

Zahnarztzentrum

Die Hürlimanns zeigen Europa die Zähne

Das Ehepaar Hürlimann suchte lange nach Kapital, bis es endlich sein Zahn-Behandlungszentrum gründen konnte. Mit einem Finanzinvestor macht sich die Firma nun **fit für die Expansion nach Europa.**

Sie bohrt, er rechnet: Sara und Christoph Hürlimann gehört die grösste Schweizer Zahnarztpraxen-Kette



Bilder: zvg

Text: Alexander Saheb

Geldbeschaffung ist eine der Hürden, welche die Hürlimanns immer wieder erfolgreich genommen haben. Das war schon 2003 so, als das Ehepaar viele Banken abklapperte, um für ein neuartiges Zahnarztpraxis-Konzept eine Anschubfinanzierung zu erhalten. Sie wollten keine «normale» Zahnarztpraxis gründen, sondern träumten von einem Behandlungszentrum, in dem viele Zahnärzte arbeiten würden. Elf Banken hielten nichts von der Idee und wollten lieber den Kauf einer eingeseenen Praxis finanzieren. Die Migros Bank aber riskierte das Geschäft und ist noch heute die Hausbank der zwei erfolgreichen Gesundheitsunternehmer.

Zwölf Praxen in elf Städten

Heute lenken Christoph und Sara Hürlimann die grösste Zahnarztpraxis-Kette der Deutschschweiz. Mit zwölf Praxen in elf Städten beschäftigt die Gruppe mittlerweile gegen 230 Personen, davon 75 Zahnärzte und -ärztinnen. In einzelnen Zentren arbeiten teilweise mehr als zehn Zahnärzte. Für das laufende Jahr erwartet Christoph Hürlimann «einen Umsatz von rund 36 Mio. CHF». Er ist Ökonom mit HSG-Abschluss und arbeitete vorher bei der Beratungsfirma Bain & Company. Seine Frau Sara studierte Zahnmedizin an der schwedischen Universität Göteborg und spezialisierte sich an der Universität Genf in Oralchirurgie.

Bis heute hat die Gruppe, die von der Zahnarztzentrum.ch Holding AG in Winterthur (Aktienkapital 384'000 CHF) be-

herrscht wird, flache Hierarchien. Erst per Oktober 2010 wurde mit Michael Fluri ein COO engagiert, der den operativen Betrieb managen soll. Derzeit stellt Sara Hürlimann das ärztliche Personal ein, die Zentrumsleiter die weiteren Mitarbeiter. Nachdem 2008 die Covenants der bestehenden Kredite einmal nur knapp gehalten werden konnten, reagierten die Hürlimanns umgehend und etablierten ein regelmässiges Reporting und Geschäftsleitungssitzungen, um die Financials besser im Auge zu haben. Zudem wurden Schlüsselindikatoren für die Entwicklung der Firma definiert: Als solche gelten heute der Umsatzzuwachs gegenüber dem Vorjahr, der Umsatz pro Behandlungszimmer und die Anzahl der Neupatienten pro Monat.

Gesucht: ein praxiserfahrener Investor

Für die Expansion ins Ausland suchte man indessen nicht nur Geld, sondern auch Erfahrung. Bei der Suche half die britische Investmentbank Altium über ihr Büro in Zollikon. Hürlimanns sprachen mit verschiedenen Private-Equity-Firmen. Meist wollten diese aber nur möglichst rasch viele Zahnarztpraxen in Europa zusammenkaufen und die einheitlich mit einem Label versehen. Das passte Hürlimanns nicht. «Es

war uns sehr wichtig, dass die gleiche Sichtweise herrscht», so Sara Hürlimann. Gezieltes organisches Wachstum war das Ziel, und vor allem sollte die Behandlungsqualität gewährleistet bleiben.

Der Schritt ins Ausland

Die französische Gesellschaft G Square (siehe Kasten) ist mit 20 Mio. CHF beim Zahnarztzentrum eingestiegen, und ihr Gründer Laurent Ganem hat Einsitz im Verwaltungsrat genommen. Hürlimanns schätzen ihn als Ansprechpartner, da er ebenfalls Inhaber einer Firma ist. G Square erhielt eine Minderheitsbeteiligung, die mit einer mehrjährigen Haltefrist und einem Vorkaufsrecht der Hürlimanns verknüpft ist. Die Verträge gestaltete die Kanzlei Bär & Karrer. Wie Altium war diese laut Christoph Hürlimann «sehr teuer», aber eben auch «sehr gut».

Im Sommer 2011 soll nun in Stockholm eine erste Auslandsniederlassung eröffnet werden. Anschliessend will man über die weitere Erschliessung der skandinavischen Märkte entscheiden. In der Schweiz möchte das Zahnarztzentrum den Marktanteil von 1,4% auf bis zu 5% ausbauen. Dazu sollen in den kommenden zwei Jahren in der Deutschschweiz acht neue Zentren eröffnet werden. ■

Der Investor

Die französische Private-Equity-Investmentgesellschaft **G Square** wurde 2007 von Laurent Ganem gegründet. Er zeichnete zuvor bei Apax Partners in Paris für Healthcare-Investments verantwortlich. Bei der Gründung stand ihm das Investmentunternehmen Good Grower zur Seite: Es handelt sich dabei um das auf Healthcare spezialisierte Vehikel der spanischen Familie Gallardo, die mit Almirall wiederum die grösste unabhängige Pharmagesellschaft Spaniens besitzt. G Square machte bereits 2009 ein Investment in die spanische Grupo SAR, um deren Wachstum zu unterstützen. Grupo SAR offeriert mit über 6000 Mitarbeitern Pflegedienstleistungen für ältere Menschen und ist der drittgrösste entsprechende Anbieter des Landes. Ihr Jahresumsatz beträgt 131 Mio. EUR.

Anzeige



Unternehmensberatung für Qualität:Strategie:Organisation

dankt der



SEIT 1850

für das entgegengebrachte Vertrauen und gratuliert zum erfolgreichen Wechsel ihrer IT-Plattform auf Finstar®.

Als unabhängige Zürcher Regionalbank hat sie die Kompetenz und Expertise der qualityconsult ag für die Gesamtprojektleitung des Migrationsprojekts effizient genutzt.

www.qualityconsult.ch www.sparhafen.ch