

## Stellschrauben bei der Finanzierung

# DVT, Praxiseinrichtung und Co. – wie wär's denn mal mit Leasing?

von  
Hendrik Stüwe,  
Schorndorf

Die Finanzierung einer Zahnarztpraxis ist vor allem für Existenzgründer ein hoch komplexes Thema. Der Grund: Der akademische Nachwuchs hat in der Regel weder eine gute Liquidität oder hohe Bonität noch betriebswirtschaftliche Erfahrung. Umso wichtiger sind deshalb ein kompetenter Steuerberater, der Mut, sehr viele Fragen zu stellen, und Alternativen zu diskutieren.



### Kontakt

[www.nuernberger-leasing.de](http://www.nuernberger-leasing.de)

[www.confina.de](http://www.confina.de)

[www.mgi-bhp.de](http://www.mgi-bhp.de)

**Z**weierlei muss ein Neuunternehmer wissen: Viele Anbieter achten nicht nur auf sein Wohl, sondern auch auf das eigene. Und jeder Unternehmer hat andere Voraussetzungen und Ziele. Es gibt aber auch Gemeinsamkeiten.

„Wir beobachten den Trend, dass Existenzgründer zum Beratungsgespräch ihren Steuerberater gleich mitbringen“, sagt Thomas Koch. Dem Verkaufsleiter der Nürnberger Leasing GmbH ist das sehr recht, „denn dann sprechen wir nicht über drei Ecken, wobei Missverständnisse programmiert sind.“

### Neue Entwicklungen zeitnah mitgehen

Weil eine neue Praxiseinrichtung im Schnitt zwischen 150.000 und 250.000 Euro kostet, werden Existenzgründer diese immer aus einem Mix von Eigenkapital, Bankkredit und Leasing finanzieren. „Entscheidend ist die Zusammensetzung der Anteile“, erklärt Markus Sobau. Der Mannheimer Finanzberater, in dessen Firma Confina 25 Berater arbeiten, berät bundesweit rund 5.000 Praxisinhaber, davon drei Viertel aus der Zahnheilkunde. „Das Leasing der 50.000 Euro teuren Behandlungsstühle oder der Röntgengeräte für 15.000 Euro schont die Liquidität, die monatliche Rate ist steuerlich voll abzugsfähig und der Betreiber kann regelmäßig das Equipment problemlos gegen effizienteres oder ästhetischeres austauschen“, nennt er die Vorteile eines solchen Finanzierungsmodells.

Diese Flexibilität betont Koch, der bundesweit im Medizintechnik-Leasing Geräte für sechs Millionen Euro finanziert. Üblich seien Laufzeiten von vier bis fünf Jahren, an die Kunden aber nicht zwingend gebunden sind. Denn die Nürnberger Leasing versteht sich als Partner und Mittler von Anwendern und Herstellern. Koch: „Der Fortschritt in der Medizin-



**Hendrik Stüwe**, Jahrgang 1991, ist gelernter Industriekaufmann, Journalist und Fotograf. Sein Terrain sind Gesundheits- und Management-Themen, die sich in Mediziner-, Therapeuten- oder Fitness-Magazinen wiederfinden.

technik ist so rasant, dass viele Praxisinhaber flexibel sein wollen, neue Entwicklungen zeitnah mitzugehen.“

Denn beim Leasing kauft der Leasinggeber das Wirtschaftsgut, refinanziert sich über dessen Überlassung und bleibt bei dessen Rückgabe Eigentümer des Geräts oder Stuhls. Bei dessen Veräußerung sind ihm die Hersteller behilflich. Sie profitieren davon, dass der Zahnarzt Neues kauft.

### Raten und Restwert addieren

Wirtschaftsprüfer Jochen Zimmermann rät Leasingnehmern, die Raten der Laufzeit samt Restwert zu addieren und dem Neukaufpreis gegenüberzustellen. „Dann sehen sie, was sie an Zins, Verwaltung und Marge bezahlen“, sagt der Partner der Stuttgarter Sozietät Prof. Dr. Binder, Dr. Dr. Hillebrecht & Partner (BHP).

„Existenzgründer sind in der Regel an einer geringen Leasingrate interessiert, weshalb der Restwert zu Vertragsende hoch ist“, gibt Koch Einblick in den Markt. Er bietet auch Raten zum Quartalsende statt pro Monat an, wenn die Kassen ihre Abschlagszahlungen überwiesen haben. So bleibt das Konto immer gedeckt. Einer von vielen Parametern, um die Rate gering zu halten, ist, die Vertragslaufzeit zu verlängern. Oder der Kunde erwirbt danach den Stuhl.

„Das Beispiel zeigt, wie viele Mechanismen hier ineinandergreifen“, sagt Sobau, der jedem Existenzgründer dringend eine Praxisvollmacht für den Ernstfall empfiehlt. Diese gilt dann generell oder auch nur spezifiziert für die Leasingverträge, damit diese im Einzelfall weiter bedient oder neu verhandelt werden können. Und zur Absicherung der Leasingrate empfiehlt der Finanzprofi, Krankheit, Berufsunfähigkeit und Todesfall abzuschließen.

### Wirtschaftlichkeit steht im Fokus

Wichtig für die Entscheidung für Kauf, Mietkauf oder Leasing sind neben steuerlichen vor allem betriebswirtschaftliche Aspekte. So verschmelzen in der aktuellen Medizintechnik Röntgengerät und Behandlungsstuhl immer mehr zu einer Einheit. Das spart Raum, verbessert die Ergonomie und nebenbei auch die Ästhetik. „Eine hohe Wirtschaftlichkeit steht für Zahnärzte und Kieferchirurgen im Mittelpunkt“, weiß Koch aus hunderten Beratungsgesprächen.

## Five Facts

- 1 Viele Anbieter achten nicht nur auf sein Wohl, sondern auch auf das eigene.
- 2 Die Praxiseinrichtung finanzieren Existenzgründer aus Eigenkapital, Bankkredit und Leasing – entscheidend ist die Zusammensetzung.
- 3 Die Rate ist steuerlich voll abzugsfähig und das Equipment kann regelmäßig gegen effizienteres oder ästhetischeres ausgetauscht werden.
- 4 Leasingnehmer sollten die Raten der Laufzeit samt Restwert addieren und dem Neukaufpreis gegenüberstellen.
- 5 Branchenkompetenz und Seriosität des Leasinganbieters hinterfragen.

„Der Fortschritt in der Medizintechnik ist so rasant, dass viele Praxisinhaber flexibel sein wollen.“



Dabei fahren die Zahnheilkundler unterschiedliche Strategien. Im Kern sind das zwei Grundphilosophien: neues Equipment, hohe Investitionen, wenig Personal, kürzere Behandlungszeiten. Oder: älteres Equipment, geringe Kosten, mehr Personal, längere Behandlungszeiten oder auch mehr Termine je Patient.

Das ziehe sich, so Koch, wie ein roter Faden durch die Behandlungsphilosophie des Praxisinhabers. Das sehe man am Interieur der Räume, dem Outfit der Mitarbeiter oder auch dem Prozessmanagement der Terminvergabe. Sobau gibt ihm Recht: „Damit steuern Sie auch, welche Art von Patienten Sie haben wollen, Stichwort Privatversicherte.“

Deshalb lohnt es, die Branchenkompetenz und Seriosität des Leasinganbieters zu hinterfragen. Und wenn er überzeugt, kann man bei ihm alle Leasingverträge, etwa auch für das Auto, bündeln, um die eigene Verhandlungsposition zu stärken.

CP