

LEASING

Was ist für Ärzte zu beachten?

Neben den in der Regel bekannten Leasing-Argumenten, wie 100prozentige Fremdfinanzierung, keine schlagartige Liquiditätsbelastung im Investitions-Zeitpunkt etc., gibt es speziell hinsichtlich ständig notwendiger technologischer Anpassungen, wie sie für den Arzt wichtig sind, gewichtige Pro-Leasing-Argumente, von denen drei kurz angesprochen werden sollen:

- Im Leasing-Verfahren gemietete Wirtschaftsgüter ermöglichen, da die Bindung an sie kürzer ist als an gekaufte Wirtschaftsgüter, eine Verringerung des Investitionsrisikos und des Überalterungsrisikos. Diese Tatsache wird in der Praxis häufig durch die plastische Formulierung des „Mietens auf Zeit“ durch Leasing gegenüber dem „Kauf auf ewig“ ausgedrückt.

- Die Alternativen eines Leasing-Vertrags für das Ende der Mietzeit, nämlich Weiterverwertung des Leasing-Gegenstandes durch Kauf bzw. Verlängerung des Leasing-Vertrags oder aber Austausch gegen ein neueres Modell, erleichtern den Entschluß zu Modernisierungs-Investitionen.

- Der Leasing-Gesellschaft fällt es normalerweise leichter als dem einzelnen Arzt, gebrauchte Wirtschaftsgüter zur Weiterverwertung zu bringen. Dies ist vor allem bei den Wirtschaftsgütern von erheblicher Bedeutung, die häufig der technischen Neuerung unterliegen.

Leasing wird im medizinischen Sektor immer noch unterproportional – bezogen auf seine gesamtwirtschaftliche Bedeutung – eingesetzt, obwohl dieser Bereich mehr als andere vom technischen Fortschritt betroffen ist. Einige Leasing-Gesellschaften, die jahrzehntelanges Leasing-Know-how haben, haben sich

in jüngster Zeit diesem spezifischen Sektor jedoch verstärkt zugewendet. Dies ist sicherlich verständlich, wenn man bedenkt, daß der Arzt geradezu „leasing-ideal“ ist.

Der Arzt bietet der Leasing-Gesellschaft in hohem Maße das, was die Leasing-Gesellschaften immer mit „Bonität des Leasing-Nehmers“ (Mieters) umschreiben. Die meisten medizinisch-technischen Geräte erfüllen außerdem eine weitere Bedingung der Leasing-Gesellschaften, nämlich die der „Fungibilität“ des Leasing-Gegenstandes, d. h. der Leasing-Gegenstand muß so beschaffen sein, daß die Leasing-Gesellschaft ihn auch nach Ablauf der vereinbarten Mietzeit weiterverwerten kann, sei es durch Weitervermietung oder Verkauf. Und last not least ist auch die Interessenlage des Arztes leasing-ideal. Für ihn ist es nämlich unabdingbar, ständig anzustreben, daß die von ihm genutzten Geräte und Einrichtungen, sei es im Labor oder bei der Behandlung von Patienten, dem aktuellen technischen Stand entsprechen. Die Patienten erwarten eine ständig modernisierte Technik, die zum einen mit hilft, die Therapie laufend zu verbessern, und die zum andern dazu beiträgt, durch wirtschaftliche Gestaltung des Untersuchungs- und Behandlungsvorgangs den stetigen Kostenanstieg im Gesundheitswesen einzudämmen. Geräte und Einrichtungen stets auf dem neuesten Stand der Technik zu halten, bedeutet für Ärzte und Krankenhäuser jedoch immer wieder hohe Investitionskosten, das heißt eine immer wieder von Zeit zu Zeit auftretende plötzliche Belastung der Finanzen.

Aus oberflächlicher Sicht kann man zu der Überlegung

Mehr als
25 Jahre
Leasing-
Erfahrung
ganz in
Ihrer Nähe



Ihr Partner für Medizintechnik

MMV Leasing GmbH

5400 Koblenz · Friedrich-Ebert-Ring 53 · Telefon (02 61) 1 33 - 0 · Telex 862 878

LEASEN Sie

med.-techn.-Geräte
für Diagnose und Therapie
Praxiseinrichtungen
PKW's

Sie nutzen damit eine kostengünstige, liquiditätsschonende Finanzierung mit besonderen steuerlichen Vorteilen.

Wir besitzen 20 Jahre Erfahrung und werden von tausenden zufriedenen Kunden empfohlen.

Sie dürfen sicher sein, von uns gut und objektiv beraten zu werden.

Leasing-Informationen erhalten Sie auf Wunsch. Anruf genügt.

medico
LEASING

Seit 1970 Partner der Heilberufe
medico Leasing GmbH
Potsdamer Str. 85 · 1000 Berlin 30
☎ 030-2500050 · Fax 030-2628495

kommen, daß Leasing zwangsläufig teurer sein muß als der Kauf aus Eigenmitteln (vorausgesetzt, man hat sie), da ein zusätzliches Unternehmen – die Leasing-Gesellschaft – eingeschaltet ist, die auch ihre Marge haben muß. Bei gründlicher Betrachtung stellt man jedoch fest, daß es auch Faktoren gibt, die diese Kosten der Leasing-Gesellschaft ausgleichen oder sogar überkompensieren:

● Eine Leasing-Gesellschaft hat normalerweise bessere Finanzierungsmöglichkeiten als der selbstfinanzierende Arzt. Es dürfte klar sein, daß man für Millionenkredite bessere Konditionen bekommt als beispielsweise für ein 50 000-DM-Darlehen. Außerdem sei darauf hingewiesen, daß die meisten bedeutenden Leasing-Gesellschaften Tochtergesellschaften von Banken sind.

● Die Leasing-Gesellschaft kann unter Umständen durch Mengenabnahmen bes-

serte Rabatt-Vereinbarungen mit den Händlern treffen.

● Der Leasing-Gesellschaft fällt es, wie bereits erwähnt, normalerweise leichter als dem einzelnen Arzt, gebrauchte Geräte weiterzuverwerten. Das Ergebnis eines exakten Wirtschaftlichkeits-Vergleichs „Leasing/Kauf“ hängt demzufolge zu sehr vom Einzelfall ab. Es sei nur auf drei wesentliche Punkte hingewiesen, die zu berücksichtigen sind:

① Art und Preis des Leasing-Gegenstandes,

② Art des Leasing-Vertrages,

③ Kapitalmarkt-Verhältnisse.

Es ist dem Arzt dringend zu empfehlen, von dem Leasing-Anbieter eine situationsbezogene, also die Steuersituation des Arztes sowie Art und Kosten des medizinischen Gerätes berücksichtigende Wirtschaftlichkeits-Vergleichsrechnung zu verlangen. Der leasing-interessierte Arzt

stellt sich natürlich neben der Kostenfrage auch die Frage, welcher Leasing-Vertrag für ihn wann sinnvoll ist. Leasing-Verträge müssen gewissen steuerrechtlichen Regelungen Rechnung tragen, um zu gewährleisten, daß der Arzt von der Finanzverwaltung den Vertrag als Leasing-Vertrag anerkannt bekommt.

Die Finanzverwaltung hat sich bisher in verschiedenen Erlassen zur Frage der Zurechnung von Leasing-Gegenständen geäußert, auf die hier aus Platzgründen nicht näher eingegangen werden soll. Jede erfahrene und seriöse Leasing-Gesellschaft, aber auch der leasing-erfahrene Steuerberater des Arztes werden nur steuerrechtlich einwandfreie Leasing-Verträge offerieren, was für den Arzt bedeutet, daß er die Leasing-Zahlungen beispielsweise in voller Höhe als Betriebsausgaben geltend machen kann. Die richtige Vertragswahl kann immer nur

einzelfallbezogen werden, das heißt, es kommt auf den Leasing-Gegenstand an und auf die wirtschaftlichen Vorstellungen des leasenden Arztes.

● Abschließend muß klar festgestellt werden, daß Leasing nicht vor Fehlinvestitionen schützt. Dies gilt für den medizinisch-technischen Sektor ebenso wie für andere Leasing-Bereiche. Ein Vorteil, den Leasing bei falschen Investitions-Entscheidungen mit sich bringen kann, ist, daß die Leasing-Gesellschaft dem Leasing-Nehmer bei Abschluß eines mindestens gleichwertigen Leasing-Vertrages in der Regel einen Umtausch ermöglicht, und darauf sollte der leasende Arzt bei Vertragsabschluß auch achten. Bei gekauften Wirtschaftsgütern sind Fehlinvestitionen hingegen immer mit erheblichen Einbußen durch das frühzeitige Abstoßen des Gegenstandes verbunden.

Diplom-Volkswirt
Hans-Joachim Spittler

Börsebius: Teurer Graf

Wer sich für Investmentfonds interessiert, wird von der Fülle des Angebots fast erschlagen. Alleine in Deutschland gibt es rund 200 verschiedene Fonds mit einem Fondsvermögen von etwa 200 Milliarden Mark. Viele Anleger fühlen sich völlig überfordert, mindestens aber hilflos, wenn sie sich ihren richtigen Investmentfonds herausuchen wollen. Den Prospekten der Banken trauen auch immer weniger Leute. Dieser Transparenzmangel hat – wen wundert's – zu einer neuen Spezialbranche geführt, dem Fonds-Picking. Die Idee ist bestechend einfach und faszinierend: Experten sagen, wo's langgeht, nennen Roß und Reiter, dieser und jener Fonds sei genau der richtige für den Anleger.

Diesem Anspruch will auch die Graf Lambsdorff Vermögensverwaltung in St. Gallen gerecht werden. In einem aufwendig und gediegen

gestalteten Prospekt wird dem Anleger klargemacht, daß die Suche nach der optimalen Vermögensanlage nunmehr durch das schweizerische Unternehmen gelöst sei. Man konzentriere sich ausschließlich auf Fonds mit einer überdurchschnittlichen Wertentwicklung und einem stetigen Verlauf, die aus einem weltweit verzweigten Datenbanknetz herausgefiltert werden. 5000 (!) Fondsstunden weltweit unter Beobachtung.

Also die Botschaft der Graf Lambsdorff Vermögensverwaltung ist klar: „Du, Anleger, ich suche Dir die be-

Leserservice: Wenn Sie Fragen „rund ums Geld“ haben, können Sie sich gerne an den Autor wenden. Schreiben Sie an Dipl.-Ökonom Reinhold Rombach, Rudolfsweg 3, 5000 Köln 50

sten Fonds heraus und kaufe sie für Dich, mach Dir mal keine Sorgen.“ Hört sich wirklich gut an, und wer wollte sich nicht von einem Experten die wirklich besten Fonds zum eigenen Nutzen und Frommen herauspicken lassen.

Ein bißchen Kratzen an der glänzenden Oberfläche bringt schon Bedenklicheres zutage. Mal abgesehen davon, daß sich hinter dem glänzenden Namen nicht unser Wirtschaftsgraf verbirgt (oder war das etwa nicht beabsichtigt?), sondern dessen heilpraktizierender Neffe, so ist doch die mutige Aussage, man hätte 5000 Fonds unter Beobachtung, ziemlich unverfroren. Soweit ich mich umsehe in den mir bekannten Redaktionen der „Zeit“ und der „Wirtschaftswoche“, haben wir schon Schwierigkeiten, 200 Fonds gründlich und seriös zu analysieren. Für 5000 Fonds bräuchte man vermutlich eine Hundertschaft an Experten. Ist natürlich für die Graf Lambsdorff AG bei fünf fest-

angestellten Leuten kein Problem. Was bezahlt der Anleger für diese Leistung? Bei einer Mindesteinlage von 30 000 Mark fallen schon mal 3000 Mark als Einstandsgebühr an und beim Angebotstyp A – das ist die Variante für den konservativen Anleger – zusätzlich Monat für Monat 0,15 Prozent (gleich 1,8 Prozent p. a.) laufende Gebühr. Ein Gewinnhonorar von 15 Prozent ist ebenfalls noch zu berappen.

Bei diesen aus meiner Sicht eh' schon unverschämten Kosten würde den Anleger sicher interessieren, wer denn konkret hinter dem Unternehmen steht und welche Fonds denn nun wirklich als attraktiv beurteilt werden. Aber darüber läßt die Graf Lambsdorff AG nichts verlauten. Alles andere hätte mich auch gewundert. Aus dem Fonds-Picking wird wohl mehr das Geld-Picking aus des Anlegers Geldbeutel.

Börsebius