

Der wirtschaftliche DVT-Betrieb

Amortisationsberechnung

Die Amortisationszeit berechnet sich aus dem Anschaffungswert geteilt durch den monatlichen Erlös. Mit zwei abgerechneten Fällen pro Tag amortisiert sich die SCS 3-D-Bildgebung demnach in einer Praxis mit einem Behandler nach 32 Monaten und in einer Mehrbehandlerpraxis durchschnittlich unter 16 Monaten.



Maria Sperling
Bachelor of Arts
SCS Ambassador Düsseldorf

Die digitale Volumetomografie (DVT) mit der SCS MedSeries® H22 Klasse ermöglicht orthopädischen Praxen das selbstständige Erstellen, Diagnostizieren und Abrechnen der 3-D-Schnittbildgebung. Wenn die Vorteile für Patient, Praxis und Arzt für den eigenen Standort erkannt wurden, kommt es zu der Frage, wie sich der DVT-Betrieb wirtschaftlich realisieren lässt.

Auf den Punkt gebracht geht es um die Frage, wie schnell sich die Anschaffung der neuen Bildgebung unter Berücksichtigung der zu erwartenden Umsatzwerte durch die 3-D-Abrechnung amortisiert bzw. inwiefern durch eine flexible Finanzierung Liquidität erhalten und durch monatliche Erträge neue gewonnen wird.

Bei unserer Amortisationsberechnung ermitteln wir anhand eines statischen Verfahrens den Zeitpunkt, ab dem sich die Anschaffung durch den zu erwartenden Umsatz amortisiert. Hierzu berechnen wir mithilfe einer Transformationsrechnung der 2-D-Aufnahmen (PKV 5010, 5020, 5030) die Anzahl aus der Periode z.B. des vergangenen Jah-

res. Transformiert auf DVT-Aufnahmen mit einer Abrechnung von 300 € erhalten wir den Umsatz der anstelle der 2-D-Aufnahmen stattgefunden hätte und erhalten planungssichere Zahlen sowie den Amortisationszeitpunkt.

Exemplarische Amortisationsberechnung:

Im Folgenden erhalten Sie exemplarisch eine Transformationsrechnung ausgehend von einer Einbehandler- sowie Mehrbehandlerpraxis. Als vorliegende Werte nimmt man an, dass täglich pro Behandler 1 Fall vormittags und 1 Fall nachmittags aufgenommen werden, die zusammen zu einem Umsatz von 600 € führen. Dies ergibt hochgerechnet, bei 20 Werktagen, eine monatliche Anzahl von 40 DVT-Aufnahmen und folglich 12.000 € Umsatz pro Behandler.

Als Finanzierungslaufzeit gehen beide Beispielpraxen von 120 Monaten mit 1,2% p.a. Zins aus. Mit diesen Werten arbeitet die vorliegende Amortisationsrechnung.



BVOU Subskription 12 | 12 mit Finanzierungsbeispiel 0-1/12 1,3%

Darlehensart	Annuitätendarlehen
Zinsbindung	12 Jahre
Effektiver Jahreszins	1,3 %
Tilgungsfreie Anlaufzeit	1 Jahr
Monatliche Rate (1-12)	0 €
Monatliche Rate ab dem 13. Monat	2.902 €
Monatlicher Gewinn (1-12)	24.000 €
Gewinn im ersten Jahr	288.000 €
Jährlicher Gewinn ab dem zweiten Jahr	253.167 €
Gewinn über die Laufzeit	3.072.832 €
Amortisation	16 Monate

Beispielparameter für eine DVT Finanzierung in Bruttowerten

Tipp

Wenn sich Praxen für die attraktive Sonderedition des BVOU entscheiden, ist das DVT im ersten Jahr zins- und tilgungsfrei, danach mit einem monatlichen Aufwand von 2.902 € zu betreiben. Dadurch erwirtschaftet eine Einbehandlerpraxis im ersten Jahr beispielsweise einen jährlichen Gewinn von 144.000 € und eine Mehrbehandlerpraxis 280.000 €.

Praxisbeispiel mit einem Behandler:

Der DVT-Umsatz pro Monat beträgt rund 12.000 € bei einem Gewinn von 8.853 €. Somit ergibt sich ein Jahresumsatz von 144.000 € mit einem Gewinn von 106.636€.

Liegt die Präferenz auf einer schnellen Rückzahlung, so wird diese nach 32 Monaten erreicht. Ist ihr Ziel jedoch weiter Liquidität auszubauen, so entsteht in der gesamten Laufzeit ein Gewinn i.H.v 1,06 Mio €.

2 Behandler Praxis
80 Fälle
pro Monat

1 Behandler Praxis
40 Fälle
pro Monat

Praxisbeispiel mit zwei Behandlern:

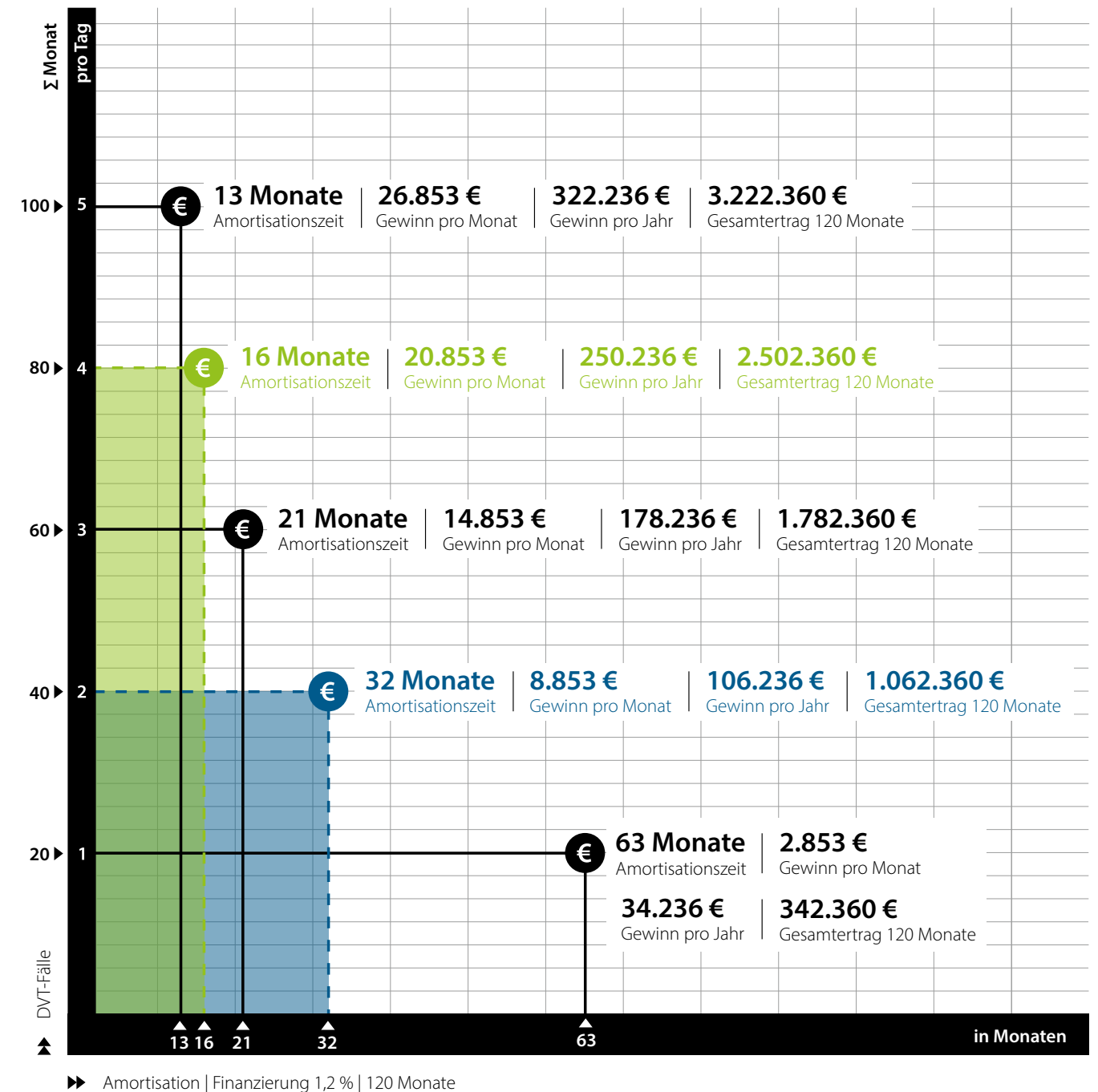
Der DVT-Umsatz pro Monat beträgt rund 24.000 € bei einem Gewinn von 20.853 €. Somit ergibt sich ein Jahresumsatz von 288.000 € mit einem Gewinn von 250.236 €.

Liegt die Präferenz auf einer schnellen Rückzahlung, so wird diese nach 16 Monaten erreicht. Ist ihr Ziel jedoch weiter Liquidität auszubauen, so entsteht in der gesamten Laufzeit ein Gewinn i.H.v 2,5 Mio €.

Einbehandler-Praxis	Mehrbehandler-Praxis (2 Ärzte)
2 Aufnahmen am Tag pro Behandler	2 Aufnahmen am Tag pro Behandler
40 Fälle	80 Fälle
12.000 € DVT-Umsatz pro Monat	24.000 € DVT-Umsatz pro Monat
144.000 € DVT-Umsatz pro Jahr	288.000 € DVT-Umsatz pro Jahr
1.440.000 € DVT-Umsatz innerhalb der Finanzierungszeit	2.880.000 € DVT-Umsatz innerhalb der Finanzierungszeit
32 Monate bis zur vollständigen Amortisation	16 Monate bis zur vollständigen Amortisation
8.853 € Gewinn pro Monat	20.853 € Gewinn pro Monat
106.636 € Gewinn pro Jahr	250.236 € Gewinn pro Jahr
1.062.360 € Gewinn Gesamtlaufzeit	2.502.360 € Gewinn Gesamtlaufzeit

Zusammenfassung

Im Falle eines gewünschten Liquiditätsaufbaus empfiehlt sich eine höhere Laufzeit. Der Vorteil dieser besteht darin, gerade bei den aktuell sehr niedrigen Zinsen, geringe Rückzahlungsraten mit langer Zinsbindung zu erhalten, die je nach gegebener Amortisationszeit sich flexibel verkürzen lässt.



Die Grafik zeigt eine detaillierte Übersicht über den möglichen Amortisationszeitpunkt, abhängig von der Anzahl an DVT-Aufnahmen pro Monat in Ihrer Praxis.