

EXPOSÉ

Einstieg in traditionsreiche Zahnarzt-BAG in Lindau

Lindau am Bodensee, Bayern

BAG - Zahnarzt

KAUFPREIS

€ 280.000

ANTEIL

50 %

GESAMTUMSATZ

€ 1.320.000

BEREIN. GEWINN (100%)

€ 409.000

Kurze Zusammenfassung

Altersbedingte Nachfolge in einer BAG mit zwei Zahnärzten in Lindau am Bodensee

Die traditionsreiche Zahnarztpraxis wird heute als Familienbetrieb von Vater und Tochter betrieben. Altersbedingt wird die Nachfolge des Senior-Partners im Jahre 2026 angestrebt. Ein 50%iger Anteil soll abgegeben werden nach vorheriger Zusammenarbeit im Angestelltenverhältnis.

Lage

Die Praxis befindet sich verkehrsgünstig in Lindau am Bodensee. Die Region ist durch die hohe Lebensqualität am Bodensee mit Alpennähe sowie die wirtschaftliche Stärke bekannt. Hervorzuheben ist die Nähe zu Österreich, der Schweiz sowie Liechtenstein – diese Länder sorgen für einen überregionalen Pool an Selbstzahlern.

Räumlichkeiten & Ausstattung

Die Praxis erstreckt sich über 252 m² (Mietobjekt) mit funktionaler und großzügiger Raumaufteilung – bestens geeignet für eine partnerschaftlich geführte Mehrbehandlerpraxis. Der Mietvertrag hat eine langfristige Option, hier ist Sicherheit gegeben. Die Praxis ist auf hohem Niveau ansprechend ausgestattet. Es stehen vier Behandlungszimmer sowie ein zusätzliches Zimmer für Bioresonanztherapie, Physiotherapie und Psychiatrie zur Verfügung. Die Praxis ist weitestgehend digitalisiert inkl. DVT-Röntgen. Es besteht ein großes Eigenlabor.

Besonders attraktiver Patientenstamm

Die Praxis profitiert von einem stabilen, rund 80%-igen Selbstzahler- und Privatpatientenstamm, insbesondere aus den angrenzenden Ländern. Diese grenznahe Lage und die anspruchsvolle Klientel bieten hervorragende wirtschaftliche Perspektiven.

Ihr Einstieg

Die Praxis wird aktuell als Mehrbehandlerpraxis geführt. Der Anteilskauf bietet die Möglichkeit zur langfristigen Zusammenarbeit auf Augenhöhe in einem etablierten Team. Sie sollten ein langfristiges Engagement sowie ein ganzheitliches Verständnis der Behandlung mitbringen. Eine hervorragende Gelegenheit für Zahnärztinnen und Zahnärzte, die unternehmerische Verantwortung übernehmen und Teil einer etablierten, fortschrittlich geführten Praxisgemeinschaft in Top-Lage werden möchten – mit modernster Ausstattung, starkem Patientenstamm und attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten in der Vier-Länder-Region am Bodensee.

Auf einen Blick

€ 1.320.000

Gesamtumsatz

€ 409.000

Gesamter bereinigter Gewinn
(aber vor kalk. Gehalt)

31 %

Gewinnmarge

€ 280.000

Kaufpreis (50% Anteil)

1,37x

Multiple (Betriebsergebnis,
gerechnet auf 50%)

BAG

Praxisform

4

Behandlungszimmer

2 / 13

Ärzte / Angestellte

252 m²

Praxisfläche

**4. Gen.
Familienbetrieb**

Praxisalter

Praxisprofil

PRAXIS & ABGABE

Praxisform	BAG (GbR)
Fachrichtung	Allround-Zahnarzt inkl. Aligner-KFO
Abgabeumfang	50% Abgabe
Abgabegrund	Altersbedingt
Zielübernahme	01.06.2026 – Zeit nicht primärer Faktor
Praxis seit	1922
Fläche	252 m² – Mietobjekt, langfrist. Option

LEISTUNGSANGEBOT & ANSATZ

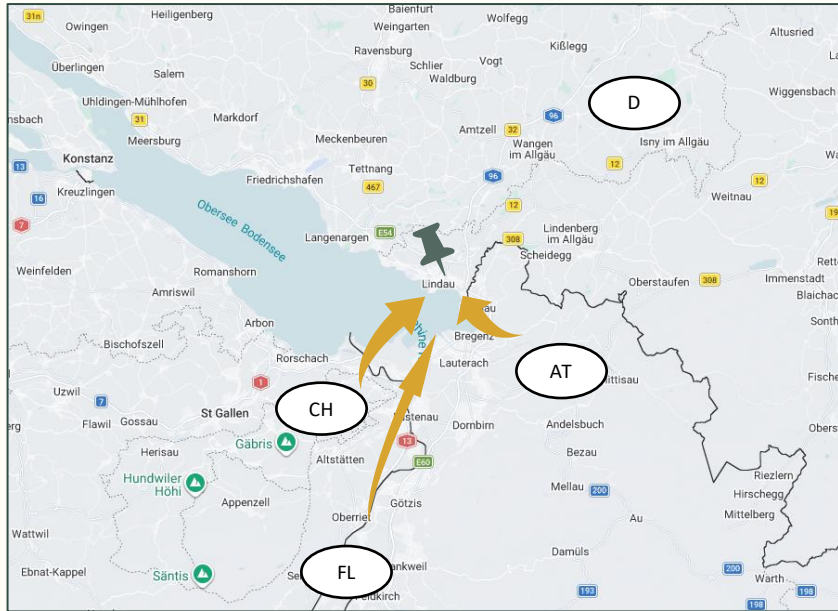
- Allgemeine Zahnheilkunde
- Implantologie (inkl. DVT)
- Prophylaxe & Parodontologie
- Zahnersatz & Prothetik
- Ästhetik (Bleaching, Veneers)
- Bioresonanz-Therapie
- Physiotherapie, Psychiatrie (externer Arzt)

Im Mittelpunkt der Philosophie dieser Zahnarztpraxis steht die Gesundheit des Menschen insgesamt. An diesem Grundsatz richtet sich das gesamte Arbeitsfeld der Praxis aus.

Ein prägendes Merkmal der Praxis ist ihr umfassendes Prophylaxesystem, das bereits 1987 etabliert wurde.

Die professionelle Zahnreinigung sowie die Parodontaltherapie werden von permanent fortgebildeten Assistentinnen begleitet.

Standort & Markt



STANDORTVORTEILE

- **Lage**
Top-Lage, Bodensee, Vier-Länder-Region
- **Fläche**
252 m², Mietobjekt, großzügige Raumaufteilung
- **Einzugsgebiet**
Grenznahe Lage, Patienten aus AT, CH, FL
- **Erreichbarkeit**
Gute Verkehrsanbindung, Parkmöglichkeiten
- **Patientenstamm**
ca. 80% Privatpatienten / Selbstzahler

Finanzkennzahlen

€ 1.320.000

Gesamtumsatz
Der Umsatz wird zu etwa gleichen Teilen durch beide Partner erwirtschaftet

€ 409.000

Bereinigter Gewinn (100%)

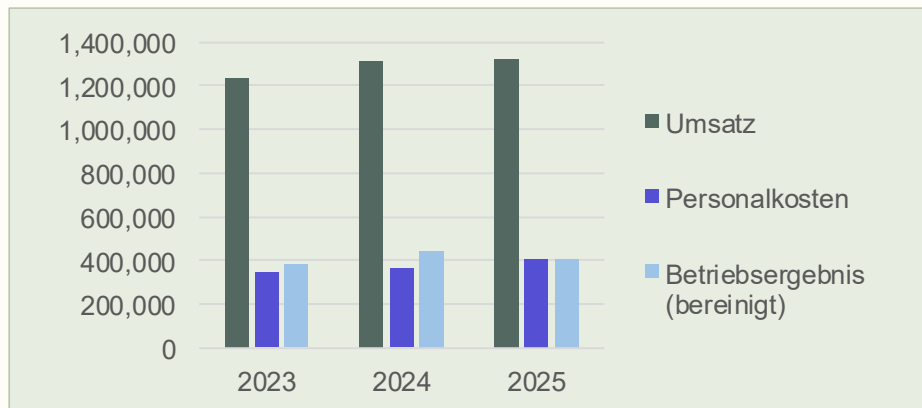
31 %

Gewinnmarge

€ 17.600

Abschreibung (1,3%, guter Erhaltungszustand)

UMSATZ- UND GEWINNENTWICKLUNG



BEWERTUNGSGRUNDLAGE

Bewertungsmethode	mod. Ertragswert
Multiple	1,37x bereinigter Gewinn
Kaufpreis	€ 280.000 (50 % Anteil)
Kaufpreis ges.	€ 560.000 (impliziert)
Übergabedatum	zeitnah, nach Einstieg Angestellter Zahnarzt
Finanzierbarkeit	Vom Käufer zu prüfen

Positive Standortgeographie

1 – KAUFKRAFT / VERFÜGBARES EINKOMMEN PRO KOPF

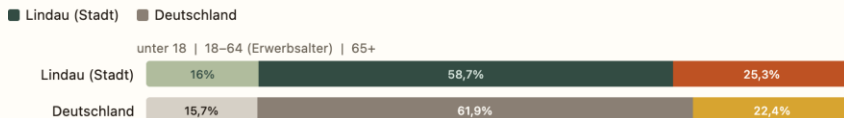
Kaufkraftindex (Deutschland = 100) & Euro pro Einwohner



Quellen: Michael Bauer Research GmbH (MB-Research) Kaufkraft 2024/2025; GfK Kaufkraft 2024.
Kaufkraft = Nettoeinkommen inkl. Transferleistungen (Renten, Sozialhilfe) am Wohnort. Kreisebene. „p“ = Prognose.

2 – ALTERSVERTEILUNG IM VERGLEICH

Anteil der Bevölkerung nach Altersgruppen, 2022 (in %)



Unter 18
≈ gleich
16,0% vs. 15,7%

Erwerbsalter
-3,2 Pp
58,7% vs. 61,9%

65+ (Senioren)
+2,9 Pp
25,3% vs. 22,4%

Durchschnittsalter Lindau vs. Bundesdurchschnitt
46,5 Jahre vs. 44,7 Jahre

Differenz
+1,8 Jahre

Quellen: Bayerisches Landesamt für Statistik, Statistik kommunal 2022 (Gemeindegchlüssel 09 776 116); Destatis Zensus 2022 (nationale Vergleichswerte). Pp = Prozentpunkte.

DEMOGRAPHIE

- Lindau bietet eine einkommens- und kaufkraftstarke Nahstruktur. Die Praxis hat zudem einen signifikanten Kundenstamm aus den noch einkommenstärkeren Nachbarländern.
- Die Altersstruktur ist nur unwesentlich unterschiedlich zum Bundes-Durchschnitt.

46,5 J.

Ø Alter (D = 44,7 J.)

82.000

Einwohner (Landkreis)

801/km²

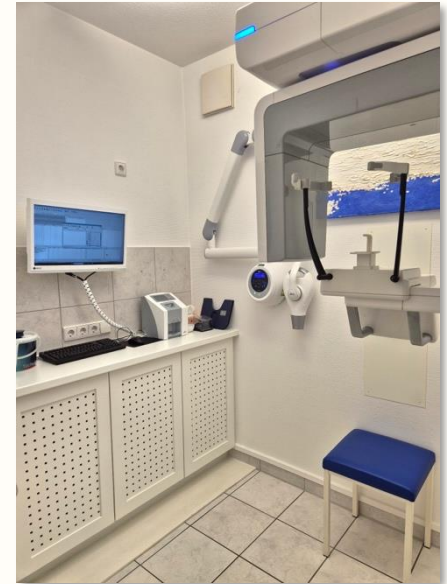
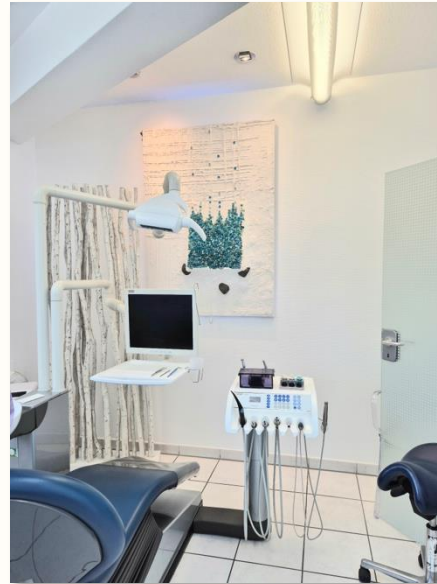
Einwohnerdichte Stadt (D = 238)

Bilder



Anspruchsvoll und modern eingerichtete Praxis mit Bergblick

Bilder



Aussenansicht mit Parkmöglichkeit, Behandlungszimmer und Röntgen

Interesse geweckt?

Sequi berät den Verkäufer. Transparente Prozesse sind uns wichtig. Als Käufer fallen für Sie keine Gebühren an.

NÄCHSTE SCHRITTE

- 1 Unverbindliche Anfrage
- 2 NDA-Unterzeichnung & Qualifizierung (online)
- 3 Zugang zum Datenraum & Unterlagen (online)
- 4 Gespräch mit dem Verkäufer
- 5 Due Diligence & weiteres Vorgehen



John Klein

Sequi Berater

E-Mail: john.klein@sequi.market

Tel.: +49 (0)177 7213319

Web: sequi.market

Haftungsklausel

Haftungsausschluss

Die in diesem Exposé enthaltenen Informationen wurden von Sequi Services UG (haftungsbeschränkt) mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt. Die Angaben basieren auf Informationen, die uns vom Verkäufer zur Verfügung gestellt wurden, sowie auf öffentlich zugänglichen Quellen.

Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der dargestellten Informationen kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Dieses Exposé dient ausschließlich der ersten Orientierung und ersetzt keine eigenständige Due-Diligence-Prüfung durch den Interessenten.

Sequi Services UG übernimmt keine Haftung für Entscheidungen, die auf Grundlage der in diesem Dokument enthaltenen Angaben getroffen oder unterlassen werden.