

Einstieg in die Digitalisierung mit verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten

Leasen statt kaufen?

Digitale dentale Technologien halten Einzug in den zahnärztlichen und zahntechnischen Alltag, bis zur Routine ist es (mancherorts) noch weit, und auch bei der Frage, wie viel Digitalisierung die Zahnarztpraxis wirklich braucht, gehen die Meinungen nach wie vor weit auseinander. Oft ist auch von den hohen Investitionskosten zu hören, die als Argument gegen den Einstieg in die Digitalisierung genannt werden.



Dr. Ulrike Obwald-Dame

Natürlich ist es, um sich vor finanziellen Verlusten zu schützen, sinnvoll, die einzelnen Bestandteile der digitalen Verfahrenskette (wie heute auch eigentlich üblich) nicht als geschlossenes, sondern vielmehr als offenes System zu wählen. Darüber hinaus ist es unter finanziellen Gesichtspunkten vor der Anschaffung ein Muss, die Praxisrentabilität hinsichtlich Kosten und Nutzen, Amortisation, steuerlicher Abschreibung und aller anderen möglichen Kennzahlen der Wirtschaftlichkeit sorgfältig zu prüfen – auch wenn ich schon Kollegen getroffen habe, die sich aus Marketingaspekten und eigenem Spaß an der Technik digitale Dentalgeräte quasi ohne Blick auf ihre Profitabilität angeschafft haben.

Heute bietet der Markt verschiedene Angebote zur Finanzierung von Praxisausstattung und Geräten, sodass das Argument der hohen Investitionskosten in vielen Fällen ad absurdum geführt wird und eigentlich andere Gründe den Einstieg und/oder Ausbau der Digitalisierung verhindern. Da die wirtschaftliche und steuerliche Betrachtung einer Investition in der Regel zwar gleich ist, jedoch die einzelnen Punkte sehr individuell zu betrachten sind, stellen die folgenden Ausführungen nur verschiedene Finanzierungsmodelle vor, die es Praxen ermöglichen, mit digitaler Technik und Geräten zu arbeiten – letztlich sind Sie und Ihre persönlichen (steuerlichen) Berater bei der Abwägung gefragt.

Vier Finanzierungsmodelle

Prinzipiell können Sie neue Geräte in Ihrer Praxis durch Kauf, Mietkauf, Leasing oder Kreditfinanzierung anschaffen. Dabei ist der reine Kauf durch Barzahlung eher unüblich. Beim Mietkauf erfolgt der spätere Kauf zu einem bei Vertragsabschluss festgelegten Preis, wobei die festen monatlichen Mietraten darauf angerechnet werden. Kritiker des Mietkaufs äußern, dass eine solche Mietrate dazu neige, überhöht zu sein, gleichzeitig ein starker Wertverlust eintrete. Zugleich profitiert der Käufer beim Abschluss eines Mietkaufvertrags von der im Vergleich zum Sofortkauf leichteren Finanzierbarkeit [3].

Beim Leasing kauft der Leasinggeber, also in der Regel eine Leasinggesellschaft, das Gerät beim Hersteller. Die Auswahl

des Geräts wird in Absprache mit dem Zahnarzt getroffen, das heißt, er bestimmt das Gerät, sodass es seinen Vorstellungen entspricht. Das Gerät wird dann dem Leasingnehmer (also dem Zahnarzt) gegen eine vertraglich festgelegte, monatliche Leasingrate zur Nutzung überlassen. Nach Ablauf der vereinbarten Leasingzeit wird das geleaste Objekt zurückgegeben. Natürlich kann der Leasingnehmer auch zuvor vereinbarte und damit zum Ende der Leasingzeit bestehende Optionsrechte wie zum Beispiel eine Kaufoption oder eine Mietverlängerungsoption wahrnehmen, oder es besteht die Möglichkeit, ein Folgegerät mit neuestem technischen Stand als Anschlussgerät zu leasen [3,4,7]. Im Übrigen gibt es auch innerhalb des Leasings verschiedene Gestaltungsformen (zum Beispiel Teilamortisationsleasing oder Vollamortisationsleasing [7], auf die an dieser Stelle nicht eingegangen werden soll).

Vorteile und Besonderheiten beim Leasing

Warum kann das Leasingmodell interessant sein? Der Zahnarzt nutzt das geleaste Gerät, ohne dass er die Investitionssumme bereitstellen muss, da die Leasinggesellschaft die komplette Finanzierung trägt [3]. Gleichzeitig bestehen Kundendienst und Gewährleistung durch den Hersteller weiter. In Abhängigkeit von der Leasinggesellschaft ist es darüber hinaus möglich, Wartung und Versicherung (siehe unten) in die Leasingrate mit einzubeziehen. Das unterscheidet den Leasingvertrag von einem klassischen Mietvertrag: Bei Letztgenanntem bleiben beispielsweise Wartung, Reparaturen und Versicherungen als Pflicht in der Hand des Vermieters, beim Leasingvertrag gehen diese Pflichten dagegen üblicherweise auf den Leasingnehmer über.

Das heißt konkret, dass der Zahnarzt als Leasingnehmer das Risiko trägt, wenn das Leasingobjekt beschädigt oder im schlimmsten Fall unbrauchbar wird, und er für die Instandhaltung haftet [5,7]. Deshalb lohnt es sich auch auszurechnen, welche Kosten bezüglich Instandhaltung, Versicherung eines Schadens etc. auf die Praxis zukommen würden, bevor man ein Finanzierungsmodell und die damit verbundenen Kosten richtig einschätzen kann. Speziell beim Leasing muss man sich demnach entscheiden, ob es sich lohnt, diese Risiken in die (dann höhere) Leasingrate zu integrieren.

Ansonsten wird die Höhe der Leasingrate nach Kennzahlen berechnet, wie es der Leser vielleicht durch ein Autoleasing bereits kennt: Kaufpreis, Laufzeit, Restwert, Anzahlung und der sogenannte kalkulatorische Zinssatz des Leasinggebers bestimmen die monatlich fällige Zahlung. Der kalkulatorische Zinssatz beinhaltet Berechnungen des Leasinggebers zu beispielsweise seinen Refinanzierungskosten, Verwaltungskosten und seiner Verdienstspanne [2].

Natürlich will der Leasinggeber Geld verdienen, aber auch der Zahnarzt profitiert von diesem Modell: Neben der schon genannten Einsparung einer größeren Investitionssumme bei Vertragsabschluss und der damit verbleibenden Liquidität bei-

spielsweise Schonung einer bereits bestehenden Kreditlinie ist es in der Praxis durchaus von Vorteil, mit einer über die vereinbarte Leasingzeit bekannten Mietrate zu kalkulieren [2].

Da sich auf dem Markt inzwischen Leasinggesellschaften mit Spezialisierung in Medizintechnik angesiedelt haben, fällt es ihnen aufgrund der Anschaffung teilweise auch größerer Stückzahlen eines Geräts mitunter leichter, einen höheren Rabatt beim Hersteller auszuhandeln, als wenn der Zahnarzt als Einzelkäufer auftritt. Dieser Rabatt wird dann bei der Berechnung der Leasingrate weitergereicht [2,3]. Nicht zuletzt kann Leasing für größere Praxisgemeinschaften von Vorteil werden, wenn Kollegen ausscheiden und das Auseinanderrechnen von Kapital und Leistungen beginnt [2].

Unterschied Mietkauf – Leasing

Was unterscheidet den Mietkauf vom Leasing? Steuerlich erfordert das Gerät im Mietkauf eine sogenannte Aktivierung im Anlagevermögen, weil das Eigentum wirtschaftlich sofort auf den Käufer übergeht. Das bedeutet auch, dass neben dem Gerät die Ratenschuld in die Bilanz der Praxis aufgenommen werden muss. Juristisch geht das Eigentum beim Mietkauf dagegen üblicherweise erst nach der Zahlung der letzten Mietrate an den Käufer über [7].

Beim Leasing indessen bleibt der Leasinggeber Eigentümer des Leasingobjekts [2]. Ohne die steuerlichen Vorschriften in diesem Artikel näher zu betrachten, muss deshalb das Leasingobjekt trotz Nutzung in der zahnärztlichen Praxis nicht in ihrer Bilanz ausgewiesen werden beziehungsweise die Leasingraten sind als Betriebsausgaben vollständig abzusetzen [5].

Kredit-Finanzierung

Die Finanzierung auf Kredit ist die in der Dentalbranche bisher sicherlich üblichste Finanzierungsform. Interessant ist aber, dass der branchenübergreifende Leasingmarkt seit Jahren kontinuierlich wächst. Der aktuellen Studie „Digitalisierung im Mittelstand“ zufolge ist Leasing nach dem Cashflow die zweithäufigste Finanzierungsform für Digitalisierungsprojekte [6].

Natürlich hat die Kreditfinanzierung den Vorteil, dass das Gerät gleich nach dem Kauf Eigentum der Praxis ist und der Zahnarzt beim Dentalunternehmen quasi Barzahler ist. Damit profitiert er möglicherweise von Preiszugeständnissen; ähnlich den oben erwähnten weitergereichten Rabatten von Leasinggesellschaften.

Bei der Finanzierung auf Kredit ist die monatliche Zinsbelastung über die Kreditlaufzeit bekannt, was Planungssicherheit schafft. Auch hier mögen steuerliche Gesichtspunkte ausschlaggebend für die Wahl der Finanzierungsform entscheidend sein: Während beim Kredit Zinsen und Abschreibung berücksichtigt werden, sind es beim Leasing die Raten, die als abzugsfähige Betriebskosten geltend gemacht werden können [3]. Damit

schließt sich der Kreis zum Anfang dieses Beitrags – ziehen Sie Ihren Steuerberater in Ihre Investitionsüberlegungen mit ein.

Abwägung Leasing oder ein anderes Modell?

Trotz der genannten Vorteile ist Leasing natürlich nicht zwingend das beste Finanzierungsmodell. Neben dem bereits genannten Nachteil der zusätzlichen Kosten für die zu versichernden Risiken und Instandhaltung, die sich aus den Vertragspflichten eines Leasingnehmers ergeben, kommt hinzu, dass ein Leasingvertrag nicht während seiner Laufzeit einfach gekündigt werden kann, etwa wenn die Praxis das Gerät gar nicht mehr braucht beziehungsweise einsetzt. Ist eine entsprechende Klausel zur vorzeitigen Kündigung vermerkt, können Sie sicher sein, dass dann eine Entschädigung gezahlt werden muss, die sich im Fachjargon Vorfälligkeitsentschädigung nennt [2].

Auch dem zu Leasingbeginn vereinbarten Restwert des Geräts zum Ende des Leasingvertrags gehört ein besonderes Augenmerk – zwar wird die Leasingrate geringer, wenn der Restwert als hoch angesetzt wird, im Umkehrschluss fällt eine Nachzahlung an, wenn beim Ablauf des Vertrags sich dieser Restwert als viel zu hoch erweist [2].

Stolperfallen warten unter steuerlichen Gesichtspunkten hinter den Themen Abschreibung und absetzbare Betriebsausgaben, betriebswirtschaftlich bei der Berechnung, ab wann (unabhängig vom gewünschten Praxismarketing, das ein Gerät und damit möglicherweise eine Behandlungsmethode mit sich zieht) sich Leasing lohnt. Das ist dann der Fall, wenn der Einsatz des Geräts seinen in den Praxiskosten berechneten benötigten Überschuss erzielt und dabei natürlich auch die Leasingrate erwirtschaftet [2,4].

Fazit

Es gibt verschiedene Finanzierungsmodelle, um in der Praxis moderne Geräte auch für die digitale zahnärztliche und zahn-technische Prozesskette anzuschaffen. Die beste Finanzierung gibt es dabei nicht, denn was das Beste ist, hängt vom jeweiligen Einzelfall ab. Der prosperierende Leasingmarkt bietet eine Alternative zum bis dato in der Zahnarztpraxis klassischen Modell des Kaufs durch Kreditfinanzierung. In jedem Fall sollte man die steuerlichen (unter Hinzuziehung des Experten) und betriebswirtschaftlichen Aspekte genau prüfen und beim Leasing wie bei allen anderen Finanzierungsangeboten die Leistungen jedes Angebots (hier zum Beispiel Leasingrate, Anzahlung, Laufzeit, Restwert, Versicherung von Risiko/Instandhaltung) genau miteinander vergleichen.

Dr. Ulrike-Oßwald-Dame, München

Das Literaturverzeichnis und eine Checkliste zum Thema kann angefordert werden unter leserservice@dzw.de oder ist im ePaper unter dzw.de abrufbar.

Die optisch-elektronische Abformung

Digitale Leistungen abrechnen

Die Digitalisierung umgibt uns in allen Bereichen. Computer, Smartphones und das Internet sind allgegenwärtig. Natürlich macht die Digitalisierung auch vor der Zahnarztpraxis nicht halt.

So werden nicht nur digitale Möglichkeiten für Patienteninformationen und Dokumentationen genutzt, das digitale Röntgen, die dentale Volumentomografie sowie Software zur Planung und Diagnostik werden im Praxisalltag vermehrt eingesetzt. Viele Patienten freuen sich, wenn sie Termine bei ihrem Behandler unkompliziert online buchen können. Auch automatische Terminerinnerungen per E-Mail oder SMS wissen sie zu schätzen. Der Trend schreitet unaufhaltsam voran und bietet für die Praxis viele Chancen.

Beim Einsatz aller Technologie sollte jedoch unbedingt darauf geachtet werden, dass auch das Praxispersonal in der Anwendung geschult wird, damit die entsprechenden Anwendungen ausgeführt werden können und die einzelnen Komponenten möglichst kompatibel sind.

Zunehmend kommen im „Digitalen Workflow“ auch Intraoral-scanner der verschiedenen Hersteller im Mund des Patienten zum Einsatz. Um hochwertige Kronen, Brücken, Inlays und Prothesen anzufertigen, benötigt das Dentallabor eine möglichst



Judith Müller ist eine Abrechnungsexpertin von Büdingendent, einem Geschäftsbereich der Ärztlichen Verrechnungsstelle Büdingen

Foto: Büdingendent

dzw

SPEZIAL

16.11.2016

ZAHNTECHNIK & KOMPAKT

Magazin zur DZW - Die ZahnarztWoche

Ausgabe 1 | 2016



Digitalisierung in Praxis und Dentallabor

Intraoralscanner

Kriterien für die
Kaufentscheidung

**Der virtuelle
Artikulator**

Zurück zum
richtigen Biss

zfv