

Projekt DENTAL

Spezialunternehmen für Zahnarztstühle und Praxiseinrichtung



Kaufpreis	Jahresumsatz	Betriebsergebnis	Geschäftsführergehalt
Gegen Gebot	~2.200.000 €	~370.000 €	150.000 €

 ortsunabhängig



Unternehmensdaten

Branche	Zahnmedizin
Rechtsform	Einzelunternehmen
Gründungsjahr	2012
Hauptniederlassung	ortsunabhängig

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,8 Mio - 2,6 Mio €
Betriebsergebnis	320 Tsd - 420 Tsd €
Geschäftsführergehalt	150 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Das Unternehmen

Profil:

Das Unternehmen ist ein Spezialist im Bereich Handel, Service und Wartung exklusiver Zahnarztstühle und Praxiseinrichtungen und der einzige autorisierte Händler eines renommierten Herstellers in Deutschland. Es bietet hochwertige Produkte, die von anspruchsvollen Zahnarztpraxen sehr geschätzt werden.

Mission:

Die Mission des Unternehmens ist es, den Arbeitsalltag des Zahnarztpersonals durch erstklassige Produkte und Dienstleistungen zu erleichtern und zu optimieren. Durch die Bereitstellung innovativer und zuverlässiger Ausrüstung trägt das Unternehmen dazu bei, dass Patienten besser und effizienter behandelt werden können.

Kunden:

Zum Kundenstamm des Unternehmens zählen überwiegend renommierte Zahnarztzentren und Kliniken, die höchsten Wert auf Qualität und Zuverlässigkeit legen. Die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens werden von den besten Fachleuten der Branche geschätzt und genutzt.

Leistungen: Handel: Das Unternehmen vertreibt exklusive Zahnarztstühle und Praxiseinrichtungen, die durch ihre fortschrittliche Technologie und hervorragende Qualität überzeugen. Service: Die Dienstleistungen des Unternehmens umfassen die Entwicklung maßgeschneiderter Behandlungskonzepte und die Installation von Zahnarztstühlen. Wartung: Das Unternehmen übernimmt die jährlichen Wartungen, mit denen die behördlichen Vorgaben erfüllt werden, und kümmert sich um etwaige Reparaturen.

Produkte:

Die von dem Unternehmen angebotenen Zahnarztstühle und Praxiseinrichtungen sind darauf ausgelegt, eine wirtschaftlichere Arbeitsweise zu ermöglichen. Sie bieten zahlreiche Vorteile: **Ergonomie:** Die Produkte bieten optimale Unterstützung für das Zahnarztpersonal durch ergonomisches Design. **Effizienz:** Die moderne Technologie erhöht die Effizienz bei der Patientenbehandlung. **Zuverlässigkeit:** Höchste Zuverlässigkeit und Langlebigkeit der Produkte gewährleisten einen reibungslosen Praxisbetrieb.

Wirtschaftlichkeit & Potenzial

Das Unternehmen verfügt über ein sehr stabiles Geschäftsmodell mit hoher Marge. Aktuell liegt das EBITDA bei 320.000 bis 400.000 €, nach Abzug eines kalkulatorischen Geschäftsführergehalts von 150.000 €. Dieses solide finanzielle Fundament spiegelt die Effizienz und Rentabilität der betrieblichen Abläufe wider.

Zukünftig möchte das Unternehmen einen verstärkten Fokus auf die Bereiche Service und Wartung legen. Dieser Bereich bietet noch höhere Margen, was

Unternehmensdaten

Branche	Zahnmedizin
Rechtsform	Einzelunternehmen
Gründungsjahr	2012
Hauptniederlassung	ortsunabhängig
Standorte	1
Mitarbeiter	2

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,8 Mio - 2,6 Mio €
Betriebsergebnis	320 Tsd - 420 Tsd €
Geschäftsführergehalt	150 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersnachfolge

den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens weiter steigern wird. Aufgrund der gesetzlichen Vorschriften und branchenspezifischen Anforderungen müssen medizinische Ausstattungen mindestens einmal im Jahr gewartet werden, was gesicherte Umsätze für das Unternehmen bedeutet.

Für zukünftiges Wachstum bietet sich der Aufbau eines Vertriebsteams sowie die Einstellung zusätzlicher Techniker an. Dies würde es dem Unternehmen ermöglichen, die hohe Nachfrage besser zu bedienen und zusätzliche Marktanteile zu gewinnen. Derzeit lehnt der Verkäufer viele Aufträge ab, da eine Vergrößerung des Teams bislang nicht angestrebt wurde.

Einarbeitung & Übergabe

Der Verkäufer sorgt vorausschauend für eine ordentliche Nachfolgeregelung und ist bereit, bis zu 5 Jahre nach dem Verkauf im Unternehmen mitzuwirken und den Käufer proaktiv beim weiteren Ausbau zu unterstützen.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner

Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge



Marco Rubiales

Senior Projektleiter

**Aus Diskretionsgründen stehen weitere
Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.**

[Weitere Informationen anfragen](#) 

Kontakt

 Tel: 0211 82269961

 projekt-dental@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf



Anschrift:

Calandi GmbH
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Geschäftsleitung:

Dr. Rainer Ammon
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Internet:

www.calandi.de