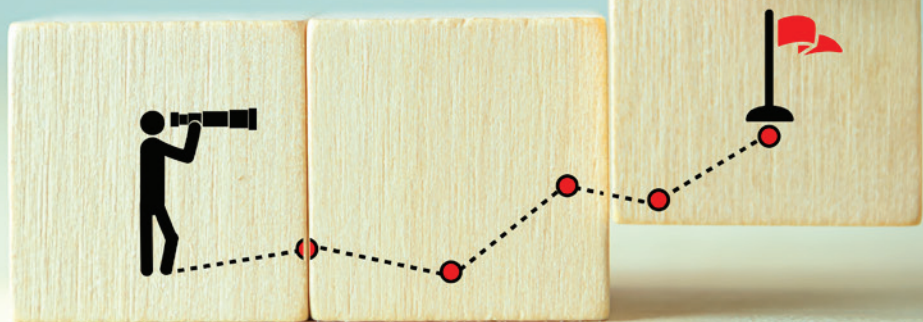


Die Zukunft der Dentallabore: Welche Faktoren beeinflussen die Verkaufbarkeit?

Ein Beitrag von Rainer Ehrich

Die Dentallabor-Branche befindet sich im Umbruch. Der demografische Wandel und die anstehende Ruhestandswelle der Laborchefs zeichnen ein Bild von einer Branche im Umwälzungsprozess. In dieser Zeit liegen sowohl Herausforderungen als auch Chancen nah beieinander. Nicht alle Labore sind jedoch gleich gut aufgestellt: Während einige eine rosige Zukunft vor sich haben, könnten andere Schwierigkeiten beim Verkauf ihres Geschäfts erleben.



© 3dtime luckystudio/Shutterstock.com

Handlungsempfehlungen für Laborinhaber

- Frühzeitig mit der Nachfolgeplanung beginnen.
- Das Labor fit für den Verkauf machen: Investitionen in Digitalisierung, Spezialisierung, Mitarbeiterentwicklung und Marketing.
- Einen professionellen Verkaufsprozess aufsetzen.
- Einen Berater hinzuziehen, der sich mit der Dentallabor-Branche auskennt.

Die Zukunft der Dentallabor-Branche bleibt spannend, und gut gerüstete Labore haben gute Chancen, den Wandel erfolgreich zu gestalten.

Kleinbetriebe mit Handicap

Kleine Labore mit nur einem oder zwei Mitarbeitern sind aufgrund ihrer starken personenbezogenen Prägung kaum verkaufbar. Sie sind oft eng mit der Person des Inhabers verbunden und es fehlt an einem strukturierten Management sowie an klar definierten Prozessen. Dies macht es für potenzielle Käufer schwierig, den Wert des Labors zu beurteilen und das Risiko eines Fehlkaufs zu kalkulieren. Hinzu kommt, dass die Größe des Marktes für kleine Labore begrenzt ist.

No-Go Investitionsmüdigkeit

Ähnlich sieht es bei Laboren aus, die in den letzten zehn bis 20 Jahren keine signifikanten Veränderungen und Weiterentwicklungen vorgenommen haben. Sie sind oft geprägt von einem hohen Anteil an langjährigen Kunden und Mitarbeitern, was zwar für Beständigkeit sorgt, aber gleichzeitig die Anpassungsfähigkeit an den Wandel in der Branche erschwert. Neue Technologien und Verfahren wurden nicht eingeführt, die Digitalisierung spielt keine Rolle und die Qualifikation der Mitarbeiter entspricht nicht mehr den aktuellen Anforderungen. Dies macht diese Labore für Käufer unattraktiv, da sie ein hohes Investitionsrisiko darstellen.

Most wanted: Unabhängigkeit

Labore mit einem Jahresumsatz zwischen 600.000 und 900.000 Euro sowie einem guten Gewinn hingegen befinden sich in einer komfortablen Position. Sie sind groß genug, um effizient und profitabel zu arbeiten, aber gleichzeitig klein genug, um flexibel und agil zu sein. Diese Labore sind für Zahn-technikermeister attraktiv, die sich selbstständig machen oder ein bestehendes Labor übernehmen möchten. Ein entscheidender Faktor für die Verkaufbarkeit ist die Unabhängigkeit des Labors von der Geschäftsführung. Labore, in denen ein selbstständiges und eigenverantwortliches Team den Betrieb aufrechterhält, sind besonders begehrt. Sie bieten eine solide Basis für den Käufer, auf der er aufbauen und das Labor erfolgreich in die Zukunft führen kann.

Infos zum Autor



Big Player vor Gewissensfrage

Labore mit einem Jahresumsatz von 1 bis 10 Millionen Euro stellen eine besondere Herausforderung dar. Obwohl sie auf den ersten Blick attraktiv erscheinen mögen, beschränkt der hohe Kaufpreis den Kreis der potenziellen Käufer auf Investoren und Ketten. Viele Laborchefs möchten jedoch ihr Lebenswerk nicht in die Hände großer Ketten übergeben, was den Verkaufsprozess kompliziert gestalten kann. Hinzu kommt, dass diese Labore oft komplexer aufgestellt sind und eine größere Management- und Organisationsaufgabe darstellen.

Alles im Wandel

Der demografische Wandel und die zunehmende Zahl von Laborchefs, die in den Ruhestand gehen, werden das Angebot an verkaufbaren Laboren in den nächsten Jahren stark ansteigen lassen. Dies bietet für Käufer die Gelegenheit, gute Preise zu verhandeln. Es wird jedoch geschätzt, dass von den über 8.000 existierenden Laboren etwa 2.000 nicht verkauft werden können und somit vom Markt verschwinden. Diese Labore sind oft zu klein, zu unmodern oder zu stark vom Inhaber abhängig, um für Käufer attraktiv zu sein. In Zeiten des Wandels und der Unsicherheit ist es für Laborinhaber essenziell, frühzeitig zu planen und sich auf den Verkaufsprozess vorzubereiten. Es ist ratsam, die „Braut“ spätestens drei Jahre vor dem geplanten Ausstieg zu schmücken. Dazu gehört die Analyse der eigenen Stärken und Schwächen, die Entwicklung einer Verkaufsstrategie und die Kontaktaufnahme mit potenziellen Käufern. Ein gutes Verständnis dafür zu entwickeln, welche Faktoren ein Labor attraktiv für Käufer machen, kann entscheidend sein. In dieser Zeit können strategische Entscheidungen getroffen werden, die nicht nur die Zukunft eines einzelnen Labors, sondern der gesamten Branche prägen können.

Zusätzliche Faktoren, die die Verkaufbarkeit beeinflussen:

- **Digitalisierung:** Labore, die in digitale Technologien investiert haben, sind besser für die Zukunft gerüstet und somit auch attraktiver für Käufer. Digitale Prozesse ermög-

lichen eine effizientere Arbeitsweise, eine höhere Qualität und eine bessere Kundenkommunikation.

- **Spezialisierung:** Die Spezialisierung auf bestimmte Nischenbereiche kann die Verkaufbarkeit eines Labors erhöhen. Labore, die sich auf ein bestimmtes Fachgebiet wie z. B. Implantologie spezialisiert haben, sind für potenzielle Käufer interessanter.
- **Mitarbeiter:** Die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg eines Dentallabors. Käufer achten daher auf eine gut ausgebildete und loyale Belegschaft.
- **Kunden:** Ein stabiler Kundenstamm mit langfristigen Beziehungen ist ein wichtiges Asset für ein Dentallabor. Käufer bevorzugen Labore mit einer guten Kundenbasis und einem hohen Wiederholungsgeschäft.
- **Standort:** Die Lage des Labors spielt ebenfalls eine Rolle. Labore in Ballungsgebieten sind in der Regel leichter zu verkaufen als Labore in ländlichen Regionen.
- **Marketing und Vertrieb:** Ein erfolgreiches Dentallabor verfügt über ein effektives Marketing- und Vertriebskonzept. Käufer achten auf eine gute Außendarstellung und eine aktive Neukundengewinnung.
- **Innovation:** Die Dentalbranche befindet sich im ständigen Wandel. Labore, die sich nicht weiterentwickeln und auf neue Trends sowie Technologien reagieren, werden es schwer haben, am Markt zu bestehen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Verkaufbarkeit eines Dentallabors von einer Reihe von Faktoren abhängt. Neben der Größe und dem Umsatz spielen auch die Zukunftsfähigkeit, die Unabhängigkeit von der Geschäftsführung, die Qualifikation der Mitarbeiter, die Kundenbasis und der Standort eine wichtige Rolle. In Zeiten des Wandels und der Unsicherheit ist es für Laborinhaber essenziell, frühzeitig zu planen und sich auf den Verkaufsprozess vorzubereiten.

Rainer Ehrich

Ehrich Dental Consulting GmbH
www.ehrich-dental-consulting.de



imes-icore® PARTNER IM NORDEN – BY FLUSSFISCH

Ihr offizieller imes-icore® Partner im Norden für Deutschland

Beratung, Verkauf und Service! **Jetzt Neu:** unser Showroom mit allen aktuellen Geräten LIVE!



3shape

imes-icore
Dental & Medical Solutions

DATRON

prிடidenta

OTEC

DEKEMA

ORANGECAD^{MED}

DENTAL SOFTWARES

MICHAEL FLUSSFISCH GMBH · Friesenweg 7 · 22763 Hamburg · Tel. 040/86 07 66
Fax 040/86 12 71 · info@flussfisch-dental.de · www.flussfisch-dental.de

