



**Nicht nur für den Aufbau eines Gerätezirkels müssen Physiotherapeuten erst einmal kräftig finanziell in Vorleistung gehen. Auch bereits vorhandene Wirtschaftsgüter müssen in regelmäßigen Abständen ersetzt werden. Und nicht nur das**

Auch in moderne EDV-Technik oder gar ein Praxisfahrzeug muss investiert werden. Die meist hohen Anschaffungskosten sind in den seltensten Fällen aus der Portokasse finanzierbar und so stellt sich jeder Physiotherapeut früher oder später die entscheidende Frage.

#### **Kaufen oder Leasen?**

Der umsichtige steuerliche Berater wird hierauf antworten: „Es kommt darauf an.“ Vorbei sind die Zeiten, in denen pauschal das Leasing in den steuerlichen Himmel gehoben und der Kauf als liquiditätstechnisch unsinnig verschrien wurde. Denn der Teufel steckt im Detail.

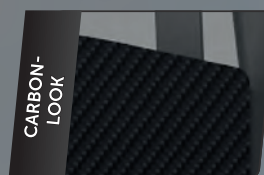
Während der Physiotherapeut beim Kauf das zivilrechtliche Eigentum an dem Wirtschaftsgut erlangt, ist ein Leasingvertrag mit einem Mietvertrag vergleichbar. Der Gegenstand bleibt im Eigentum des Leasinggebers. Damit sind die Rechte des Leasingnehmers eingeschränkt. So besteht beispielsweise beim Leasing eines Fahrzeugs keine uneingeschränkte Wahlmöglichkeit, Reparaturen in einer freien Werkstatt durchführen zu lassen. Darüber hinaus sind die Wartungsintervalle für die geleaste Gegenstände zwingend einzuhalten.

#### **Auswirkungen auf die Liquidität**

Ein Kauf verlangt, den Anschaffungs-

preis sofort und in einer Summe zu entrichten. Sind die liquiden Mittel nicht vorhanden, muss eine Kreditfinanzierung in Anspruch genommen werden. Die Höhe der monatlichen Belastung hängt von der Laufzeit des Kredits und den Zinsen ab.

Im Vergleich dazu hat das Leasing meist einen entscheidenden Vorteil. Da der Leasinggegenstand nicht voll finanziert werden muss, sind die fälligen Leasingraten in vielen Fällen geringer. Denn der Leasinggeber kalkuliert die Leasingrate unter Berücksichtigung der Nutzungsdauer, des möglichen Nutzungsverhaltens und des zu erwartenden Wertes bei Rück-



#### Die EVOLVE Premium Line

Perfekt auf Sie zugeschnitten:

- MPG-zertifizierte Kraftgeräte mit Steckgewicht
- Carbon-Look und Aluminiumelemente
- Einfache Handhabung
- 5 kompatible Geräte für Rollstuhlfahrer
- Ihr eigenes Logo auf dem Gerät
- Kompatibel mit dem Chipkartensystem SmartCentre

Interessiert? Jetzt beraten lassen!  
 ☎ 0234. 436 23 | [www.scotfit.de](http://www.scotfit.de)



gabe des Gegenstandes. Wie bei einer Anzahlung in Verbindung mit einer Kreditfinanzierung kann auch die monatliche Leasingrate durch eine (Miet-/Leasing-) Sonderzahlung gesenkt werden.

### Steuerliche Auswirkungen

Die monatliche Leasingrate reduziert als Betriebsausgabe in voller Höhe den Gewinn des Unternehmers. Im Gegensatz dazu ist die monatliche Kreditrate bei einem Kauf mit Finanzierung nur in Höhe des Zinsanteiles als Betriebsausgabe abziehbar. Zusätzlich zu den Zinsen wirken sich die Anschaffungskosten beim Kauf nur über die übliche Nutzungsdauer als Abschreibung gewinnmindernd aus.

Um die finanzielle Belastung etwas zu verteilen, kann bis zu drei Jahre vor dem Zeitpunkt der Anschaffung ein steuerlicher Investitionsabzugsbetrag in Höhe von bis zu 40 Prozent der geplanten Anschaffungskosten gebildet und somit die Steuerlast des Unter-

nehmens gemindert werden. Bei einem Mietleasing besteht diese Möglichkeit hingegen nicht.

### Pro & Contra

Neben steuerlichen und liquiditätstechnischen Gesichtspunkten gibt es jedoch auch andere Entscheidungskriterien, wie beispielsweise den technischen Fortschritt. So kann es durchaus wettbewerbstechnisch von Vorteil sein, die Praxis regelmäßig mit den modernsten, gegebenenfalls auf die geänderten Bedürfnisse angepassten Geräten ausstatten zu können.

Ist die finanzielle Situation des Unternehmens für eine Kreditfinanzierung zu angespannt, besteht meist doch die Möglichkeit, dass eine Leasinggesellschaft in die Geschäftsbeziehung einwilligt. Am Ende eines Leasingvertrages kann der Leasingnehmer wählen zwischen der Rückgabe oder der Verlängerung des Leasinggegenstandes. Damit ist die

Möglichkeit eines späteren Erwerbs doch noch nicht ganz vom Tisch.

### Achtung!

Vor Abschluss eines Leasingvertrages sollte das eigene Nutzungsverhalten zwingend realistisch eingeschätzt werden, da sich danach der Restwert des Leasinggegenstandes bemisst. Wird der Restwert am Ende der Leasingzeit nicht erreicht, so muss die Differenz, meist durch den Leasingnehmer, zugezahlt werden.

### Individuelle Beratung von Fall zu Fall

Für die unternehmerische Entscheidung „kaufen oder leasen“ gibt es steuerliche und betriebswirtschaftliche Gründe, die gemeinsam mit dem steuerlichen Berater abgeklärt werden sollten.



Christiane Müller  
 Steuerberaterin im  
 ETL ADVISION-Verband,  
 Wittenberg  
 E-Mail: [admedio-wittenberg@etl.de](mailto:admedio-wittenberg@etl.de)