

Aufnahme in Käuferpool

Kriterien Laborkauf

Region

In welcher Region soll sich das Dentallabor befinden?
Nennen Sie uns die Postleitzahl-Regionen, die für Sie interessant sind:

PLZ ____ XXX PLZ ____ XXX PLZ ____ XXX

PLZ ____ XXX PLZ ____ XXX PLZ ____ XXX



Oder legen Sie einen Umkreis fest:

_____ km rund um _____

Oder nennen Sie uns komplette Bundesländer:

Größe des Labors

Umsatz: zwischen _____ € u. _____ € Jahresumsatz

Techniker-Arbeitsplätze: zwischen _____ u. _____ Techniker-Arbeitsplätze, ca. _____ qm

Laborfläche: zwischen _____ qm u. _____ qm

Zahntechnisches Personal: zwischen _____ u. _____ zahntechnische Mitarbeiter

Kaufmotive

Warum wollen Sie ein Dentallabor kaufen?

- ☐ Existenzgründung
- ☐ Wachstum

Was ist Ihnen am wichtigsten?

- ☐ Neue Mitarbeiter bzw. Zahntechniker
- ☐ Mehr Kunden, mehr Umsatz und mehr Gewinn
- ☐ Weiterer Standort / Mehr Platz

Laborleitung

Muss das Labor, wenn der derzeitige Inhaber ausscheidet über einen Laborleiter mit Meisterbrief verfügen, der für Sie die Leitung des Labors im Angestellten-Verhältnis übernimmt?

- ☐ Ja, ein ZTM zur Leitung des Labors ist zwingend erforderlich.
- ☐ Ja, ein ZTM wäre gut, ist aber nicht zwingend notwendig.
- ☐ Nein, ich habe keinen ZTM, aber ich werde schon jemanden finden.
- ☐ Nein, ich habe bereits einen ZTM, der die Leitung übernehmen wird.

Investitionsvolumen

Nennen Sie uns den Betrag, den Sie investieren wollen: _____

Übergangsphase nach dem Verkauf

- ☐ Altinhaber soll das Labor für mindestens _____ Monate als GF/PPA weiterleiten.
- ☐ Altinhaber soll als Berater für _____ Monate zeitweise zur Verfügung stehen.
- ☐ Altinhaber wird nur in den ersten Wochen für wenige Stunden gebraucht.

Immobilie

- ☐ Ich würde eine Mietvertragsmindestlaufzeit von _____ Jahren akzeptieren.
- ☐ Das Labor soll langfristig in den jetzigen Räumlichkeiten weitergeführt werden.
- ☐ Mittelfristige Integration der Laboraktivitäten in mein/anderes Labor geplant.
- ☐ Kurzfristige Integration der Laboraktivitäten in mein/anderes Labor geplant.

Weitere Kriterien / Anforderungen / Wünsche

Eigene Situation

- ☐ Existenzgründer
 - ☐ Ich bin Zahntechnikermeister.
 - Ich bin _____ Jahre alt und habe _____ Jahre Berufserfahrung.
 - Ich kann bis zu _____ € Eigenkapital einbringen.
- ☐ Dentallaborinhaber
 - Derzeitiger Gesamtumsatz pro Jahr ca. _____ €
 - Wir beschäftigen insgesamt ca. _____ Mitarbeiter.
 - Ich bin seit _____ selbstständiger Dentallaborunternehmer.
 - ☐ Ich habe bereits ein Dentallabor und möchte ein weiteres kaufen.
 - ☐ Ich habe bereits _____ Labore und verfüge über M&A-Erfahrung.
 - ☐ Ich kaufe nur ein weiteres Dentallabor, wenn sich die Gelegenheit bietet.
 - ☐ Ich will aktiv durch Zukauf mehrerer, weiterer Labore wachsen.

Zeitraumen

- ☐ Ich habe es nicht eilig. Wenn sich etwas ergibt bin ich dabei, aber ich habe Zeit und kann warten, bis sich in den nächsten _____ Jahren etwas ergibt.
- ☐ Mein Unternehmen ist gut aufgestellt und ich will innerhalb der nächsten 12 Monate zumindest den ersten Schritt für eine Übernahme getan haben.
- ☐ Ich mag es zügig und kann die erste/nächste Übernahme kaum abwarten. Am liebsten sollte es sofort losgehen.

Was kann ich für Sie tun?

- ☐ Bitte informieren Sie mich, wenn sich ein passendes Labor in der Dentallaborbörse befindet oder eines hinzukommt und senden Sie dem Inhaber das von mir zuvor unterzeichnete Formular ‚Vertraulichkeitsvereinbarung‘ zu. Nach dem Einverständnis des Verkaufsinteressenten erfahre ich dann, um welches Labor es sich handelt und ich erhalte weitere Informationen.
- ☐ Ich habe darüberhinaus Interesse an einer Strategieberatung für die Skalierung meines Unternehmens (M&A-Strategie). Bitte informieren Sie mich über die Beratungskosten und mögliche Beratungskostenzuschüsse.
- ☐ Ich will, dass Sie darüberhinaus aktiv nach passenden Dentallaboren für mich suchen. Bitte senden Sie mir eine entsprechende Vereinbarung zu:
 - ☐ Nur Kontaktvermittlung, Abwicklung mache ich selbst, kommt ein Vertrag zu Stande, erfolgt eine rein erfolgsabhängige Provisionszahlung (Finder's Fee).
 - ☐ Kontaktvermittlung, Abwicklung, Verhandlungsunterstützung, Due Diligence, kommt ein Vertrag zu Stande, erfolgt eine rein erfolgsabhängige Provisionszahlung (M&A Fee).

Ansprechpartner: _____

E-Mail-Adresse: _____

Mobiltelefonnummer: _____

Firma: _____

Straße u. Hausnr: _____

Postleitzahl u. Ort: _____

Stempel, Unterschrift