

## **Sie stehen vor einer wichtigen Entscheidung...**

Sie möchten die Attraktivität Ihrer Praxis und damit auch deren wirtschaftlichen Erfolg steigern, denn Sie erwägen die Anschaffung eines CEREC - Gerätes. Dazu möchten wir Ihnen als spezialisierte Steuerberater-Kanzlei mit dem Schwerpunkt Zahnärzte einige uns wichtig erscheinende Informationen geben:

Die Investitionsentscheidung sollte sorgfältig abgewogen und realistische Annahmen getroffen werden. Angesichts der Höhe der Investition erscheint eine Break-Even-Berechnung unerlässlich, also die Antwort auf die Frage:

Ab welchem mit dem CEREC erwirtschafteten Honorarvolumen lohnt sich die Anschaffung?

Auch steuerliche Aspekte (Einkommensteuer und Umsatzsteuer) sowie Finanzierungsfragen sind zu berücksichtigen. Kurz gesagt, die Investition muss seriös kalkuliert werden!

### **Entscheidungsgründe für die Anschaffung eines CEREC-Gerätes**

#### **Zeit und Kosten**

Die Berechnung der Wirtschaftlichkeit eines CAD/CAM-Systems scheint auf den ersten Blick einfach. Legt man bei Anschaffungskosten von netto – ohne Umsatzsteuer – 86.800 € eine Leasingrate für ein solches Gerät in Höhe von ebenfalls netto 1.543,40 € zugrunde und berechnet man dem Patienten für die Krone 270 € Laborkostenanteil zusätzlich zum zahnärztlichen Honorar, so verbleiben nach Abzug des Verbrauchsmaterials von z.B. 25,50 € (inkl. Strom) 244,50 €. Bei dieser einfachen Kalkulation rechnet sich die Investition schon ab der 7. Restauration pro Monat.

Die Wirklichkeit stellt sich komplexer dar.

Einzubeziehen ist, welches Versorgungsniveau Sie durch CEREC ablösen möchten, ob sich Ihre Arbeitszeit durch den Einsatz von CEREC erhöht oder senkt und welche Kosten pro Behandlungsstunde Sie zu Grunde legen. Diese Kosten hängen von der aktuellen oder gewünschten Gewinnsituation ab, und diese ist in den Praxen sehr unterschiedlich.

Bedeutend ist auch die Frage, wie die Zahnarztpraxis aktuell ausgelastet ist; denn zeitlicher Mehraufwand für den Zahnarzt ist bei Vollaustattung zunächst nicht mehr leistbar bzw. setzt eine veränderte Organisationsstruktur (z.B. durch angestellte Zahnärzte) voraus. Umgekehrt erschließt sich der nicht voll ausgelasteten bzw. gut organisierten Praxis durch CEREC weiteres Honorarvolumen.



## Andere Entscheidungsgründe

Schließlich liegen wichtige Entscheidungsgründe bei der Investitionsentscheidung nach unserer Beratungserfahrung ganz außerhalb finanzieller Überlegungen:

der durch Zeitersparnis und eine schnelle Versorgung innerhalb eines Tages bewirkte Komfort für den Patienten gehört dazu, ebenfalls die Steigerung der Attraktivität Ihrer Praxis, weil Sie auf der technischen Höhe der Zeit sind und weil Sie Ihren Mitarbeitern anspruchsvolle Arbeitsplätze bieten können. Nicht zuletzt spielt auch die fachliche Herausforderung oder Ihre Freude eine Rolle, Einzelzahnversorgungen komplett in der eigenen Praxis vornehmen zu können.

## Versorgungsniveau

§ 9 GOZ ermöglicht dem Zahnarzt, bei der Herstellung von Zahnersatz im Eigenlabor neben den für die einzelnen zahnärztlichen Leistungen vorgesehenen Gebühren die ihm tatsächlich entstandenen angemessenen Kosten für zahntechnische Leistungen zu berechnen. Die Kalkulation muss dabei stets nachvollziehbar sein.

Der Wettbewerb unter den Laboren hat dazu geführt, dass CAD/CAM-Kronen aus Keramik bereits ab 139 € angeboten werden. Bezieht eine Praxis solche Prothetik von einem gewerblichen Labor, verpflichtet Sie sich gemäß § 9 GOZ dazu, diese Leistung zu diesem Preis an den Patienten weiterzugeben. Wenn deshalb auch kein unmittelbarer Nutzen für die Praxis entsteht, so erschließen sich in diesem Fall ggfs. Honorarspielräume und weitere Behandlungsmöglichkeiten für weniger solvente Patienten.

Fehlt es dem gewerblichen Labor aber an Qualität und Service, dann entstehen Kosten pro Krone durch Reklamationen und damit verbundener Zeitaufwand in der Praxis. Zudem erleidet die Praxis einen Imageschaden.

Setzt man den für die Wirtschaftlichkeitsberechnung von „chairside“ gefertigten Kronen einen Preis von 150 € an, so müssen überschläglich 17 Kronen mit dem CEREC - Gerät gefertigt werden. Dafür kontrolliert der Zahnarzt aber das Qualitäts- und Serviceniveau und erzielt mit steigender Stückzahl und optimiertem Zeitaufwand pro Krone zusätzliche Gewinne.

## Investitionsrechnung

Die notwendige Investitionsrechnung ist für jede Praxis anders. Beispielsrechnungen helfen nach unserer Erfahrung nur in der allgemeinen Orientierungsphase, die Sie schon hinter sich haben werden, wenn steuerliche Fragen für Sie relevant sind; denn Steuerersparnisse bei Anschaffung eines CEREC sollten bei der Anschaffung eines CEREC nicht im Vordergrund stehen sondern im Rahmen einer individuellen Investitionsrechnung konkret berücksichtigt werden.

## Umsatzsteuer

Gemäß § 4 Nr. 14 Buchst. a Umsatzsteuergesetz (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 Buchst. a Satz 2 UStG). Das heißt, die mit einem CEREC in der Praxis hergestellten Werkstücke werden so behandelt, als wären sie im Eigenlabor produziert worden. Es werden damit umsatzsteuerpflichtige Leistungen erbracht.

Das bedeutet: dem Patienten wird der Preis der Krone zuzüglich 7% Umsatzsteuer in Rechnung gestellt. Damit gibt es keinen Unterschied zu der im gewerblichen Labor gefertigten Krone; denn auch das gewerbliche Labor berechnet den Preis der Krone zuzüglich 7% Umsatzsteuer. Die im Rechnungsbetrag enthaltene Umsatzsteuer, die der Zahnarzt ja zusätzlich zum Preis der mithilfe von CEREC gefertigten Krone erhält, muss er an das Finanzamt abführen; er ist insoweit finanziell nicht durch die Umsatzsteuer belastet.

Das zahnärztliche Honorar selbst bleibt weiterhin umsatzsteuerfrei.

Weil der Zahnarzt mit dem Betrieb des CEREC umsatzsteuerpflichtige Einnahmen erzielt, kann er die im Kaufpreis bzw. der **Leasingrate enthaltene Umsatzsteuer vom Finanzamt zurückfordern**. Er ist also finanziell durch die Umsatzsteuer auf das Gerät nicht belastet. Er bezahlt letztlich also nur den „Nettopreis“ für die Anschaffung.

Einige Finanzämter versuchen, die Erstattung der verausgabten Umsatzsteuer 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 ja umsatzsteuerbefreit sind. In aller Regel benutzt der CEREC-Anwender aber die Aufnahmeeinheit ausschließlich für die Erstellung von Zahnersatz mit einer Schleifeinheit. Gegen solche nachteiligen Entscheidungen des Finanzamtes sollte also ggfs. Einspruch eingelegt werden.

## Hinweis

Zahnärzte, die bisher als sogenannte umsatzsteuerliche Kleinunternehmer nichts mit Umsatzsteuer zu tun hatten, verlieren diese Eigenschaft durch den Betrieb des CEREC – Gerätes; denn ihre umsatzsteuerpflichtigen Einnahmen (ohne das Zahnarzt Honorar!) werden langfristig die so genannte „Kleinunternehmer-Grenze“ von 17.500 € überschreiten. Dadurch werden andere normalerweise der Umsatzsteuer unterliegende Einnahmen, für die der Zahnarzt bisher wegen des Kleinunternehmer-Status keine Umsatzsteuer berechnen musste, nunmehr umsatzsteuerpflichtig (z.B. bisher ohne Umsatzsteuer erbrachte Bleaching-Leistungen).



Solche Leistungen sollten dann wegen der jetzt eintretenden Umsatzsteuerpflicht neu kalkuliert werden. Andernfalls müssen Sie bei unverändertem Honorar künftig aus diesem die Umsatzsteuer von 19% an das Finanzamt bezahlen, sodass Ihnen entsprechend weniger von dem Honorar verbleibt. Hier empfehlen wir Ihnen, bei Ihrem Steuerberater Rat einzuholen.

## Abschreibung

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

Durch Hinweise auf die im System integrierte Software und PC-Hardware, die schneller veralten, aber einen wesentlichen Bestandteil des CEREC-Systems darstellen, lässt sich oft auch eine kürzere Abschreibungszeit von z.B. sechs Jahren durchsetzen.

### 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%
	<b>86.800,00 €</b>	

### Investitionsabzugsbetrag (früher: Ansparabschreibung)

Ein steuermindernder Investitionsabzugsbetrag – gewinnminderndes zeitliches Vorziehen der Abschreibung vor den Investitionszeitpunkt in Höhe von 40% der voraussichtlichen Anschaffungskosten – kommt nur 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 (darunter fällt ein CEREC – Gerät) investieren wollen. Wegen dieser Gewinngrenze dürfte der Investitionsabzugsbetrag nur für wenige Interessenten eines CEREC - Gerätes in Frage kommen.



## Finanzierung über Eigenkapital, Bankdarlehen oder Leasing?

Verfügt der Zahnarzt über eigene Mittel zum Erwerb des CEREC-Gerätes, stellt sich die Frage, ob diese Mittel als Eigenkapital in die Investition eingesetzt werden sollen oder ein Bankdarlehen aufgenommen bzw. ein Leasingangebot angenommen werden soll.

Trifft man diese Entscheidung rational, dann lohnt sich der Einsatz von Eigenkapital nur dann, wenn es nicht zu einem höheren Zinssatz anderweitig angelegt werden kann als derjenige Zins, der für ein Bankdarlehen zu zahlen ist bzw. der rechnerisch in der Leasingrate enthalten ist.

Steht Eigenkapital nicht zur Verfügung, besteht die Wahl zwischen Kauf des Gerätes und Finanzierung über ein Darlehen einerseits oder Leasingfinanzierung andererseits.

Im Fall des Kaufs mindert das Gerät über den dargestellten Abschreibungszeitraum das zu versteuernde Einkommen um  $\frac{1}{8}$  oder sogar  $\frac{1}{6}$  der Anschaffungskosten in den nächsten 6 bzw. 8 Jahren (vgl. oben) Darüber hinaus mindern auch die Darlehnszinsen das zu versteuernde Einkommen. Die damit verbundene Steuerentlastung sollte zur Tilgung des Darlehns genutzt werden; deshalb sollten idealerweise die Laufzeit des Darlehens und die Abschreibungsdauer identisch sein. Die Tilgungsbeträge können nicht steuermindernd geltend gemacht werden

Im Fall des Leasings gibt es keine Abschreibungen und auch keine Zinsen sondern stattdessen die monatlich zu zahlenden Leasingraten. Insbesondere durch eine Leasingsonderzahlung zu Beginn des Leasingvertrages lässt sich das zu versteuernde Einkommen zu Beginn oft stärker senken als in der Kaufalternative. Dieser Effekt holt sich über den Nutzungszeitraum des Leasinggerätes im Wesentlichen allerdings wieder ein.

Wichtig ist, dass der Leasingvertrag den steuerlichen Vorgaben zu Ihrer Anerkennung entspricht.

Für die Entscheidung, ob Leasing oder Kauf empfiehlt sich die Einholung je eines Angebotes; hierdurch lassen sich die Zahlungsreihen im Lauf des Finanzierungszeitraumes miteinander vergleichen.

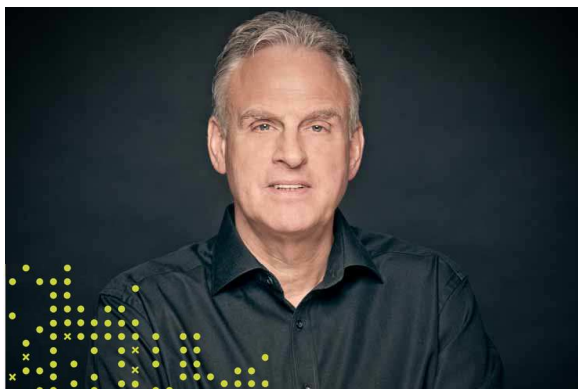
## Wer wir sind

Laufenberg Michels und Partner, das ist der Name unserer Steuerkanzlei in Köln. Unsere ausgeprägte Spezialisierung auf die Beratung der Heilberufler sorgt dafür, dass man unseren Rat auch über Köln hinaus sucht. Vor einigen Jahren haben wir unsere Spezialisierung noch weiter vorangetrieben; so betreut ein eigenes Arbeiterteam ausschließlich Zahnarztpraxen unter der Führung von Michael Laufenberg als verantwortlichem Partner und Marcel Nehlsen als Teamleiter.

Regelmäßige von der Zahnärztekammer anerkannte Fortbildungskurse in unserer Kanzlei zu betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Themen der Zahnarztpraxis oder der regelmäßige GOZ-Arbeitskreis lassen uns gemeinsam am Praxiserfolg unserer Mandantinnen und Mandanten arbeiten.

Michael Laufenberg ist als „Dentalreferent“ für namhafte Fortbildungsinstitute tätig und arbeitet als von der KZV Nordrhein berufenes Mitglied des Landesschiedsamtes für Honorarstreitigkeiten zwischen KZV und den Krankenkassen.

Marcel Nehlsen leitet als Steuerberater unser „Zahnärzteteam“. Er wurde in der Finanzverwaltung Nordrhein-Westfalen ausgebildet und war anschließend als Steuerinspektor in einem Kölner Finanzamt tätig, bevor er die „Fronten“ zu unserer Kanzlei wechselte.



**MICHAEL LAUFENBERG**  
**WIRTSCHAFTSPRÜFER**  
**STEUERBERATER**

02 21 / 95 74 94 - 0

[laufenberg@laufmich.de](mailto:laufenberg@laufmich.de)



**MARCEL NEHLEN**  
**STEUERBERATER**  
**DIPL.-FINANZWIRT (FH)**

02 21 / 95 74 94 - 800

[nehlsen@laufmich.de](mailto:nehlsen@laufmich.de)