

CAD/CAM-Investitionsentscheidung im Rahmen der Praxisgründung



Wenn Sie sich als Zahnarzt in eigener Praxis niederlassen möchten, beschäftigen Sie sich zwangsläufig mit den wirtschaftlichen Aspekten einer Unternehmensgründung. Nur ein tragfähiges Konzept überzeugt die finanzierende Bank. Dies gilt insbesondere dann, wenn über das branchenübliche Maß hinaus in besondere Technik investiert werden soll. Am Beispiel der CAD/CAM-Technologie beleuchtet Steuerberater Professor Bischoff aus Köln Kriterien, die im Vorfeld einer Investitionsentscheidung kritisch abzuwägen sind.

Ein modernes CAD/CAM-Gerät, wie zum Beispiel CEREC, besteht aus Aufnahmeeinheit, Schleifeinheit und Software. Mit dieser Gerätekombination lassen sich vollkeramische Inlays, Onlays, Teilkronen, Veneers und Kronen im Front- und Seitenzahnbereich in der Zahnarztpraxis herstellen. CEREC kommt sowohl „chairside“ als auch als Eigenlabor zum Einsatz. In vielen Praxen ist diese Technologie mittlerweile fest in das Behandlungsspektrum integriert, was aber nicht automatisch bedeutet, dass es auch für Sie wirtschaftlich sinnvoll ist, mit CEREC in die eigene Niederlassung zu starten.

Was kostet eine zahnärztliche Existenzgründung?

Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit treffen Sie Entscheidungen, die weit in Ihre Zukunft reichen. Die finanziellen Verpflichtungen, die Sie auf Jahre eingehen, sind hoch. Je nach Form der Niederlassung und technischer Ausstattung variiert das Finanzierungsvolumen einer Gründung.

	2014 in T€	2015 in T€	2016 in T€
Einzelpraxisübernahme	322	326	342
Einzelpraxisneugründung	422	484	528
BAG-Übernahme	262	292	318
BAG-Neugründung	312	330	339

Tab. 1: Durchschnittliche Finanzierungsvolumina allgemein-zahnärztlicher Existenzgründungen (Quelle: IDZ Information 3–17, InvestMonitor Zahnarztpraxis, S. 6–8).

Je nach Gründungsform lag es im Jahr 2016 durchschnittlich zwischen 318 T€ und 528 T€ (**Tab. 1**). Eine moderne CEREC-Ausstattung würde Ihren Finanzierungsbedarf nochmals um einen hohen fünfstelligen Betrag erhöhen. Sie sollten daher sicher sein, dass Sie mit dem Einsatz von CEREC nicht nur die hierdurch zusätzlich entstandenen Kosten erwirtschaften, sondern die Rentabilität Ihrer Praxis von Anfang an steigern.

Ab wann rechnet sich die Investition?

Finden Sie heraus, wie viele CEREC-Kronen Sie pro Monat überhaupt herstellen müssen, um die Finanzierungs- bzw. Leasingkosten abzudecken und darüber hinaus noch einen angemessenen Gewinn zu erzielen. Überlegen Sie zunächst, welchen Laborpreis Sie für eine CEREC-Krone realisieren können. Entsprechende Orientierung geben Ihnen Depots, Kollegen an vergleichbaren Standorten oder Ihr Steuerberater. Berücksichtigen Sie bei der Preisfindung auch, dass Fräszentren CAD/CAM-Kronen mittlerweile ab 130 € anbieten. Wer sie bezieht, ist gemäß § 9 GOZ verpflichtet, sie zu diesem Preis an den Patienten weiterzugeben. Entsteht auch kein unmittelbarer Nutzen für die Praxis, so erschließen sich doch Honorarspielräume und Behandlungsmöglichkeiten für weniger solvente Patienten.



Bilder: © Dentsply Sirona

Je niedriger Sie den Preis ansetzen, desto mehr Versorgungen sind „chairside“ zu fertigen, um die Kosten abzudecken, wie die Rechenbeispiele zeigen (**Tab. 2**).

Mit jeder zusätzlichen Versorgung erzielen Sie einen Gewinn in Höhe von 80€/180€ je Versorgung – theoretisch so lange, bis das CEREC-Gerät an seine Kapazitätsgrenze stößt. Diese Berechnung unterstellt, dass es gleichgültig ist, ob die Behandlung „chairside“ oder im Praxislabor erfolgt. Völlig unbeachtet bleibt bei dieser Berechnung aber die Auswirkung auf die Behandlungszeit des Zahnarztes.

... und wie viele Versorgungen benötige ich, wenn ich schneller bin?

Ihre für CEREC aufgewandte Zeit beeinflusst die Wirtschaftlichkeit. Die Arbeitsabläufe mit CEREC „chairside“ unterscheiden sich

erheblich von denen mit einer Krone aus dem Fremdlabor. Bei optimaler Integration in die Praxisabläufe und routinierter Bedienung verringert sich die Behandlungszeit des Zahnarztes mit CEREC. Die beworbenen Vorteile des Systems, wie schnellere Abdrucknahme, ein statt zwei Versorgungstermine oder weniger Abstimmungsbedarf, kommen dann voll zum Tragen. Die Erfahrung hat allerdings gezeigt, dass technikaffine Zahnärzte meist mehr Arbeitszeit mit CEREC einsparen als solche, die etwas analoger unterwegs sind. Hinterfragen Sie noch einmal Ihre Arbeitsweise. Wenden Sie für eine CEREC-Krone „chairside“ weniger Zeit auf als für eine Fremdlaborkrone, so erhöht sich Ihr Ergebnisbeitrag. Sie benötigen weniger Versorgungen für ein kostendeckendes Arbeiten. Gleichzeitig können Sie zusätzliche Honorare mit anderen Behandlungen erzielen, die Sie in der freigewordenen Zeit durchführen (**Tab. 3**).

		Rechenbeispiel I	Rechenbeispiel II
Preis pro Krone/Inlay		150 €	250 €
Materialkosten*	/.	30 €	30 €
Ergebnisbeitrag pro CEREC-Versorgung	=	120 €/Versorgung	220 €/Versorgung
Kosten CEREC-Leasingrate		1.500 €	1.500 €
Wartungskosten	+	40 €	40 €
Ergebnisbeitrag pro CEREC-Versorgung	:	120 €/Versorgung	220 €/Versorgung
notwendige Versorgungen pro Monat zur Abdeckung aller zusätzlichen Kosten von CEREC**	=	12,8 Versorgungen/Monat	7 Versorgungen/Monat
	x	12 Monate	12 Monate
notwendige Versorgungen im Jahr		153,6 Versorgungen/Jahr	84 Versorgungen/Jahr

Tab. 2: Rechenbeispiele für ein kostendeckendes Arbeiten.

* Erfahrungswert aus der Praxis: Rohlinge 10 bis 20 € pro Stück, Schleifmittelzusatz, Abnutzung der Schleifkörper, Scanspray, Quetschbissmaterial, Strom

** Formel zur Kalkulation der benötigten Versorgungen: Leasingrate + Wartung (Preis Krone/Inlay / . Material)

		Kürzere Bedienungszeit	Längere Bedienungszeit
Preis pro Krone/Inlay		250 €	250 €
Materialkosten	/.	30 €	30 €
Ergebnisbeitrag 1	=	220 €/Versorgung	220 €/Versorgung
Zeitunterschied	=	5 Minuten/Versorgung	5 Minuten/Versorgung
€ / Minuten (180 : 60)	x	3 €/Minute	3 €/Minute
	=	15 €/Versorgung	15 €/Versorgung
schneller	+	15 €/Versorgung	
langsamer	/.		15 €/Versorgung
Ergebnisbeitrag 2	=	235 €/Versorgung	205 €/Versorgung
Kosten CEREC-Leasingrate		1.500 €	1.500 €
Wartung	+	40 €	40 €
Ergebnisbeitrag 2 pro CEREC-Versorgung	:	235 €/Versorgung	205 €/Versorgung
notwendige Versorgungen/Monat zur Abdeckung aller zusätzlichen Kosten von CEREC		6,5 Versorgungen/Monat	7,5 Versorgungen/Monat

Tab. 3: Kostendeckendes Arbeiten in Abhängigkeit von der Bedienungszeit.

Wenn Sie sich sicher sind, dass Sie diese Mindestversorgungen deutlich überschreiten werden, können Sie mit CEREC die Rentabilität Ihrer Praxis deutlich stärken. Wenn nicht, sollten Sie die Investition vielleicht zurückstellen. Das gilt besonders für kleinere Praxen und Praxisneugründungen, bei denen schlecht einzuschätzen ist, wie schnell Patienten in die neue Praxis finden.

Habe ich von Anfang an genug Patienten für CEREC?

Sie wissen jetzt, wie viele Versorgungen notwendig sind, um mit CEREC zumindest kostendeckend arbeiten können. Aber wissen Sie auch, ob Sie dafür genügend Patienten haben? CEREC-Restaurationen werden innerhalb des Festzuschussystems bezuschusst, und das wirkt sich auf die Patientennachfrage grundsätzlich positiv aus. Nichtsdestotrotz haben Sie, wenn Sie eine neue Praxis eröffnen, zunächst nur wenige Patienten. Selbst wenn Sie durch eine genaue Standortanalyse herausgefunden haben sollten, dass theoretisch genügend geeignete Patienten im Einzugsgebiet Ihrer Praxis wohnen und die unmittelbaren Wettbewerber CEREC nicht anbieten, heißt das noch nicht, dass diese Patienten auch alle sofort zu Ihnen kommen werden. Natürlich kann es bei Ihnen anders sein, aber die Erfahrung zeigt, dass der Aufbau eines Patientenstamms mindestens ein bis zwei Jahre Zeit in Anspruch nimmt. Übernehmen Sie eine Praxis mit ihrem Patientenstamm und gelingt es Ihnen, diesen auch weitestgehend zu halten, könnte es schneller gehen. Bei einer BAG-Gründung oder -Übernahme wird allgemein erwartet, dass zwei Behandler bereits in der Anlaufphase eine Auslastung und eine Stärkung der Rentabilität durch CEREC erreichen.

Die Wirtschaftlichkeit ist geprüft, was noch ...?

Legen die vorstehenden wirtschaftlichen Überlegungen nahe, dass für Ihr Praxiskonzept die Investition in ein CEREC-System sinnvoll sein könnte, tun Sie sich einen Gefallen: Bereiten Sie den Einsatz von CEREC in Ihrer Praxis sorgsam vor, damit Sie am Tag der Praxiseröffnung mit CEREC durchstarten können. Denn wer in der hektischen Anfangszeit darauf wartet, dass er sich einmal in Ruhe mit CEREC beschäftigen kann, kommt höchstwahrscheinlich nicht dazu und riskiert, den Einstieg zu verschlafen und teuer zu bezahlen.

• **Optimale Arbeitsabläufe**

Wichtig ist, dass CEREC optimal in die Arbeitsabläufe der Praxis integriert ist. Das Praxisteam sollte deshalb gut vorbereitet und motiviert sein. Sinnvoll sind Schulungen in den Bereichen Patientenkommunikation, Abrechnung von CEREC-Restaurationen, Bedienung und Wartung des Geräts, Terminkoordination mit CEREC. Machen Sie sich vor der Tätigkeit Ihrer Investition klar, in welcher Anwendungstiefe/-breite Sie CEREC einsetzen wollen und ob Sie über ausreichende zahntechnische Kenntnisse und Fertigkeiten hierfür verfügen. Bedenken Sie bei Ihren Überlegungen, dass auch diese Arbeiten Ihre wertvolle Arbeitszeit kosten. Wenn Sie über die Einstellung eines Zahntechnikers nachdenken, schlagen dessen Personalkosten zu Buche, und Sie müssen noch einmal kalkulieren. In jedem Fall steigt dann die erforderliche Anzahl der Versorgungen und es wäre ungewöhnlich für eine neu gegründete Einzelpraxis, diese Herausforderung auf Anheb zu stemmen.

Umsatzsteuer

Grundsätzlich sind die Einnahmen aus der Tätigkeit als Zahnarzt von der Umsatzsteuer befreit (§ 4 Nr. 14 a UStG). Allerdings ist Zahnersatz, den 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.

Mehr zur Umsatzsteuer bei Zahnärzten finden Sie unter <http://www.bischoffundpartner.de/umsatzsteuer-bei-zahnaerzten-abc-liste.pdf?forced=false>

Tipp

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. Gelebte Praxis ist aber, dass der CEREC-Anwender die Aufnahmeeinheit ausschließlich für die Erstellung von Zahnersatz mit einer Schleifeinheit einsetzt.



• Routinierte Behandler

Nur Anwendungsroutine macht schnell. Sie haben sie vielleicht bereits an Ihrer Hochschule oder während Ihrer Assistenzzeit in anderen Praxen erworben. Wer klug ist, lernt dabei auch mit den Augen und schaut sich organisatorische Feinheiten ab, um sie dann später in eigener Praxis umzusetzen. Außerdem: Wer Routine hat, bleibt ruhiger, macht weniger Fehler und kann in der Regel leichter delegieren. Er verwirklicht dann tatsächlich das zeitsparende Potenzial, das mit Chairside-Versorgungen zu realisieren ist.

• Professionelles Marketing

Technischer Fortschritt, Bioverträglichkeit, Ästhetik, Haltbarkeit, Qualität – alles das sind positive Attribute, die auf CEREC-Restaurationen problemlos zutreffen. Dazu kommt der Vorteil der Versorgung in nur einer Sitzung und die angenehme optische Abformung mit der digitalen Kamera. Beides stößt auf positive Resonanz bei Patienten. Sorgen Sie dafür, dass Sie über möglichst viele Kommunikationskanäle Ihren Patienten die Vorteile von CAD/CAM kommunizieren: Website, Flyer, Poster und/oder Video im Wartezimmer, sichtbarer Standort der Schleifeinheit, Vorteilsargumentation für das Gespräch an der Rezeption, soziale Medien etc. Je schlagkräftiger das Marketing, desto schneller steigt die Patientennachfrage.

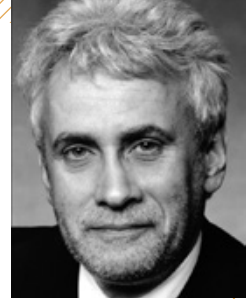
Fazit

Die vorstehenden Ausführungen zeigen, dass es bei der Entscheidung für die Investition in ein CAD/CAM-Gerät bei Praxisgründung vor allem darauf ankommt, ob es gelingt, die notwendige Anzahl an monatlichen Versorgungen pro Monat zu generieren, um anfangs zumindest die Kosten für die CAD/CAM-Investition zu decken. Bei Praxisübernahmen sowie BAG-Gründungen sind die Voraussetzungen für eine schnellere Auslastung besser als bei der Neugründung einer Einzelpraxis. Praxisstandort, vorhandenes Patientenpotenzial, Anwendungsroutine des Gründers und Schlagkraft des Marketingkonzepts sind hier im Einzelfall entscheidende Kriterien. Die Delegation einzelner Arbeitsschritte ist ein wichtiger Faktor für den Praxiserfolg. Denn der Praxisinhaber gewinnt so Zeit für andere Aufgaben und erhöht damit die Wirtschaftlichkeit seines Unternehmens. Die konsequente Einbindung des Teams in die computergestützte Fertigung von Restaurationen ist effizient und motiviert zusätzlich.

CEREC-Arbeiten herzustellen, erfordert etwas mehr Zahnarzt-Zeit als die konventionelle Herstellung von Restaurationen. Der Ablauf ist inzwischen sehr standardisiert und auch automatisiert. Eine Alternative wäre der Versand der Scan-Daten per Mausclick in ein Labor oder die Anstellung eines Praxis-Zahn-technikers. Durch sein Gehalt steigen die Personalkosten und die Zahl der erforderlichen Versorgungen pro Monat. Eine vorsichtiger Alternative wäre es, CAD/CAM-Restaurationen zunächst als Zukauf über Fräszentren anzubieten, um dann bei Zuspruch in die Investition einzusteigen. ■

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Steuerberater und vereidigter
Buchprüfer
Unterrichtet Controlling an der
Bergischen Universität Wuppertal;
Mehrheitsgesellschafter der
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG®
Steuerberatungsgesellschaft für
Zahnärzte mit rund 100 Mitarbeitern in Köln,
Chemnitz und Berlin;



Die Gesellschaft berät bundesweit mehr als 1.000 niedergelassene Zahnärzte in betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Fragen;

Mit PraxisNavigation® bietet sie ihren Mandanten ein bewährtes Instrument zur Erfolgssteuerung der Praxis.

Anmerkung der Redaktion:

Dieser Beitrag soll Praxisgründern eine erste Übersicht bieten, was es bei der Investition in CAD/CAM-Geräte zu beachten gilt. Bei der Endkalkulation müssen darüber hinaus noch ein Stundenverrechnungssatz (Kostensatz ohne Verrechnung von Fixkosten) angesetzt werden sowie die Arbeitszeitwerte für das Scannen, Konstruieren, Einlegen, Entnehmen aus der Schleifmaschine und dem Sinterofen sowie für das Aufpassen auf das Modell, Ausdünnen der Ränder etc. **berücksichtigt** werden.



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Tel.: 0221 912840-0
Fax: 0221 912840-40
info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de