

Publikation ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis
Ausgabe 01.09.2025
Seite 12
Abo-Nr 153017
Treffer-Nr 4888239
Suchbegriff VR Smart

Autor*in Markus Schmehl
Ressort Keine Angabe
Verlag OEMUS MEDIA AG
Medientyp Fachzeitschriften
Branche Ärzte
Bundesland Überregional

Reichweite 226424
Verbreitet 40289
Verkauft 5000
Gedruckt 40800
AÄW/€ 11061.97
Erscheint 10 x jährlich

FINANZIELLE FREIRÄUME

mit Leasing- oder Mietkauf

Ein Beitrag von Markus Schmehl

Mit Leasing oder Mietkauf
überspringen Sie finanzielle Engpässe
und landen sicher und liquiditäts-
schonend bei Ihren Zielen.

© Lumos Sp - stock.adobe.com

[PRAXISMANAGEMENT] Neue Praxis ausstatten, die bisherige Praxis erweitern oder defektes Gerät ersetzen? In jedem Fall sind Investitionen fällig. Und das kann schon mal richtig ins Geld gehen. Eine Anschaffung über Leasing oder Mietkauf hilft Zahnärzten, auch größere Investitionen zu realisieren und gleichzeitig die Liquidität zu schonen.

Der klassische Fall: Ein frisch approbierter oder bislang angestellter Zahnarzt steht vor der Chance, eine bestehende Praxis zu übernehmen. Doch häufig ist das Mobiliar veraltet und die medizinische Ausstattung nicht mehr auf dem neuesten Stand. Welche Investitionen sind sinnvoll und finanzierbar? Aber auch bei laufenden Praxen gilt es, nicht nur defekte Geräte zu ersetzen, sondern auch mit dem technischen Fortschritt Schritt zu halten, denn Patienten erwarten eine moderne und gut ausgestattete Praxis. Und gerade bei Behandlungseinheiten oder Röntgentechnik können schnell fünfstellende Beträge anfallen.

Finanzierung ohne Eigenkapital

Eine Finanzierung über Leasing oder Mietkauf kann hier entscheidende Freiräume für Zahnärzte schaffen: Sie brauchen für die Finanzierung kein Eigenkapital und schonen gleichzeitig ihre Kreditlinien. Das erhält die Liquidität für den laufenden Praxisbetrieb, wie Gehälter, Mieten oder Steuerzahlungen. Da die Ratenzahlungen bei Leasing und Mietkauf vorab festgelegt sind, ermöglicht das gleichzeitig eine bessere betriebswirtschaftliche Planung. Je nach Finanzierungsanbieter kann auch gebrauch-

tes Gerät finanziert werden, unter Umständen eine attraktive Option für Praxisneugründer.

Leasing und Mietkauf haben also viele Vorteile gemeinsam, unterscheiden sich aber auch in wesentlichen Punkten. Das betrifft vor allem die Eigentumsverhältnisse, die steuerliche Behandlung und die Regelungen zum Vertragsende, wie im Folgenden erläutert wird:

Leasing: Die Nutzung auf Zeit

Leasing ist eine gute Wahl, wenn das zu finanzierende Gerät technisch schnell überaltert, wie etwa DVT-Geräte, und daher nur für einen begrenzten Zeitraum genutzt werden soll. Ein weiteres Argument kann auch sein, dass der Steuerberater Leasing aus betriebswirtschaftlichen Gründen explizit empfiehlt. Beim Leasing bleibt das Finanzierungsobjekt im Eigentum der Leasinggesellschaft und wird auch dort bilanziert. Der Zahnarzt als Leasingnehmer kann dann die Leasing-

raten als Betriebsausgaben steuerlich geltend machen. Mit der Leasingrate zahlt er also lediglich für die Nutzung während der Vertragslaufzeit. Bei Vertragsende sind je nach Vertragskonstellation unterschiedliche Szenarien möglich, wie beispielsweise eine Vertragsverlängerung, Kaufoption oder Rückgabe des Leasingobjekts.

Mietkauf: Der Liquiditätsschonende Erwerb

Wenn der Zahnarzt ein Gerät langfristig nutzen und in sein Eigentum übernehmen möchte, ist Mietkauf die bessere Wahl – insbesondere bei langlebigen Investitionen wie in Behandlungseinheiten oder Röntgengeräte. Mietkauf entspricht steuerlich einem Ratenkauf, bei dem das wirtschaftliche Eigentum bereits zu Vertragsbeginn beim Zahnarzt liegt. Das bedeutet: Das Objekt wird im Anlagevermögen erfasst und über die betriebsübliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die enthaltenen Finanzierungszinsen kann der Zahnarzt als Betriebsausgaben geltend machen. Mit Zahlung der letzten Rate geht das Objekt automatisch auch juristisch in das Eigentum des Zahnarztes über.

Finanzierung in wenigen Minuten

In der Realität können aber auch andere Faktoren als steuerliche Aspekte den Ausschlag geben, welche Finanzierungsform sinnvoll ist. So kann es beispielsweise für einen Zahnarzt viel entscheidender sein, wie schnell die Finanzierung verfügbar ist und damit das Objekt bestellt oder erwor-

ben werden kann. Ist das einzige Röntgengerät der Praxis defekt, ist der Zahnarzt auf einen schnellen Ersatz angewiesen. Die Möglichkeit, gebrauchte Ausstattung zu finanzieren, bringt zusätzlich finanzielle Flexibilität. Eine besonders schnelle Finanzierung bieten beispielsweise die Volksbanken Raiffeisenbanken an. Mit der Mietkaufvariante **VR Smart** express, die über den Verbundpartner **VR Smart** Finanz bereitgestellt wird, lassen sich Investitionen in neue oder gebrauchte Objekte bis 250.000 EUR in nur wenigen Minuten realisieren, ob Behandlungsstühle oder Röntgentechnik. Es genügt eine Rechnung, eine Bestellung oder ein Angebot, dann fällt die Finanzierungsentscheidung direkt im Beratungsgespräch.

Weitere Infos zum Thema bietet die **VR Smart** Finanz auf: www.vr-smart-finanz.de.