

Leasing – die große Blackbox? Mitnichten!



Infos zum Autor

Ein Beitrag von Dirk Schmoldt, Leiter Marketing und Vertrieb bei dematec medical technology GmbH.

Im Zuge der weiteren Digitalisierung von Arbeitsschritten oder zwangsläufiger Modernisierung der Labor- und Praxisausstattung mit technischen Gerätschaften, da diese in die Jahre gekommen sind, stellt sich wohl für fast jedes Dentallabor irgendwann die Frage: Kaufen oder Leasen?

Disclaimer

Es geht in diesem Artikel (denk)ansatzweise um die Vorteile von Leasing gegenüber Barkauf oder Finanzierung über die Hausbank. Diese Informationen sollen in erster Linie einem groben Überblick dienen, welche aber von Kaufinteressierten und deren Steuerberater*innen aufgrund ihrer individuellen steuerlichen Situation mit dem jeweiligen Leasingunternehmen unbedingt im Vorfeld direkt abgeklärt werden müssen!

wobei man im Geschäftsleben nie vor konjunkturellen Schwächephasen sicher sein kann.

Hausbankfinanzierung

Bei der Finanzierung über die Hausbank erhöht der Kunde sein eigenes Obligo (Haftung für Verbindlichkeiten) gegenüber der Bank, und die Kontrolle der Bank wächst dabei auch über das Anlagevermögen des Unternehmens. Kredite der Bank für Gewerbe und Freiberufler müssen dabei grundsätzlich der SCHUFA gemeldet werden. Verbind-

sen. Wenn es gut läuft, können teilweise auch wesentlich mehr Aufwendungen gegenüber einer „Absetzung für Abnutzung“ (AfA) steuerlich geltend gemacht werden. Gerade Zahnarztpraxen (Freiberufler) und Dentallabore (Einzelunternehmen) mit hohem Einkommen/Umsatz zielen aus steuerlichen Gründen auf Leasing mit hohen Raten ab. Dabei kann eine sogenannte Mietsonderzahlung von 40 Prozent im ersten Jahr des Leasings geltend gemacht werden. Bei zahnärztlichen MVZs oder Dentallaboren als GmbH oder einer

Beim Betrachten der Wahl der Leasinglaufzeit lässt sich festhalten, dass es mittlerweile keine relevanten Unterschiede in der Höhe der Zinssätze gibt. Hohe Raten und tiefe Restwerte sind steuerlich effektiv, längere Laufzeiten mit tieferen Raten und höheren Restwerten sind dagegen liquiditätsschonender, aber steuerlich nicht so effektiv.

Vorteile des Leasingvertrages

Abschließend kann man die Vorteile eines individuellen Leasingvertrages beim Erwerb von langlebigen Wirtschaftsgütern (Labor- und Praxisinventar) zusammenfassen: Leasing „bläht“ keine Bilanzen auf, die Eigenkapitalquote sinkt bei Leasing nicht, tatsächlich anfallende Kosten können mit Leasing den Erträgen angepasst gegenübergestellt werden, es ist liquiditätsschonend für das Unternehmen und macht es unabhängiger von der Hausbank. Zudem können die Leasingraten 1:1 als Geschäftsausgaben steuerlich geltend gemacht werden.

Eine Übersicht von 3D-Scannern, 3D-Intraoralscannern und Software zum Scannen und Konstruieren für Labor und Praxis, die von dematec als offiziellen Medit- und exocad-Vertriebs- und -Servicepartner zur Auswahl stehen, finden Sie auf www.dematec.dental/scantechnik. Bei Scanner-Kauf gibt es individuelle Leasingmöglichkeiten. Darüber hinaus ist die Inzahlungnahme eines alten 3D-Scanners bzw. 3D-Intraoralscanners, egal von welchem Hersteller, bei dematec möglich.



Barkauf

Bei einem klassischen Barkauf erfolgt die Abschreibung der Technik über die volle „Absetzung für Abnutzung“ (AfA), das heißt, dass die Anschaffungskosten gleichmäßig verteilt auf eine vorher festgelegte Nutzungsdauer abgeschrieben bzw. von der Steuer abgesetzt werden. Nach der Zeit der vollen „Absetzung für Abnutzung“ (AfA) wird das nun abgeschriebene Gerät in der Regel an einen Dritten weiterverkauft. Dieser Ertrag wird als Gewinn verbucht, der wiederum versteuert werden muss.

Beim Barkauf zahlt man keine Zinsen, aber dies bedeutet für das Unternehmen im Gegenzug einen erheblichen Liquiditätsverlust, der bei durchschnittlichen Anschaffungskosten von 15.000 bis 25.000 Euro oder auch mehr pro Gerät für kleinere und mittlere Labore und Praxen doch relevant sein könnte. Wegen der drohenden oder schon realen Strafzinsen für Guthaben bei verschiedenen Banken bedienen einige vermögende Kunden solche Geschäfte aus Barmitteln,

lichkeiten des Unternehmens sind dadurch öffentlich ersichtlich, was einen unangenehmen Nebeneffekt im langfristigen Geschäftsleben darstellen kann.

Leasing

Ein Leasingunternehmen als Leasinggeber ist gegenüber der SCHUFA nicht meldepflichtig, dadurch hält sich das Unternehmen als Leasingnehmer „den Rücken frei“ und die Liquidität des Unternehmens wird erhalten. Zudem kann der Leasingnehmer die Leasingraten den wirtschaftlichen Verhältnissen anpas-

anderen Kapitalgesellschaft werden diese auf die ersten Raten verteilt, damit entstehen wesentlich mehr Kosten, die steuerlich geltend gemacht werden können, als bei der „Absetzung für Abnutzung“ (AfA).

Steuerlich effektiv vs. liquiditätsschonend

Wenn man Teil- und Vollamortisation (teilweise und vollständige Tilgung der Verbindlichkeit) bei einem Leasingvertrag gegenüberstellt, kann man sagen, dass eine Teilamortisation mit einem geringen Restwert und einer kurzen Laufzeit steuerlich am effektivsten ist. Es kann sein, dass bei technischen Geräten in Verbindung mit EDV eine Vollamortisation vom Leasinggeber vorgeschrieben wird, da z.B. Computersysteme nach drei bis vier Jahren „nichts mehr wert sind“. Dann sind hohe Leasingraten und eine kurze Leasinglaufzeit steuerlich effektiv. Dabei müssen dann bei einem Null-Restwert und Übernahmewunsch des Gerätes durch den Kunden noch ein bis zwei Leasingraten als Kaufpreis angesetzt werden.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch

kontakt

dematec medical technology GmbH
Holzhauser Straße 158 B
13509 Berlin
Tel.: +49 30 33604170
info@dematec.dental
www.dematec.dental