

## medilab research + trading GmbH & Co.

### Die Experten für Diagnostik und Ästhetik



*Henning Buscher, geschäftsführender Gesellschafter, medilab research + trading GmbH & Co.*

Im Jahr 2003 stand Henning Buscher am Scheideweg. 14 Jahre nach der Gründung der medilab wollte sein Mitgesellschafter seine Anteile am Unternehmen verkaufen. Verschiedene Szenarien waren möglich: vom gemeinsamen Verkauf des Unternehmens bis zum Einstieg eines neuen Mitgeschafters. Für den engagierten Geschäftsmann Buscher stand schnell fest, dass er das Unternehmen künftig alleinverantwortlich führen wollte. Seine Hausbank unterstützte ihn bei dem Vorhaben, aber der Kaufpreis war allein mit Fremdmitteln nicht darzustellen. Auf der Suche nach alternativen Finanzierungsquellen kam der entscheidende Tipp vom langjährigen Steuerberater:

Die BayBG. Buscher sagt rückwirkend: »Die stille Beteiligung war für die Umsetzung meiner Ideen goldrichtig. Ich konnte meinen Plan, alleiniger Gesellschafter zu werden, in die Tat umsetzen und war so von Anfang an frei in meinen unternehmerischen Entscheidungen. Ich habe bei der BayBG bis heute die gleichen Ansprechpartner und die Zusammenarbeit ist angenehm und unkompliziert.«

Den unternehmerischen Erfolg der Anfangsjahre hatte medilab der Spezialisierung auf Medizintechnik zu verdanken. Begonnen hat Buscher mit dem Vertrieb von Diagnosegeräten, insbesondere Ultraschall Doppler zur Diagnose von Schlaganfällen und Embolien. Bis heute sieht sich medilab in diesem Segment unter den Marktführern. Später wurden auch Geräte zur Schmerztherapie ins Sortiment aufgenommen, die in der Alternativmedizin eingesetzt werden.

Nachdem absehbar war, dass im Gesundheitsmarkt mit immer weiteren Einsparungen zu rechnen war, begann sich medilab ein weiteres Tätigkeitsfeld zu erschließen. Wie so häufig bei Innovationen spielte auch hier der Zufall eine Rolle. Eigentlich wurden Geräte zur Schmerztherapie getestet. Die Ärzte stellten rund um die behandelten Körperregionen nach einmaliger Behandlung deutliche Straffungseffekte der Haut fest. In Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen wurden die Methoden ergänzt und verfeinert. Herausgekommen sind Geräte mit denen eine erstaunliche Verbesserung des persönlichen Erscheinungsbildes möglich wird. medilab begann

eigene Geräte zur Körperstraffung und Faltenreduzierung zu entwickeln und zu vertreiben. Die Investitionen in dieses zweite Standbein waren richtig und haben sich bezahlt gemacht.

---

*»Unser Schlüssel zum Erfolg:  
Nicht jeder will wieder jung sein. Aber  
jünger ausschauen wollen die meisten«*

---

Die nicht-invasive Schönheitsbehandlung ist ohne Nebenwirkungen, ohne Narben und schmerzfrei. Aus diesen Gründen sind die Behandlungen zur Körperstraffung und Faltenreduzierung zunehmend gefragt. Nicht nur Frauen, auch eine wachsende Anzahl von Männern findet den Weg zu Behandlungen in autorisierten Kosmetikstudios. Einen Qualitätsausweis für seine Produkte sieht Buscher darin, dass seine Geräte auch in Arztpraxen und Kliniken genutzt werden. Unter anderem, weil auch die Verbesserung von Narbengewebe möglich ist. Eine Probandin erzählt begeistert: »Schon nach einer Behandlung ist meine Taille

spür- und messbar schlanker. Mein Gesicht sieht deutlich jugendlicher aus, da die Falten reduziert wurden.«

Mittlerweile bietet medilab ein Sortiment an technischen Beauty-Geräten, das die Komplettausstattung von Kosmetikstudios aus einer Hand erlaubt. Bis hin zur Körperenthaarung mit IPL (Intense Pulsed Light) Geräten.

Eine hohe Produktqualität in der Medizintechnik wie im Beautybereich ist für Buscher eine Voraussetzung, sich am Markt zu behaupten. Ganz erheblichen Wert legt Buscher auf die After-Sales-Betreuung seiner Kunden und der externen Vertreter. »Wir fühlen uns für jede Frage rund um unsere Produkte zuständig und sorgen wo immer möglich für schnelle Abhilfe. Der Erfolg unserer Kunden ist unser Erfolg.«

In jedem Fall war Buschers Entscheidung, das Unternehmen auf zwei Beine zu stellen, die richtige. Heute sind zwei spezialisierte Vertriebsmannschaften für medilab erfolgreich am Markt unterwegs. Die eine für den Vertrieb der Medizintechnik und die andere für die High-Tech-Kosmetikgeräte.

Beteiligungsart: stille Beteiligung/Mezzanine – Beteiligungsanlass: Nachfolgeregelung – Branche: Medizintechnik