# Wunschzettel:

Umsatz: 30 Mio Euro Preis: 5 \* EBIT

Wachstum: 15 Prozent p.a.

Branche: Produktion - technologiegetrieben Mitarbeiter: Viele Fachkräfte, digital affin Markt: Alleinstellungsmerkmal

# Neu auf dem Zettel

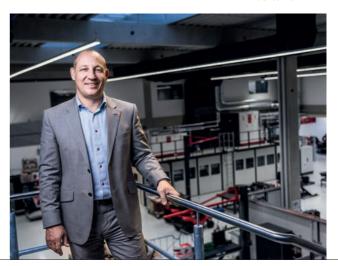
Investoren schielen auf kleine Mittelständler

Seite 6



CEO Stefan Kober will sein Unternehmen wachsen sehen

Seite 28



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

Haftungsfalle 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



## 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 Verdrängungswettbewerb Digitaldruck bestehen will

## 82 Gemeinsame Ziele

Via Optronics will nach Übernahme weiter wachsen

# 84 Kräfte mobilisieren

**Bochmann Holding** sucht passende Unternehmen

# **VERMÖGEN**

## 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 Expertenumfrage

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





## **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



Sagen Sie uns Ihre Meinung auf Facebook:

www.facebook.com/Unternehmeredition



Wir halten Sie auf dem Laufenden auch über unseren Twitteraccount: @Unternehmeredit