SIRONA.COM

GLOBAL NUMBER 1

ARBEITSPAPIER FÜR STEUERBERATER

CEREC INVESTITIONS-PLANUNG.

STAND 09/2013



The Dental Company

sirona.

Zahnärzte, die ihre Praxis heute wirtschaftlich erfolgreich führen, denken und handeln nicht mehr nur zahnmedizinisch, sondern auch unternehmerisch. Die meisten Praxisinhaber lassen sich demnach von einer grundsätzlichen Investition in die CAD/CAM-Technologie nur überzeugen, wenn sie damit bessere klinische und ästhetische Ergebnisse erzielen und gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis verbessern können. Als Steuerberater leisten Sie mit der steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise eines zahnärztlichen Investitionsvorhabens einen wesentlichen Beitrag zur Entscheidungsfindung des Zahnarztes. Mit den folgenden Informationen über die steuerlichen und wirtschaftlichen Aspekte einer CAD/CAM-Investition schaffen Sie sich eine fundierte Beratungsgrundlage.

CEREC-SYSTEM

Mit der Aufnahmeeinheit CEREC AC Omnicam für puderfreies Scannen in Farbe hat CEREC (CEramic REconstruction) seit seiner Erfindung durch Prof. Dr. Dr. Werner H. Mörmann im Jahr 1985 über mehrere Entwicklungsstufen hinweg heute eine unübertroffene Marktreife erlangt. Die Patientenakzeptanz ist groß und die klinischen Ergebnisse sind durch über 250 Studien über einen Zeitraum von mehr als 28 Jahren abgesichert. Über 8.000 Zahnärzte in Deutschland und Österreich arbeiten bereits mit einem CEREC System.

Und so funktioniert es: Der Zahnarzt nimmt den von ihm präparierten – für die Versorgung vorbereiteten – Zahn mit einer Spezialkamera auf und erhält so einen optischen Abdruck. Er verzichtet auf die traditionelle Abdrucknahme mit Abformmasse und gewinnt dadurch wertvolle Zeit und substituiert Abformmaterial. Mit einer speziellen Software konstruiert er dann am Computer ein Inlay, Onlay, eine Teilkrone, ein Veneer, eine Brücke, eine Implantatversorgung oder eine Krone für den Front- oder Seitenzahnbereich. Geschliffen wird der entsprechende Zahnersatz aus industriell gefertigten Keramikblöckchen in einer Schleifeinheit mit einer Genauigkeit von 25 Mikrometer. All' das passiert „chairside", das heißt am Behandlungsstuhl. Dank einer bestimmten Klebetechnik (Adhäsivtechnik) oder der klassischen Zementierung kann der Zahnarzt den Zahnersatz sofort beim Patienten einsetzen. Die Behandlung ist also innerhalb einer Sitzung abgeschlossen – ein weiterer Zeitvorteil. Auf die Fertigung eines Provisoriums, das der Patient sonst bis zur Fertigstellung des im Labor hergestellten Zahnersatzes trägt, kann also verzichtet werden. Mit CEREC wandelt der Zahnarzt Fremdlaborkosten in Eigenlaborgewinn um. Außerdem ist die Bedienung des CEREC-Systems weitgehend an qualifiziertes Praxispersonal delegierbar, so dass der Zahnarzt seine Arbeitszeit anderweitig produktiv einsetzen kann.

Bei richtiger Integration in die Praxis kann CEREC den Ertrag der Praxis signifikant steigern, vor allem dadurch, dass die Wertschöpfung dieses Teils der Prothetik in der Praxis bleibt und nicht mehr an das Labor abgeführt wird.

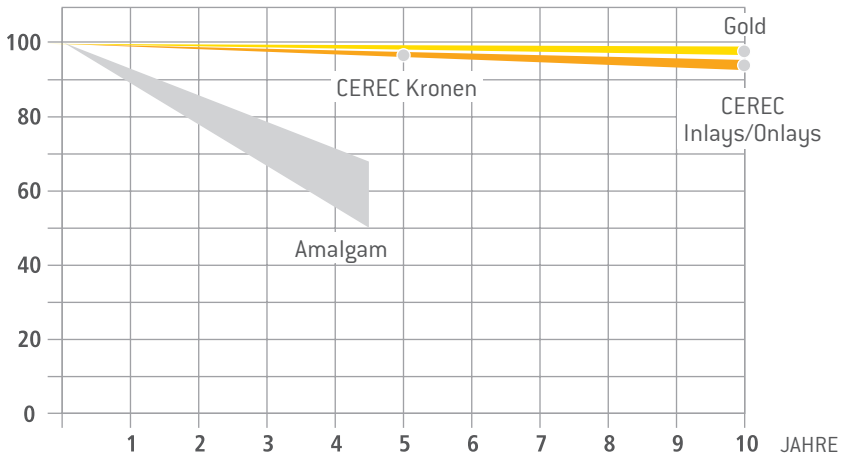


FAKTEN & TRENDS

FAKTEN

- CEREC hat sich in der zahnärztlichen Praxis bewährt. Es ist das weltweit meistgenutzte CAD/CAM-System.
- Klinische Langzeitstudien bescheinigen CEREC-Restaurationen in 90 bis 95 Prozent aller untersuchten Fälle eine Haltbarkeit von mindestens 10 Jahren. Dies entspricht dem viel zitierten Gold-Standard.
- Jährlich werden weltweit über 6,5 Millionen CEREC-Restaurationen eingegliedert.
- CEREC führt zur Imageaufwertung der Praxis.

HALTBARKEIT NACH KAPLAN-MEYER IN %

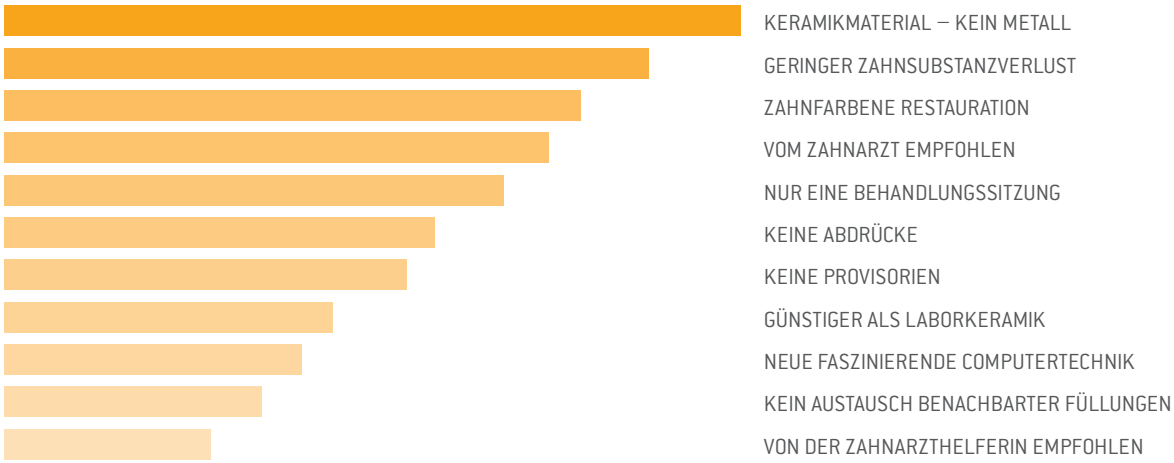


Die Haltbarkeit von CEREC-Restaurationen ist vergleichbar mit dem Goldstandard.

TRENDS

- Viele Patienten sind bereit, eine ästhetisch bessere Versorgung selbst zu bezahlen.
- Die Schnelligkeit der CEREC-Methode verkürzt die Behandlungszeit und kommt der allgemeinen Zeitknappheit entgegen.
- Vollkeramische, metallfreie Versorgungen liegen aus ästhetischen und bioverträglichen Gründen im Trend.
- Im Rahmen des Festzuschusssystems werden CEREC-Restaurationen bezuschusst. Dies wirkt sich positiv auf die Patientennachfrage aus.
- Moderne Behandlungsmethoden führen zu einem Imagegewinn der Praxis.

RANGFOLGE VON GRÜNDEN, WARUM SICH PATIENTEN FÜR CEREC ENTSCHIEDEN HABEN.



CEREC PREISE

CEREC ist ein modular aufgebautes System. Jeder Zahnarzt wählt die für seine speziellen Bedürfnisse am besten geeignete Konfiguration selbst aus. Mehr Informationen finden Sie unter http://www.sirona.com/de/produkte/digitale-zahnheilkunde/cerec-chairside-loesungen/. Ihrem Mandaten wird eine entsprechende Preisliste vorliegen.

DIE CEREC-STANDARDKONFIGURATION BESTEHT AUS AUFNAHMEEINHEIT, SCHLEIFEINHEIT UND SOFTWARE.

- CEREC AC Omnicam
- CEREC MC X Schleifeinheit (alternativ CEREC MC XL Premium-Schleifeinheit, Praxislaborlösung)
- CEREC 4.x Software

Unverbindlicher, empf. Listenpreis: 86.800,00 € (alternativ 96.800,00 €) zzgl. gesetzlicher MwSt. (Stand 09/13).
Auf diesen Preis gewähren die Dental Depots Ihren Mandanten einen Rabatt.

INVESTITIONSSICHERHEIT

Als Mitglied des CEREC Club erhält der Zahnarzt in den ersten 3 Jahren nach Installation ein rundum-sorglos-Paket zur Hardware- und Softwarepflege: alle Software-Updates*, eine um 2 Jahre verlängerte Teilegarantie, 3 kostenlose Wartungskits für die Schleifmaschine und für 6 Monate kostenlose Online-Trainings. In den 3 Folgejahren gibt es ebenfalls alle Software-Updates sowie einen kostenlosen Aufrüst-PC im Wert von ca. 4.000,00 €. Der monatliche Beitrag beläuft sich auf 149,00 €** bei 3jähriger Laufzeit.

EXISTENZGRÜNDER

Sirona bietet Existenzgründern ein besonderes Vorteilspaket an, bei dem der Zahnarzt bis zu 8.000,00 € Preisvorteil beim Kauf einer Aufnahmeeinheit und einer Schleifeinheit realisieren kann. Fragen Sie hierzu den Sirona-Fachhändler oder informieren Sie sich unter **www.sirona-existenzaufbau.de/**

Die am CEREC Universitäten-Konzept teilnehmenden Kliniken richten in jedem Semester regelmäßig Veranstaltungen zu CEREC und CAD/CAM aus. Unterstützt durch CEREC-Spezialisten von Sirona erhalten die Teilnehmer eine fundierte Einführung in die Technologie. Aktuell nehmen ca. 25 Universitäten im deutschsprachigen Raum teil.

Mehr Informationen zum CEREC Universitäten-Konzept unter **cadcam.marketing@sirona.com**.



* Software für inLab ist ausgeschlossen
** Unverbindliche Preisempfehlung zzgl. ges. MwSt.

STEUERLICHE ASPEKTE

UMSATZSTEUER
Gemäß § 4 Nr. 14 a) UStG sind die Umsätze aus der Tätigkeit als Zahnarzt von der Umsatzsteuer befreit.

Allerdings sind Zahnprothesen, die ein Zahnarzt im eigenen Labor herstellt, von der Umsatzsteuerbefreiung ausgenommen (§ 4 Nr. 14 a) Satz 2 UStG). Das heißt, die mit einem CEREC-System in der Praxis hergestellten Werkstücke werden so behandelt, als wären sie im Eigenlabor produziert worden. Es werden damit umsatzsteuerpflichtige Leistungen erbracht, die dem Patienten entsprechend in Rechnung gestellt werden. Das zahnärztliche Honorar selbst bleibt weiterhin umsatzsteuerfrei.

Vorteilhaft bei der Investition in ein CEREC-System ist, dass die Vorsteuer im Kaufpreis des CEREC-Gerätes dem Zahnarzt vom Finanzamt wieder zurückerstattet wird.

HINWEIS:
Einige Finanzverwaltungen versuchen den Vorsteuerabzug um den Betrag zu mindern, der auf die Aufnahmeeinheit (CEREC AC Omnicam) entfällt. Es wird argumentiert, dass Zahnärzte die Kamera auch für zahnärztliche Tätigkeiten einsetzen, die umsatzsteuerbefreit sind. In aller Regel benutzt der CEREC-Anwender aber die Aufnahmeeinheit ausschließlich für die Erstellung von Zahnersatz mit einer Schleifeinheit. Falls dies auch bei Ihrem Mandanten der Fall sein sollte, haben Sie das entscheidende Gegenargument.

ABSCHREIBUNG
Laut AfA-Tabelle werden die dort als Schleif- oder Fräsmaschinen einzuordnenden Geräte für den zahntechnischen Betrieb über acht Jahre abgeschrieben.

TIPP

Aufgrund der im System integrierten Software und PC-Hardware, die schneller veraltet, aber einen wesentlichen Bestandteil des CEREC-Systems darstellt, wird von manchen Finanzbehörden eine kürzere Abschreibungszeit von sechs Jahren anerkannt.

ABSCHREIBUNG
Anschaffungskosten: 86.800,00 €

	LINEARE AFA	
1. Jahr	10.850,00 €	12,5%
2. Jahr	10.850,00 €	12,5%
3. Jahr	10.850,00 €	12,5%
4. Jahr	10.850,00 €	12,5%
5. Jahr	10.850,00 €	12,5%
6. Jahr	10.850,00 €	12,5%
7. Jahr	10.850,00 €	12,5%
8. Jahr	10.850,00 €	12,5%
	86.800,00 €	

INVESTITIONSABZUGSBETRAG

Der Investitionsabzugsbetrag – gewinnmindernde Rücklage in Höhe von 40% der voraussichtlichen Anschaffungskosten – kommt für Praxen in Betracht, bei denen der durch Einnahme-Überschuss-Rechnung ermittelte Gewinn unter 100.000 € liegt und die in den folgenden drei Jahren in bewegliches Dental-Equipment investieren wollen.

Investiert der Praxisinhaber nicht im Zeitraum von drei Jahren, wird der Steuerbescheid des Jahres, in dem der Investitionsabzugsbetrag gebildet wurde, nachträglich steuererhöhend geändert. Darüber hinaus erfolgt eine Verzinsung des unberechtigten, weil nicht für eine Investition genutzten Investitionsabzugsbetrags mit 6% pro Jahr.

SONDERABSCHREIBUNG

Unabhängig davon, ob ein Zahnarzt einen Investitionsabzugsbetrag geltend gemacht hat oder nicht, kann neben der linearen Abschreibung noch eine zusätzliche Sonderabschreibung von bis zu 20 % gemäß § 7g Abs. 5 EStG abgesetzt werden. Voraussetzung ist, dass der nach Einnahme-Überschuss-Rechnung ermittelte Gewinn im Vorjahr 100.000 € nicht überschritten hat. Der Zahnarzt kann die Inanspruchnahme der Sonderabschreibung in Höhe von 20% auf fünf Jahre, das heißt im Jahr der Anschaffung und in den folgenden vier Jahren, beliebig verteilen.

Durch die Kombination von linearer Abschreibung und Sonderabschreibung kann eine Praxis im optimalen Fall ihren Steuervorteil maximieren und im Jahr der Anschaffung bis zu 32,5 % der Anschaffungskosten steuerlich geltend machen.

VERGLEICH LINEARE AFA – LINEARE AFA + SONDERABSCHREIBUNG

	LINEARE AFA	LINEARE AFA MIT SONDERABSCHREIBUNG	
ANSCHAFFUNGSKOSTEN	**86.800,00 €**	**86.800,00 €**	
1. Jahr	10.850,00 €	10.850,00 € +17.360,00 € = 28.210,00 €	Sonderabschreibung (32,50%)
2. Jahr	10.850,00 €	10.850,00 €	
3. Jahr	10.850,00 €	10.850,00 €	
4. Jahr	10.850,00 €	10.850,00 €	
5. Jahr	10.850,00 €	10.850,00 €	
6. Jahr	10.850,00 €	5.063,33 €	
7. Jahr	10.850,00 €	5.063,33 €	
8. Jahr	10.850,00 €	5.063,33 €	
	86.800,00 €	**86.800,00 €**	

FINANZIERUNG (DARLEHN)

Für die Finanzierung des CEREC-Systems empfiehlt Sirona folgende drei GEFA-Finanzierungsmodelle mit unterschiedlichen Zinssätzen und Zahlungskonditionen:

STAND: 01.07.2013	**MODELL 1** GEFA-KURZ-FINANZIERUNG **	**MODELL 2** GEFA-FINANZIERUNG (als staatlich geförderte Finanzierung)	**MODELL 3** GEFA CEREC-FINANZIERUNG MIT DISAGIO UND GESTAFFELTEN RATEN
Laufzeit in Monaten	24	60	60
Ratenanzahl	24	60	60
Disagio	–	–	5 %
Effektiv-Zinssatz	4,39 %	2,39 %	4,39 %
Monatsrate in % des Kaufpreises	4,36 %	durchschnittl. Monatsrate beträgt 1,770 % des Kaufpreises	Rate 1-6: 0,000 % Rate: 7-18: 1,500 % Rate: 19-60: 2,2751 %

** vorzugsweise für Sirona-Instrumente ab einer Kreditsumme von 5.000,00 €

BERECHNUNGSBEISPIELE:

	MODELL 1	**MODELL 2**	**MODELL 3**
Kaufpreis ./. Anzahlung **= Darlehnsnettobetrag**	**86.800,00 €**	**86.800,00 €**	**86.800,00 €**
Laufzeit	24 Monate	60 Monate	60 Monate
Monatsrate à	3.784,48	1.536,36	Rate 1-6: 0.00 € Rate 7-18: 1.302,00 € Rate 19-60: 1.974,79 €
Gesamtdarlehnsbetrag in €	**90.827,52 €**	**92.181,60 €**	**98.565,18 €**
Monatsrate in % des Kaufpreises	4,36 %	durchschnittl. Monatsrate beträgt 1,770 % des Kaufpreises	Rate 1-6: 0,000 % Rate: 7-18: 1,500 % Rate: 19-60: 2,2751 %

TIPP

Für junge Zahnärzte ist Modell 3 besonders interessant, da es eine Staffeltilgung zum Aufbau eines entsprechenden Patientenklientels ermöglicht. Attraktiv ist auch Modell 3 mit einer Laufzeit von 60 Monaten und sechs Monaten Tilgungsfreiheit.

Liegt der Gewinn einer jungen Praxis aus dem Jahr 2013 unter 100.000 €, so kann der Praxisinhaber einen maximalen Steuervorteil von bis zu 32,5% erzielen: Sonderabschreibung in Höhe von 20% und lineare Abschreibung in Höhe von 12,5% des Anschaffungswertes – eine Alternative zum Leasing.

LEASING

Sirona empfiehlt ebenfalls zwei GEFA Leasing-Modelle:

Stand: gültig ab: 01.07.2013	KÜNDBARES LEASING	GESTAFFELTES KÜNDBARES LEASING
kalk. Nutzungsdauer	60 Monate bei konstanter Rate	60 Monate bei steigender Rate
Abschlusszahlung zum 60. Monat	5 %	5 %
Monatliche Leasingrate	1,7781 %	1.-3. Rate: 0,000 % 4.-12. Rate: 1,500 % 13.-60. Rate: 2,057 %

BEISPIELRECHNUNGEN:

Nettoanschaffungswert	**86.800,00 €**	**86.800,00 €**
Raten	1.543,40 € (x 60 Monate)	1.-3. Rate: 0,00 € 4.-12. Rate: 1.302,00 € 13.-60. Rate: 1.785,48 €
Summe Leasingraten in €	**92.604,00 €**	**97.421,04 €**

Sofern eine Mietsonderzahlung (Mietvorauszahlung) von bis zu 20% vereinbart wird, kann der Zahnarzt diese sofort in voller Höhe steuerlich geltend machen, wenn er den Gewinn nach § 4 Abs. 3 EStG ermittelt. Das degressive Leasingmodell ist so konzipiert, dass der Zahnarzt nicht nur zu Beginn 20% Mietvorauszahlungen steuerlich geltend machen kann, sondern dass zusätzlich noch die Leasingraten des ersten Jahres zum Steuerabzug kommen.

Die verbleibenden 60% verteilen sich dann auf die restliche Laufzeit des Leasingvertrages. Um sicher zu stellen, dass die frühzeitigen steuermindernden Wirkungen bei Ihrem Mandanten eintreten, ist darauf zu achten, dass mit der Leasinggesellschaft keine entsprechende Kauf- oder Verlängerungsoptionen vereinbart werden (vgl. Leasingerlass vom 19.04.1971 BStB I Seite 264 ff. III).

WIRTSCHAFTLICHE ARGUMENTE

In der konservierenden Zahnmedizin haben sich Keramikkronen und -inlays längst bewährt – gefertigt im chairside CAD/CAM-System oder aus dem zahntechnischen Labor.

ZEIT UND KOSTEN

Die Berechnung der Wirtschaftlichkeit eines CAD/CAM-Systems scheint auf den ersten Blick einfach. Legt man eine Leasingrate für ein solches Gerät in Höhe von 1.543,40 € zugrunde und wird dem Patienten für die Krone 270 € Laborkostenanteil zusätzlich zum Honorar in Rechnung gestellt, so verbleiben nach Abzug des Verbrauchsmaterials von 25,50 € (inkl. Strom) 244,50. Bei dieser „Kalkulation" rechnet sich die Investition schon ab 6 Restaurationen. Die Wirklichkeit stellt sich komplexer dar.

Einzubeziehen ist, ob sich die Arbeitszeit des von Ihnen betreuten Zahnarztes durch den Einsatz von CEREC erhöht oder senkt und welche Kosten pro Behandlungsstunde er hat.

TIPP

Ist die Zahnarztpraxis ausgelastet, so sind als Opportunitätskosten die Honorare pro Behandlungsstunde zu berücksichtigen.

LABOR-KRONE

Der Wettbewerb unter den Laboren hat mittlerweile dazu geführt, dass CAD/CAM-Kronen aus Keramik bereits ab 139 € angeboten werden. Bezieht eine Praxis solche Prothetik, verpflichtet sie sich gemäß § 9 GOZ dazu, diese Leistung zu diesem Preis an den Patienten weiterzugeben. Wenn auch kein unmittelbarer Nutzen für die Praxis entsteht, so erschließen sich doch Honorarspielräume und Behandlungsmöglichkeiten für weniger solvente Patienten (Berechnungsbeispiel Praxis A, Folgeseite). Verschlechtern sich aber Qualität und Service des externen Anbieters, schnellen die Kosten pro Krone durch vermehrte Reklamationen und steigenden Arbeitsaufwand in der Praxis in die Höhe. Zudem erleidet die Praxis einen Imageschaden.

Setzt man diesen extrem niedrigen Preis für die Wirtschaftlichkeitsberechnung von „chairside“ gefertigten Kronen an, so müssen mehr Kronen mit dem Gerät gefertigt werden (Berechnungsbeispiel Praxis B, Folgeseite). Dafür kontrolliert der Zahnarzt aber das Qualitäts- und Serviceniveau und erzielt mit steigender Stückzahl und optimiertem Zeitaufwand pro Krone zusätzliche Gewinne.

Welche Variante für den einzelnen Zahnarzt die bessere ist, hängt immer von seinem individuellen Praxiskonzept ab.

BERECHNUNGSNACHWEIS PRAXIS A

Laborarbeiten (Vollkeramik)			
Angebote ab 139 €/Stück Fremdlabor, hier beispielhaft:		150,00	€
Verbrauchsmaterial inkl. Strom (Herstellerangaben)	./.	25,50	€
Deckungsbeitrag 1 pro Krone	=	**124,50**	**€**
Veränderter Zeitaufwand mit CAD/CAM-chairside			
pro Krone: 40 (Fremdlabor) – 45 Minuten (CAD/CAM-chairside)	x	–5	Minuten
Kosten/Minute (Ihre Eingabe) 180 : 60	=	3	€/Minuten
		–15	€
Deckungsbeitrag 2 pro Krone	=	**115,00**	**€**
Erwartete Stückzahl/Monat	x	17	Stück
Deckungsbeitrag pro Monat	=	**1.955,00**	**€**
Kosten CAD/CAM-chairside pro Monat	./.	1.543,40	€
Zusätzlicher Gewinn/Verlust pro Monat	=	411,60	€
	x	12	Monate
Zusätzlicher Gewinn durch CAD/CAM-chairside p.a	=	**4.939,20** (gerundet)	**€**

BERECHNUNGSNACHWEIS PRAXIS B

Laborarbeiten (Vollkeramik)			
CAD/CAM chairside (Normalpreis)		250,00	€
Verbrauchsmaterial inkl. Strom (Herstellerangaben)	./.	25,50	€
Deckungsbeitrag 1 pro Krone	=	**224,50**	**€**
Veränderter Zeitaufwand mit CAD/CAM-chairside			
pro Krone: 55 (Fremdlabor) – 50 Minuten (CAD/CAM-chairside)		5	Minuten
Kosten/Minute (Ihre Eingabe) 180 : 60	x	3	€/Minuten
	=	15	€
Deckungsbeitrag 2 pro Krone	=	**239,50**	**€**
Erwartete Stückzahl/Monat	x	15	Stück
Deckungsbeitrag pro Monat	=	**3.592,50**	**€**
Kosten CAD/CAM-chairside pro Monat	./.	1.543,40	€
Zusätzlicher Gewinn/Verlust pro Monat	=	2.049,10	€
	x	12	Monate
Zusätzlicher Gewinn durch CAD/CAM-chairside p.a	=	**24.589,20** (gerundet)	**€**

CEREC ERFOLGS-STEUERUNG

Die Investition in den CAD/CAM-Bereich ist für die Praxis mit Investitionen und zusätzlichen laufenden Kosten verbunden. Einmal installiert, sollte der Zahnarzt im Rahmen seiner professionellen Praxissteuerung neben der regelmäßigen Analyse der Praxiseinnahmen, der Praxisausgaben und der Liquidität die Wirtschaftlichkeit des neuen Bereiches separat analysieren. Nur so kann er den Erfolg der Investition zeitnah und selbstständig verfolgen und bei nicht planmäßigem Verlauf rechtzeitig eingreifen.

Wenn Teilbereiche einer Praxis untersucht werden, sind nur die zusätzlichen Kosten (Grenzkosten) und Einnahmen entscheidungsrelevant. Bei der Berechnung der Wirtschaftlichkeit des CEREC-Systems ist der Zahnarzt selbst der zentrale Engpassfaktor, da seine Arbeitszeit nicht beliebig multiplizierbar ist.

Angenommen, ein Zahnarzt erzielt ein durchschnittliches zahnärztliches Honorar (ohne durchgereichte Laborkosten) von 180 € pro Stunde. Wenn die Praxis ausgelastet ist, und der Zahnarzt durch die Einführung eines CAD/CAM-Systems pro Behandlung 15 Minuten mehr Arbeitszeit aufwenden müsste, statt konventionell zu behandeln, hätte er einen zusätzlichen Aufwand in Form eines Honorarausfalls von 45 €. Wenn es ihm dagegen gelänge, die Bedienung des CAD/CAM-Systems an qualifiziertes Praxispersonal zu delegieren und damit Arbeitsabläufe zu optimieren, würde er einen zusätzlichen Erlös erzielen, denn er könnte in der ersparten Zeit weitere abrechenbare Leistungen erbringen. Aufgrund des neuesten Entwicklungsstandes mit puderfreier Kamera ist die Delegation inzwischen üblich.

SONDERAUSWERTUNG CEREC

	ZEITAUFWAND		
CEREC-Auswertung	**- 0,25 h**	**+/- 0**	**+ 0,25 h**
Zusätzliche Praxiseinnahmen	**€**	**€**	**€**
aus CEREC („gesparte" Fremdlaborkosten")	3.000,00	3.000,00	3.000,00
./. Materialeinsatz CEREC inkl. Strom usw.	382,50	382,50	382,50
Deckungsbeitrag 1	**2.617,50**	**2.617,50**	**2.617,50**
+/- zahnärztlicher Mehr- oder Minderaufwand	900,00		900,00
20 x 0,25 Std. x 180 €/Std.			
Deckungsbeitrag 2	**3.517,50**	**2.617,50**	**1.717,50**
Kosten CEREC (Leasingrate)	1.150,00	1.150,00	1.150,00
betriebswirtschaftliches Mehrergebnis pro Monat	2.367,50	1.467,50	567,50
pro Jahr	28.410,00	17.610,00	6.810,00
in 5 Jahren (Investitionsdauer)	**142.050,00**	**88.050,00**	**34.050,00**

© Praxisnavigation® für Zahnärzte, Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff, Steuerberater in Köln

In differenzierten Sonderauswertungen, wie der hier beispielhaft abgedruckten CEREC-BWA, lässt sich nachvollziehen, wie sich das Ergebnis durch die Veränderung der einzelnen Größen wie Einnahmen, Kosten, Deckungsbeiträge, und Investitionen verändert.

TIPP

Der bundesdurchschnittliche Praxiskostenstundensatz liegt laut aktuellem KZBV-Jahreshandbuch 2012 bei 93 €/h* in den neuen und bei 146 €/h* in den alten Bundesländern ohne Laborkosten und kalkulatorisches Zahnarztgehalt. Das Honorar pro Behandlungsstunde** liegt in den neuen Bundesländern bei 163 €/h und in den alten bei 239 €/h. Da der Praxiskostenstundensatz und das Honorar pro Behandlungsstunde aber von Praxis zu Praxis sehr variieren, eignen sich diese Durchschnittswerte nicht als allgemeingültige Berechnungsgrundlage. Berechnen Sie deshalb immer den individuellen Praxiskostenstundensatz oder die Honorare pro Stunde für Ihren Mandanten, um eine fachkompetente Empfehlung abgeben zu können.

* Berechnung „je Inhaber: (Praxiskosten ./. Laborkosten) : 1.457 Stunden p.a.
** Berechnung „je Inhaber" (Gesamteinnahmen ./. Laborkosten) : 1.457 Stunden p.a.

Quelle:
PROF. DR BISCHOFF & PARTNER® AG STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT
Tel. 0800-9128400, www.bischoffundpartner.de, e-Mail: info@bischoffundpartner.de.
Wirtschaftliche und steuerliche Berechnungen erfolgten aufgrund der Angaben von Sirona und GEFA.

IMMER EINE **INNOVATION** VORAUS!

Als globaler Innovationsführer für dentale Ausrüstungsgüter investieren wir permanent in die Forschung und damit in die Zukunft der modernen Zahnheilkunde. Durch die Vernetzung digitaler Technologien zu integrierten Gesamtlösungen und die Optimierung des Behandlungsworkflows schaffen wir verbesserte Behandlungsergebnisse, mehr Komfort und Sicherheit für den Patienten sowie Zeit- und Kostenersparnis im Praxisalltag. Die Verbindung aus stetiger Innovationskraft und global wachsenden Verkaufs- und Servicestrukturen macht Sirona zum globalen Marktführer, dem zigtausende Praxen und Labore rund um den Globus vertrauen. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**





CAD/CAM-Systeme
Vom Pionier zum neuen Standard. Seit fast 30 Jahren entwickeln wir die digitale Zahnheilkunde und schaffen neue Zukunftsperspektiven für Praxis und Labor.



Bildgebende Systeme
Beste Bildqualität bei geringster Dosis. Mehr als 100 Jahre Tradition in der Weiterentwicklung von praxisgerechtem Röntgen machen uns zum Innovationspartner Nr. 1.



Behandlungseinheiten
Die Visitenkarte moderner Praxen. Wir streben nach der perfekten Einheit aus Ergonomie und Innovation. Individuell abgestimmt auf das Wohl und die Ansprüche von Patient und Zahnarzt.



Instrumente
Vorteile, die auf der Hand liegen. Wir achten auf das richtige Gleichgewicht aus bewährter Qualität, individueller Ergonomie und innovativer Technik für behandlerfreundliches Arbeiten.



Hygienesysteme
Kompetenz, die Sicherheit gibt. Wenn es um die Hygiene in der Praxis geht, kennen wir keine Kompromisse. Nur Lösungen, die höchsten Sicherheitsstandards entsprechen.

Technische Änderungen und Irrtümer vorbehalten, Best.-Nr. A91100-M43-A793, Printed in Germany, Dispo-Nr. 04603, JP13-0598 WS 08135.5V10

The Dental Company

sirona.