



Produktionsanlage von Via Optronics:
Auf ihr werden die Displays hergestellt.

Zu viel Luft und Sonne ist manchmal nicht gut. Grelles Licht etwa kann den Blick auf die Displays von Smartphones und Laptops trüben.

KURZPROFIL

Via Optronics GmbH

Gründungsjahr: 2005

Branche: Elektronik

Unternehmenssitz: Schwarzenbruck

Umsatz 2017: 110 Mio. Euro (erwartet)

Mitarbeiterzahl: 680

www.via-optronics.com

Klarer Blick auf gemeinsame Ziele

Nach dem Einstieg eines philippinischen Mehrheitsgesellschafters treibt der fränkische Display-Spezialist Via Optronics sein Wachstum weiter voran. VON **NORBERT HOFMANN**

Ebenso stören Staubpartikel, wenn sie über den Luftspalt zwischen LCD-Anzeige und Touchscreen eindringen. Dass es besser geht, zeigt die von Via Optronics (VIA) entwickelte Technologie des Optical Bonding. Sie soll Displays durch den Einsatz von Silikonklebern auch bei Sonnenlicht gut lesbar machen, Reflexionen damit ebenso reduzieren wie störungsempfindliche Übergänge zwischen Glasverkleidung und Display. Diese Eigenschaften haben dem vor zwölf Jahren gegründeten Unternehmen ein hohes Wachstum beschert. Seit Via nach einer Gesellschafterumstrukturierung im Jahr 2016 zum Elektronikdienstleister Integrated Micro-Electronics (IMI) gehört, können Systementwicklungen noch zügiger umgesetzt werden. „Durch die Verbindung unserer jeweiligen Stärken werden wir neue Lösungen etwa für das zunehmend autonome Fahren entwickeln und neue Märkte erschließen“, sagt CEO und Firmengründer Jürgen Eichner.

Wachstum mit Private Equity

Mit der Technologie, die bei Displays auch für mehr Stabilität, schärfere Kontraste und weniger Energieverbrauch sorgt, ist VIA seit den Anfängen profitabel. Lag der Fokus zunächst auf Lösungen für Firmenkunden aus Industrie und Luftfahrt, so hat sich danach schnell eine starke Nachfrage aus dem Automobilsektor und dem Konsumgüterbereich von Laptopherstellern entwickelt. Um

die Produktion größerer Stückzahlen und den Aufbau einer Fabrik in China finanzieren zu können, holte Eichner 2011 die Private-Equity-Gesellschaft Alpina Partners als Mehrheitsgesellschafter ins Boot.

Alternativen für den Verkauf

Der Umsatz hatte sich mehr als verfünffacht, als sich Alpina nach fünfjährigem Engagement von ihren Anteilen trennen wollte. „Gefragt war eine Lösung, die sowohl der weiteren Finanzierung des Unternehmenswachstums als auch den Interessen des Finanzinvestors und des Gründers gerecht werden sollte“, sagt Dr. Heiko Frank, Geschäftsführer der M&A-Beratung Kloepfel Corporate Finance, die mit der Strukturierung und Begleitung des M&A-Prozesses beauftragt war. Dazu brauchte es internationale Kontakte ebenso wie einen langen Atem, wobei sowohl die Veräußerung an einen strategischen Käufer, einen Finanzinvestor als auch ein IPO ausgelotet wurden. Ab einem bestimmten Punkt liefen die Gespräche auf IMI oder einen Börsengang zu. Letztlich sprachen sowohl monetäre Aspekte als auch der Zeitpunkt sowie die Unternehmensperspektive für den strategischen Investor. „Der Börsengang wäre mit einem Platzierungsrisiko verbunden gewesen, und Alpina hätte zudem nicht alle Anteile auf einmal verkaufen dürfen“, sagt CFO Daniel Jürgens.

Starke Partner

IMI bringt einiges mit, um die Entwicklung des Display-Veredlers gemeinsam noch schneller voranzutreiben. Das börsennotierte Unternehmen, Teil des Mischkonzerns Ayala und damit eine der drei größten Firmen auf den Philippinen, verfügt über hochentwickelte Kamertechnologien. „Das ergänzt sich gut mit unserem Know-how, sodass wir künftig gemeinsam Lösungen etwa für Fahrerassistenzsysteme im Auto oder Videosysteme in Flugzeugen entwickeln können“, sagt Eichner.

Programmiert auf Wachstum

IMI hat im September 2016 für 47,4 Mio. Euro insgesamt 76 Prozent der Unternehmensanteile von Via erworben. Neben der Mehrheitsbeteiligung von Alpina gehörte dazu ein Teil der vom Gründer gehaltenen Beteiligung. „Im Zuge der Transaktion konnte ich so auch meine Nachfolge regeln, da ich das Unterneh-



Testlabor in Suzhou: Entwickler überprüfen die Produkte.

men bei IMI in guten Händen weiß“, sagt Eichner. Er hält noch 24 Prozent an Via, deren Geschäfte er weiterhin maßgeblich bestimmt. Im Zuge des Wachstums sind nun auch Firmenübernahmen vorgesehen, bei denen die M&A-

Experten von Kloepfel wieder beratend unterstützen. „Wir sind weltweit sehr aktiv auf der Suche und werden wohl in diesem Jahr ein oder zwei Akquisitionen realisieren“, sagt CFO Jürgens. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Das Unternehmen bleibt weitgehend eigenständig“

Interview mit **Jürgen Eichner**, CEO der Via Optronics GmbH



Jürgen Eichner

Unternehmeredition: Warum haben Sie sich für einen strategischen Investor wie IMI entschieden?

Eichner: Ich habe nach einer Firma gesucht, die zu uns passt. IMI ist auf Automotive fokussiert und mit seiner Kamertechnologie eine gute Ergänzung zu unseren Displays. Wir definieren gemeinsame Projekte und die Bereiche, in denen wir zusammenarbeiten. Die gegenseitige Unterstützung geht dabei über die Produktentwicklung hinaus. Wie organisiere ich Projekte? Wie kann ich kostengünstiger produzieren? Wir tauschen uns auch aus unterschiedlichen Blickwinkeln darüber aus, wie wir Kunden noch besser unterstützen können.

Wie viel von Ihrer Selbstständigkeit müssen Sie dafür aufgeben?

Via bleibt weitgehend eigenständig und unterliegt nicht einer Konzerndirektive, auch wenn wir uns natürlich abstimmen. Wir arbeiten an den Produktionsstandorten in China und Deutschland weiter in der Richtung, die wir eingeschlagen haben. Auch meine persönlichen Wünsche und Pflichten haben wir von Beginn an klar besprochen. Mein Ziel bleibt die Entwicklung interaktiver Display-Systeme. Die möchte ich in der Fertigung sehen, bevor ich mich zur Ruhe setze.

Welche Soft Facts haben zum Erfolg der Verhandlungen beigetragen?

Die Philippinen sind noch sehr stark von der spanischen Präsenz während der Kolonialzeit geprägt. Die Mentalität dort ist der europäischen nicht unähnlich, und es ist der Teil Asiens, in dem man mit einheimischen Firmen am besten zusammenarbeiten kann. Beide Seiten mussten für Transparenz und Offenheit sorgen, um die jeweilige Erwartungshaltung immer wieder abzustimmen. Die Berater von Kloepfel haben dabei als Vermittler zwischen den subjektiven Sichtweisen viel zum Gelingen beigetragen.