

Pressemitteilung

zahneins setzt 2025 wieder auf Wachstumskurs

Hamburg, 25.02.2025 – Nach einer Phase der strategischen Konsolidierung nimmt zahneins 2025 wieder gezielt neue Partnerpraxen in den Verbund auf. Damit setzt das Unternehmen seinen Wachstumskurs fort und fokussiert sich auf eine nachhaltige Expansion. Zu Jahresbeginn wird mit der Praxis *Zahnfokus* in Düsseldorf der erste neue Standort integriert – weitere Akquisitionen sind in Planung.

Gezieltes Wachstum mit strategischem Fokus

Seit Mitte 2022 lag der Schwerpunkt von zahneins darauf, die bestehenden Praxen optimal zu unterstützen, interne Strukturen zu optimieren und die Entwicklung innerhalb des Netzwerks voranzutreiben. Nun sei der richtige Zeitpunkt, wieder neue Praxen in den Verbund aufzunehmen, erklärt Dr. Sven Pfleging, CEO von zahneins seit Mai 2024: *„Wir wachsen sowohl organisch als auch anorganisch. Das bedeutet, dass wir unsere bestehenden Praxen bestmöglich fördern und gleichzeitig strategisch neue Standorte akquirieren.“*

Dabei gehe es nicht um schnelles Wachstum um jeden Preis, sondern um nachhaltige Entscheidungen: *„Wir wählen unsere Partnerpraxen gezielt aus. Sie müssen zu unseren Werten passen und eine langfristige Perspektive innerhalb unseres Netzwerks bieten.“*

Warum zahneins wieder expandiert

Der zahnmedizinische Markt verändert sich stetig: Immer mehr Praxisinhaberinnen und -inhaber suchen eine zukunftssichere Nachfolgelösung. Hans Wüstling, M&A-Manager bei zahneins, erläutert: *„Zum einen haben wir unsere internen Prozesse optimiert, um neue Praxen schneller und effizienter zu integrieren. Zum anderen erleben wir eine wachsende Nachfrage von Praxisinhaberinnen und -inhabern, die langfristige Stabilität für ihre Standorte suchen.“*

zahneins richtet sich bei der Auswahl neuer Partnerpraxen nach klaren Kriterien: Besonders gefragt sind größere Mehrbehandlerpraxen, da sie langfristig mehr Sicherheit für Teams und Patientinnen und Patienten bieten. Bevorzugt werden Standorte in Metropolregionen sowie gut etablierte Praxen in ländlichen Gebieten mit Entwicklungspotenzial. Zudem legt zahneins großen Wert auf einen hohen Digitalisierungsgrad oder die Bereitschaft, diesen gemeinsam weiterzuentwickeln. Entscheidend ist letztlich der persönliche Fit: Die Werte und Vorstellungen der

Praxisleitung müssen mit denen von zahneins übereinstimmen – denn nur so kann eine langfristige und erfolgreiche Partnerschaft entstehen.

Nachhaltiges Wachstum für ein starkes Netzwerk

Mit der Expansion sichert sich zahneins nicht nur neue Standorte, sondern stärkt auch das bestehende Netzwerk. Besonders Übernahmen in Regionen mit bereits etablierten zahneins-Praxen bieten großes Potenzial für Synergieeffekte und intensivere Kooperationen. Hans Wüstling führt aus: *„Wir wachsen strategisch – dort, wo wir den größten Mehrwert bieten können.“*

Auch die Integration neuer Standorte wurde in den vergangenen Jahren optimiert. *„Unsere Prozesse sind jetzt so aufgestellt, dass neue Praxen von Beginn an von zahneins profitieren – sei es durch zentrale Services, den Austausch mit anderen Standorten oder gezielte Wachstumsstrategien“*, betont Dr. Sven Pfleging.

Blick in die Zukunft: Qualität vor Quantität

Für 2025 ist der Wachstumskurs klar definiert: zahneins plant, das Netzwerk mit weiteren Praxen zu verstärken – stets mit dem Fokus auf Qualität und Nachhaltigkeit. *„Wir kaufen nicht um jeden Preis – wir kaufen gezielt. Jede neue Praxis muss eine Bereicherung für unser Netzwerk sein“*, unterstreicht Hans Wüstling.

Kontakt für interessierte Praxen

Praxisinhaberinnen und -inhaber, die über eine Nachfolgeregelung nachdenken oder Teil des zahneins-Netzwerks werden möchten, können sich direkt an das M&A-Team von zahneins wenden:

Mehr Informationen unter: www.zahneins.com

Pressekontakt

Jasmin Paura

Mobil: +49 (0) 160 90 387714

info@zahneins.com