Um Vertrauen werben:** Wer Unternehmen von Vater Staat kauft, muss viele Forderungen erfüllen
- 40 Böses Erwachen:** Die Privatisierung von Krankenhäusern kann für Katerstimmung sorgen
- 41 Reformprojekt Privatisierung:** Der Staat prüft seine Möglichkeiten

FAMILIENUNTERNEHMEN

- 42 Das Unternehmen vor der Familie schützen:** Corporate-Governance-Kodex für Familienunternehmen



Seite 48 | TITELTHEMA

Cash-Pooling

Was für viele Finanzchefs bislang Grund zur Freude war, hat der BGH mit einem Handstreich zu einer riskanten Sache gemacht: Mit der Verschärfung der Anforderung an die Vergabe von Darlehen einer GmbH an ihre Gesellschafter steht vielerorts die Cash-Pooling-Praxis auf dem Prüfstand.

RUBRIKEN

- 3 Editorial**
- 6 Meldung & Meinung**
- 8 M&A im Blick**
- 20 BM&A-Nachrichten**
- 44 Finanzierung kompakt**
- 46 Dienstleister im Überblick**
- 80 Personen & Positionen**
- 102 FINANCE-Rechenmaschine**
- 104 Urteilsticker**
- 105 Rechtsticker**

SERVICE

- 74 Veranstaltungskalender**
- 108 M&A-Dealliste**
- 118 Register**
- 122 Ausblick & Impressum**



Seite 88 | IFRS

„Mittelstands-IFRS ist nur eine Frage der Zeit“

FINANCE sprach mit Liesel Knorr, Generalsekretärin des DRSC, über das Für und Wider von IFRS für kleine und mittlere Unternehmen.

300 Transaktionen
in der M&A-Dealliste
ab Seite 108

FINANZIEREN & STRUKTURIEREN

TITELTHEMA

- 48 Baden verboten:** Konzerne und Banken grübeln über Umgang mit BGH-Urteil
- 52 Cash-Pooling:** Darlehensvergabe wird begrenzt

RESTRUKTURIERUNG

- 56 Zumtobel AG:** Das Ruder herumgerissen

PRIVATE EQUITY

- 58 Management-Warranty-Deeds:** Umgang mit Gewährleistungsklauseln bei Secondaries
- 60 Die zweite Welle?** Sekundärinvestoren machen auch in Deutschland Jagd auf ganze Portfolios

SCHWERPUNKT IMMOBILIEN

- 62 High Noon im Immobilienmarkt:** Ausländische Investoren sind für Megadeals gut
- 64 Eine Frage der Methode:** Fair-Value-Bewertung von Immobilien nach IFRS
- 66 Atypisch stille Beteiligungen:** Finanzierung von Seniorenimmobilien und Pflegeheimen

WEGE AUS DER KREDITKLEMMME

- 68 Adieu, Hausbank:** Neue Refinanzierungsmöglichkeiten für kleine Leasinggesellschaften

BUSINESS ANGELS

- 70 Der Duracell-Mann:** Zu Gast bei der „Goldenen Nase 2004“
- 72 Private Investoren:** Risikoreduktionsstrategien für Business Angels

CFO-INTERVIEW

- 76 Carl Zeiss AG:** Finanzvorstand Dr. Michael Kaschke zur Steuerungsgröße Economic Value Added

CFO IM WANDEL

- 80 Chief Optimierungsofficer:** Effizienzreserven in Prozessen heben
- 82 CFO im Wandel:** Die neue Rolle des Finanzvorstand

IFRS

- 88 Nur eine Frage der Zeit?:** Wann kommt IFRS für den Mittelstand?

MEINUNGSVERSCHIEDENHEIT

- 90 Von der Stange:** staatliche Standardisierung als Ausweg aus der Kreditklemme?

BILANZEN UND RECHT

- 92 Ahold nach dem Skandal:** Wie sich die Niederländer an der Prozessfront schlagen

CONTROLLING

- 94 Alarmanlage:** Key Performance Indicators halten das Unternehmen auf Zielkurs

VERTRAGSKLAUSELN

- 96 Schaden abwenden:** Break-Fee-Vereinbarungen bei Unternehmensübernahmen

SOFTWARE

- 98 BI-Software im Test:** Hyperion Solutions
- 100 Unternehmensrisiken:** Kundenbeziehungen schlagen Sarbanes-Oxley

DEALBAROMETER

- 106 M&A-Transaktionen Q3/2004:** Der Aufschwung lässt weiter auf sich warten

FINANCE-Köpfe



Dr. Andreas Eckert, Vorstandsvorsitzender der Eckert & Ziegler AG

Seite 36



Dr. Michael Kaschke, CFO bei der Carl Zeiss AG

Seite 76



Martin Jetter, Deutschland-Geschäftsführer der IBM Business Consulting

Seite 80