

Mit externem Wachstum zur regionalen Marktführerschaft

Wachstumschancen nutzen und Bestandslabor übernehmen

Ein Beitrag von Peter Ludewig

Die Konkurrenz schläft nicht! Warum also nicht alle Chancen nutzen, um sich eine feste Position auf dem Markt aufzubauen? Potenzial dafür liegt im Wachstum, was beispielsweise auch durch den Kauf von Laboren realisiert werden kann, deren bisherige Inhaber vor der Nachfolgerfrage stehen. Dieser Beitrag führt die Vorteile vor Augen, die eine solche Übernahme bringt und wie man sich damit als regionaler Marktführer etablieren kann.



Dass sich Investition und Zeitaufwand am Ende auszahlen, bestätigt auch der Branchenreport **Dentallabore der Sparkassen-Finanzgruppe**. Dort heißt es: „Chancen: Wachsen durch Übernahme anderer Labore!“ und in der Studie **ATLAS DENTAL**, herausgegeben zur IDS 2019: „Die Dentallabore von morgen wachsen durch Zukauf kleinerer Labore!“

Der demografische Wandel ist ein entscheidender Faktor, welcher auch Einfluss auf die Nachfolge-Frage im Dentallabor hat. Denn wie in vielen anderen Bereichen wird es auch im Labor immer schwieriger, eine passende Nachfolge zu finden. Der Wunsch, den eigenen Betrieb innerhalb der Familie an die nächste Generation weiterzugeben, erfüllt sich immer seltener, und auch familienfremde Zahntechniker – egal, ob aus dem eigenen Labor oder extern – sind für eine Betriebsübernahme immer schwerer zu finden. Der einzige Ausweg ist dann meist der Verkauf an die Konkurrenz, die dadurch Wachstumspläne realisieren kann.

Chancen der Laborübernahme

Die Anzahl der Gesellenprüfungen im Zahntechniker-Handwerk ist in den letzten 20 Jahren um über 60% zurückgegangen. Gleichzeitig sind 40% aller Zahntechniker älter als 50 Jahre – die Babyboomer gehen in Rente und Zahntechniker werden händeringend gesucht: Warum also nicht gleich ein ganzes eingespieltes Team übernehmen? Die Übernahme eines bereits bestehenden Dentallabors bietet vor allem die Chance einer regionalen Marktführerschaft. Zu den Marktführern in der Region zu gehören, erhöht die Attraktivität des Unternehmens, und das sowohl für neue und bestehende Kunden als auch für neue und bestehende Mitarbeitende. Deshalb sollte eine solche Chance ergriffen werden – sofern die entsprechenden Mittel vorhanden sind. Durch Wachstum wird der Erfolg des vergrößerten Dentallabors auch nach außen sichtbar.

Verstärkte Arbeitsteilung und Multispezialisierung

Durch die Erweiterung des Laborbetriebes wird eine Multispezialisierung in verschiedene Richtungen möglich, ohne dass die Rentabilität verloren geht. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass die Spezialisierungsangebote des Erstlabors auch den Kunden des Erweiterungslabors angeboten werden können. Das funktioniert selbstverständlich auch in die andere Richtung, wenn der Übernahmekandidat einen anderen Schwerpunkt für sich gewählt hat. Ergebnis: Bereits vorhandene Spezialkenntnisse werden weiter vertieft und dadurch hoch rentabel. Zusätzlich können besondere Wünsche erfüllt werden. Gute Kunden müssen nicht mehr in die Arme des Wettbewerbers getrieben werden, weil eine bestimmte Spezialversorgung nicht angeboten werden kann. Mit dem weiteren Labor kommt damit gleichzeitig ein ganz neuer Kundenstamm hinzu. Durch die verbesserte Marktposition muss nicht mehr „alles gemacht“ werden – es besteht vielmehr die Möglichkeit, auch mal „Nein!“ sagen zu können und die Aufgaben zwischen den Mitarbeitern des neu entstandenen „Großlabors“ nach möglichen Kapazitäten zu verteilen. Die eingesparte Zeit und die geschonten Nerven können dann dafür genutzt werden, die Kunden noch zufriedener machen zu können und damit langfristig zu binden.

Mehr Kapazitäten, bessere Konditionen

Die Nachfrage bestimmt den Markt – dies gilt natürlich auch für Dentallabore. Die Schwierigkeit im Dentallabor ist allerdings, dass aufgrund

der unterschiedlichen Bedürfnisse der Patienten nicht „auf Lager“ produziert werden kann. So sind Dentallabore den Schwankungen und Auftragspitzen wohl in größerem Maße ausgesetzt, als es in anderen Branchen der Fall ist. Erschwert wird dies durch die Tatsache, dass nur wenige Zahntechniker als Leiharbeiter zur Verfügung stehen, um eventuelle Personalengpässe aufzufangen. In diesem Punkt hat die Zusammenlegung mehrerer Labore bzw. der Kauf eines Labors den entscheidenden Vorteil, dass Mitarbeiter entsprechend der notwendigen Kapazitäten zwischen den unterschiedlichen Standorten „pendeln“ könnten. Zudem können mithilfe von zwei oder mehr Laboren die vorhandenen Personal- und Maschinenkapazitäten besser ausgelastet werden. Je höher das Einkaufsvolumen ist, desto eher besteht die Chance, verbesserte Konditionen bei den Lieferanten zu erhalten. Zusätzlich reduziert sich das Risiko, auf „Ladenhütern“ und abgelaufenen Materialien sitzen zu bleiben. Der Materialaufwand sinkt und der Rohertrag steigt. Auch hier zählt die alte Kaufmannsweisheit: Der Gewinn liegt im Einkauf! Dies gilt auch für kostspielige Investitionen, wie z. B. eine CAD/CAM-Fräse. Das Investitionsrisiko sinkt und Investitionen lassen sich deutlich früher amortisieren. Gleichzeitig können größere Geräte oder Spezialmaschinen gekauft werden, mit denen dann noch effizienter gearbeitet werden kann. Ein weiterer Vorteil ist die Zusammenlegung zu einem gemeinsamen Fuhrpark und einer Personalabteilung, womit Kosten gespart werden können und wesentlich effizienter gearbeitet werden kann. Auch die Kosten für Werbung steigen nicht oder nur unwesentlich, und das trotz deutlich höherer Umsätze. Diese Einsparungen durch Synergieeffekte lassen sich oft sehr schnell realisieren. Die regionale Marktführerschaft bringt nicht nur höheres Prestige und größere Attraktivität sowohl für Arbeitgeber, mögliche Kunden als auch Lieferanten, sondern bietet gleichzeitig die Möglichkeit, höhere Preise durchzusetzen.

satz, davon sind ungefähr 100.000 Euro Gewinn. Aus diesem Grund muss bei einem Kauf mit einem Kaufpreis von schätzungsweise 400.000 Euro kalkuliert werden – schlussendlich wird der Kaufpreis aber durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Vor dem Kauf sollte das Labor vom Käufer genauestens unter die Lupe genommen werden – am besten gemeinsam mit einem Experten.

Neben der finanziellen Investitionssumme muss der nicht unerhebliche Zeitaufwand beachtet werden. Dies schließt den Planungsaufwand sowie die Verhandlungen ein, und zwar nicht nur mit dem Verkäufer, sondern auch mit zahlreichen weiteren Prozessbeteiligten, wie zum Beispiel Banken, Steuerberater, Anwalt und Unternehmensberater. Die wirklich anspruchsvolle Aufgabe beginnt aber erst, wenn die Tinte unter dem Kaufvertrag getrocknet ist und das gekaufte Dentallabor in den Betrieb des Käufers integriert werden muss. Die beiden zuvor getrennt agierenden Unternehmen müssen nun zusammenwachsen und Kunden sowie Mitarbeiter an Bord bleiben.

Doppelte Gewinnchance

Je kleiner ein Dentallabor ist, um so größer ist auch die Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber. Wenn zum Ende der beruflichen Karriere dann Nachfolge und Verkauf im Raum stehen, sind die Verkaufschancen für solche Betriebe niedrig bzw. kann nur ein vergleichsweise niedriger Verkaufspreis erzielt werden. Im Vorteil ist dann der Laborinhaber, welcher durch den Zukauf das Labor als regionalen Marktführer etablieren konnte. Das zuvor durch Zukauf generierte Wachstum zahlt sich dann nämlich ein weiteres Mal durch deutlich verbesserte Verkaufschancen sowie einen erheblich höheren Verkaufspreis aus.

kontakt

Dentallaborbörse | Peter Ludewig
Am Vorwerk 6
33611 Bielefeld
Tel.: +49 521 9881498
ludewig@dentallaborboerse.de
www.dentallaborboerse.de

Was muss investiert werden?

Das Durchschnittslabor in Deutschland generiert ca. 600.000 Euro Um-

begeisterte
Patienten

zufriedene
Behandler

entspannte
Techniker

PREMIOtemp CLEAR FLEX

Die neue, thermoplastische Fräsronde
für CAD/CAM gefertigte Aufbissschienen
mit Thermo-Effekt

Erreicht wird dieser Thermo-Effekt, indem die
gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene vor
jeder Eingliederung in 40°C bis 50°C warmen Wasser
vortemperiert wird. So fein-justiert sie sich beim Ein-
setzen im Mund des Patienten quasi von selbst.

DER NEUE
STANDARD
FÜR GEFRÄSTE
SCHIENEN



**Nichts drückt,
nichts spannt,**

die gefräste PREMIOtemp
CLEAR FLEX Schiene ist
einfach nur besonders
angenehm zu tragen.

auch als
**Pulver-Flüssigkeit-
System "primoflex"
erhältlich**

Das Ergebnis ist eine gefräste Aufbissschiene, die sich optimal und
vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst, die okklusalen
Kontaktpunkte und Führungsflächen durch Ihre Oberflächenhärte aber
trotzdem erhält.

Besonders angenehm für den Behandler und das Labor ist die Tatsache,
dass PREMIOtemp CLEAR FLEX durch den beschriebenen Thermo-Effekt
moderate Ungenauigkeiten bei der Abdrucknahme kompensieren
kann. Damit ist das Material gerade auch **für intraorale Scans über den
gesamten Zahnbogen bestens geeignet.**



 **primotec**[®]
DIGITAL

Tel. +49(0)6172-99 770-0

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de