

## GME German Medical Engineering GmbH: Kompakte Laser für Hautbehandlungen

# Venture Capital für einen Nischenplayer am Lasermarkt

Die GME German Medical Engineering GmbH – Hersteller von dermatologischen Lasern – erhielt für die Seed-Phase eine Finanzierung vom High-Tech Gründerfonds (HTGF) und Bayern Kapital. In der folgenden Series A-Finanzierungsrunde engagierte sich die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft. Anfang 2018 zog das Unternehmen die vereinbarte Option des Anteilrückkaufs von BayBG und Bayern Kapital.

Im Juni 2011 gründete das Team um Dr. Stefan Schulze und Dr. Dietmar Fischer – beide bereits mit der medizinischen Lasertechnologie vertraut – die GME German Medical Engineering GmbH in Erlangen. „Unser Team war schon vor 2011 lange in dieser Branche tätig“, sagt Geschäftsführer Schulze. Er gehörte vorher ebenso wie Mitgründer Fischer zum Führungsstab der Firma Wavelight Aesthetic (später Quantel Derma). Den beiden schlossen sich zwei weitere Mitgründer an. Zunächst wurde das Unternehmen „aus eigener Tasche“ finanziert. Aber schon Ende 2011 stiegen der HTGF und Bayern Kapital mit insgesamt 600.000 EUR (Eigenkapital plus Wandeldarlehen) bei GME ein. „Wir mussten komplett neu anfangen und eine neue Generation von Lasern entwickeln.“ Für diese Entwicklung wurde das Geld benötigt.

### Minderheitsbeteiligung und Rückkaufoption



Otto Hopfner,  
BayBG

Die Lasergeräte von GME dienen zur Haarentfernung, zur Entfernung von Hautflecken und Falten (Schönheitsbehandlung) sowie zur Behandlung von Hautkrankheiten wie Schuppenflechte oder Vitiligo. Das Besondere: Sie sind kompakt sowie relativ transportabel und überzeugen laut Schulze mit einem günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis. Erste Umsätze wurden gegen Ende 2012 generiert, und im Jahr 2013 kam dann die BayBG mit einer offenen Minderheitsbeteiligung (gut 12%) dazu. „Das Team war für uns absolut überzeugend und vertrauenswürdig“, sagt BayBG-Investmentmanager Otto Hopfner. „Auch die Story, kleine und tragbare, aber doch sehr leistungsfähige Lasergeräte an den Markt zu bringen und sich auf diese Nische zu konzentrieren, fanden wir gut.“ Da die Finanzierung keine laufende Verzinsung

### Kurzprofil: GME German Medical Engineering GmbH

|              |  |
|--------------|--|
| Branche:     | Lasertechnologie/Medizintechnik  |
| Firmensitz:  | Erlangen   |
| Gründung:    | 2011   |
| Mitarbeiter: | 10   |
| Umsatz 2017: | ca. 3 Mio. EUR   |
| Investoren:  | High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bayern Kapital GmbH, BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH |
| Internet:    | www.gmeonline.de   |



An den Lasergeräten von GME überzeugte die Investoren nicht nur ihre verbesserte Transportfähigkeit, sondern vor allem auch das günstige Preis-Leistungs-Verhältnis.

Foto: © GME German Medical Engineering GmbH

oder Ähnliches enthielt, schonte sie die Liquidität des Unternehmens. Zudem wurde die Rückkaufoption vereinbart, die kürzlich gezogen wurde – finanziert aus dem freien Vermögen des Unternehmens. Die von der BayBG angepeilte Rendite – annähernd Faktor 2 des Einstiegspreises – wurde erreicht, wie Hopfner erklärt.

### Kapital für die Marktexpansion

Eine weitere Finanzierungsrunde, an der sich der HTGF, Bayern Kapital sowie BayBG (und zusätzlich ein koreanischer Arzt) beteiligten, folgte im Jahr 2014. Das frische Kapital floss in Vertrieb und Marktexpansion. GME verkauft seine drei Spezial-Lasergeräte (die mit ihren unterschiedlichen Wellenlängen verschiedene Behandlungen ermöglichen) an Fachhändler, die sie dann wiederum an Hautärzte ebenso wie an Studios für Dermatologie und Ästhetik verkaufen – inzwischen in mehr als 40 Ländern weltweit, von Lateinamerika und den USA bis nach Japan. Deutschland, mit seinen relativ dünn gesäten Fachhändlern, hat nur einen Anteil von etwa 10% am Umsatz, der 2017 insgesamt bei rund 3 Mio. EUR lag. Die Geräte benötigen in den Vertriebsländern jeweils die offizielle Genehmigung als Medizinprodukte. „Wir hatten diese schnelle Expansion eigentlich auch erwartet, weil wir ja bereits die Expertise und die Netzwerke durch unsere früheren Tätigkeiten mitbrachten“, so Schulze.



Dr. Stefan Schulze,  
GME German Medical  
Engineering

Durch die Unterstützung der drei Beteiligungsgesellschaften hatte das Unternehmen die finanziellen Voraussetzungen, um sich dynamisch – und zudem profitabel – zu entwickeln. Die Fixkosten sollten möglichst niedrig gehalten werden. Die Produktion der Laser findet nicht bei GME statt, sondern ist an ein Unternehmen in Gera ausgelagert. Auch gibt es weder Außendienst noch Vertriebsniederlassungen, sondern die Geräte gehen direkt „ab Fabrik“ an die Fachhändler. Schulze und sein Team haben von Anfang an darauf Wert gelegt, das Unternehmen schlank und die Kosten niedrig zu halten.

### Strategisch: Ausrichtung als Mittelständler

GME – Gründerpreisträger der IHK Mittelfranken – ist mit seiner kleinen, aber schlagkräftigen Mannschaft von zehn Beschäftigten ausschließlich für die Entwicklung der Geräte sowie den Vertrieb an die Fachhändler (plus Beratung) verantwortlich. „Wenn man einen Anteilsrückkauf anstrebt, muss man auf vieles verzichten, auf der Kostenbremse sein, sonst kommen Sie nicht auf den erforderlichen Gewinn“, erklärt Schulze. „Dieser war für uns entscheidend – nicht ein möglichst hohes Umsatzwachstum, wie das bei vielen Start-ups oft zunächst im Vordergrund steht.“ Schulze sieht das mittelfränkische Unternehmen als einen

besonderen Fall: zwar eine typische Venture Capital-Finanzierung für die frühe Phase, aber in Verbindung mit einem für die Zukunft eher mittelständisch ausgerichteten Unternehmen. „Wir wollen unsere Ziele mittel- und langfristig als klassischer Mittelständler umsetzen; mit Beteiligungen von Privatpersonen – ohne Verkaufsdruck.“ Der HTGF bleibt noch als Minderheitsgesellschafter dabei; aber auch hier will das Unternehmen in etwa drei bis vier Jahren, so Schulze, den Anteilsrückkauf vollziehen.

### Ausblick

Das Unternehmen hat zurzeit mehrere weitere spezialisierte Dermatologie-Laser in der Produkt-Pipeline und wird schon bald seine Produktpalette dementsprechend erweitern. Für Privatpersonen als neue Investoren ist man prinzipiell offen. Und: Irgendwann möchte GME den chinesischen Markt stärker in Angriff nehmen: „Das ist aber noch Zukunftsmusik, vor allem brauchen wir dafür den richtigen Partner“, so Geschäftsführer Schulze.

Bernd Frank  
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE



Messe München  
Connecting Global Competence

F<sub>3</sub>

U<sub>2</sub>

TU

RE<sub>4</sub>

NE<sub>3</sub>

TW

O<sub>4</sub>

RK

GL

O<sub>3</sub>

B<sub>2</sub>

AL<sub>2</sub>

Live Lab  
Halle A3

## The World's No.1

Auf der weltweit größten Labormesse finden Sie alle Produkte und Lösungen für Ihr Industrie- und Forschungslabor.

Die wissenschaftlich hochkarätige analytica conference, Weltneuheiten, Produktpremierer, einzigartige Live Labs, Sonderschauen, Foren und Fokustage warten auf Sie!

10.–13. April 2018 | **analytica**  
10.–12. April 2018 | **analytica conference**

26. Internationale Leitmesse für Labortechnik,  
Analytik, Biotechnologie und analytica conference  
[www.analytica.de](http://www.analytica.de)



**analytica**