

Sirona kündigt Ersatzteile für seine Behandlungseinheit M1 ab

Ende des Jahres wird Sirona seinen Ersatzteilservice für seine Behandlungseinheit M1 endgültig einstellen. Technologische Gründe machen laut Unternehmen diesen Schritt notwendig.

Text/Bilder Stefanie Ullmann/Sirona Dental GmbH



1983 war ein ereignisreiches Jahr. Die Uhrenmarke Swatch wurde eingeführt und der Stern war überzeugt, die Hitler-Tagebücher gefunden zu haben. 1983 war auch das Jahr, in dem die M1 das Licht der Welt erblickte. Die Behandlungseinheit entwickelte sich zu einem echten Kassenschlager: 30.000 Stück wurden weltweit verkauft. Schätzungsweise 25 Prozent davon sind heute noch im Einsatz. Nun endet die Ära des Klassikers, denn zum 31. Dezember 2016, 20 Jahre nach Produktionsstopp, kündigt Sirona die Ersatzteilversorgung ab. Das gab Sirona auf einer Pressekonferenz Ende Januar in Bensheim bekannt.

Die Technologien entsprechen nicht mehr dem heutigen Stand der Technik. „Bestimmte elektronische Komponenten können nicht mehr nachproduziert werden, und viele Werkzeuge zur Herstellung sind veraltet“, sagte Michael Geil, Geschäftsführer Sirona Bensheim und Vice President Behandlungseinheiten. „Neue Herstellungsverfahren in der Produktion, veränderte Anforderungen für den Betrieb der Einheiten und neue Verordnungen im Umweltschutz führen in Kombina-

tion mit der sinkenden Nachfrage dazu, dass die Ersatzteilversorgung nicht mehr gewährleistet werden kann.“

Die Vermutung, dass hinter der Abkündigung nicht nur technische, sondern wirtschaftliche Gründe liegen, wies Geil zurück. Mit der Fusion von Sirona und Dentsply habe die Entscheidung nichts zu tun. Sie sei schon lange zuvor beschlossen worden. Von Unternehmen, die M1-Besitzern anbieten, ihre Behandlungseinheit aufzuarbeiten, riet er ab. „Wir unterhalten keinerlei Geschäftsbeziehungen zu diesen Anbietern. Daher gibt es auch keine Garantien und Gewährleistungen unsererseits.“ Eine derartige Aufarbeitung sei zudem nicht unbedingt günstig. Für einen vergleichsweise geringen finanziellen Mehraufwand bekäme man schon eine moderne, neue Einheit, die sämtliche Anforderungen erfülle.

Im anschließenden Podiumsgespräch tauschten sich Susanne Schmidinger, Leiterin des Produktmanagements bei Sirona, sowie DGCZ-Ehrenpräsident Dr. Klaus Wiedhahn und der Endodontie-Spezialist Thomas Senghaas über die neuen Behandlungseinheiten TENERO und SINIUS von Sirona aus. Steuerberater Prof. Dr. Johannes G. Bischoff gab wichtige Tipps, auf was Zahnärzte achten müssen, wenn sie sich für eine neue Behandlungseinheit entscheiden. Im unten stehenden Interview mit ihm können Sie diese noch einmal nachlesen. *DB*

Sirona Dental GmbH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-0
E-Mail: contact@sirona.com
www.sirona.com

„Wer wartet, bis seine Einheit nicht mehr reparierbar ist, wartet zu lang.“

Auf was sollte ich achten, wenn ich in meine Zahnarztpraxis investieren will? Wann macht die Investition in eine neue Behandlungseinheit überhaupt Sinn? Und welchen Weg kann ich gehen, wenn ich meine Praxis in absehbarer Zeit abgeben will? Steuerberater Prof. Dr. Johannes G. Bischoff gibt im Interview Antworten.

Interview mit Prof. Dr. Johannes G. Bischoff

Prof. Dr. Bischoff, wann macht die Investition in eine neue Behandlungseinheit Sinn?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Die Antwort fällt unterschiedlich aus – je nach Situation der Praxis bzw. des Zahnarztes. Trägt er sich zum Beispiel mit dem Gedanken, seine alte M1 durch eine neue Einheit zu ersetzen, könnte er die Kosten gegenüberstellen. Platzt seine Praxis aus allen Nähten und möchte er deshalb erweitern, sind die Mehreinnahmen den zusätzlichen Kosten für die Investition aber auch für zusätzliches Personal gegenüberzustellen. Handelt es sich um einen Gründer, der eine Praxis mit alten Einheiten übernimmt, stellt sich die Frage, ob er sie weiter nutzen oder besser neue kaufen soll.

Was muss ich steuerlich beachten?

Der Zahnarzt hat nach dem Kauf eine neue Einheit, die mit jedem Jahr an buchhalterischem Wert verliert. Steuerlich haben »

Behandlungseinheiten eine gewöhnliche Nutzungsdauer von zehn Jahren. Auf den Monat gerechnet, beträgt die Wertminderung 1/120. Kostet eine Einheit beispielsweise 30.000 Euro, so beträgt die Wertminderung 250 Euro pro Monat.

Liegt der Praxisgewinn unter 100.000 Euro, so können darüber hinaus ein Investitionsabzugsbetrag und Sonderabschreibungen geltend gemacht werden. Beim oben gewählten Beispiel einer Einheit im Wert von 30.000 Euro kann der Praxisinhaber bis Ende des ersten Nutzungsjahres steuerlich 12.000 Euro als Investitionsabzugsbetrag, 3.600 Euro als Sonder-AfA (Absetzung für Abnutzung) und 1.800 Euro als lineare AfA geltend machen.

Dies klingt auf den ersten Blick vielleicht verlockend, ist aber oft teuer erkaufte. Die Abschreibungen in der Folgezeit vermindern sich nämlich spiegelbildlich. Das wiederum führt zu höheren Steuern in der Folgezeit, die meist deutlich über der Steuerersparnis des ersten Jahres liegt. Wird der Kaufpreis der Einheit finanziert, so zählen auch die Zinsen zu den Betriebsausgaben.

Wann würden Sie bei einer defekten Einheit von einer Reparatur abraten und stattdessen eine Neuanschaffung empfehlen?

Nehmen wir das Beispiel eines Zahnarztes, der seine M1 durch eine neue Behandlungseinheit ersetzen will. Wirtschaftlich ist es nicht sinnvoll, mit dem Austausch zu warten, bis die alte nicht mehr repariert werden kann, selbst wenn die Reparaturkosten noch unter den Kosten der neuen Einheit liegen. Fällt in unserem Beispiel die M1 aus, kann der Zahnarzt bis zur Reparatur nicht oder nicht optimal arbeiten. Organisatorischer Mehraufwand durch Terminverschiebungen und Honorarausfälle sind die Folge. Ein reiner Kostenvergleich greift deshalb zu kurz. Darüber hinaus sollte man auch den Nutzen einer neuen Einheit sehen: Patienten nehmen wahr, ob sie mit neuester Technik behandelt werden oder mit einer veralteten. Und ich erinnere an Schlagwörter wie Workflow, Ergonomie, Multifunktionsfähigkeit, integrierte Hygiene. In Zahlen lässt sich das schlecht ausdrücken, es bleibt auch immer eine Bauchentscheidung. Wer wartet, bis seine M1 nicht mehr reparierbar ist, wartet jedenfalls meist zu lang.



© SIRONA

Das Thema Investitionen ist bei einer Praxisübernahme oder -gründung immer von Interesse. Warum sollte aber auch ein niedergelassener Zahnarzt, der seine Praxis in absehbarer Zeit abgeben will, investieren?

Ein Praxisinhaber muss sich grundsätzlich bewusst sein, dass eine Praxis mit moderner Ausstattung einen höheren Wert hat als eine Praxis, in die ein Käufer erst einmal hohe Summen investieren muss. Wenn der niedergelassene Zahnarzt keine großen Investitionen mehr tätigen möchte, gibt es beispielsweise die Möglichkeit der Gründung einer sogenannten Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) auf Zeit. In diesem Fall schließt sich ein Zahnarzt, der seine Praxis auf absehbare Zeit abgeben will, übergangsweise mit einem jüngeren Kollegen zusammen. Dabei bringt der niedergelassene Zahnarzt seine Praxis, der potenzielle Nachfolger den entsprechenden Wert in Geld in die BAG ein. Dieses Geld wird in die Modernisierung der Praxis investiert. Da zu diesem Zeitpunkt kein Geld an den Praxisinhaber direkt, sondern in die BAG fließt, entsteht auch kein Veräußerungsgewinn, den der Zahnarzt versteuern müsste. Gleichzeitig erspart er sich teure Investitionen oder Reparaturen. Beendet der ältere BAG-Partner seine berufliche Tätigkeit, kauft der jüngere ihm die restliche Hälfte der Praxis ab. Dieser Betrag wird dann versteuert.

Eine BAG bietet Vorteile für beide Parteien. Der Praxisinhaber kann seine Arbeitszeit reduzieren und genießt steuerliche Vorteile im Vergleich zu einem klassischen Praxisverkauf. Der potenzielle Praxisnachfolger sichert sich die berufliche Zukunft, kann allmählich in diese Rolle hineinwachsen und muss nicht von Beginn an mit 100 Prozent Arbeitsleistung einsteigen. Das bietet jungen Zahnärzten die Chance, die Anforderungen von Familie und Beruf besser unter einen Hut zu bringen. Zudem können sich die beiden Partner im Falle von Krankheit oder Urlaub gegenseitig vertreten. Dieses Modell ist eine menschliche und nachhaltige Lösung, bei der beide Seiten profitieren – ein echtes Win-Win-System.

Kommen wir zum Schluss noch einmal auf die jüngeren Kollegen zu sprechen.

Welche Tipps geben Sie Ihnen, wenn sie eine Praxis gründen oder übernehmen wollen?

Ich rate auf jeden Fall dazu, die Praxisgründung oder Übernahme mit finanziellem Augenmaß zu betreiben. Aus mangelnder Erfahrung neigen manche Gründer oder Praxisübernehmer zu Extremen. Startet man mit einer modernen Großpraxis, ist in der schwierigen Anfangsphase die finanzielle Belastung mit hohen Fixkosten sehr groß. Investiert man zu wenig, besteht die Gefahr, dass die Praxis nicht professionell arbeitet und nicht viel erwirtschaftet. *DB*

Prof. Dr. Bischoff, vielen Dank für das Gespräch.

Prof. Dr. Johannes G. Bischoff

ist Steuerberater und seit 1985 geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter der Unternehmensgruppe Prof. Dr. Bischoff & Partner® mit Sitz in Köln, Chemnitz und Berlin. Mit rund 100 Mitarbeitern betreut das Unternehmen bundesweit mehr als 1.000 Zahnärzte und mittelständische Unternehmen in steuerlichen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Belangen.

www.bischoffundpartner.de