

Leasing

Neue Finanzierungsmöglichkeiten für Praxisinhaber

Kurz vor Beginn des letzten Quartals 2019 können Zahnärzte die eigene Steuerlast durch leasingfinanzierte Investitionen ins Anlagevermögen der eigenen Praxis senken. In Kooperation mit langjährigen globalen Finanzierungspartnern hat Henry Schein die Finanzierungsform XXL-Leasing entwickelt, mit der Praxisinhaber für das Jahr 2019 noch bis zu 40 Prozent der Netto-Anschaffungskosten steuerlich geltend machen können.

Und so funktioniert das XXL-Leasing: Zu Beginn der Laufzeit wird eine Leasingsonderzahlung in Höhe von 20 Prozent der Anschaffungskosten geleistet. Die Leasingraten des ersten Jahres betragen in der Summe weitere 20 Prozent, sodass bei Praxen mit Einnahme-Überschuss-Rechnung der steuermindernde Effekt im Jahr 2019 bis zu 40 Prozent der Anschaffungskosten betragen kann. Bei bilanzierenden Praxen bis zu 20 Prozent. Je früher sich ein Praxisinhaber für eine Investition entscheidet, umso weniger wird die Liquidität belastet.

Michael Hage, Diplom-Betriebswirt und Leiter Henry Schein Financial Services, erläutert: „Ich empfehle, spätestens zu Beginn des letzten Quartals 2019 das Gespräch mit dem Steuerberater zu suchen, um die Höhe der Steuerbelastung für das laufende Jahr einschätzen zu können. Wer jetzt noch clever investiert, modernisiert nicht nur den eigenen Arbeitsplatz, sondern senkt zugleich die Steuerlast – abhängig von der Finanzierungsform. Mit einer leasingfinanzierten Investition ins Anlagevermögen können Einnahme-Überschuss-Rechner

vermutlich den größten Effekt erzielen. Dennoch ist vielen Praxisinhabern diese Finanzierungsform nicht bekannt.“ Bei Abwicklung einer Investition über Henry Schein Financial Services liegt eine Kreditentscheidung in wenigen Minuten vor und die Kreditlinie bei der Hausbank wird geschont. Bei Henry Schein bekommt der Zahnarzt alles aus einer Hand: das richtige Gerät und die passende Finanzierung.

Henry Schein Financial Services vermittelt auch weitere attraktive und steuerlich reizvolle Leasinglösungen, die einfach und flexibel auf die individuelle Situation der einzelnen Praxis zugeschnitten werden.



Infos zum Unternehmen

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Tel.: 0800 1400044

www.henryschein-dental.de

Frisch vom Metzger



Gemacht für leidenschaftliche Entdecker: **Der VistaScan Mini View.**



Der VistaScan Mini View: mehr Bildqualität, mehr Komfort. Scannen Sie mit dem kompakten Speicherfolienscanner VistaScan Mini View alle intraoralen Formate sekundenschnell mit höchster Auflösung. Kontrollieren Sie das Ergebnis direkt am großen Touch-Display. Und bleiben Sie dank WLAN völlig flexibel.

Mehr unter www.duerdental.com

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Publikation

dentalfresh 3/19 – Alles, was die junge Zahnmedizin bewegt!

Ob Handstand, Florettfechten oder Hockeysieg – die *dentalfresh* ist mit ihrer Herbst-Ausgabe unter die Sporttreibenden gegangen und hat dabei in drei exklusiven Interviews eindeutige Parallelen zwischen Hochleistungssport und zahnmedizinischem Behandlungsalltag entdeckt. Zudem beleuchtet die aktuelle Ausgabe die Themen Geld und Gehaltsoptionen sowie Praxisvertretungen. Last, but not least zeigt die *dentalfresh* 3/19, dass ein Studienplatz für die Zahnmedizin in Deutschland keine Selbstverständlichkeit ist und ein Auslandsstudium hier eine annehmbare, wenn auch teure Lösung bietet.

Die *dentalfresh* erscheint viermal im Jahr und richtet sich an junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner am Übergang von Studium zum Berufseinstieg, in der Assistenzzeit, der Phase der Praxisgründung und späteren Praxisführung. Gleichzeitig werden auch in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband für Zahnmedizinische Studierende e.V. (bdzm) ausgewählte studentische Themen aufgegriffen. Somit bildet die *dentalfresh* ein wirklich breites und relevantes Spektrum an praxisnahen Inhalten ab. Dabei stehen die jungen Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner im Vordergrund, ihre individuellen Erfahrungen im zahnmedizinischen Praxisalltag, ihre Erfolge wie Misserfolge, besondere Werdegänge mit Umwegen oder Neuorientierungen, zukünftige Ziele und persönliche Wünsche. Es geht in erster Linie um die Menschen der Zahnmedizin und – im zweiten Schritt – um Arbeitsprozesse, Produktanwendungen und Praxisentwicklungen. Die *dentalfresh* kann im Abo bezogen werden. Bestellungen unter grasse@oemus-media.de oder Tel.: 0341 48474-315.



45.8
Stunden
pro Woche

Vertragszahnärztliche Zahl des Monats

Zahnärzte arbeiten im Durchschnitt mehr als andere Erwerbstätige

Laut dem *Jahrbuch 2018* der KZBV haben zahnärztliche Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber im Jahr 2016 im Durchschnitt pro Woche 45,8 Stunden gearbeitet. Dabei entfielen 34,3 Stunden pro Woche auf die reine Behandlungszeit, 7,6 Stunden auf Praxisverwaltung und 3,9 Stunden auf sonstige Tätigkeiten. Im Bundesschnitt liegt die Arbeitszeit von Zahnärztinnen und Zahnärzten damit um etwa ein Drittel höher als im Durchschnitt aller Erwerbstätigen.

Quelle: www.kzbv.de

3. Jahresbericht der Zahnärztlichen Patientenberatung

Schwerpunktthema Kostentransparenz

Die Zahnärztliche Patientenberatung der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und (Landes-) Zahnärztekammern ist im deutschen Gesundheitswesen schon lange eine der wichtigsten Anlaufstellen für gesicherte Patienteninformationen. Die Ergebnisse des für Patienten kostenfreien Beratungsangebots werden nach einheitlichen Kriterien erfasst, wissenschaftlich ausgewertet und veröffentlicht. Der kürzlich von Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung (KZBV) und Bundeszahnärztekammer (BZÄK) vorgestellte 3. Jahresbericht zur wissenschaftlichen Evaluation der zahnärztlichen Patientenberatung rückt diesmal als Schwerpunktthema die Kostentransparenz in den Fokus. Insgesamt wurden im Jahr 2018 bundesweit 35.532 Beratungen geleistet (2017: 34.804). Davon fanden etwa 6.200 Beratungen zu Fragen statt, die Ratsuchende im Zusammenhang mit Behandlungskosten stellten. Zu den zentralen Erkenntnissen des Jahresberichts zählen unter anderem: Die meisten Ratsuchenden (85 Prozent) sind gesetzlich, circa sieben Prozent privat krankenversichert. Das entspricht in etwa den jeweiligen Anteilen der Gesamtbevölkerung. In mehr als 81 Prozent der Gespräche konnte das Anliegen der Patienten abschließend bearbeitet werden. 55 Prozent aller Beratungen betreffen Kosten- und Rechtsfragen, darunter zu Geldforderungen, Patientenrechten und zu zahnärztlichen Berufspflichten.

Quelle: www.bzaek.de | Bild: © stockphoto-graf – stock.adobe.com



PLANMECA ROMEXIS® 6.0

FOKUS AUF BENUTZERFREUNDLICHKEIT



Die neue Version unserer bahnbrechenden Planmeca Romexis® -All-in-One-Software zeichnet sich durch ein modernes „Look-and-Feel“ aus, das die Benutzerfreundlichkeit betont. Die einfache Navigation mit weniger Klicks und eine anpassbare Benutzeroberfläche optimieren den Arbeitsablauf. Zu den weiteren Verbesserungen gehören u.a. ein Bildbrowser für alle Aufnahmearten sowie eine große Auswahl an neuen Werkzeugen, welche die Verwendung der Software einfach angenehm machen.

Mehr Infos und Händlersuche auf
www.planmeca.de



PLANMECA

Planmeca Vertriebs GmbH, Nordsternstr. 65, 45329 Essen, Tel: 040 22 85 94 30, Fax: 040 22 85 94 352, info@planmeca.de