



## Labordiagnostik Partnerschaft für neues Wachstum

Im September 2013 wurde der deutsche Durchflusszytometrie-Pionier Partec an den Hämatologiediagnostik-Weltmarktführer Sysmex Corporation aus Japan verkauft. Bereits im Verkaufsprozess wurden die Weichen für die positive Entwicklung des Familienunternehmens unter dem neuen japanischen Dach gestellt.

### Deutsch-japanische Erfolgsstory

Bereits zwei Jahre nach der Übernahme von Partec ist die Dynamik des seit Oktober 2014 unter dem neuen Namen Sysmex Partec GmbH firmierenden Unternehmens sichtbar. So sind im ersten vollen Geschäftsjahr die Umsätze im zweistelligen Prozentbereich gewachsen und das Unternehmen befindet sich inmitten eines laufenden Investitionsvorhabens, an dessen Ende neue Kapazitäten für F&E, Produktion, Qualitätskontrolle, Administration, Kundenseminare sowie insgesamt 100 neue Dauerarbeitsplätze stehen sollen.

### Technologieführer mit Potential

Das von der Unternehmerfamilie Göhde vor 48 Jahren gegründete Unternehmen mit Standorten in Görlitz und Münster hat sich seit Patentierung des weltweit ersten fluoreszenzbasierten Durchflusszytometers im Jahr 1968 durch Prof. Wolfgang Göhde als anerkannter Spezialist und kontinuierlicher Innovationstreiber auf diesem Gebiet etabliert. Neben Durchflusszytometriesystemen entwickelt und produziert Sysmex Partec verschiedene weitere Analysegeräte und Reagenzien für die zelluläre und molekulare Diagnostik im Klinik-

labor-, POC- (point of care) und Forschungseinsatz, sowie für die DNA-Analytik und für mikrobiologische Untersuchungen. Basierend auf einer sehr hohen Fertigungstiefe ist Sysmex Partec in vielen Bereichen globaler Qualitätsführer.

Von aktuell deutlich über 20 Mio. Euro Jahresumsatz kommt ein wesentlicher Anteil aus Ländern Subsahara-Afrikas. Das Unternehmen hat dort eine starke Nischenposition mit auf das Einsatzumfeld angepassten Geräten und Reagenzien für die HIV-, Malaria- und Tuberkulosedagnostik aufgebaut. Durch die humanitäre Geschäftspolitik, zum Beispiel die extrem kostengünstige Bereitstellung von CD4-Testkits zum Immunstatus-Monitoring von HIV-Patienten, hatte Partec weltweit Anerkennung erfahren.

Trotz Partecs führender Durchflusszytometrie-Technologie war das Unternehmen ganz bewusst nicht in das Hauptkundensegment der klinischen Routinediagnostik in Industrieländern eingestiegen. Der dafür benötigte Aufbau einer schlagkräftigen Vertriebs- und Service-Organisation sowie die übliche Bereitstellung vorfinanzierter Geräte hätten einen sehr hohen Kapitalaufwand und eine Neuaufstellung des bislang familienbestimmt geführten Unternehmens erfordert. Mit der Entwicklung der neuen, innovativen CyFlow Cube-Gerätegeneration im Jahr 2010/11 wollte die Eigentümerfamilie das künftige Firmenwachstum durch einen Vorstoß in den großen Markt der Routinediagnostik auf eine breitere Basis stellen.

### Partnering-Prozess führt zu Unternehmensverkauf

In einem gemeinsamen Projekt mit BGM Associates, Strategie- und Transaktionsberatern im Bereich Life Sciences und Prof. Bernd Venohr, einem Experten für mittelständisch geprägte Unternehmen, wurden verschiedene Kooperationsformen genauer evaluiert. Gespräche mit potentiellen Partnern sollten am Ende in einem parallelen, bewusst offen gehaltenen Prozess geführt werden, um im Interesse des Unternehmens verfügbare Entwicklungsmöglichkeiten vergleichen zu können.

In einer halbjährigen Vorbereitungsphase wurden Firmeninformationen aufgearbeitet, eine umfassende Unternehmensanalyse durchgeführt und ein „Information Memorandum“ erarbeitet, das die Partec GmbH und ihr Partnerschaftsangebot ausführlich



Durchflusszytometer CyFlow Cube 8

Abb.: Sysmex

Intelligence Services für Biotech, Pharma, Medtech



Dr. Julia Schüler  
Dr. rer. pol. Dipl.-Biol.

**BioMedServices** bietet Recherchen, Analysen und Studien zu

- ✳️ Technologien, Produkten & Unternehmen,
- ✳️ zum Markt & Wettbewerb sowie
- ✳️ zur Industrie allgemein.

Weitere Dienstleistungen sind

- ✳️ Evidenzanalysen / Value Dossiers / HTA,
- ✳️ Kommunikationskonzepte / Texte / Seminare,
- ✳️ virtuelle CEO-Assistenz sowie
- ✳️ projektbezogener Einsatz (Engpässe & Projektmanagement).

Zielgruppen sind

- ✳️ die Branche selbst,
- ✳️ deren Stakeholder sowie insbesondere auch
- ✳️ Externe, die neu einen Zugang zur Branche suchen.

Gerne überzeuge ich Sie in einer persönlichen Vorstellung von meiner interdisziplinären Herangehensweise:

- ✳️ Wissenschaft,
- ✳️ Wirtschaft &
- ✳️ Kommunikation.



Coming soon

Julia Schüler  
Die Biotechnologie-Industrie  
Ein Einführungs-, Übersichts- und Nachschlagewerk  
Springer Spektrum  
ISBN 978-3-662-47159-3



"It is not that I'm so smart. But I stay with the questions much longer"  
Albert Einstein

**BioMedServices**  
Life Sciences Intelligence

Dr. Julia Schüler      jschueler@biomedservices.de  
Birkenweg 15H      www.biomedservices.de  
D-64295 Darmstadt      +49(0)6151.9501686

skizzierte. Aus einer systematischen Auswahl potentieller Partner wurde ein Kreis anzusprechender Firmen mit hohem „strategischen Fit“ eruiert.

Für den eigentlichen Kontakt- und Selektionsprozess wurde dann ein straffes Zeitfenster vorgegeben. Auf Interessensbekundungen mehrerer Parteien hin starteten vertiefende Gespräche und Due-Diligence-Aktivitäten, inklusive Unternehmensbesuchen mit Teams aus Asien, Europa und den USA. In Vertragsverhandlungen mit ausgewählten Interessenten sahen die Eigentümer im Angebot der Sysmex Corporation, das eine komplette Übernahme Partecs umfasste, die besten Zukunftsaussichten für ihr Unternehmen und die Mitarbeiterschaft. Als Weltmarktführer in der Hämatologie mit breitem Kundenzugang in der klinischen Labordiagnostik sowie einer weltweit etablierten Vertriebs- und Servicestruktur stellte Sysmex einen sehr geeigneten Partner dar, um die Marktpotentiale für Partec-Produkte erschließen zu können. Die Entscheidung zugunsten von Sysmex wurde zudem durch die signalisierte Bereitschaft begünstigt, weiter in erheblichem Umfang in die Partec Standorte sowie in die Fortführung des Afrika-Engagements zu investieren.

„Sysmex hat einen souverän und ruhig geführten, gezielten Integrationsprozess etabliert, mit klarer Linie“, erklärt Roland Göhde, früherer Geschäftsführer der Partec GmbH und jetzt Senior Managing Director der Sysmex Partec GmbH. „Beide Unternehmen, der Sysmex-Konzern und die Sysmex Partec GmbH, haben sich bezüglich der Unternehmenskultur und -philosophie bereits weitgehend aufeinander eingestellt.“

„Entscheidend ist es nunmehr, die über Jahre optimierten Entwicklungs- und Produktionsprozesse bei Partec mit der in diesem Technologiefeld nahezu einmaligen Produktionstiefe zu einem neuen, hochpotenten Baustein im Sysmex-Konzern zu machen. Hierbei befindet sich das Görlitzer Unternehmen auf einem guten und erfolgversprechenden Kurs“, so Wolfgang Göhde.

### Vier Erfolgsfaktoren

Im Rückblick ist der erfolgreiche Übergang eines familiengeführten Unternehmens an einen größeren neuen Eigner vor allem auf vier Faktoren zurückzuführen:

- **Attraktivität und Handlungsfreiheit von Partec:** Partec verfügt über ‚state-of-the-art‘ Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen in Technologie und Qualität. Mit einer Eigenkapitalquote von rund 60% war das Unternehmen finanziell kerngesund. Ein Unternehmensverkauf stellte insofern lediglich eine der sich bietenden Optionen dar, die nicht um jeden Preis verfolgt werden musste.
- **Industrie- und verhandlungserfahrene Beratungsunterstützung:** Die Berater von BGM Associates sind auf den Healthcare und Life-Sciences-Bereich spezialisiert und haben das einjährige Projekt auf Seniorebene betreut, so dass jederzeit eine enge und vertrauliche Abstimmung mit der Unternehmerfamilie gewährleistet war. Das erfahrungsbasierte Verständnis der Berater von Entscheidungs- und Verwaltungsstrukturen in Großkonzernen war für die Firmenansprache und weitere Gespräche ebenso hilfreich, wie Erfahrungen

mit asiatischen Kulturen. Die Einbindung einer international transaktionserfahrenen Rechtsberatung (Pöllath + Partners) in die Vertragsverhandlungen war eine weitere Voraussetzung für die Aushandlung eines soliden Vertragswerkes.

- **Firmengerechte Prozessvorbereitung und -durchführung:** Die systematische Auswahl eines überschaubaren Kreises anzusprechender Unternehmen hat sehr zielführende und produktive Diskussionen erlaubt, bei denen größtmögliche Vertraulichkeit kontinuierlich gewahrt wurde. Die Erstellung aller Unterlagen nach Konzernanforderungen haben die Durchführung eines straffen und reibungsfreien Prozesses ermöglicht.
- **Passende Unternehmenskulturen:** Sysmex und Partec vereint eine gemeinsam gelebte Wertschätzung für Visionen, Entwicklungsgeist, Ingenieurskünste sowie kompromisslose technologische Qualität und Führerschaft im Markt. Die Verantwortlichen beider Unternehmen haben im Verlauf des Prozesses zudem eine sehr ähnliche Sichtweise hinsichtlich Stabilitätsgedanken und langfristiger Planung festgestellt. Für die Unternehmerfamilie war letztendlich mit ausschlaggebend, mit welchem Respekt und welcher hoher Anerkennung Sysmex als Konzern die Unternehmensphilosophie und -kultur von Partec behandelt und akzeptiert hat, ohne die eigenen Konzernstrukturen unter Verlust dieser identitäts- und erfolgstiftenden Faktoren durchzusetzen. ◀

Gert Bruche,  
Marco-Sebastian Falk,  
BGM Associates

„WEIL ES  
NICHT  
NUR  
AUF DIE  
IDEE  
ANKOMMT“



DEHMEL • BETTENHAUSEN  
PATENT- UND RECHTSANWÄLTE