

## PZR-FLATRATE FÜR IHRE PATIENTEN

01  
2022

## LEASEN ODER KAUFEN – WO SIND DIE UNTERSCHIEDE?



### PZR-Flatrate für Ihre Patienten

#### Ein Gastbeitrag von Herrn Ralf Müller – Fachberater Zahnärzte

Der Umsatzanteil der Prophylaxe ist für viele Praxen ein wichtiger Baustein. Es gibt Praxen, deren Prophylaxe-Umsatz 25-30 % ausmacht. Gleichzeitig gibt es Praxen, die davon weit entfernt sind. Ich möchte Ihnen eine Möglichkeit aufzeigen, wie der Weg zu einem höheren Prophylaxe-Umsatz für Sie leichter werden kann. Bei einigen Patienten spielt durchaus der finanzielle Aspekt der PZR-Behandlungen eine Rolle. Zeigen Sie Ihren Patienten einfach die Möglichkeit, sich eine „PZR – Flatrate“ zu kaufen. Für 9,00 € im Monat werden alle PZR Sitzungen bezahlt.

#### Wer macht so etwas?

Die Barmenia Krankenversicherung hat den Tarif „Mehr Zahnvorsorge“ herausgebracht, bei dem der Patient alle PZR Sitzungen zu 100 % erstattet bekommt (max. 3,5fach GOZ). Selbst der Diabetiker oder der Patient, der nach einer größeren Implantatversorgung 4 PZR-Sitzungen im Jahr nötig hat – erhält 100 % der Rechnungen erstattet. Auch die Begleitleistungen der PZR werden selbstverständlich voll erstattet (max. 3,5-fach GOZ). Die vielen positiven Rückmeldungen aus den Zahnarztpraxen, deren Patienten diesen Tarif bereits nutzen, zeigt den enormen Mehrwert für Zahnärzte\*innen und Patienten\*innen. Die anfängliche Skepsis mit: „Das kann doch für 9 Euro/Monat nicht funktionieren. Da holen ja alle Patienten von mir mehr raus, als der Tarif kostet“ ist dank erster Praxiserfahrungen und erklärenden Telefonaten zwischenzeitlich verflogen.

Ich muss, wenn ich etwas empfehle, immer verstehen, wie etwas funktioniert. Hier ist ein großer Versicherungstopf, in den sehr viele „normale Versicherungsnehmer“ hineinbezahlen. Da diese nicht immer von Ihrem Zahnarzt daran erinnert werden, dass sie wieder zur PZR kommen sollen, wird von dieser großen Gruppe mehr in den „Topf“ gezahlt als Sie raus-

nehmen. So ist genug Geld im Topf, dass Ihre Patienten mehr herausnehmen können als sie einbezahlen – ähnlich wie in vielen Fitnessstudios. Nicht jeder, der den Beitrag zahlt, geht auch regelmäßig ins Studio.

Zusätzlich kommen im Tarif nach einer gewissen Laufzeit noch weitere Leistungen hinzu. Bei

1. Hochwertigen Kunststofffüllungen
2. PA und Wurzelbehandlungen
3. Aufbiss-Schienen (nicht bei KfO-Behandlung)
4. Schmerzlindernde Maßnahmen

werden die nicht durch die GKV gedeckten Zusatzkosten zu 100 % erstattet. Diese Zusatzleistungen sind ab dem 3. Versicherungsjahr unbegrenzt enthalten (im ersten und zweiten Kalenderjahr können jeweils 150,00 € zusätzlich zur PZR-Flatrate in Anspruch genommen werden).

#### Wie können Ihre Patienten diese „Flatrate“ erhalten?

Sie könnten Ihnen sagen, dass es von der Barmenia diesen Tarif gibt und jeder Barmeniavertreter oder jeder Versicherungsmakler diesen Tarif anbieten kann – Stichwort: „Mehr Zahnvorsorge“

Den Weg, den ich anbieten kann ist, dass Sie auf [www.pzr-direkt.de](http://www.pzr-direkt.de) in dem Unterpunkt „Flyer bestellen“ gehen und kostenlos unsere DIN-Lang-Flyer für Ihre Patienten bestellen. Diese können Sie dann übergeben oder in der Praxis auslegen. Wenn Ihre Patienten mithilfe des Flyers auf unsere Seite gehen, können Sie sich eigenständig über den Tarif informieren und diesen auch online abschließen.

Zusätzlich wird eine gesellschaftsunabhängige Informationshotline angeboten, bei der Ihre Patienten ihre Fragen beantwortet bekommen und Ihnen auch später bei der Einreichung der Rechnung geholfen wird. Die Hotline stellt sicher, dass der ganze Prozess reibungslos funktioniert und Ihnen keine Fragen in die Praxis zurückgespielt werden. Wenn Ihre Patienten die

Rechnungen über die App einreichen, haben sie in der Regel innerhalb von 5–6 Tagen das Geld auf ihrem Konto.

Ein weiteres Highlight des Tarifes möchte ich Ihnen noch an einem Praxisbeispiel vorstellen. Eine Praxis hat bisher ca. 100–120€ je PZR berechnet. Sie hat sehr gut ausgebildete Prophylaxe-Helferinnen die sie auch sehr gut bezahlt. Aufgrund der Qualität der Leistung sollen die durchschnittlichen PZR-Kosten um ca. 10–15€ erhöht werden. Die ZÄ\*in hat mich gefragt, wie ich es machen würde. Nach der PZR übergibt die ZFA die Rechnung nicht mit der Bemerkung: „Wir sind leider teurer geworden – sie wissen ja alles wird teurer auch wir mussten die Preise anpassen.“

Sondern: Die ZFA übergibt mit der Rechnung den Flyer mit den Worten, dass es jetzt eine Möglichkeit gibt, sich die PZR-Rechnungen für 9,00 € pro Monat erstatten zu lassen und so Geld einzusparen. Sollten Sie heute noch online gehen und sich für diesen Weg entscheiden, können Sie bereits diese Rechnung einreichen und sich erstatten lassen. Der Erfolg war enorm – es gab nicht ein Gespräch, in dem es um die höhere Rechnung ging, sondern immer, wie das mit der Flatrate funktionieren kann. Nachdem das Signal vom Patienten gekommen ist, dass er sich das einmal ansieht, wurde von der ZFA direkt nach dem Folgetermin für die nächste PZR gefragt und die Quote derer, die sofort einen Folgetermin ausgemacht haben, hat sich deutlich erhöht.

Sollten Sie weitere Fragen haben, dann können Sie mich gerne kontaktieren. Ebenso biete ich für Sie oder Ihre Mitarbeiter regelmäßig 10-minütige Onlineseminare an, in denen ich auf diese „Flatrate“ eingehe.

Unter <https://www.fachberatung-aerzte-zahnaerzte.de/online-seminare/> können Sie sich gerne anmelden.



Ihr Ralf Müller  
Fachberater für Ärzte und Zahnärzte

Telefon 0365 825820

## Leasen oder Kaufen - Wo sind die Unterschiede?

Sei es der immer schnellere technische Fortschritt oder die natürliche Abnutzung eines Praxisgeräts nach vielen Jahren der Nutzung: Es gibt viele individuelle Gründe, weshalb Sie in der Praxis ein neues medizinisches Gerät anschaffen. Oft stellt sich dabei die Frage: Kaufe ich das Gerät für einen hohen Einmalpreis oder schone ich meine Liquidität und lease das neue Gerät für eine monatlich gleichbleibende Leasingrate?

Einen Grundsatz, was Richtig oder Falsch ist, den gibt es nicht. Dennoch möchten wir Ihnen gerne im Folgenden einige wirtschaftliche und steuerliche Unterschiede aufzeigen und Ihnen den ein oder anderen Tipp geben, welche Entscheidung für Sie die bessere sein könnte.

## Wirtschaftliche und steuerliche Unterschiede

### Leasing:

Das klassische Leasing wird mit einer Leasinggesellschaft über einen festen Zeitraum zu einer monatlichen Leasinggebühr vereinbart. Hier ist es üblich, dass ein medizinisches Gerät für 3–5 Jahre dem Zahnarzt in seiner Praxis zur Verfügung steht und nach Ablauf der Laufzeit zu einer Abschlussgebühr erworben werden kann.

Wirtschaftlich bedeutet dies für den Zahnarzt eine feststehende monatliche Belastung und ein festgelegter Planungszeitraum, in dem das medizinische Gerät genutzt werden kann.

Steuerlich wird in der Regel die gesamte Leasingrate als Betriebsausgabe gewinnmindernd berücksichtigt und das medizinische Gerät findet sich nicht im Anlagevermögen wieder. Dies liegt insbesondere daran, dass der Zahnarzt zwar der Nutzer des Gerätes ist, das Eigentum dennoch weiterhin der Leasinggesellschaft zugerechnet wird und es dadurch nicht zu einem tatsächlichen Eigentumsübergang kommt.

Aufgepasst: Manche Leasingverträge verlängern sich am Ende der Laufzeit automatisch und so kann es passieren, dass ein abbezahltes Gerät monatlich weiter finanziert wird, obwohl es ggfs. auch zu einer geringen Abschlussrate erworben werden könnte. Am besten kündigt man direkt nach Abschluss den Leasingvertrag, damit es nicht zu dieser Situation kommt.

Bei Leasingangeboten kann man zu Beginn der Leasinglaufzeit oft eine Sonderzahlung leisten. Diese Sonderzahlung ist ebenfalls als Betriebsausgabe abzugsfähig und mindert den Gewinn. Allerdings führt die Sonderzahlung auch dazu, dass

der Leasingvertrag früher ausläuft und man dann entweder ein neues Gerät leasen muss oder das Gerät übernommen wird und dann keine steuermindernden Betriebsausgaben mehr getätigt werden und der höhere Gewinn zu einer höheren Steuerbelastung führt.

Leasing kann vorteilhaft sein, wenn man selbst nicht genügend Eigenmittel zur Finanzierung hat und sich gegenüber der Bank nicht einem Rating unterziehen möchte oder bei der Bank mit schlechten Zinskonditionen zu rechnen ist. Dieser Vorteil wird einem selbstverständlich nicht geschenkt. Diese wirtschaftlichen Aspekte sind immer in der Leasingrate mit eingepreist, denn schließlich ist ein Leasing im weitesten Sinne wie eine Finanzierung.

Wenn man die Leasingraten mit den Leasingmonaten multipliziert, wird man in der Regel feststellen, dass das Ergebnis wesentlich höher ist, als der eigentliche Kaufpreis des Gerätes. Diese Differenz bildet den Finanzierungsteil ab.

### Kauf:

Anders sieht es beim Kauf eines Gerätes aus. Wirtschaftlich und zivilrechtlich geht das Eigentum bei einem Kauf in dem Moment der Kaufpreiszahlung auf den Zahnarzt über. Je nach Art des Gerätes kann es zu hohen Kaufpreisen kommen und der Kauf kann eine hohe Belastung der verfügbaren Liquidität bedeuten. In vielen Fällen wird daher auf eine Finanzierung über eine Bank zurückgegriffen.

Wirtschaftlich kann man beim Kauf über einen längeren Zeitraum mit dem erworbenen Gerät planen. In der Regel kann man hier von 5-10 Jahren Planungszeitraum (übliche Abschreibungsdauer) ausgehen. Und in der Regel sind medizinische Geräte auch nach Ablauf dieser Zeit noch einsatzfähig.

Steuerlich werden hier keine monatlichen Raten geltend gemacht. Das gilt auch bei einer Fremdfinanzierung über die Bank, denn die Rückzahlung von Geld stellt keine Betriebsausgabe dar. Aus steuerlicher Sicht wird das Gerät in dem jeweiligen Anlagevermögen des Zahnarztes aktiviert und über einen üblichen Nutzungszeitraum steuermindernd abgeschrieben. Dieser Zeitraum beträgt in der Regel 5 bis 10 Jahre. Bei 8 Jahren werden jährlich 1/8 des Kaufpreises steuermindernd berücksichtigt.

Beim Kauf gibt es zwar keine Sonderzahlung, die man steuerlich geltend machen kann, allerdings gibt es steuerliche Sonderabschreibungsmöglichkeiten von bis zu 20 % des Kaufpreises, die man für viele Wirtschaftsgüter geltend machen kann. Voraussetzung ist allerdings, dass der Gewinn der Praxis nicht größer als 200.000,00 € ist.

Wenn man den Kaufpreis und die an die Bank zu zahlenden Zinsen addiert, dann kann man diesen Wert mit der Summe der Leasingraten vergleichen.

## Festhalten der Unterschiede

### Leasing:

Zahlung der monatlichen Leasingrate  
Abzug der Leasingrate als Betriebsausgabe  
Begrenzung auf festgelegten Zeitraum  
Kein Übergang des Eigentums  
Muss ggfs. gekündigt werden  
Leasingsonderzahlung als Betriebsausgabe

### Kauf:

Zahlung des Kaufpreises  
Abzug der Abschreibung als Betriebsausgabe  
Nutzung über unbegrenzten Zeitraum  
Übergang des Eigentums  
Keine Kündigung notwendig  
Sonderabschreibung als Betriebsausgabe

## Wie sollte man sich entscheiden?

Wie Eingangs bereits festgehalten, gibt es bei dem Thema Leasing oder Kaufen kein allgemeingültiges Richtig oder Falsch. Dennoch kann man vor einer finalen Entscheidung einige Punkte prüfen, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können. Hierfür haben wir Ihnen einige Fragen und Antworten vorbereitet:

Möchten Sie immer das technisch aktuellste Gerät in Ihrer Praxis nutzen?

Ja: Leasing

Nein: Kauf

Haben Sie freie Liquidität zur Verfügung, die Sie investieren möchten?

Ja: Kauf

Nein: Leasing

Haben Sie bereits mehrere Verbindlichkeiten bei der Bank und erhalten einen schlechten Zinssatz?

Ja: Leasing

Nein: Kauf

### Fazit:

Aus steuerlicher Sicht werden Sie sowohl mit einer Leasingentscheidung als auch mit einer Kaufentscheidung in den meisten Fällen keinen Fehler machen. Steuerlich mindernd berücksichtigt werden Ihre Kosten auf unterschiedlichen Wegen, aber oftmals in ähnlicher Höhe. Sofern Sie immer im gleichen Steuersatz liegen, kann man hier weder über eine kürzere Laufzeit noch über eine längere Laufzeit einen steuerlichen Vorteil er-

reichen. Wenn Einflüsse wie Liquidität, Rating und Steuersatz keine Rolle spielen, dann sollte man aus wirtschaftlicher Sicht prüfen, welches Modell das günstigere ist.

Bevor Sie eine Entscheidung treffen, sollten Sie auf Ihren Steuerberater zugehen. Denn auch hier gilt wie so oft „Keine Regel ohne Ausnahmen“. Leasingverträge sollten vor Abschluss geprüft werden, da je nach Höhe der Leasinggebühr, Laufzeit des Leasingvertrags bzw. möglicher Abschlusszahlung des medizinischen Gerätes, der Vorgang zwar im Wording als Leasing ausgewiesen ist, im steuerlichen Sinne von Anfang an jedoch seitens des Gesetzgebers von einem „Finanzierungskauf“ ausgegangen wird und somit die oben genannten steuerlichen Konsequenzen des Kaufes auf das eigentliche Leasing „abfärben“. Sprechen Sie uns jederzeit an, wir unterstützen Sie gerne bei der Entscheidung.

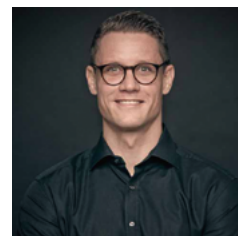
## DIE KANZLEI LAUFENBERG MICHELS UND PARTNER

ist Ihr Spezialist für Steuerberatung, Vermögensplanung und Wirtschaftsprüfung.

Der Zahnärztebrief wird von unserem Zahnärztee-Team veröffentlicht und richtet sich mit aktuellen Steuerthemen speziell an Zahnärzte.



**Michael Laufenberg**  
Wirtschaftsprüfer  
Steuerberater



**Marcel Nehlsen**  
Steuerberater

## ● ● VERANSTALTUNGEN ✕

**04.05.2022** | Webinar | ZA |  
Steuer-Prophylaxe –  
bevor das Finanzamt kommt



**26.–28.05.2022** | Präsenz | FVDZ |  
Praxis-Ökonomie-Tage:  
Praxisabgabe aus steuerlicher Sicht



**01.06.2022** | Webinar | ZA  
Digitale Zusammenarbeit  
mit dem Steuerberater



**14.–17.10.2022** | Präsenz |  
GERL.Dental &  
ZSH Jochen Brückmann  
Existenzgründer-Intensiv-Workshop  
in Österreich



## Impressum

Laufenberg Michels und Partner mbB  
Robert-Perthel-Straße 81  
50739 Köln  
T.: 02 21 / 95 74 94-0  
newsletter@laufmich.de  
www.laufmich.de

## Herausgeber

Redaktion: Marcel Nehlsen  
Erscheinungsweise:  
Der Zahnärztebrief erscheint 3x im Jahr  
Layout: Ulli Bertuch – Creative & Art Direction  
Druck: Berk Druck, Euskirchen  
Auflage: 1.100 Stück  
Stand: 03/2022

Wir freuen uns über Ihre Anregungen zum Zahnärztebrief. Wenn Sie den Zahnärztebrief nicht mehr beziehen möchten, senden Sie bitte eine E-Mail an [office@laufmich.de](mailto:office@laufmich.de).