

# *Der Investor, der Banker und der CEO:*

Drei Perspektiven auf den Aufbau  
einer Unternehmensplattform



**Christoph Jost**  
Managing Partner  
FLEX Capital



**Dr. Toni Schmidt**  
CEO  
EVEX Gruppe



**Philipp von Grawert**  
Managing Director Investment Banking  
Stephens

## Inhalt

Einleitung	3
Die Chronologie der Plattform	3
Vision: Gemeinsame Investitionen für eine zukunftsweisende Softwaregeneration	5
Die Vorteile der Zusammenarbeit mit einer Investmentbank	5
Integration von Konkurrenten: Herausforderungen und Erfolge	6
Unternehmensnachfolgelösung für die Gründer	7
Beeindruckende Ergebnisse und Zukunftsperspektiven	8

## Einleitung

In diesem Whitepaper geben Christoph Jost, Managing Partner von FLEX Capital, Dr. Toni Schmidt, CEO der EVEX Gruppe, und Philipp von Grawert, Managing Director Investment Banking bei Stephens, ihre Einblicke in den Aufbau der EVEX Gruppe, einer Plattform aus mittelständischen Softwareunternehmen.

Innerhalb von nur zwei Jahren wuchs die EVEX Gruppe durch die Akquisition von Hidden Champions zu einem europäischen Marktführer. Dieses Whitepaper zeigt, wie FLEX Capital über Plattformen, Deals und Unternehmen nachdenkt und mit seinen Portfoliounternehmen zusammenarbeitet, um gemeinsam die nächste Wachstumsstufe zu erreichen.

## Die Chronologie der Plattform

**Christoph Jost:** Unsere Reise begann mit der Akquisition von Amparex, dem Marktführer für Software für Hörakustiker in der DACH-Region. Der Gründer Steffen Förderung hatte eine klare Preisvorstellung, die uns zunächst gemessen an normalen Markt-Multiples hoch erschien. Doch das starke Profil des Unternehmens und eine umfassende Marktanalyse, die das Potenzial einer Plattformstrategie aufzeigte, überzeugten uns von der Akquisition.

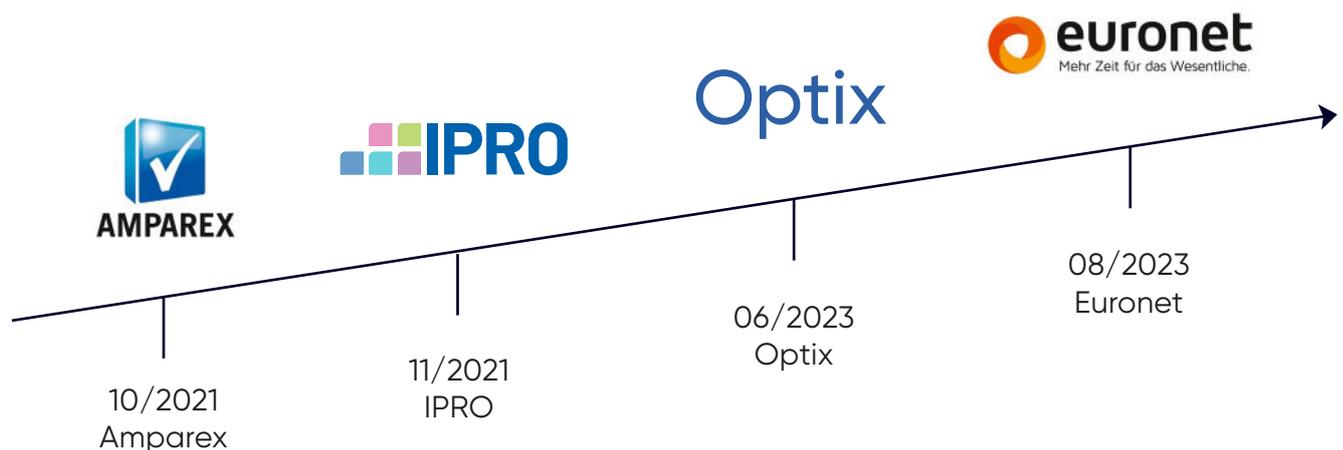
Durch ein Expertengespräch lernten wir den Geschäftsführer der IPRO, dem Marktführer für Optiker-Software, kennen und erkannten großes Potenzial in einer gemeinsamen Zukunft. Zusammen hätten wir die DACH-Marktführer in gut zusammenpassenden Bereichen. Um die IPRO Holding erfolgreich anzusprechen, arbeiteten wir mit Philipp von Grawert von Stephens zusammen. So konnten wir unsere Plattformhypothese realisieren und Amparex sowie IPRO innerhalb von nur vier Wochen übernehmen. Wir freuten uns, Dr. Toni Schmidt als Plattform-CEO zu gewinnen, um die Integration zu leiten.

Parallel dazu hatten wir von Anfang an Euronet aus Köln im Blick, das als Konkurrent zur IPRO tätig war und den Optikern hervorragende Marketing-Services anbot. Nach zwei Jahren gegenseitigen Kennenlernens und der Möglichkeit für den Gründer Robert Gaulke, unsere Plattform zu beobachten, konnten wir ihn überzeugen und Euronet in unser Portfolio integrieren.

**Toni Schmidt:** Unser nächster Schritt war die Akquisition von Optix, dem britischen Marktführer für Optikersoftware aus York. Der Gründer, Trevor Rowley, war nicht aktiv im Verkaufsprozess, aber durch persönlichen Kontakt, Vor-Ort-Besuche und eine lösungsorientierte Vorgehensweise konnten wir Vertrauen aufbauen und die Übernahme abschließen. Optix ermöglichte es uns, den britischen Markt zu erschließen und unsere Präsenz in Europa weiter auszubauen.

### Entwicklung der EVEX Gruppe

Europäisch führender ERP-Softwareanbieter  
für Hörakustiker und Augenoptiker



## Vision: Gemeinsame Investitionen für eine zukunftsweisende Softwaregeneration

**Christoph Jost:** Der Markt war von vielen Einzelspielern geprägt, die für sich ein profitables Geschäft, aber wenig Veränderungsdruck hatten und zögerlich in neue Softwaregenerationen investierten. Als EVEX Gruppe sahen wir die Möglichkeit, gemeinsam signifikant in Software zu investieren und die nächste zukunftsweisende Generation zu bauen. Unser Ziel ist es, nicht nur durch unsere Kundenzahl, sondern durch die Stärke unserer Produkte Marktführer zu sein.

**Toni Schmidt:** Mit dieser Vision konnten wir den Unternehmen eine klare Zukunftsperspektive bieten. Durch die Bündelung der Ressourcen und Erfahrungen sind wir stärker und können ein großartiges neues Produkt entwickeln, bei dem sich jeder einzeln schwer getan hätte. Dies stärkte nicht nur die Marktposition der einzelnen Firmen, sondern ermöglichte es uns auch, neue Märkte zu erschließen und die führende Position in Europa auszubauen.

## Die Vorteile der Zusammenarbeit mit einer Investmentbank

**Philipp von Grawert:** Bei Stephens analysierten wir den Markt und identifizierten geeignete Akquisitionsziele. Der fragmentierte Markt für Praxismanagement-Software bot ideale Voraussetzungen für eine Konsolidierung.

Die Zusammenarbeit mit FLEX Capital war entscheidend. Gemeinsam kartierten wir den europäischen Markt und identifizierten potenzielle Akquisitionsziele in verschiedenen Ländern. Die gezielte Ansprache der Gründer, der Aufbau einer Vertrauensbasis und unser Einsatz vor Ort waren zentrale Elemente unserer Strategie.

Bei der IPRO, die unter einer Holding stand, mussten wir strategisch vorgehen, um das Verkaufsinteresse zu wecken. Bei gründergeführten Unternehmen wie Optix war

schnelles und unbürokratisches Handeln wichtiger. Hier konnte sich FLEX deutlich vom Wettbewerb abheben.

FLEX hat ein lösungsorientiertes Vorgehen. Durch ein schlankes Investmentkomitee können Prozesse und Zeitleisten kurz und effizient gehalten werden. Die Due Diligence verläuft sehr gezielt. Die gründerzentristische Transaktionsstruktur und der unkomplizierte Ansatz bei den Garantien waren ebenfalls entscheidende Erfolgsfaktoren.

## Integration von Konkurrenten: Herausforderungen und Erfolge

**Christoph Jost:** Die Integration von Amparex und IPRO war kommunikativ anspruchsvoll, da beide Firmen langjährige Konkurrenten waren. Für Amparex war es zudem neu, von einem Investor statt von den Gründern geführt zu werden. Bei so einem Veränderungsprozess ist eine Grundskepsis der Mitarbeitenden immer gegeben. Durch intensiven Austausch und die Vermittlung der gemeinsamen Vision und deren Vorteile auf allen Ebenen gelang es uns, eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu etablieren.

**Toni Schmidt:** Die Integration begann behutsam. Wir haben gesunde Firmen übernommen und konnten uns die Zeit nehmen, die Geschäfte und Mitarbeitenden genau kennenzulernen. Aktuell haben wir die führende Software in unseren Märkten. Unser Ziel ist es, auch in zehn Jahren noch das beste Produkt für unsere Kunden anzubieten. Daher wollen wir die aktuellen Systeme erhalten und gleichzeitig die neue zukunftsweisende Branchensoftware aus einer Position der Stärke heraus entwickeln.

Diese komplexe Aufgabe bedeutet, bestehende Produkte weiterhin hochzuhalten, die Kunden mehr als zufrieden zu stellen und gleichzeitig gemeinsam an zukünftigen Lösungen zu arbeiten. Wir haben uns zuerst auf Bereiche konzentriert, in denen wir gemeinsam stärker sind als einzeln und damit begonnen, die Belegschaften stärker aneinanderzuführen und sukzessive eine sehr gute Zusammenarbeit erreicht.

**Robert Gaulke, Vorstand bei Euronet:**

*„Wir freuen uns über den Übergang in eine gemeinsame Zukunft und die vielversprechenden Möglichkeiten, die diese Zusammenarbeit für die augenoptischen und hörakustischen Betriebe bietet.“*

Unternehmensnachfolgelösung  
für die Gründer

**Christoph Jost:** Der Euronet-Gründer und der Optix-Gründer waren beide nicht aktiv auf der Suche nach einer Unternehmensnachfolge. Besonders beeindruckend fand ich bei Trevor Rowley, dem Optix-Gründer, wie er in unserer Plattformvision eine persönliche Herausforderung sah. Seine moderne Softwarelösung, die er seit zwei Jahren im Hintergrund entwickelte und die nun als Basis für die gesamte EVEX Gruppe dient, sollte nicht nur in Großbritannien, sondern auch auf dem europäischen Festland ausgerollt werden. Das motivierte ihn zu einer letzten großen persönlichen Herausforderung vor der Unternehmensnachfolge.

**Toni Schmidt:** Als Vollblutunternehmer war es ihm auch wichtig, seinen Mitarbeitenden eine gute Perspektive zu bieten. Die Botschaft, dass sie nun Teil des europäischen Marktführers sind und nicht nur ein lokaler Akteur in Großbritannien, war entscheidend. Diese neue Positionierung gab ihnen ein starkes Gefühl der Zugehörigkeit und Sicherheit. Für den Optix-Gründer war es eine zufriedenstellende Lösung, dass er durch den Verkauf eine erfolgreiche Nachfolge regeln konnte und sein Unternehmen in guten Händen wusste. So konnten wir ihn überzeugen, sein Unternehmen zu verkaufen.

**Trevor Rowley, Managing Director von Optix :**

*„Wir freuen uns auf die Fortführung der Optix-Software und der Entwicklung eines einheitlichen pan-europäischen PMS-Produkts mit modernster Technologie und maßgeschneiderten Erweiterungen für verschiedene Marktanforderungen.“*

## Beeindruckende Ergebnisse und Zukunftsperspektiven

**Christoph Jost:** Das Ergebnis der Integration und der gezielten Akquisitionsstrategie ist beeindruckend. Innerhalb von nur zwei Jahren hat sich die EVEX Gruppe von einem deutschen Mittelständler zu einem führenden Anbieter in Europa entwickelt.

Die EVEX Gruppe hat sich als Marktführer in der DACH-Region, dem größten europäischen Markt, sowie im drittgrößten Markt, Großbritannien, etabliert. Wir verfolgen weiterhin unsere erfolgreiche Strategie, um weiter zu wachsen und unsere Marktführerschaft auszubauen.

Die Reise von FLEX Capital und der EVEX Gruppe zeigt eindrucksvoll, wie durch gezielte Akquisitionen und eine klare Vision aus Hidden Champions globale Marktführer entstehen können.



### Über die EVEX Gruppe

Die EVEX Gruppe befähigt Optiker, Hörakustiker und Therapeuten mit digitalen Lösungen. Sie vereint die führenden Anbieter von Praxisverwaltungssystemen dieser Branchen in Europa. Die EVEX Gruppe wurde 2021 mit den Akquisitionen der Amparex GmbH, dem führenden Softwareanbieter für Hörakustiker, und der IPRO GmbH, dem Branchenführer für maßgeschneiderte Softwarelösungen für Optiker in der DACH-Region, gegründet. Im Jahr 2023 expandierte die Gruppe erheblich durch die Hinzufügung der Euronet Software AG, einem führenden Anbieter von Software- und Marketinglösungen für Optiker, sowie der Optix Software Ltd., dem führenden Softwareanbieter für Optiker in Großbritannien.

Weitere Informationen finden Sie unter  
[www.evex-group.com](http://www.evex-group.com)



### Über Stephens

Gegründet 1933, ist Stephens eine Familie von privat gehaltenen, unabhängigen Finanzdienstleistungsunternehmen, die Mehrwert für Unternehmen, staatliche und lokale Regierungen, Institutionen und vermögende Investoren schafft. Mit Hauptsitz in Little Rock, Arkansas, und Büros im In- und Ausland, hat Stephens einen internationalen Ruf für Vision, Integrität und Innovation aufgebaut. Frei von kurzfristigem Denken konzentriert sich Stephens auf langfristige Beziehungen und die Bedürfnisse der Kunden, indem sie deren Ziele verstehen und partnerschaftlich helfen, ihre Zukunft zu gestalten.

Weitere Informationen finden Sie unter  
[www.stephens.com](http://www.stephens.com)



FLEX Capital ist ein Private Equity Fonds, der von erfolgreichen Serienunternehmern gegründet wurde und in profitable und wachsende Unternehmen aus dem deutschen Internet- und Software-Mittelstand investiert.

Der Anfang 2023 verkündete zweite Fonds in Höhe von 300 Millionen Euro enthält erstmalig eine gewerbliche Struktur, die es FLEX Capital ermöglicht, Portfoliounternehmen mit einem eigens aufgebauten 30-köpfigen Expertenteam operativ zu unterstützen, wodurch sich der Investor von vielen anderen Private Equity Fonds unterscheidet. Aktuell umfasst das FLEX Portfolio acht Unternehmensplattformen.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.flex.capital](http://www.flex.capital)