



Praxisinvestitionen

Was ist bei Investitionen in meine Arztpraxis zu beachten?

Sie fragen sich, ob die Anschaffung eines modernen bildgebenden Geräts oder einer neuen zahnärztlichen Behandlungseinheit überhaupt rentabel ist? Und wann der richtige Zeitpunkt für Investitionen in die technische Ausstattung Ihrer Arzt- oder Zahnarztpraxis ist? Ob es besser ist, zu kaufen oder zu leasen? Welche Investitionsstrategie am besten zu Ihnen und Ihrer Arztpraxis passt? Lesen Sie in diesem Beitrag, was Praxen mit hohen technischen Anforderungen bei Investitionen in Medizintechnik bedenken sollten.

Die technische Ausstattung zählt in vielen Arztpraxen und Zahnarztpraxen zum wichtigsten Inventar. Anlässe, sich mit der Investition in neue Medizintechnik zu beschäftigen, gibt es viele: Etwa, wenn die Geräte in die Jahre gekommen sind. Oder zur Erzielung eines höheren Verkaufspreises bei der Praxisübergabe. Aber auch bei einer Praxisübernahme, wenn weitere technische Geräte für den Praxisbetrieb benötigt werden. Ausschlaggebend ist in allen Fällen die Wirtschaftlichkeit der anstehenden Investitionen.

Als etablierte Praxis vorausschauend in Medizintechnik investieren

Auch Medizintechnik kommt in die Jahre. Selbst wenn Ärztinnen und Ärzte mit den Geräten noch arbeiten können, entsprechen sie nach einigen Jahren hinsichtlich Workflow, Funktionalität und Hygiene nicht mehr dem neuesten Stand der Technik. Was länger als zehn Jahre in Betrieb gewesen ist, zählt als alte medizinische Technik. Für viele Medizinerinnen und Mediziner stellt sich daher die Frage: Lohnt sich jetzt eine Investition in neue Medizintechnik, oder sollte man lieber noch warten?

„Mithilfe einer Investitionsrechnung lassen sich die Rentabilität einer Investition so gut wie möglich berechnen und mögliche Finanzierungsrisiken minimieren.“

Ist ein Gerät defekt, muss die Eigentümerin bzw. der Eigentümer der Praxis rasch eine Entscheidung fällen: Reparieren oder austauschen? Vor einer Reparatur sollte immer die Wirtschaftlichkeit geprüft werden. Lohnt sich eine Reparatur finanziell nicht mehr, ist es ratsam, eine Neuinvestition zu planen. „Wir empfehlen unseren Kundinnen und Kunden stets, Investitionen in die technische Ausstattung vorausschauend zu planen“, betont Beraterin Sigrid Werner, Senior Expertin db HealthCare. „Die Investitionsplanung hilft Praxen dabei herauszufinden, ob sich eine Investition wirtschaftlich auszahlt oder nicht. Mithilfe einer Investitionsrechnung lassen sich die Rentabilität einer Investition so gut wie möglich berechnen und mögliche Finanzierungsrisiken minimieren.“

Berücksichtigt werden dabei auch die versteckten Kosten einer Neuanschaffung, wie eventuell erforderliche bauliche Veränderungen oder Ausbaurkosten für Altgeräte. Die Investitionsrechnung ermittelt zudem auch mögliche entstehende Gewinne. Neue medizintechnische Geräte können durch eine höhere Effizienz den Patientendurchsatz und damit den Umsatz maximieren. Zudem helfen sie, Kosten für Reparatur und Leihgeräte sowie mögliche Ausfallzeiten zu minimieren.

„Wir unterstützen Ärztinnen und Ärzte dabei, Investitionen erfolgreich zu planen“, so Sigrid Werner. „Wir ermitteln, ob sich die Anschaffung neuer Medizintechnik lohnt und ab wann sich die Investition für die Arzt- bzw. Zahnarztpraxis rechnet. Mit unseren Wirtschaftlichkeitsanalysen können Praxisinhaberinnen und -inhaber Investitionsmöglichkeiten vergleichen und abwägen.“

Praxisübergabe: Investitionen langfristig planen

Auch im Hinblick auf die Übergabe einer Arzt- bzw. Zahnarztpraxis kann es medizinisch und wirtschaftlich sinnvoll sein, Investitionen bis zur Praxisabgabe kontinuierlich fortzuführen. Je besser die Praxis technisch ausgestattet ist und je mehr Umsatz sie generiert, desto höher kann der Kaufpreis ausfallen. Und das kann für das Ruhegeld bzw. die Vermögensbildung eine wichtige Rolle spielen.

„Wir raten unseren Kundinnen und Kunden daher, eine Praxisabgabe von langer Hand vorzubereiten und bis zum Schluss Maßnahmen durchzuführen, die die Praxis in einem guten Licht präsentieren“, so Sigrid Werner. „Denn wer seine Praxis steuerlich, rechtlich und betriebswirtschaftlich optimiert, hat gute Chancen, einen bestmöglichen und vor allem am Markt realisierbaren Praxiswert zu erzielen. Ziehen Sie dabei Expertinnen und Experten wie Steuerberatungen, Rechtsanwältinnen und -anwälte und Bankberaterinnen und -berater zurate, die über ausreichend Know-how und Erfahrung im Management von Arztpraxen und Zahnarztpraxen verfügen. Sie unterstützen Sie auch dabei, eine passende Nachfolge für Ihre Praxis zu gewinnen.“

db PraxisBörse – für einen gelungenen Match

Eine passende Praxisnachfolge zu finden, ist nicht immer leicht. „Auf der Deutschen Bank PraxisBörse bringen wir Praxisabgebende und Praxissuchende zusammen“, weist Sigrid Werner auf ein weiteres Service- und Beratungstool der db HealthCare hin. Der Online-Marktplatz richtet sich an Ärztinnen und Ärzte sowie Zahnärztinnen und Zahnärzte und gibt einen Überblick über den Praxismarkt. Durch die Anbindung von über 150 Partnerinnen und Partnern der Deutschen Bank bietet die PraxisBörse Zugriff nicht nur auf die Praxisinserate aus dem Nutzerkreis der Deutschen Bank, sondern auch darüber hinaus – und schafft dadurch eine hohe Markttransparenz. „Wir begleiten Ärztinnen und Ärzte sowie Zahnärztinnen und Zahnärzte bei dem Prozess der Praxisübergabe und berücksichtigen bei der Suche nach einer Nachfolge ihre individuellen Anforderungen und Wünsche.“

[Zur PraxisBörse](#)

Beim Praxiserwerb: Inventar übernehmen oder gleich investieren?

Wer eine Praxis übernimmt, muss sich entscheiden: Möchte er die Praxis komplett modernisieren, um gleich mit voller Kraft durchstarten zu können? Oder sollte er erst einmal mit dem alten Inventar beginnen, um die Kosten niedrig zu halten? „Das hängt entscheidend vom Zustand der Praxis ab“, weiß Sigrid Werner, Senior Expertin der db HealthCare. Er unterstützt Arztpraxen mit hohen technischen Anforderungen bei der Investitionsplanung. „Nur wenige Ärztinnen und Ärzte investieren noch kurz vor dem Ruhestand in die Weiterentwicklung der eigenen Praxis. Das hat zur Folge, dass die Geräte bei einer Praxisabgabe oftmals veraltet sind und die Praxisnachfolge nicht umhin kommt, in die technische Ausstattung zu investieren. Denn um den Patientenstamm halten und erweitern zu können, ist es grundlegend, eine moderne und effiziente Behandlung anbieten zu können.“

Ein weiterer Grund für den sofortigen Umbau einer Arztpraxis ist der Bedarf an zusätzlichen oder eigenständigen Funktionsbereichen wie Behandlungsräumen oder Praxislaboren. Dies ist erforderlich, wenn die Nachfolgerin oder der Nachfolger aufgrund von Qualifikationen und unternehmerischen Zielen ein verändertes Praxiskonzept verfolgt. „Insbesondere wer mit hohen Anfangsinvestitionen rechnet, benötigt eine fundierte Investitionsplanung“, so die Beraterin von db HealthCare. „Eine genaue Berechnung der Investitionen gibt Aufschluss über deren Wirtschaftlichkeit. Sie sollte Teil eines jeden Finanzplans sein.“

Der Finanzplan

- | | |
|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Gründungskosten | <input checked="" type="checkbox"/> Rücklagen |
| <input checked="" type="checkbox"/> Investitionen | <input checked="" type="checkbox"/> Kapital- und Finanzierungsbedarf |
| <input checked="" type="checkbox"/> Personalkosten | <input checked="" type="checkbox"/> Privatbedarf |
| <input checked="" type="checkbox"/> Betriebsmittel | <input checked="" type="checkbox"/> Umsatz |
| <input checked="" type="checkbox"/> Steuern | <input checked="" type="checkbox"/> Gewinn |

Der Finanzplan stellt die wirtschaftliche Entwicklung einer Arztpraxis für die ersten drei oder fünf Jahre in Zahlen dar. Er beinhaltet alle voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben der Praxis. Dazu gehören die Berechnung der Gründungskosten und Investitionen, die Ermittlung der laufenden Kosten einschließlich des Arztgehalts sowie die Bestimmung des Kapital- und Finanzierungsbedarfs. So weiß die Ärztin oder der Arzt, wie viel Kapital sie oder er benötigt und ob die Praxis wirtschaftlich gut aufgestellt ist.

Kaufen oder leasen?

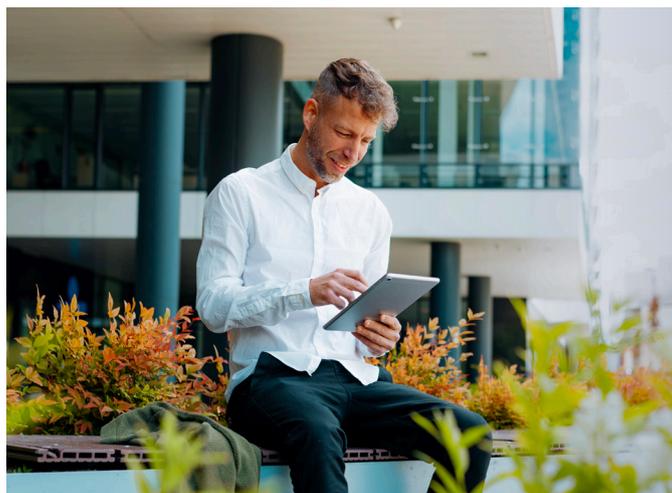
Ein wichtiger Punkt bei der Investitionsplanung ist die Frage der Finanzierung. Investitionen in Medizintechnik können aus Barvermögen, über Leasing, Mietkauf oder Ratenkredit finanziert werden. „Dabei legt die Höhe der zu erwartenden Investitionskosten im Grunde die Finanzierungsform fest“, erklärt Sigrid Werner. „Die technische

Ausstattung einer Praxis bar zu bezahlen, ist unüblich. Wer oft Geräte austauscht und seine Praxis technisch immer auf dem neuesten Stand hält, setzt meistens auf Raten- oder Kreditfinanzierungsmodelle.“

Vor- und Nachteile: die vier Finanzierungsarten

		Vorteil	Nachteil
Kauf	Die Kaufsumme muss als liquide Mittel vorliegen.	Es müssen keine Zinsen gezahlt werden.	Liquidität muss vorhanden sein.
Mietkauf	Der Mietkauf sieht feste monatliche Raten vor, am Ende der Zahlungszeit geht das Objekt in den Besitz der Mietkäuferin oder des Mietkäufers über.	Die Investitionssumme muss nicht aufgebracht werden.	Oftmals sehr hohe Raten und das Gerät ist nach einer langen Abzahlungszeit veraltet
Leasing	Die Leasinggeberin oder der Leasinggeber überlässt der Ärztin oder dem Arzt ein Gerät oder einen Gegenstand zur Nutzung. Im Gegenzug wird eine monatlich feste Leasingrate fällig.	Die Leasingrate ist über die gesamte Laufzeit festgelegt und somit gut kalkulierbar.	In der Regel sind die Kosten für das Leasing höher als bei einem fremdfinanzierten Kauf des Leasingobjekts. Zudem ist ein Leasingvertrag unkündbar und die Leasingrate ein Fixkostenblock.
Ratenkredit	Die Ärztin bzw. der Arzt leihen sich bei einer kreditgebenden Bank Fremdkapital. Im Gegenzug verpflichten sie sich, Zinsen und Tilgung der geliehenen Geldmittel in Raten zurückzuzahlen.	Feste gleichbleibende Ratenzahlung und fest vereinbarte Verzinsung beim Annuitätendarlehen. Es ist auch ein Tilgungsdarlehen möglich. Die Kreditnehmerin oder der Kreditnehmer besitzt das Gerät nach dem Kauf. Sie oder er tritt gegenüber dem Geräteanbieter als „Barzahler“ auf und kann möglicherweise bessere Konditionen aushandeln.	Zahlung von Kreditzinsen

„Bei der Frage nach der Finanzierungsform spielen auch steuerliche Aspekte eine zentrale Rolle“, meint Sigrid Werner. „Wir empfehlen unseren Kundinnen und Kunden daher stets, über die steuerliche Wirksamkeit von Leasing und Kredit vorher mit ihrer Steuerberatung zu sprechen. Denn nicht die günstigste, sondern die richtige Finanzierung ist existenzsichernd.“



Sprechen Sie uns an

Sie planen, in Ihre Arztpraxis oder Zahnarztpraxis zu investieren? Gern beraten wir Sie und besprechen gemeinsam mit Ihnen Wege und Möglichkeiten für eine passende Finanzierung. Die db HealthCare Beratung finden Sie deutschlandweit vor Ort in acht Regionen. Dort erhalten Sie praxisnah und standortspezifisch die passende Begleitung bei Ihrem Investitionsvorhaben.

[Beratung vereinbaren](#)

Dieses Dokument dient lediglich zu Informationszwecken und bietet einen allgemeinen Überblick über das Leistungsangebot der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Die allgemeinen Angaben in diesem Dokument beziehen sich auf die Services der Unternehmensbank der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften, wie sie den Kunden zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Dokuments im November 2023 angeboten werden. Zukünftige Änderungen sind vorbehalten. Dieses Dokument und die allgemeinen Angaben zum Leistungsangebot dienen lediglich der Veranschaulichung, es können keinerlei vertragliche oder nicht vertragliche Verpflichtungen oder Haftung der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen oder Tochtergesellschaften daraus abgeleitet werden.

Deutsche Bank AG hat eine Banklizenz nach dem deutschen Kreditwesengesetz (zuständige Behörde: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)) und ist in Großbritannien durch die Prudential Regulation Authority autorisiert. Sie unterliegt der Aufsicht der Europäischen Zentralbank und der BaFin, sowie im begrenzten Umfang der Prudential Regulation Authority und Financial Conduct Authority in Großbritannien. Einzelheiten zum Umfang der Zulassung und Regulierung durch die Prudential Regulation Authority und der Regulierung durch die Financial Conduct Authority sind auf Anfrage erhältlich.