

# Unternehmer

— Edition

Finanzierung – Nachfolge – Vermögen

Spezial

## Investoren im Mittelstand

Vom Spezial zur Initiative

8. Jg.



Know-how für den Mittelstand

September 2022

In Kooperation mit



Weitere Informationen zu  
Thema finden Sie unter  
[www.unternehmeredition.com](http://www.unternehmeredition.com)

### Unternehmen nachhaltig aufstellen

Interview mit Michael Feldt  
S. 9

### Eigenkapital stärken

Interview mit Claudia Köppe  
S. 18

### Coronakrise als Chance sehen

Interview mit Martin  
Pfletschinger  
S. 21



# „Wir stellen unsere Unternehmen nachhaltig und verantwortungsbewusst auf“

Die in München ansässige Adcuram Group erwirbt Unternehmen mit Potenzial und entwickelt diese aktiv und nachhaltig weiter. Der Industrieholding stehen insgesamt 300 Mio. EUR für Akquisitionen zur Verfügung. INTERVIEW **MATHIAS RENZ**

**Unternehmeredition:** Adcuram verzeichnete Ende 2019 mit Steinel und Garbe zwei Neuzugänge. Was waren die Besonderheiten an den Transaktionen?

**Michael Feldt:** Herr Garbe hat sein Unternehmen, einen Baudienstleister, in jungen Jahren gegründet und wollte für das Unternehmen nach fast vier Jahrzehnten erfolgreicher Entwicklung auf inzwischen 370 Mitarbeitern eine langfristige Fortführung sicherstellen. Herr Steinel hatte das Unternehmen vom Vater übernommen und in 30 Jahren zu einem 160-Mio.-EUR-Konzern unter anderem im Bereich Sensor- und Lichttechnik aufgebaut. Beide Unternehmer haben ihr Lebenswerk verkauft – und darin liegen auch die Besonderheiten! Wenn die prägenden Gestalten das Steuer verlassen, kommt es häufig zu einem Führungsvakuum, da die Unternehmen voll und ganz auf sie als Unternehmerpersönlichkeiten zugeschnitten waren. Dies stellt für uns als aktive Industrieholding mit unserem operativen und nachhaltigen Ansatz die Herausforderungen dar, die wir suchen und meistern können.

**Wie lautet das erste Zwischenfazit?**

Beide sind nun ein knappes Jahr bei uns. Die operativen Verbesserungsmaßnahmen greifen. Beide sind gut durch die schwierigen Coronamonate gekommen. Garbe liegt absolut auf Plan, Steinel als ein Profiteur des Trends hin zu mehr Gebäudeintelligenz sogar deutlich darüber.

**Vier von fünf Unternehmen haben Sie von privaten Familien erworben. Was sind die Besonderheiten beim Kauf von privaten Eignern?**

Es ist sehr wichtig, durch schlüssiges Handeln, Transparenz und Empathie früh ein Vertrauensverhältnis zum Verkäufer herzustellen. Für einen erfolgreichen Übergang ist es zudem unabdingbar, die Führungsmannschaft und die Mitarbeiter von Beginn an hinter sich zu haben. Dazu ist es hilfreich, die wichtigen Themen schnell zu identifizieren, sauber zu kommunizieren und notwendige Änderungen gleich umzusetzen.

**Welchen Einfluss hat die Übernahme in der Regel auf Führungskräfte, Mitarbeiter und die Unternehmensphilosophie?**

Wir begleiten das Führungsteam in der Geschäftsführung gerade in der Anfangsphase sehr eng und ergänzen es bei Bedarf. Wir haben für jede Herausforderung den praxiserfahrenen Spezialisten im eigenen Team oder im Netzwerk. Da wir unsere Unternehmen nachhaltig und verantwortungsbewusst aufstellen wollen, investieren wir früh in Kernbereiche wie Forschung und Entwicklung, um Arbeitsplätze langfristig zu sichern. Auch Add-on-Akquisitionen können sinnvoll sein, das Unternehmen noch wettbewerbsfähiger aufzustellen.

**Wie z.B. für Ihr Portfoliounternehmen Vitrulan, für das Sie das Glasfaserverstärkungsgeschäft der Ahlstrom gekauft haben!**

Für Vitrulan haben wir in einem Strategieprozess mögliche Übernahmekandidaten identifiziert, um die Produktpalette zu komplettieren. Wir waren in diesem Fall als strategischer Käufer unter der Flagge von Vitrulan unterwegs, mit dem klaren Ziel, die Positionierung im Segment der technischen Textilien weiter zu verstärken.

**Sie sehen vielzählige Unternehmen.**

**Welche schauen Sie sich genauer an?** Industrieunternehmen ab einem Umsatz von circa 50 Mio. EUR, mit Fokus auf das produzierende Gewerbe. Wir investieren im deutschsprachigen Raum, weil wir schnell vor Ort sein wollen, was nicht heißt, dass unsere Unternehmen nicht global aufgestellt sind. Steinel produziert unter anderem in Moldawien und Rumänien, die MEA baut mit unserer Hilfe gerade ein neues Werk in Tschechien.

**Wie kommen Sie in Kontakt?**

Hier gibt es verschiedene Wege. Zum einen werden uns Unternehmen klassisch von M&A-Dienstleistern angeboten. Zum anderen pflegen wir gute Verbindungen zu einer großen Anzahl von Anwälten, Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern, die jahrelang einen engen Draht zu Unternehmen pflegen. Gerade diese Unternehmervertrauten sollten Adcuram kennen und wissen, wo wir als starker Partner zum Beispiel in einer Nachfolgesituation zum Unternehmen passen. ■



ZUR PERSON

**Michael Feldt,**  
Vorstand, ADCURAM Group AG  
[www.adcuram.de](http://www.adcuram.de)

Das Investorenprofil zur ADCURAM Group finden Sie auf Seite 25.