



Investorenmodelle für Dentallabore

Verkaufs- und Beteiligungschancen kennen und ergreifen

Sikomed GmbH
Düstere-Eichen-Weg 35
37073 Göttingen

Fon: +49 551 998 5890
Fax: +49 551 998 5899
info@sikomed.com

sikomed 

Inhalt

- 04** Warum Ihr Dentallabor für Investoren interessant ist
- 05** Was eine Transaktion für Sie persönlich bedeuten kann
- 06** Modelle der Zusammenarbeit – ein Überblick
- 07** Welches Modell passt zu Ihrer Situation?
- 08** Steuerliche und rechtliche Gestaltung
- 09** Der Transaktionsprozess – Schritt für Schritt
- 10** Wie wir Sie und Ihr Labor unterstützen
- 11** Vorstellung der mit uns zusammenarbeitenden Anwaltskanzlei

Warum Ihr Dentallabor für Investoren interessant ist

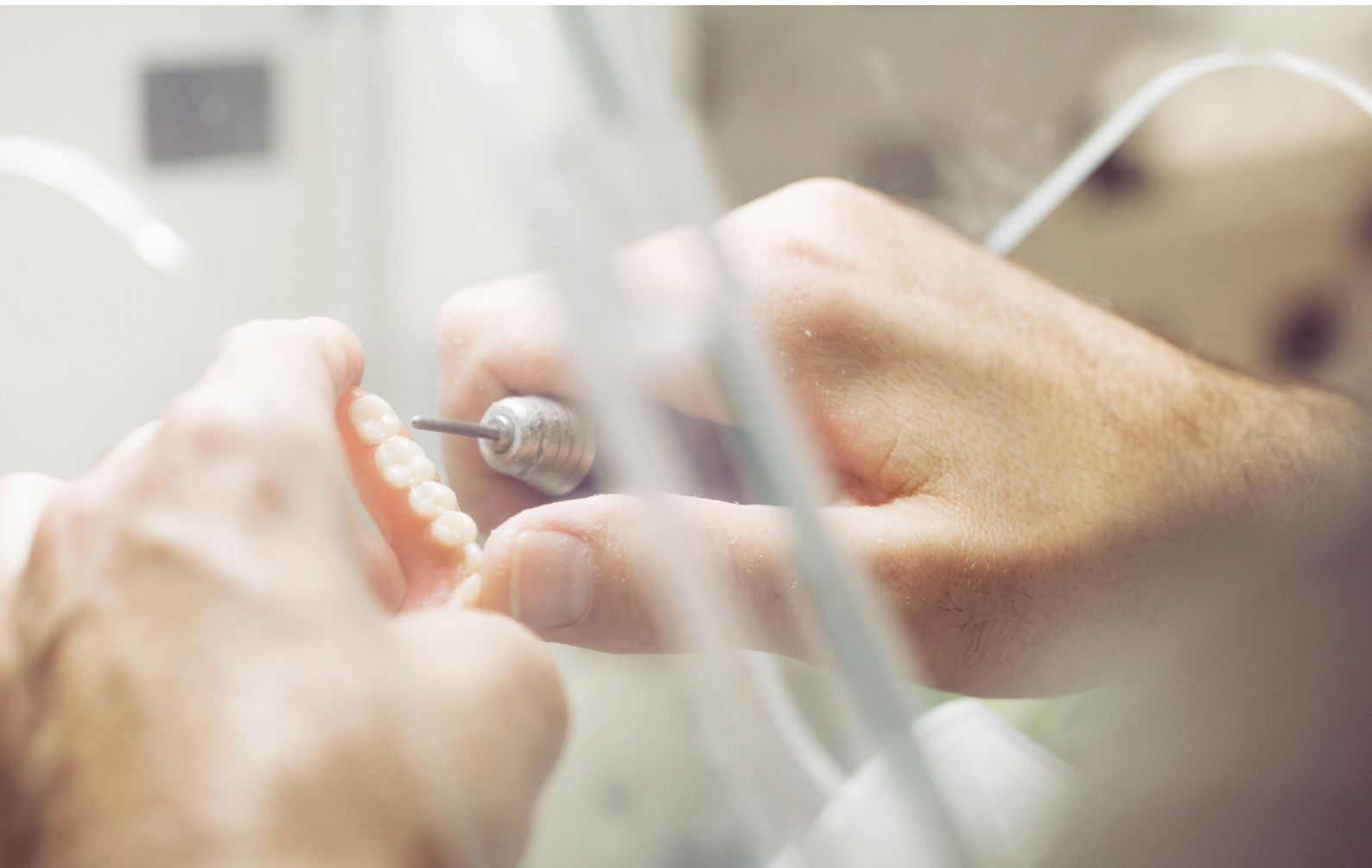
Die Nachfrage nach zahntechnischen Leistungen ist weitgehend konjunkturunabhängig. Sie wird vor allem durch die Demografie, medizinischen Fortschritt, höhere ästhetische Ansprüche der Patienten und die zunehmende Bedeutung komplexer Prothetik getrieben.

Viele Umsätze eines Dentallabors werden mittelbar über die gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen refinanziert, was Umsätze planbar und sicherer macht. Für professionelle Investoren ist Ihr Labor daher grundsätzlich attraktiv, insbesondere wenn

- stabile, wiederkehrende Umsätze,
- ein eingespieltes Team und
- verlässliche Verbindungen zu Zahnarztpraxen

vorliegen.

Für Sie als Inhaber eröffnen sich dadurch neue Handlungsspielräume – vom vollständigen Verkauf mit Weiterbeschäftigung bis hin zu Beteiligungsmodellen mit einem starken Wachstumspartner zur Finanzierung der weiteren Unternehmensentwicklung.



Was eine Transaktion für Sie persönlich bedeuten kann

Investoren zahlen nicht nur hohe Kaufpreise, die über klassischen Branchenmultiplikatoren liegen. Sie bringen auch Management-Know-how und Kapital für Digitalisierung, Expansion und Nachfolgelösungen ein und sind daher ein echter Unternehmenspartner.

Laborinhaber verbinden mit einem Verkauf erfahrungsgemäß folgende Ziele:

- **Vermögenssicherung:**
Sie möchten den über viele Jahre aufgebauten Unternehmenswert ganz oder teilweise realisieren.
- **Risikoreduzierung:**
Sie wollen einen Teil des unternehmerischen Risikos abgeben und Ihr Privatvermögen durch Erhalt eines angemessenen Kaufpreises vermehren.
- **Wachstum:**
Sie haben Ideen für neue Technik, Standorte oder Kooperationen – möchten sich aber nicht weiter durch Darlehensaufnahmen oder sonstige Verbindlichkeiten belasten.
- **Nachfolge:**
Sie möchten das Labor in verlässliche Hände geben, ohne die Verantwortung abrupt abgeben zu müssen.

Gemeinsam analysieren wir, was eine Transaktion für Sie persönlich und wirtschaftlich bedeutet – heute und in den nächsten Jahren und ob ein Verkauf an einen Investor wirtschaftlich die für Sie beste Lösung ist.

Modelle der Zusammenarbeit – ein Überblick

Der wirtschaftliche Erfolg einer Transaktion ergibt sich aus der Summe von Kaufpreis, Gehalt und eventuellen Gewinnausschüttungen, die Sie über mehrere Jahre erzielen – jeweils vor und nach Steuern.

Typische Grundmodelle sind u. a.:

Vollverkauf mit Weiterbeschäftigung

- Sie veräußern 100 % der Anteile oder der betrieblichen Vermögenswerte an einen Investor.
- Sie bleiben für einen definierten Zeitraum (z. B. 3–5 Jahre) als angestellter Geschäftsführer/Laborleiter tätig.
- Sie erzielen einen hohen Sofortkaufpreis und können Ihre private Vermögensplanung darauf ausrichten.

Diese Variante ist für Sie geeignet, wenn Sie mittelfristig aus der Verantwortung aussteigen und gleichzeitig einen geordneten Übergang sicherstellen möchten.

Teilverkauf/Beteiligungsmodell

- Sie verkaufen eine Mehrheitsbeteiligung (z. B. 60–80 %); eine Minderheitsbeteiligung verbleibt bei Ihnen.
- Sie erhalten einen Kaufpreis und beziehen künftig ein Geschäftsführergehalt.
- Zusätzlich partizipieren Sie über Ihre Beteiligung an Gewinnausschüttungen und können Ihre Beteiligung nach einer bei Kauf vereinbarten Frist zu klar geregelten Konditionen ebenfalls lukrativ veräußern.

Geeignet, wenn Sie das Labor aktiv weiterentwickeln möchten – mit reduziertem Risiko, aber weiterhin unternehmerischer Mitwirkung.

Wachstumsmodell mit Re-Invest

- Sie veräußern einen Teil Ihrer Anteile (> 50 %) und investieren einen Teil des Kaufpreises in eine gemeinsame Laborgruppe oder Holding, die der Investor aufbaut.
- Sie verbinden sofortige Liquidität mit der Chance, an der Wertsteigerung einer größeren Gruppe teilzuhaben. Denn nach Ablauf mehrerer Jahre wird der Investor die Gruppe an einen Folgeinvestor veräußern, der für die weiterentwickelte und gewachsene Gruppe deutlich mehr als die Erstkaufpreise bezahlt, sodass Sie einen hochattraktiven zweiten Kaufpreis erwarten dürften.

Besonders interessant für Inhaber mit einem eher längeren Zeithorizont, die Wachstum und Vermögensaufbau kombinieren wollen.



Welches Modell passt zu Ihrer Situation?

Die passende Struktur hängt von Ihrer Lebens- und Unternehmenssituation ab:

Kurz vor dem Ruhestand (ca. 0–5 Jahre):

Fokus: Maximierung des heute realisierbaren Kaufpreises, Entlastung von Verantwortung, geregelte Übergabe.

- Häufig Vollverkauf mit zeitlich klar geregelter Weiterbeschäftigung.

Mittelfristiger Horizont (ca. 5–10 Jahre):

Fokus: Teilrealisierung des Unternehmenswerts, Zusammenarbeit mit einem Partner, gemeinsamer Ausbau des Labors.

- Häufig Beteiligungs- oder Wachstumsmodell.

Mehrere Gesellschafter/Familienlabor:

Es stellen sich zusätzliche Fragen der internen Verteilung, Absicherung der Familie und Mitspracherechte.

- Hier sind maßgeschneiderte Lösungen und klare Gesellschaftervereinbarungen entscheidend.

In der Beratung betrachten wir Ihre Ziele, Ihre familiäre Situation und Ihre Rolle nach der Transaktion im Detail.

Steuerliche und rechtliche Gestaltung – der „Hebel“ hinter der Transaktion

Die Struktur der Transaktion entscheidet maßgeblich darüber, wie viel vom Bruttokaufpreis nach Steuern bei Ihnen privat verbleibt und welches Haftungsrisiko Sie tragen.

Wichtige Themen sind:

Rechtsform und Transaktionsstruktur:

- Verkauf von Anteilen (Share Deal) vs. Verkauf von Vermögenswerten (Asset Deal)
- Umgang mit Immobilienbesitz

Besteuerung des Veräußerungsgewinns:

- Unterschiede zwischen Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften
- Nutzung von Freibeträgen und Tarifbegünstigungen, soweit die Voraussetzungen vorliegen

Gestaltung von Kaufpreisbestandteilen:

- Sofortkaufpreis, Earn-Outs (nachgelagerte Kaufpreise bei Steigerung der Ergebnisse) und Rückbeteiligungen an der Investorengruppe
- Kopplung des Kaufpreises an Kennzahlen (z. B. EBITDA, Umsatz)

Vertragsgestaltung:

- Umfang und Dauer von Garantien
- Wettbewerbsverbote und Regelungen zu Ihrer späteren Tätigkeit
- Geschäftsführeranstellung, Bonusregelungen

Nur durch das Zusammenspiel von gesellschafts- und steuerrechtlicher Expertise mit wirtschaftlicher Kompetenz lässt sich eine für Sie optimal ausgestaltete Lösung erzielen. Ein solches Expertenteam steht Ihnen bei uns zur Verfügung

Der Transaktionsprozess – Schritt für Schritt

1

Vorbereitungsphase

- Analyse Ihrer Zahlen (insbesondere EBITDA, Umsatzstruktur, Kundenmix)
- Festlegung Ihrer Ziele und Präferenzen (Kaufpreis, Beschäftigung nach der Transaktion, Zeithorizont)

2

Investorenansprache

- Erstellung eines Kurzprofils („Teaser“)
- Ausarbeitung eines Informationsmemorandums über Ihr Labor
- Auswahl und diskrete Ansprache geeigneter Investoren

3

Indikative Angebote & Modellvergleich

- Einholung und Vergleich von Angeboten potentieller Investoren
- Gegenüberstellung von Kaufpreis, Gehalts- und Beteiligungsmodellen
- Wirtschaftlicher und steuerlicher Vergleich der Szenarien

4

Due Diligence & Vertragsverhandlungen

- Koordination und Moderation der Investorprüfungen (Finanzen, Steuern, Recht, HR, Technik)
- Begleitung der Vertragsverhandlungen
- Abstimmung der wirtschaftlich wichtigen Punkte mit den Fachanwälten und Steuerberatern

5

Signing, Closing und Begleitung danach

- Unterstützung bis zur Auszahlung des Kaufpreises
- Begleitung in der Phase als angestellter Geschäftsführer/Laborleiter oder Mitgesellschafter

Wie wir Sie und Ihr Labor unterstützen

Wir beraten Inhaber von Gesundheitsunternehmen – speziell auch Dentallabore – bei Transaktionen mit professionellen Investoren.

Unser Leistungsumfang für Sie umfasst insbesondere:

- **Unabhängige Beratung ausschließlich in Ihrem Interesse**
- **Opportunitätsberechnungen**
Vergleich verschiedener Modelle (ohne Transaktion, Vollverkauf, Beteiligungsmodelle) hinsichtlich Kaufpreis, Gehalt, Beteiligung und Steuern.
- **Investorenprozess von A bis Z**
Identifikation geeigneter Investoren, diskrete Ansprache, Vorbereitung von Unterlagen, Begleitung von Gesprächen und Verhandlungen.
- **Strukturierung gemeinsam mit einem Expertenteam**
Enge Zusammenarbeit mit spezialisierten Anwälten und Steuerberatern, damit wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Aspekte zusammenpassen.
- **Projektsteuerung**
Sie behalten den Fokus auf Ihr Tagesgeschäft, während wir den Transaktionsprozess koordinieren und Sie bei allen Schritten begleiten.

Vorstellung der mit uns zusammenarbeitenden Anwaltskanzlei



Dr. Markus Wollweber

Rechtsanwalt & Partner | Fachanwalt für Steuerrecht

Die Gestaltung von Verträgen mit steuerlichem Bezug ist von großer wirtschaftlicher Bedeutung. Ihren Laborverkauf steuerlich und gesellschaftsrechtlich begleiten, kann die bundesweit tätige **Rechtsanwaltskanzlei Streck Mack Schwedhelm Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft mbB**, die bereits eine Vielzahl unserer Kunden juristisch und steuerlich begleitet hat.



Sikomed **Sicherheit konzipiert für Mediziner.**

Kontaktieren Sie uns für ein Erstgespräch.

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

Ihr Team der Sikomed GmbH

Sikomed Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen GmbH
Düstere-Eichen-Weg 35
37073 Göttingen
Fon: +49 551 998 5890
Fax: +49 551 998 5899
info@sikomed.com
www.sikomed.com