



# Finanzierungsmodelle von Geräten und Einrichtungen

**Anschaffung und Finanzierung von neuen Geräten für die Praxis sollten sich vor allem nach den individuellen Bedürfnissen richten und dazu die passende Form der Finanzierung gewählt werden. Liquidität, Nutzung und Verwertungsmöglichkeit der angeschafften Geräte sind bei der Entscheidungsfindung zu berücksichtigende Bestandteile.**

## Kredit

Der Kredit ist das klassischste Finanzierungsmittel, bei dem in der Regel ein Kaufvertrag mit einem Darlehen abgeschlossen und über eine Bank abgewickelt wird. Für die Rückzahlung des Darlehens werden vor Vertragsabschluss die Raten, der Darlehenszins und die Laufzeit, bestenfalls angepasst an die Nutzungsdauer, vereinbart. Ein weiteres Kriterium bei einem Kredit ist, dass die gezahlten Darlehenszinsen und jährliche Abschreibung steuerlich absetzbar sind. Eine weitere Finanzierungslösung ist der Abzahlungskauf. Der Unterschied gegenüber dem klassischen Kredit ist, dass diese Finanzierungsart vom Verkäufer – nicht von der Bank – gewährt wird.

## Leasing

Bei einem Leasingvertrag erhält der Leasingnehmer ein zeitlich festgelegtes Nutzungsrecht für ein Objekt. Am Ende der Laufzeit kann der Leasingnehmer entscheiden, ob er das Gerät zum Restwert (im Leasingvertrag geregelt) kaufen oder es an den Leasinggeber zurückgeben möchte. Ein Leasingvertrag kann direkt über den Hersteller oder durch eine Leasing-Gesellschaft abgeschlossen werden.

Der Unterschied zu einem herkömmlichen Mietvertrag ist, dass der Leasingnehmer für die Wartung und Pflege selber verantwortlich ist und die Kosten dafür trägt. Anders als beim Mietvertrag ist die festgelegte Vertragsdauer nicht kündbar oder übertragbar. Zu beachten sind auch die hohen Gesamtkosten gegenüber eines normalen Kaufvertrages.

Durch die kurzen Laufzeiten ist es möglich, die Geräte stets auf einem aktuellen Stand der Technik zu halten. Leasing ist aufgrund der steuerlichen Vorteile beliebt, denn die Leasingraten sind absetzbar. Ein weiterer Vorteil ist, dass sich das Gerät fast selbst finanziert, da die Raten parallel zur Nutzung anfallen (Pay as you earn). Für den Fall, dass ein Gerät innerhalb der vereinbarten Frist irreparabel ist und die Leasingraten dennoch gezahlt werden müssen, sollte vorab über eine Versicherung oder über ein Full-Service-Paket nachgedacht werden. Die Kosten dafür werden zwar auf die Leasingraten angerechnet, können aber das Risiko senken.

Vorsicht bei sogenanntem „Null-Leasing“, denn dieser Begriff wurde nur zu Marketingzwecken entworfen. Hierbei handelt sich um einen Abzahlungskauf. Diese Verträge werben mit dem Angebot des Listenpreises, man erhält dadurch keinerlei Rabatte und zahlt meist doch mehr als den Listenpreis.

## Mieten

Ein Mietvertrag ist zweckmäßig und rentabel, da die Vertragslaufzeit und die Kündigungsfrist kurz gehalten sind. Der Vorteil liegt darin, dass die gemieteten Geräte immer auf dem neuesten Stand der Tech-

nik sind. Grundlage des Mietvertrages ist, dass sich der Vermieter verpflichtet, die Wartung und Pflege zu übernehmen und dafür die Kosten trägt. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass die Mietzahlungen steuerlich abzugsfähig sind.

## Mietkauf

Der Mietkauf entspricht einem Mietvertrag mit dem eingeräumten Recht, das gemietete Gerät innerhalb einer bestimmten Frist käuflich zu erwerben. In dem Vertrag wird neben der Frist ein Kaufpreis festgelegt. Bereits gezahlte Mieten innerhalb dieser Frist werden dabei zum Teil oder vollständig angerechnet. Anders als beim Leasing geht das wirtschaftliche Eigentum sofort auf den Käufer über.

## Öffentliche Fördermittel

Neben den oben genannten Finanzierungsmodellen für Geräte erhalten Sie unter [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de) (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie) einen Überblick über Förderungsprogramme und Informationen zu öffentlichen Fördermitteln, die bei einem Praxiserwerb und -erweiterung oder einer Existenzgründung hilfreich sein können. Wir empfehlen, sich mit allen Finanzierungsmöglichkeiten ausgiebig zu beschäftigen, Vertragsinhalte und auch das Kleingedruckte genau durchzulesen, und zusätzlich Ihren Steuerberater zu Rate zu ziehen, bevor Sie sich für eine Finanzierung entscheiden.

## Henning Richter

Inhaber Gerl Consult GmbH