

Laborübernahme – aber wie?

| ZTM Jost P. Prestin

Neugründung oder Übernahme? Wie finde ich als junger Zahntechnikermeister ein entsprechendes Dentallabor? Wie finde ich einen geeigneten Nachfolger für mein bestehendes Labor, wenn die Rente naht? In den nächsten Jahren werden sich immer mehr Laborinhaber diese Frage stellen.



Für mich stand schon während der Lehrzeit fest, mich irgendwann selbstständig zu machen. Jetzt, nach 14 Jahren im Beruf, mehreren Stationen im In- und Ausland sowie der Dentalindustrie, war der richtige Zeitpunkt gekommen, mich selbst diesen Fragen zu stellen. Am Anfang steht natürlich die Entscheidung: Übernahme oder Neugründung? Beides hat Vor- und Nachteile. Bei einer Neugründung fängt man bei null an. Das wichtigste Thema dabei ist die Kundenakquise. Größter Vorteil ist die Entwicklung und der Aufbau eigener Abläufe und Strukturen, genauso wie man es sich selbst vorstellt. Bei einer Übernahme ist der größte Vorteil, bereits einen Kundenstamm zu übernehmen. Der höchste Aufwand besteht darin, bestehende Arbeitsabläufe auf seine Bedürfnisse und Vorstellungen umzubauen. Schwierig kann es auch sein, übernommene Mitarbeiter für sich und die eigenen Ziele zu gewinnen, vor allem wenn diese schon älter sind. Da hört man nicht selten

den Spruch: „Das mache ich seit 20 Jahren so!“ Es gibt einige Möglichkeiten, ein Labor zur Übernahme zu finden oder auch anzubieten. Anzeigen in Dentalmagazinen und vor allem dem Internet sind sicherlich die ersten Informationsquellen. Des Weiteren sollte man jede Gelegenheit nutzen, sich mit den Außendienstmitarbeitern der Dentalfirmen zu unterhalten, da diese noch am ehesten Bescheid wissen, wie es in den Laboren im Umkreis aussieht. Als letzte Möglichkeit gibt es dann noch diverse Makler, welche sich auf den Dentalbereich spezialisiert haben. Allerdings kosten diese jede Menge Geld. Da kommen für den Käufer und Verkäufer schnell mal 20 bis 30 Tsd. Euro an Maklergebühren extra zusammen. Mein Vorschlag ist, jede kleinste Information zu nutzen und sich selbst bei jedem vermeintlichen Verkäufer vorzustellen, denn fragen kostet bekanntlich nichts. Egal ob Übernahme oder Neugründung, die wichtigste Grundlage ist ein erstklassiger Businessplan. Verschie-

dene Banken bieten unter anderem Branchenreporte (kostenpflichtig für etwa 25,- €) zum Download im Internet an. Dort findet man sehr viele nützliche Informationen über den Dentalmarkt in Deutschland, zur Entwicklung in den nächsten Jahren oder auch für eine Standortanalyse. Wichtig bei einer Übernahme sind vor allem die Zahlen des Verkäufers der letzten Jahre. Ein vernünftiges Steuerbüro und die Handwerkskammer der Region gehören von Anfang an zu den wichtigsten Ansprechpartnern und Unterstützern. Für mich ergab sich durch die Anzeige eines Maklers der Kontakt zu einem Verkäufer, der Reichle Zahntechnik GmbH in Radolfzell am Bodensee, etwa 500 Meter Luftlinie von meiner damaligen Arbeitsstelle entfernt. Nach dem ersten Treffen und der ersten Laborbesichtigung Anfang Januar 2014 war die Entscheidung sehr schnell gefallen: Ich kaufe die Reichle Zahntechnik GmbH mit sechs Angestellten. Nach der Durchsicht der Zahlen, Terminen mit der Handwerkskammer und dem Steuerberater und natürlich der sehr wichtigen Absprache mit der Familie mussten nur noch der Kaufpreis und die Übernahmbedingungen besprochen werden, aber auch hier waren wir uns sehr schnell einig. Als nächstes stand der Businessplan an und die Suche nach einem entsprechenden Finanzierungspartner. Natürlich sollten auch die Förderbanken wie die KfW (Bundesebene) oder wie in meinem Fall die L-Bank BW (Landesebene) und auch die Bürgschaftsbank mit einbezogen werden. Welche Finanzierungsformen



und/oder -möglichkeiten es gibt, bespricht man am besten mit seiner Hausbank oder auch der Handwerkskammer. Mit der Hausbank stellt man auch alle Anträge für die Förderbanken. Wichtig ist auch die Entscheidung über die Rechtsform. Hierbei hilft entweder der Steuerberater oder auch wieder die Handwerkskammer. Absolut zu empfehlen sind auch die Seminare der Handwerkskammer zur Existenzgründung, Marketing oder auch zum Erstellen eines Businessplans. Diese Kurse werden übrigens auch von den Banken gefordert – als Voraussetzung für die Finanzierung. Den Businessplan sollte man auf jeden Fall selbst erstellen. Ansonsten kann es im Bankgespräch zu Fragen kommen, die man nicht beantworten kann, und die Folgen sollten jedem klar sein. Für all diese Schritte bis zu einer Kreditzusage der Banken sollte etwa ein halbes Jahr



eingepflichtet werden. Wichtig ist auch, sich im Vorfeld ALLE geforderten Unterlagen zu besorgen und diese wirklich vollständig einzureichen. Für alle Fälle sollten etwa 10 bis 15 Prozent der Kaufsumme für nicht vorhergesehene Investitionen mit eingeplant werden, um sich einen kleinen Spielraum offen zu halten. Nach all diesen Hürden und Terminen kam Mitte April die Finanzierungszusage der Bank. Die dental emotions GmbH konnte gegründet werden. Ich glaube, das Wichtigste bei einer Übernahme dieser Größe ist es, dass Verkäufer und Käufer ähnliche Ansichten und Vorstellungen von Laborführung und -ausrichtung haben. Wie in unserem Fall. Somit konnte ich davon ausgehen, ein Labor zu übernehmen, welches schon so geführt wurde, wie ich es mir selbst vorstelle. Das bedeutet weniger Umstellung und weniger Stress mit Angestellten und bestehendem Kundenstamm und einen einfacheren Übergang, da vieles schon auf der gleichen „Wellenlänge“ läuft. Die dental emotions GmbH soll in den nächsten Jahren in ein metallfreies Labor für ganzheitlichen Zahnersatz umstrukturiert werden. Außerdem soll in Radolfzell ein dentales Schulungszentrum entstehen. Die schon bestehende Forschungs- und Entwicklungsarbeit in Kooperation mit der Dentalindustrie soll weiter ausgebaut werden. Der Marke-

tingbereich wird in Zukunft auf Patienten und nicht mehr direkt auf Zahnärzte ausgerichtet. Im Labor selbst wurden die Arbeitsplätze neu angeordnet, um Platz für eine Foto- und Besprechungsecke zu schaffen. Zusätzlich wurde der Sozialbereich umgestaltet und neu angeordnet. Demnächst soll noch der Gussraum aus dem Keller in den Laborbereich integriert werden.

Fazit: Nach dem ersten Monat der Übernahme kann ich für mich sagen, die absolute richtige Entscheidung getroffen zu haben. Dank der großartigen Unterstützung der Familie Reichle und auch meiner Frau in den letzten Wochen und auch demnächst sehe ich sehr zuversichtlich in die Zukunft. Wie schon erwähnt, sollte die Chemie zwischen Käufer und Verkäufer einfach stimmen. Umso leichter und stressfreier kann eine Laborübernahme vonstattengehen. Trotzdem darf man nicht vergessen, welchen Einsatz solch eine Unternehmung gerade in der Startphase bedeutet. Unter 12 bis 15 Stunden pro Tag wird wohl am Anfang keiner auskommen.



ZTM Jost P. Prestin
Infos zum Autor

kontakt.

ZTM Jost P. Prestin
dental emotions GmbH
Fritz-Reichle-Ring 2
78315 Radolfzell am Bodensee
Tel.: 07732 9391166
prestin@dental-emotions.com
www.dental-emotions.com

