

Der optimale Finanzierungsmix für die eigene Zahnarztpraxis

Wer sich für eine Selbstständigkeit entscheidet, sollte sich vorher monetär absichern (lassen).

Mit 30 bis 35 Jahren stehen Zahnärzte oftmals vor der entscheidenden Wahl. Sollen sie als Angestellte weiterarbeiten oder sollen sie mit einer eigenen Praxis den Sprung in die Selbstständigkeit wagen? Dieselbe Frage kann sich übrigens nach einigen Jahren nochmals stellen – für jene nämlich, die zunächst die erste Variante gewählt haben, später aber die Routine und Sicherheit gegen unternehmerische Freiheiten und Chancen eintauschen möchten.

So oder so: Wenn Sie sich für die eigene Praxis entscheiden, müssen Sie beispielsweise zu Arbeitstagen bereit sein, die um einiges intensiver und länger sein können als jene im Angestelltenverhältnis. Und Sie müssen damit umgehen können, für die Praxisfinanzierung Fremdkapital aufzunehmen und mit unternehmerischen Risiken und Herausforderungen konfrontiert zu sein.

Die Eckpunkte einer Finanzierung

A und O für die Finanzierung Ihrer Selbstständigkeit ist ein guter Businessplan, den Sie z. B. mit einem spezialisierten Treuhandbüro erarbeiten. Auf dieser Basis erfolgt die Praxisfinanzierung in der Regel mit einem Investitionskredit, den Sie in sechs bis acht Jahren aus den Erträgen Ihrer Praxis zurückzahlen

müssen. Je nach Vereinbarung sind die ersten Amortisationen erst nach einer Aufschubphase fällig. Teil des Finanzierungspakets kann auch ein Leasingvertrag bilden, mit Laufzeiten von üblicherweise zwei bis sechs Jahren. Wer eine Praxis eröffnet, kann z. B. die medizinischen Geräte über Leasing finanzieren und muss somit nur für die restliche Summe einen Kredit beanspruchen. Grundsätzlich lassen sich vom Kleinstgerät bis hin zu grossen Dentaleinheiten alle mobilen Investitionsgüter leasen. Wichtig, zu erwähnen, ist hierbei, dass sich bereits im Eigentum des Leasingnehmers stehende Geräte, Fahrzeuge oder Anlagen in der Regel nicht mehr mittels Leasing finanzieren lassen. Praxisinhaber und Bank müssen also rechtzeitig vor der Anschaffung kooperieren.

Um die laufenden Personal- und Sachkosten zu bestreiten, eignet sich die Einrichtung einer Kontokorrent-Limite, die Sie je nach Zahlungsein- und -ausgang in flexibler Höhe nutzen können. Dieser finanzielle Spielraum mag in den ersten ein bis zwei Jahren besonders hilfreich sein, in denen Sie noch wenig finanzielle Reserven haben.

Als weiteres Instrument für Finanzierungen kommen Hypotheken zur Anwendung. Dies geschieht oft erst in einer späteren Phase, wenn es um die Praxiserweiterung geht



und anstelle der bislang gemieteten Räumlichkeiten Stockwerkeigentum erworben wird.

Trend zur Gründung von Gruppenpraxen

Nicht alle wollen die unternehmerische Herausforderung alleine schultern. Immer mehr Zahnärzte gründen anstelle einer Einzel- eine Gemeinschaftspraxis. Das erlaubt zum einen Teilzeitpensen und eine Aufteilung von Kosten und administrativen Aufwendungen. Zum ande-

ren erleichtert die Gemeinschaftspraxis den fachlichen Austausch unter Kollegen sowie eine interdisziplinäre Behandlung der Patienten.

Während die Einzelpraxis traditionell als Einzelirma gegründet wird, handelt es sich bei Praxisgemeinschaften normalerweise um juristische Personen, typischerweise um eine AG. Im Zuge des Bundesgesetzes über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung (STAF) kann die AG für Einzelpraxen interessanter werden, denn die kantonalen Un-

ternehmenssteuersätze für juristische Personen werden tendenziell sinken. Weil aber gleichzeitig die Besteuerung von Dividendenausschüttungen an den Firmeninhaber eher steigt, ist jeder Einzelfall mit einem Steuerberater gesondert durchzurechnen. Einen Vorteil bringt eine AG so oder so: Sie sorgt für eine klare Trennung der betrieblichen und privaten Finanzen. [DT](#)

Quelle:
Migros Bank AG

Fachhändler in Feierlaune

20 Jahre Dienstleistung rund um den Dentalbedarf – das Team der dema dent AG lud zur Jubiläumsfeier.

Das Unternehmenscredo «Mehr als nur der Dentalbedarf: Individuelle Lösungen statt Standardprogramm» diente auch bei der grossen Jubiläumsfeier am 13. April 2019 als inoffizielles Partymotto: Abseits vom Mainstream lud das Schweizer Dentaldepot in die spektakuläre

Eventlocation Puls 5, um umgeben von historischem Fabrik-Charme gemeinsam mit seinen treuen und neuen Kunden sowie langjährigen Geschäftspartnern anzustossen.

Seit mittlerweile 20 Jahren berät die dema dent AG ihre Kunden nicht nur bei der Auswahl von Produkten namhafter Hersteller, sondern gewährleistet darüber hinaus ein fundiertes Wissen in allen Fragen rund um den Dentalbedarf sowie passend darauf abgestimmte Dienstleistungen. An drei Standorten und zwei Servicestützpunkten sind tagtäglich über 50 dema dent Mitarbeiter im Einsatz. Deren Engagement und Leidenschaft spiegelt

sich in der sehr guten Resonanz seitens der Kunden. Um ihnen für ihre jahrelange Treue zu danken, hatten die Geschäftsführer Dr. Markus Fehr und Marc Fieber Mitte April Praxis- und Laborteams nach Zürich eingeladen.

Das eingespielte Team nutzte den Anlass gleichzeitig, um den über 350 Besuchern eine Nachlese zu den Highlights der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2019 in Köln zu präsentieren. Alle grossen Handelspartner waren vor Ort und nutzten das aussergewöhnliche Ambiente für Fachgespräche und Networking.

Von der Schminkstation für die Damenwelt über die zahlreichen



Sowohl der Fachhändler als auch seine Handelspartner nutzten den Anlass für ausgiebige Fachsimeplei mit den Kunden.

Spielmöglichkeiten für die Jüngsten bis zu den direkt am Marktplatz zubereiteten Spezialitäten – für Leib und Seele war, nicht nur in der Lounge, bestens gesorgt: Feinste Cocktails, ein professionelles Gin Tasting sowie das Flying Buffet lies-

sen bei diesem Event-Highlight keine Wünsche offen. [DT](#)

dema dent AG
Tel.: +41 44 838 65 65
www.demadent.ch

20 Jahre
dema dent



Das aussergewöhnliche Ambiente des Puls 5 in Zürich eignete sich perfekt für die Präsentation der Highlights der IDS.

ANZEIGE

calaject.de

„schmerzarm+komfortabel“