

**Standorte (rechtlich selbstständig)**

Basel · Berlin · Bremen · Budapest · Dresden · Erfurt  
Essen · Frankfurt/Main · Freiburg · Graz · Hamburg  
Hannover · Kaiserslautern · Kiel · Krefeld · Köln  
Lissabon · Luzern · Magdeburg · Memmingen  
München · Münster · Nürnberg · Osnabrück · Rottweil  
Saarbrücken · Salzburg · Schwerin · Stuttgart  
Warschau · Wien · Wiesbaden · Würzburg · Zürich



# Unternehmensangebot: Hochautomatisierter Praxiseinrichter mit digitalem Marktplatz und exklusiver Möbellinie

Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf

Hubert Winkler  
Steuernummer: 67/148/07027  
USt-IdNr.: DE331247379  
Bank: IBAN DE41 1001 1001 2624 4927 68 BIC: NTSBDEB1XXX

Hahlener Straße 6. 49637 Menslage  
Mobil +49 174 – 46 61 086  
winkler@kern-unternehmensnachfolge.com

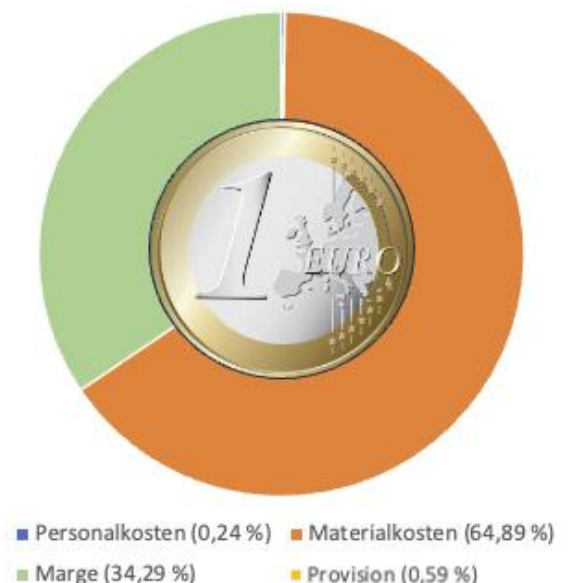
**Unternehmensangebot Projekt-Nr.: HW003701**

**Investitionsgelegenheit:** Diese außergewöhnliche Investitionsmöglichkeit ermöglicht den Zugang zu einer renommierten Unternehmensgruppe im Bereich der Praxisplanung und -einrichtung. Die Gruppe aus Österreich hat ihr Know-how, das auf über 25 Jahren Erfahrung beruht, erfolgreich in einem hochautomatisierten Praxis-Planungstool gebündelt.

Dieses Tool ist nicht nur innovativ, sondern auch mit dem eigenen Online-Shop verbunden, der eine direkte Bestellung der Einrichtungsgegenstände zulässt. Mit der Möglichkeit, das Planungstool als Software-as-a-Service (SaaS) anzubieten, der Integration des Online-Sortiments, vollständiger Remote-Umsetzung und einer eigens entwickelten, zertifizierten Möbellinie, bietet diese Investition ein hohes Potenzial für Skalierung und Wachstum.

*Das nebengestellte Bild illustriert eine Kostenstrukturanalyse für die digitalisierte Abwicklung einer Beispiel-Praxisplanung und Ausstattung unter Vermarktung des Planungstools als Software-as-a-Service (SaaS). Es zeigt deutlich, dass dieses Geschäftsmodell eine hohe Rentabilität mit einer Marge von 34,29% aufweist. Ein bemerkenswerter Aspekt dieser Analyse ist der Anteil von lediglich 0,24% an Personalkosten. Dies unterstreicht die Effizienz und Skalierbarkeit des digitalisierten Geschäftsmodells, bei dem die Automatisierung einen Großteil der traditionellen Arbeitskosten eliminiert.*

**Kostenstrukturanalyse SaaS-Beispiel**



**Umsatz:**

Jahr	2020	2021	2022
Umsatz	1,37 Mio €	1,45 Mio €	1,39 Mio €
EBITDA (bereinigt)	86.000 €	-49.800 €	421.000 €

Die konsolidierten Umsatzwerte belegen die Rentabilitätssteigerung, ausgehend von der Digitalisierungsstrategie. Im Betrachtungszeitraum von 2020 bis 2022 konnte die Anzahl der Mitarbeiter, bei gleichem Umsatz, von sechs auf zwei Vollzeitäquivalente reduziert werden. 2021 sind im Zuge der Unternehmenstransformation erhebliche Kosten angefallen, welche nicht an die Kunden weitergegeben wurden.

**Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf**

- Kunden:** Die Unternehmensgruppe bedient primär Kunden aus dem Gesundheitssektor, im Wesentlichen Humanmediziner.  
Der Fokus liegt auf der Einrichtung von Gesundheitseinrichtungen, Praxen und Büroräumen, unabhängig davon, ob es sich um eine Neueinrichtung, Teilsanierung oder Gesamtsanierung handelt. Mit über 650 erfolgreich realisierten Projekten hat das Unternehmen eine breite und diversifizierte Kundenbasis ohne Abhängigkeit von Großkunden.
- Markt & Wettbewerb:** Der Markt für Praxiseinrichtung ist stark fragmentiert und besteht aus vielen kleinen und mittleren Anbietern, die sich auf bestimmte Nischen oder Regionen spezialisiert haben. Trotz der Vielzahl an Wettbewerbern gibt es bisher keinen Anbieter, der einen hochgradig digitalisierten Service mit eigenem Einrichtungssortiment bietet. Dies ergibt die einzigartige Chance für ein Unternehmen, eine vollständig digitalisierte Lösung für Praxiseinrichtung anzubieten. Insbesondere in Deutschland und der Schweiz ist dieser Markt noch weitgehend unerschlossen.
- Status Quo:** Die Entscheidung zum Verkauf des Unternehmens ist durch familiäre Gründe des derzeitigen Inhabers motiviert. Trotz der emotionalen Bindung an das Unternehmen und seiner Leidenschaft für die Branche, hat die Priorität der Familie den Ausschlag für diesen Schritt gegeben. Der Inhaber ist sich der Bedeutung eines reibungslosen Übergangs bewusst und hat daher zugesichert, bei Bedarf für bis zu 24 Monate zur Verfügung zu stehen. Diese Begleitung soll sicherstellen, dass das wertvolle Know-how, das über die Jahre aufgebaut wurde, vollständig an den neuen Eigentümer übertragen wird. Zudem kann so eine technische Integration des Unternehmens in bestehende Strukturen des Erwerbers optimal unterstützt werden. Der Verkauf bietet somit eine einzigartige Gelegenheit, ein etabliertes und erfolgreiches Unternehmen mit einem erfahrenen und engagierten Gründer an der Seite zu übernehmen.
- Kaufpreisvorstellung:** Nach Sichtung des ausführlichen Exposés und ersten Gesprächen mit dem Inhaber wird ein indikatives Angebot erbeten. Zum Verkauf stehen 100% der Geschäftsanteile.
- Kontakt:** Hubert Winkler  
Standort (rechtlich selbstständig) KERN Münster  
Email: [winkler@kern-unternehmensnachfolge.com](mailto:winkler@kern-unternehmensnachfolge.com)  
Mobil: +49 174 - 79 52 993  
Direkter Austausch (20 min): <https://calendly.com/winkler-lwm/kurzer-austausch>
- Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.

## Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf