LEASING EINES STERILISATORS ODER THERMODESINFEKTORS – WAS SIND DIE VOR- UND NACHTEILE?

Thomas Naef, Veton Loki

In Gesprächen mit Zahnärztinnen und Zahnärzten zur Praxisausstattung begegnen wir häufig der Frage, ob sich der Kauf eines Sterilisators oder Thermodesinfektors noch lohnt oder ob ein Leasing sinnvoller wäre.

Die Entscheidung hängt von Ihren individuellen Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten ab. Haben Sie die Mittel, um das Gerät zu kaufen, oder möchten Sie durch ein Leasing Ihre Liquidität schonen? Aus objektiver Sicht gibt es einige Vorteile, die für den Kauf eines Sterilisators oder Thermodesinfektors sprechen. Zunächst ist es wichtig zu erwähnen, dass das Gerät bei einem Kauf Ihnen gehört und Sie es langfristig nutzen können. Sie sind nicht an einen Leasingvertrag gebunden und können das Gerät bei einer Neuausrichtung der Praxis jederzeit verkaufen. Wenn das Gerät gut gewartet und gepflegt wird, lässt sich zudem ein gewisser Wiederverkaufswert erzielen. Darüber hinaus haben Sie bei einem eigenen Gerät die Möglichkeit, es individuell genau an Ihre Praxisbedürfnisse anzupassen. Allerdings sind die hohen Anfangsinvestitionen beim Kauf ein bedeutender Punkt, der zu bedenken ist. Ein Sterilisator oder Thermodesinfektor stellt eine erhebliche finanzielle Belastung dar, die je nach Liquidität schwer zu bewältigen sein kann. Langfristig können auch Reparatur- und Wartungskosten ins Gewicht fallen, da diese nicht unerheblich sein können. Hinzu kommt, dass sich die Technologie auf diesem Gebiet schnell weiterentwickelt und das Gerät möglicherweise schon nach kurzer Zeit technisch überholt ist.

Leasing – die smarte Alternative?

Aufgrund der oben genannten Nachteile des Kaufs kann sich Leasing als sinnvolle Alternative erweisen. Beim Leasing gehört das Gerät nicht Ihnen, und es besteht eine Vertragsbindung über die Laufzeit des Leasingvertrags. Wenn man sich dieser Punkte bewusst ist, kann Leasing dennoch eine sehr attraktive Option sein. Ein grosser Vorteil sind die geringen Anfangskosten, die je nach Liquidität entscheidend sein können. Zudem ermöglicht Leasing, regelmässig auf die neueste

Technologie zuzugreifen und den technologischen Fortschritt nicht zu verpassen.

Ein weiterer Vorteil ist die finanzielle Planbarkeit durch feste monatliche Raten, die unvorhersehbare Kosten vermeiden. Gerade bei knapper Liquidität kann dies ein entscheidender Vorzug sein. Ausserdem sind in den meisten Fällen Wartungs- und Reparaturkosten im Leasingvertrag enthalten, was bedeutet, dass es auch bei Störungen oder Ausfällen des Geräts keine finanziellen Überraschungen gibt. Wie Sie sehen, bietet das Leasing eines Sterilisators oder Thermodesinfektors aufgrund der finanziellen Planbarkeit und der technologischen Flexibilität eine attraktive Alternative zum Kauf.

Veton Loki

Verkaufs- und Marketingleiter W&H CH-AG
Mitglied der GL

W&H CH-AG
Industriepark 9
8610 Uster
043 497 84 84
veton.loki@wh.com
www.wh.com

Thomas Naef

Consultant
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit 25 Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Thomas Naef betreut seit dem Jahr 2016 den Verkauf der Spezialarztpraxen.

FEDERER & PARTNERS
Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3
5605 Dottikon
056 616 60 60
thomas.naef@federer-partners.ch
www.federer-partners.ch