



Vor- und Nachteile zweier unterschiedlicher Finanzierungsformen

Darlehen oder Leasing

Bei der Existenzgründung gibt es eine Vielzahl von Themen zu beachten. Übernehme ich eine bereits bestehende Praxis oder gründe ich eine eigene Praxis? Wie haben der Kaufvertrag und der Mietvertrag auszusehen? Jeder Schritt sollte und wird genau geplant, da die Gründung der eigenen Praxis mit hohen Kosten verbunden ist.

Katri H. Lyck



Katri H. Lyck

So führt auch die Anschaffung von Praxisgeräten, Behandlungsstühlen sowie der übrigen Praxis-einrichtung zwangsläufig zu einer größeren Geldausgabe.

Da junge Zahnärzte in der Regel nicht über ausreichend eigenes Vermögen verfügen, um die Anschaffungen sofort zu bezahlen, werden diese Gegenstände zu finanzieren sein. Um allerdings eine sinnvolle Entscheidung über die Finanzierung zu treffen, ist es entscheidend, die unterschiedlichen

Finanzierungsmöglichkeiten und die sich hieraus ergebenden Folgen zu kennen.

Es gibt folgende zwei Finanzierungsmöglichkeiten:
die Aufnahme eines Darlehens
der Abschluss eines Leasingvertrages.

Auf den ersten Blick scheinen sich der durch ein Darlehen finanzierte Kauf und das Leasing kaum zu unterscheiden. Bei beiden Varianten wird dem Zahnarzt gegen eine monatliche Ratenzahlung der benötigte Gegenstand zum Gebrauch überlassen.

Im Gegensatz zu dem finanzierten Kauf, bei dem der Käufer mit der Ratenzahlung das Eigentum erwirbt, ist dies beim Leasing nicht der Fall.

/// LEASINGVERTRAG

Beim Leasing wird eine Art Mietvertrag über eine feste Vertragslaufzeit abgeschlossen. Während der Vertragslaufzeit erhält der Leasingnehmer das Nutzungsrecht an dem geleasteten Gegenstand. Das Eigentumsrecht bleibt dabei stets bei dem Leasinggeber. Als Gegenleistung müssen monatliche Leasingraten erbracht werden.

Am Ende der Vertragslaufzeit besteht die Verpflichtung des Leasingnehmers, den geleasteten Gegenstand zurückzugeben. Der Kauf nach Ablauf der Vertragslaufzeit ist nur mit dem Einverständnis des Leasinggebers möglich.

Ein Vorteil des Leasings ist, dass kein Marktrisiko besteht. Schnellebige und technische Produkte können daher

nach dem Ende der Vertragslaufzeit bei Abschluss eines weiteren Leasingvertrages gegen neue Geräte ersetzt werden. Darüber hinaus stellen die monatlichen Leasingraten für den freiberuflich tätigen Zahnarzt Betriebsausgaben dar und sind somit steuerlich absetzbar. Leasing entlastet zudem die Kreditlinie des Zahnarztes bei seiner Hausbank und verbessern dadurch die Liquidität der Praxis, da beim Leasing für die Investition kein Kredit benötigt wird.

Für das Leasing gibt es keine speziellen Leasingvorschriften. Aus juristischer Sicht ist der Leasingvertrag eine besondere Art von Mietvertrag. Im Gegensatz zu dem regulären Mietvertrag, müssen von dem Leasingnehmer jedoch Leistungen erbracht werden, die sonst typischerweise der Vermieter zu tragen hätte. Hierzu zählen insbesondere das Objektrisiko (Reparatur, Wartung), die Instandhaltung, die Geltendmachung von Gewährleistungsansprüchen gegenüber dem Hersteller oder Verkäufer und gegebenenfalls auch die Versicherung.

Da auch für Leasingverträge die Vertragsautonomie gilt, kommen Leasingverträge in vielen Varianten vor und sind jeweils an die Bedürfnisse und Wünsche der Vertragsparteien angepasst. Sofern der Leasingvertrag Regelungslücken aufweist, gelten ergänzend die gesetzlichen Vorschriften zum Mietvertrag.

/// DARLEHEN

Herausragendes Merkmal bei der Finanzierung durch ein Darlehen ist die Bereitstellung finanzieller Mittel durch den Darlehensgeber. Im Unterschied zum Leasing wird bei einem finanzierten Kauf nicht nur der Besitz, sondern auch das Eigentum an dem finanzierten Gegenstand erworben.

Allerdings behält die Bank bis zur vollständigen Bezahlung des Kreditbetrags zur Absicherung ihrer Forderung das Eigentum an dem Gegenstand. Dies bedeutet, dass die Bank bei Zahlungsrückständen das Recht hat, den Darlehensvertrag zu kündigen und den Gegenstand weiterzuveräußern.

Zur Abzahlung des Darlehensbetrages gibt es unterschiedliche Arten. Am häufigsten wird ein sogenanntes Ratendarlehen vereinbart. Dies bedeutet, dass eine konstante Tilgungsrate mit einem vorgegebenen Zinssatz zu

leisten ist. Die Ratenhöhe ergibt sich aus Tilgung und Zinsen, wobei die Zinsen für die gesamte Laufzeit zu Vertragsbeginn pauschal auf den Darlehensbetrag aufgeschlagen werden.

Vorteile des Darlehens: Eine Kündigung des Darlehensvertrags durch den Darlehensnehmer ist, gegebenenfalls mit einer Abschlagszahlung, jederzeit möglich. Weiterhin wird der Darlehensnehmer mit der Zahlung der letzten Rate automatisch Eigentümer des finanzierten Gegenstandes und kann diesen auch nach Vertragsende nutzen, ohne dass weitere Finanzierungskosten anfallen. Der Nachteil besteht sicherlich in der geringeren Liquidität sowie bei langen Finanzierungszeiten und das Geräte bei Ende der Finanzierung veraltet sein dürften.

/// FAZIT:

Junge Zahnärzte stehen regelmäßig vor der Entscheidung, die zu dem Betrieb der Zahnarztpraxis notwendigen medizinischen Geräte, Einrichtungsgegenstände etc. entweder zu leasen oder durch ein Darlehen zu finanzieren.

Gerade bei der Wahl der Finanzierung sollte genau abgewogen werden, welche Finanzierungsform gewählt wird, und welche der beiden Möglichkeiten die betriebswirtschaftlich sinnvollere und damit bessere Entscheidung ist. Entscheidungskriterien können hierbei die Art und Nutzung des zu finanzierenden Gegenstandes, der Verwen-

dungszweck, die steuerliche und betriebswirtschaftliche Nutzungsdauer sowie die Liquidität des Praxisinhabers sein.

Hierbei sollte der Praxisinhaber genauso gezielt und überlegt vor sich gehen, wie bei allen anderen Verträgen auch und sich gerade bei Verträgen größeren Umfangs rechtlichen und steuerlichen Rat einholen. Denn eine spätere Veränderung der Vertragsform oder auch der Vertragsdauer und -konditionen ist zu einem späteren Zeitpunkt nicht oder nur gegen Zahlung hoher Vertragsstrafen möglich.

AUTORIN

Katri Helena Lyck
Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht,
zertifizierte Mediatorin

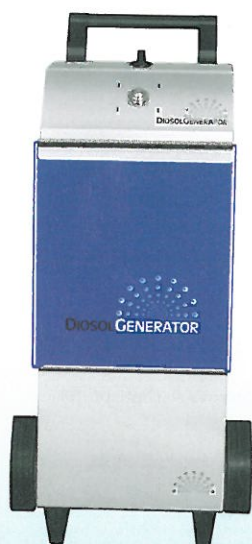
KONTAKT

**LYCK &
PÄTZOLD.**

medizinanwälte
Lyck&Pätzold Medizinanwälte
Nehringstraße 2
61352 Bad Homburg
Tel.: 06172-13 99 60
Fax: 06172-13 99 66
E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de
Internet: www.praxisvertraege.net

Anzeige

Die 3D-Hygiene beseitigt kritische Erreger komfortabel, effizient und vollautomatisch



- Desinfiziert Ihre Räume, Oberflächen sowie die Raumluft.
- Schützt Ihre Patienten, Ihr Team und Sie.
- Offizielle Norovirenwirksamkeit gemäß EN 14476.
- Überzeugende In vitro- und in vivo-Wirksamkeit.
- Durch 4 Hygieneinstitute geprüfte mikrobiologische Reinheit.
- Zeigt Ihren Anspruch an den Hygienestandard.
- Erreicht auch schwer zugängliche Stellen.
- Passt perfekt in Ihren Hygieneplan.
- Umweltfreundlich.
- Spart Zeit und Personalkosten.

DIOPROTECTION



DIOP-Desinfektionen im Einklang mit dem neuen Infektionsschutzgesetz.

UNIVERSITÄTSMEDIZIN
GÖTTINGEN

UMG

BIONOVIS
Hygieneinstitut

**Institut
Schwarzkopf**

EfD

MikroLab GmbH

Validierbares, von oben benannten Hygieneinstituten neutral-geprüftes Desinfektionsverfahren.

Dieselstr. 5-6 • 61191 Rosbach/Germany

Tel. +49(0)6003 814-800 • Fax +49(0)6003 814-671 • E-Mail: info@diopgmbh.com • www.diopgmbh.com

DIOP GmbH & Co KG
Disinfection is our Passion