

Ein gutes Auge für die Märkte

Mit Produkten und Service rund um die Augenchirurgie ist die hessische **Polytech Gruppe** einer der führenden Dienstleister für Fachärzte in Deutschland und Europa. Zur Finanzierung des Wachstums hat sie mit der Beteiligungsgesellschaft Odewald KMU einen starken Partner gefunden. VON **NORBERT HOFMANN**

Es ist ein schleichender Prozess. Die Grautöne nehmen zu, die leuchtenden Farben werden weniger und die Welt erscheint wie hinter einem Schleier. Weil im Laufe eines Lebens immer mehr abgelagerte Substanzen die Augenlinse eintrüben, müssten sich spätestens im Alter einige Menschen an den Gedanken einer Erblindung gewöhnen. Der Graue Star, auch Katarakt genannt, ist vor allem eine Alterserscheinung. Doch man kann etwas dagegen tun. Die moderne Chirurgie von heute löst das Problem, indem sie die eingetrübte Linse durch eine leistungsfähige Kunstlinse ersetzt. „Mit rund 850 Tausend Eingriffen jährlich allein in Deutschland ist das die am häufigsten durchgeführte medizinische Operation überhaupt“, sagt Frank Skowronek, einer der beiden Geschäftsführer der Polytech Firmengruppe.

Erfolgreich in Deutschland und Europa
Polytech gilt als ausgewiesener Spezialist für Produkte rund um die Kataraktchirurgie. Ob Intraokularlinsen oder

OP-Sets, ob medizinische Geräte, Spülflüssigkeiten oder Viskoelastika: Unter dem Markennamen Poly steht das Unternehmen Augenärzten mit einem breiten Portfolio zur Seite. Dabei setzen die Hessen auch auf hohe Servicebereitschaft. „Unsere OP-Sets werden nach Kundenvorgaben zusammengestellt und sorgen so für ein Höchstmaß an Effizienz bei den Arbeitsabläufen in der Chirurgie“, sagt Skowronek.

Dem Familienunternehmer Rolf Reese, der Polytech im Jahr 1989 gegründet hat, galt Flexibilität von Beginn an als Trumpf. Die Firmenentwicklung hat alle Erwartungen übertroffen. Bereits zwei Jahrzehnte nach dem Start erzielte das Unternehmen Umsätze von weit über 20 Mio. EUR. Kurz nach der Jahrtausendwende gelang der Markteintritt in Österreich, später sind Polen (2007), Ungarn (2009) und die Schweiz (2012) hinzugekommen.

Beteiligungskapital für Nachfolgeregelung und Wachstum

Wie für viele mittelständische Unternehmer stellte sich jedoch auch für Reese irgendwann einmal die Frage nach der Finanzierung des Wachstums. Sollte er einen Partner mit ins Boot holen? Wie würde das Unternehmen den Sprung in die nächste Generation schaffen? Der Firmenchef hörte sich um, sprach mit Finanzinvestoren. Die Lösung fand er mit der unabhängigen, auf den Mittelstand spezialisierten Beteiligungsgesellschaft Odewald KMU, die ihn vor allem mit ihrer langfristigen Ausrichtung und einem partnerschaftlichen Ansatz überzeugte. Die Beteiligungsgesellschaft wiederum konnte in die gesuchte Kom-

bination aus Wachstumsfinanzierung und Nachfolgelösung ihre langjährige Erfahrung einbringen. „Für uns stellte sich Polytech als sehr gut positioniertes Unternehmen in einem Wachstumsmarkt dar“, sagt Heiko Arnold, Partner bei Odewald KMU. Entscheidend war zudem die Bereitschaft Reeses, am Unternehmen beteiligt zu bleiben und ihm für einen überschaubaren Zeitraum weiter zur Verfügung zu stehen. „Wir haben darüber hinaus ein sehr gutes Management vorgefunden, das ebenfalls zu einer unternehmerischen Beteiligung bereit war“, sagt Arnold.

Hohes Marktpotenzial im Visier

Im Januar 2011 übernahm ein Fonds der Odewald KMU 73% der Anteile am Unternehmen. Gründer Reese blieb mit 15% beteiligt und das Management sowie wesentliche Führungskräfte erwarben die übrigen 12%. Das Ziel war es nun, Polytech zu einer Unternehmensgruppe mit über 50 Mio. EUR Umsatz zu entwickeln. Ein wichtiger Treiber für die Realisierung des organischen Wachstums war und ist dabei die wachsende Zahl älterer Menschen, die ihre Lebensqualität und Gesundheit durch Augenoperationen erhalten wollen. Im Rahmen einer Buy-and-Build-Strategie sollte Polytech zudem in der Lage sein, in einem fragmentierten Markt durch Akquisitionen weitere Marktanteile zu gewinnen.

Strategie erfolgreich umgesetzt

Neben der erfreulichen organischen Entwicklung in den letzten zwei Jahren ist Polytech auf dem angestrebten Wachstumspfad durch den Zusammenschluss mit der in Hamburg ansässigen

KURZPROFIL

Polytech-Domilens-Gruppe

Gründungsjahr: 1989

Branche: Augenheilkunde

Unternehmenssitz: Roßdorf

Umsatz: Mehr als 45 Mio. EUR

Mitarbeiterzahl: 60

www.polytech-online.de

www.domilens.de



„Für uns stellte sich Polytech als sehr gut positioniertes Unternehmen in einem Wachstumsmarkt dar.“

HEIKO ARNOLD
Partner, Odewald KMU

Domilens GmbH im September dieses Jahres ein gutes Stück vorangekommen. Partner bei der Finanzierung der Transaktion, die noch der Zustimmung der Kartellbehörden bedarf, waren neben Odewald KMU die beiden Hausbanken DZ Bank und Genossenschaftsbank Odenwald, die schon den Kontakt zum Finanzinvestor hergestellt hatten. „Durch den Zusammenschluss mit Domilens verdoppeln wir unsere vertrieb-

liche Präsenz im Markt und können unseren Kunden unter dem Dach der Polytech-Domilens-Gruppe das Beste aus zwei Produktwelten bieten“, sagt Arnold. Als größter herstellerunabhängiger Vertriebskanal in Europa sei man nach dem Zusammenschluss von Polytech und Domilens für jene Hersteller ein wichtiger Partner, die über keinen eigenen Direktvertrieb verfügen. Die „neue“ Polytech-Domilens-Gruppe will

ihren Wachstumskurs in einem dynamischen Markt fortsetzen. Geografisch stehen die Regionen in Nord- und Zentraleuropa auf der Agenda, wobei auch weitere Übernahmen denkbar sind. Geplant ist zudem die Erweiterung des Produktportfolios sowie die Erschließung neuer Kundengruppen in weiteren Fachbereichen der Augenheilkunde. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Wir erleben die Beteiligung als einen sehr partnerschaftlichen Ansatz“

Interview mit **Frank Skowronek**, Geschäftsführender Gesellschafter, Polytech GmbH



Frank Skowronek

Unternehmeredition: Worauf haben der Alteigentümer und Sie als Geschäftsführer bei der Beteiligungsfinanzierung besonderen Wert gelegt?

Skowronek: Polytech ist in der Vergangenheit mit Raten im oberen einstelligen bis unteren zweistelligen Bereich gewachsen. Ein Großteil dieses Erfolgs basiert auf unserer Flexibilität. Der Firmengründer war von Beginn an überzeugt: Schnellboote können wendiger als die Tanker der großen Konzerne auf Kundenwünsche reagieren. Für ihn war es deshalb wichtig, dass die vorhandenen Strukturen langfristig fortgeführt werden. Ich selbst bin ja erst zum Zeitpunkt der Beteiligung im Jahr 2011 zum Unternehmen gestoßen und für mich war die Möglichkeit zur Beteiligung ein

wesentliches Kriterium. Ich wäre sonst gar nicht gekommen.

Was waren die größten Herausforderungen und wie nehmen Sie den Finanzinvestor im laufenden Geschäft wahr?

Neben der Suche nach dem geeigneten Investor bestand die größte Herausforderung darin, sich an bestimmte Reportingprozesse zu gewöhnen. Unser Partner Odewald KMU ist nicht in das operative Geschäft involviert, steht uns aber mit seiner Erfahrung und seinem Netzwerk zur Seite. Aktuell besteht nach dem Zusammenschluss mit Domilens die größte Herausforderung im gleichberechtigten Zusammenführen der beiden Unternehmen. Auch da bekommen wir über den Beirat viel Unterstützung durch Odewald KMU.

Können Sie Unternehmern, die sich in einer ähnlichen Wachstumssituation befinden wie Polytech, einen Rat mit Blick auf die Finanzierung geben?

Bei kleinen und mittleren Unternehmen stellt man oft eine negative Grundhaltung gegenüber Private Equity fest. Das können wir aus unserer Erfahrung heraus überhaupt nicht nachvollziehen. Wir erleben es als einen sehr partnerschaftlichen Ansatz und können diesen Schritt nur empfehlen. Aber ich verstehe auch, dass man sich vor einem Verkauf immer wieder hinterfragt. Man sollte deshalb auch das Gespräch mit Unternehmern suchen, die diesen Schritt bereits getan haben. Odewald KMU hilft hierbei und das wird, wie ich höre, gerne wahrgenommen.