

## Wunschzettel:

Umsatz: 30 Mio Euro

Preis: 5 \* EBIT

Wachstum: 15 Prozent p.a.

Branche: Produktion - technologiegetrieben

Mitarbeiter: Viele Fachkräfte, digital affin

Markt: Alleinstellungsmerkmal

## Alko

CEO Stefan Kober will sein Unternehmen wachsen sehen

Seite 28



## Neu auf dem Zettel

Investoren schielen auf kleine Mittelständler

Seite 6

Fotos: © SZ-Designs - stock.adobe.com, © AL-KO KOBER SE, © Otto Bock HealthCare Deutschland GmbH, © PPS Imaging GmbH

### TITEL

#### 6 Auf dem Radar

Kleine Unternehmen immer begehrter

#### 14 Klartext

Der M&A-Branche fehlt die Balance

### UNTERNEHMERWELT

#### 20 Dynastie

Die Familie Voelkel hat Bio in den Genen

#### 24 Marken und Macher

Bora will ein notwendiges Übel aus der Küche verbannen

#### 28 Alko

Miteigentümer Stefan Kober erklärt seine Wachstumsstrategie

#### 32 Ottobock

Hans Georg Näder im Gespräch: Warum ein Anteilsverkauf an EQT Sinn macht

#### 36 Schlemmer Group

Schlemmer-Chef Josef Minster hat den US-amerikanischen Markt im Visier

### WISSEN

#### 40 Deutscher Protektionismus?

Eine neue Verordnung der Bundesregierung soll ausländische Investoren bremsen

#### 43 Rechtstipp

Haftungsfall Unternehmensverkauf  
*Dr. Christian Horn*

#### 44 Mehr Kartellrecht

Ausweitung der Fusionskontrolle  
*Dr. Michael Reich*

#### 46 Viele Kaufversuche scheitern

Die richtige Ansprache ist entscheidend  
*Nicolas Gutbrod*

#### 48 Geopolitik außer Kontrolle

Politische Risiken bei M&A-Transaktionen  
*Dr. Stefan Simon*

#### 50 Management Audit

Andere Führungsqualitäten bei Übernahmen  
*Benedikt Börner*

#### 52 Distressed M&A

Komplexität nimmt zu  
*Dr. Sascha Haghani*

### FINANZIERUNG

#### 54 Mehr als nur Schulden

Private Debt als Verhandlungsposition bei M&A  
*Peter Längle und Matthias Zahn*

#### 58 Gehebelt in die Zukunft

LBOs bleiben ein komplexes Produkt  
*Gerd Bieding und Thorsten Weber*

#### 60 Pensionsbombe

Verpflichtungen können ein Dealbreaker sein  
*Dr. Peter A. Frankenberg und Dr. Maximilian Rowoldt*

#### 62 Sentiment

Wie hoch klettern die Preise noch?

### STRATEGIE

#### 64 MBI-Markt im Wandel

Neue Akteure treten auf den Plan  
*Dr. Vera-Carina Elter*

#### 68 Effektives Modell

Wie M&A-Vorhaben gelingen  
*Prof. Dr. Thorsten Feix*

#### 70 Big Data bei M&A

Interview mit den Wirtschaftsprüfern Wilhelm Mickerts und Kristina Ganzen



## Ottobock

Inhaber Hans Georg Näder  
verkauft Anteile an EQT

Seite 32

## PPS Imaging

Vom Fotofachlabor  
zum Digitaldruck-Spezialisten

Seite 80



## VERMÖGEN

### 72 M&A-Expertise im Aufsichtsrat

Große Bedeutung  
im Übernahmeprozess  
*Dr. Klaus Weigel*

### 74 Renditeschätze beim Einkauf

Optimierung nach der Übernahme  
*Alexander Hornikel*

## FALLSTUDIEN

### 76 Ergänzende Zukäufe

Serafin erweitert sein  
Unternehmensportfolio

### 78 Brennen fürs Brennen

Spreewood Distillers bauen  
Marke auf – stille Beteiligung hilft

### 80 Geld für Akquisitionen

Wie PPS Imaging im Verdrängungs-  
wettbewerb Digitaldruck bestehen will

### 82 Gemeinsame Ziele

Via Optronics will nach  
Übernahme weiter wachsen

### 84 Kräfte mobilisieren

Bochmann Holding  
sucht passende Unternehmen

### 86 Kapitalkompass

Autobauer aus der Spur

### 87 Unternehmerfonds

GS&P-Fondsmanager  
Rainer Lemm im Interview

### 88 Multiple Monitor

In wenigen Schritten  
zum Unternehmenswert  
*Thomas Grauvogl*

### 90 Co-Investments

Privatpersonen suchen  
Direktbeteiligungen  
*Joachim Schweinfurth*

### 94 Expertenfrage

Digitalwährung Bitcoin  
in luftigen Höhen

## SERVICE

### 3 Editorial

### 18 Nachrichten

### 96 Eventkalender

### 98 Eventrückblick

### 100 Unternehmer & Nachrichten

### 101 Unternehmerindex/Impressum

### 102 7 Fragen an ...

Tim Mois über neue  
Organisationsformen



Zu unserem  
Themenheft  
erscheint auch  
das Spezial  
„Investoren im  
Mittelstand“

## UNTERNEHMEREdition ONLINE



Liebe Leser, dieses Symbol  
weist Sie auf zusätzlichen  
Inhalt im Internet hin.



Das komplette Heft ist als  
E-Paper online zu lesen:  
[www.unternehmeredition.de](http://www.unternehmeredition.de)



Sagen Sie uns Ihre Meinung  
auf Facebook:  
[www.facebook.com/Unternehmeredition](http://www.facebook.com/Unternehmeredition)



Wir halten Sie auf dem Laufenden –  
auch über unseren Twitteraccount:  
[@Unternehmeredit](https://twitter.com/Unternehmeredit)