



Kaufen oder Leasen – Pro & Contra

Keine Wirtschaftsgüter halten ein Leben lang. Besonders bei der Anschaffung von hochwertigen Wirtschaftsgütern, wie EDV-Technik oder Fahrzeugen, steht der eine oder andere Unternehmer immer wieder vor der Frage, kaufen oder leasen?

Oft heißt es, Leasing ist die steuerlich bessere unternehmerische Entscheidung. Doch wie bei so vielen Dingen steckt der Teufel im Detail. Unter Berücksichtigung der individuellen Gegebenheiten des einzelnen Unternehmens kann die Entscheidung durchaus unterschiedlich ausfallen. Doch worin bestehen Unterschiede und Gemeinsamkeiten?

Wer ist der Eigentümer?

Beim Kauf erwirbt der Unternehmer immer das zivilrechtliche Eigentum am Gegenstand. Diese Tatsache berechtigt ihn, mit dem Gegenstand tun und lassen zu können, was er möchte. Ein Leasingvertrag ist dagegen mit einem Mietvertrag vergleichbar. Der Gegenstand bleibt im Eigentum des Leasinggebers. Damit sind die Rechte des Nutzers des Gegenstandes, also des Leasingnehmers, eingeschränkt. So besteht beim Leasing eines Fahrzeugs nicht die uneingeschränkte Wahlmöglichkeit, Reparaturen in einer freien Werkstatt durchführen zu lassen. Die Wartungsintervalle für die geleasten Gegenstände sind einzuhalten.

Wie ist die finanzielle Belastung?

Beim Kauf wird der Anschaffungspreis sofort und in einer Summe fällig. Wenn die



Autorin Dr. Kerstin Thiele,
Steuerberaterin, Fachberaterin für den Heilberufbereich (IFU/ISM gGmbH) spezialisiert auf die Beratung von Apotheken

liquiden Mittel nicht vorhanden sind, muss eine Kreditfinanzierung in Anspruch genommen werden. Die Höhe der monatlichen Belastung hängt hier von der Laufzeit des Kredits und den Zinsen ab.

Im Vergleich zur monatlichen Kreditrate spielt das Leasing hier in aller Regel seinen Vorteil aus. 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 Rückgabe des Gegenstandes.

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

Steuerliche Belastung

Die Leasingrate ist eine monatliche Betriebsausgabe, die in voller Höhe den Gewinn des Unternehmers mindert. Im Gegensatz dazu ist die monatliche Kreditrate bei einem Kauf mit Finanzierung nicht in voller Höhe als Betriebsausgabe gewinnmindernd abziehbar, da sie in einen Anteil für die Tilgung des Kredits und einen Anteil für die Zinsen aufzuteilen ist. Nur in Höhe der Zinsen liegen gewinnmindernde Betriebsausgaben vor. Zusätzlich zu den Zinsen wirken sich bei einem Kauf die Anschaffungskosten über die übliche Nutzungsdauer als Abschreibung gewinnmindernd aus. Durch die Bildung eines steuerlichen Investitionsabzugsbetrages in Höhe von bis zu 40 % der geplanten Anschaffungskosten können im Vorfeld der Anschaffung die Steuerlast des Unternehmens gemindert und somit freie finanzielle Mittel geschaffen werden. Dieser Investitionsabzugsbetrag kann schon drei Jahre vor dem Jahr der Anschaffung gebildet werden. Bei einem Mietleasing besteht diese Möglichkeit nicht.

Was beeinflusst sonst die Entscheidung?

Aus rein steuerlicher Sicht ist auf den ersten Blick keine der beiden Alternativen Kauf und Leasing deutlich vorteilhafter. Dies ist auch dem aktuell niedrigen Zinsniveau geschuldet. Der steuerliche Berater sollte →

jedoch in jedem Fall beide Varianten anhand der konkreten Zahlen des Unternehmens berechnen und beurteilen.

Neben steuerlichen Gesichtspunkten gibt es jedoch auch Entscheidungsschwerpunkte, die sich nicht in Zahlen und Steuerersparnis ausdrücken. So ist beispielsweise die Frage des technischen Fortschritts nicht von der Hand zu weisen. Besonders in der IT-Branche kann es von erheblichem Vorteil sein, wenn das Unternehmen spätestens alle vier bis fünf Jahre neue Computer und Kopierer einsetzen kann. Aber auch beim Leasing von Fahrzeugen ist es durchaus bequem, wenn das Fahrzeug nach vier Jahren zurückgegeben und gegen ein neues, gegebenenfalls auf geänderte Bedürfnisse angepasstes, Fahrzeug getauscht werden kann.

Ist die finanzielle Ausstattung des Unternehmens nicht so positiv, dass ein Kreditinstitut die geplante Neuanschaffung be-

gleiten würde, besteht aber immer noch die Möglichkeit, dass eine Leasinggesellschaft in die Geschäftsbeziehung einwilligt. Am Ende eines Leasingvertrages hat der Leasingnehmer in aller Regel drei Optionen:

- Rückgabe des Leasinggegenstandes
- Verlängerung des Leasingvertrages
- Erwerb des Leasinggegenstandes

Damit besteht auch bei einer aktuell angespannten wirtschaftlichen Lage des Unternehmens weiterhin die Möglichkeit eines späteren Erwerbs.

Bei Abschluss eines Leasingvertrages ist es sehr wichtig, das eigene Nutzungsverhalten möglichst realistisch einzuschätzen, da sich der Restwert des Leasinggegenstandes danach berechnet. Wird dieser Restwert am Ende der Leasingzeit nicht erreicht, so ist die Differenz zuzuzahlen. Auch die Frage, welche Reparatur- und Wartungsarbeiten während der Leasingzeit durchgeführt werden

müssen, sollte im Vorfeld geklärt werden. Denn auch hier kommt es schnell zu Streitigkeiten, insbesondere was eine normale Abnutzung ist und was nicht. Am Ende zahlt in aller Regel der Leasingnehmer.

Fazit: Für die unternehmerische Entscheidung „kaufen oder leasen“ gibt es nicht nur steuerliche, sondern auch betriebswirtschaftliche Gründe, die gemeinsam mit dem steuerlichen Berater abgeklärt werden sollten. Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gern. ■

ETL | ADVISION
Steuerberatung im Gesundheitswesen

ETL ADVISION Steuerberatungsgruppe
etl-advision@etl.de
www.etl-advision.de
Tel: 030/22641215

**NEU: himiDialog
gibt's jetzt direkt für's
awinta System!**

Endlich **mehr Sicherheit**
und **weniger Stress** bei
der Hilfsmittelabgabe.



Nutzen Sie die Power der awinta
himi-Funktionalität mit allen
Vorteilen von himiDialog!



himiDri weiß,
wie's geht!

