

Objektfinanzierungen

Finanzierungen für die Praxisausstattung

In Zeiten von Basel II und unsicheren politischen Rahmenbedingungen im Gesundheitssektor üben Hausbanken vielfach Zurückhaltung bei der Finanzierung von Labor- oder Praxisinvestitionen. In diesem Zusammenhang gewinnen alternative Finanzierungsmöglichkeiten zunehmend an Bedeutung.

Autor: Dipl.-Kfm. Mark Fischer, Wuppertal



▲
Dipl.-Kfm. Mark Fischer ist bei der GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH (Bank)/GEFA-Leasing GmbH, Deutschlands größtem Hausbank unabhängigen Finanzierungspartner für Dentalgeräte, tätig.

▶
Eine gute Beratung über die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten ist eine wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche Tätigkeit von kleineren und größeren Investitionen in der Zahnarztpraxis.

■ **Allgemeine Verunsicherung** führte im ersten Halbjahr 2005 zu einer deutlichen Investitionszurückhaltung bei den Zahnärzten. Nicht durchgeführte Erweiterungsinvestitionen lassen jedoch zusätzliche Ertragschancen ungenutzt. Noch problematischer sind nicht getätigte Reinvestitionen, da sie die Zukunftsfähigkeit und den Fortbestand der Zahnarztpraxen gefährden. Mit Blick auf die Zukunft sollten sie sich daher nicht von den relativ hohen Investitionssummen abschrecken lassen. Die betreffenden Investitionsgüter werden über viele Jahre Gewinn bringend genutzt. Daher: „Pay-as-you-earn“ – „Be-

zahle das Wirtschaftsgut wie du damit Geld verdienst“ – d.h. über einen längeren Zeitraum. Nicht mehr der vermeintlich hohe Anschaffungspreis, sondern die monatliche Rate sollte bei der Investition im Vordergrund stehen.

Nach dem Entschluss, das Investitionsgut über einen längeren Zeitraum zu finanzieren, ergeben sich verschiedene Alternativen in Bezug auf die Wahl von Finanzierungspartner und Finanzierungsform. Der Investor benötigt einen Finanzierungspartner, der ihm das nötige Vertrauen entgegenbringt. Idealerweise, wenn dieser den Investor, sein geschäftliches Umfeld

