

Warenautomaten leasen oder doch besser finanzieren?

Sind die Details zu den betriebswirtschaftlichen Anforderungen des Kommissionierers (Lagergröße, Bereitstellungsgeschwindigkeit, technische Ausstattung usw.) geklärt, stellt sich aber noch eine letzte Gretchenfrage: **Leasing oder Finanzierung?**

Viele Apotheker stehen vor der Frage, ob sich die Anschaffung eines modernen Kommissionierers bzw. Warenautomaten lohnt. Sollte dies in allen Details auch hinsichtlich der vom Automaten zu erfüllenden technischen Anforderungen geklärt sein, stellt sich aber noch eine letzte Gretchenfrage: „Leasing oder Finanzierung?“

Weisen sowohl das Leasing- als auch das Finanzierungsangebot dasselbe Leistungsspektrum auf, kann ein betriebswirtschaftlicher Vergleich angestellt werden, um das günstigere Angebot zu ermitteln.

Da Steuerzahlungen den Nettogewinn des Apothekers meist erheblich schmälern, sollten diese auch bei der Investitionsentscheidung berücksichtigt werden. Die Investitionsrechnung unter Berücksichtigung der Besteuerung (Leasing vs. Finanzierung) ist dabei eigentlich schon ein Klassiker, so dass an dieser Stelle nicht „mit altem Wein aus neuen Schläuchen“ gelangweilt werden soll.

Dass sich ein Warenautomat durch die Steigerungen der Effizienz- und Beratungsqualität ab einer gewissen Apothekengröße so oder so rechnen kann, liegt wohl auf der Hand. Die vermeintlich hohen Anschaffungs- bzw. Betriebskosten eines solchen Automaten können sich aber darüber hinaus auch schnell zu DER Investition in die Zukunft entpuppen, da auf der anderen Seite auch Personal- und Lagerhaltungskosten eingespart werden können, wenn der Apotheker effizient wirtschaftet. Der Warenautomat ermöglicht dies im Grunde erst!



Thorsten U. Schmidt, Rechtsanwalt aus Köln, spezialisiert auf die Beratung von Apotheken

Die umsatz- und ertragsteuerlichen Stolperfallen bei der Anschaffung eines Warenautomaten sollte man sich jedoch vor einem Vertragsabschluss unbedingt noch einmal vergegenwärtigen, wenn neben dem Finanzierungsvorschlag auch ein Leasingangebot auf dem Tisch liegt.

Ertragsteuerliche Stolperfallen

Bei der Finanzierungsvariante ist eigentlich alles relativ einfach: Der Apotheker wird in diesem Fall zivilrechtlicher Eigentümer des Warenautomaten, hat diesen als Betriebsvorrichtung zu aktivieren und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer linear abzuschreiben (Absetzung für Abnutzung – AfA). Steuerliche Sonderabschreibungen bzw. ein sogenannter Investitionsabzugsbetrag (IAB) können in der Regel nicht geltend gemacht werden, da die investie-

rende Apotheke die hierfür relevanten Größenmerkmale (bei der Bilanzierung insbesondere ein Betriebsvermögen von 235.000 Euro) überschreiten dürfte. Neben der AfA kann der Apotheker auch die in den Kreditraten enthaltenen Zinsanteile als Betriebsausgaben geltend machen. Ein bei Kreditvergabe vereinbartes Damnum, Disagio oder Agio ist als Rechnungsabgrenzungsposten in der Bilanz zwischenzuspeichern und über die vereinbarte Laufzeit des Darlehens aufwandswirksam aufzulösen. Die Tilgungsanteile in der Kreditrate vermindern hingegen lediglich die passivierte Verbindlichkeit und wirken sich daher nicht auf die Höhe des Gewinns aus.

Beim Leasing ist die Sache etwas komplizierter: Der Leasinggeber bleibt in der Regel zivilrechtlicher Eigentümer. Der Leasingnehmer kann daher die laufenden Leasingraten grundsätzlich in voller Höhe als Betriebsausgaben ansetzen (im Ergebnis also wie bei einem Mietvertrag). Leasingsonderzahlungen sind allerdings als Rechnungsabgrenzungsposten in der Bilanz zwischenzuspeichern und über die vereinbarte Grundmietzeit aufwandswirksam aufzulösen (im Ergebnis also wie beim Damnum).

Doch Vorsicht: All dies gilt nur für die Fälle, in denen auch das sogenannte wirtschaftliche Eigentum beim Leasinggeber verbleibt. Wirtschaftliches Eigentum liegt immer dann vor, wenn jemand die tatsächliche Herrschaft über ein Wirtschaftsgut in der Weise ausüben kann, dass er den zivilrechtlichen Eigentümer für die gewöhnliche Nutzungsdauer von der Einwirkung auf das Wirtschaftsgut wirtschaftlich ausschließen kann. Je nach Art des Leasings (Finanzierungsleasing mit oder ohne Kauf- bzw. Verlängerungsoption, Spezialleasing etc.) ist der Gegenstand also dem Leasinggeber oder dem Leasingnehmer zuzurechnen. Da diese Abgrenzung in der ➔

Praxis Probleme bereiten kann, hat die Finanzverwaltung hier einige Schreiben zur leichteren Abgrenzung herausgegeben (sogenannte Leasingerlasse). Diese sollten vor der Unterschrift eines Leasingvertrages genau angeschaut werden. Um böse Überraschungen – wie nachfolgend beschrieben – zu vermeiden, empfiehlt sich in jedem Fall auch die Hinzuziehung eines Steuerberaters.

Da der Warenautomat in der Regel speziell auf die Anforderungen des Apothekers zugeschnitten sein dürfte, für ihn programmiert wurde und von daher nach der vereinbarten Grundmietzeit regelmäßig nur noch beim Leasingnehmer wirtschaftlich sinnvoll verwendet werden kann, wird man vermutlich in den meisten Fällen zu dem Ergebnis kommen, dass es sich hierbei um sogenanntes Spezialleasing handelt. Die Finanzverwaltung geht in diesem Fall davon aus, dass der Leasingnehmer und eben nicht der Leasinggeber wirtschaftlicher Eigentümer ist – mit fatalen Folgen für die ertragsteuerliche Berücksichtigung.

Denn hier hat der Apotheker als Leasingnehmer den Warenautomat (trotz Leasingvertrag) in seiner Bilanz zu aktivieren und abzuschreiben und kann darüber hinaus nur die in den Leasingraten verdeckt enthaltenen Zinsanteile steuerlich geltend machen – so wie bei einer Finanzierung. Das bedeutet, dass bei der oben skizzierten Investitionsentscheidung aus steuerlicher Sicht eigentlich zwei Finanzierungsangebote miteinander zu vergleichen sind. Um sicher zu gehen, ob tatsächlich Spezialleasing vorliegt, sollte der Apotheker zusammen mit seinem Steuerberater vorab einen Antrag auf Erteilung einer verbindlichen Auskunft beim Finanzamt stellen.

Umsatzsteuerliche Stolperfallen

Auch umsatzsteuerlich können sich Herausforderungen ergeben, die man bei einer solch wichtigen Investitionsentscheidung bedenken sollte. Bei der Finanzierung ist alles wieder recht einfach: Der Hersteller bzw. Händler liefert dem Apotheker den Warenautomat und stellt eine ordnungsgemäße Rechnung mit of-

fen ausgewiesener Umsatzsteuer aus. Bereits zu diesem Zeitpunkt kann der Apotheker die ausgewiesene Umsatzsteuer in seiner Umsatzsteuer-Voranmeldung als Vorsteuer geltend machen, auch wenn er die Zahlung ggf. erst später leisten muss oder die Zahlung im abgekürzten Zahlungsweg direkt durch die finanzierende Bank geleistet wird. Der Apotheker sollte bedenken, dass er im Grunde nur die Nettoinvestition längerfristig finanzieren muss. Allerdings kann – je nach Einzelfall – eine kurzfristige Zwischenfinanzierung der Umsatzsteuer bzw. Vorsteuer durch den Hersteller/Händler oder die Bank erforderlich sein, wenn der Apotheker die Umsatzsteuer bis zur vollständigen Abwicklung (insbesondere bis zur Erstattung bzw. Verrechnung der Vorsteuer von Seiten des Finanzamtes) aus eigenen liquiden Mitteln nicht aufbringen kann.

Beim Leasing ist zunächst auch alles recht simpel: Die in den Leasingraten enthaltene Umsatzsteuer kann als Vorsteuer geltend gemacht werden, sobald eine ordnungsgemäße Rechnung mit ausgewiesener Umsatzsteuer vorliegt und die Leistung erbracht bzw. die Rechnung bezahlt wurde. Bei laufenden gleichbleibenden Leasingraten wird hierfür meist eine Dauermietrechnung erstellt.

Doch Vorsicht bei Investitionen, wenn die Finanzierung bzw. das Leasingunternehmen erst spät hinzugezogen wird. Die Finanzverwaltung hat mit aktuellem Schreiben vom 20. August 2015 klargestellt, dass das Leasing nur dann umsatzsteuerpflichtig ist, wenn der Leasinggeber vor der eigentlichen umsatzsteuerlichen Lieferung der Leasinggegenstände in den Kaufvertrag eintritt (sogenannter „Bestellbeitritt“). Für den Zeitpunkt der Lieferung kommt es dabei nicht auf den Kaufvertrag oder die Übertragung des Eigentums, sondern auf die hiervon ggf. abweichende umsatzsteuerliche „Verschaffung der Verfügungsmacht“ an.

Das bedeutet, dass die Lieferung bereits dann ausgeführt wurde, wenn der Händler/Hersteller von seiner Seite alles getan hat,

um die Gegenleistung zu erhalten. Beim Warenautomaten dürfte dies gewöhnlich der Zeitpunkt sein, in welchem dieser in der Apotheke in Betrieb genommen wird. Tritt der Leasinggeber erst nach dieser umsatzsteuerlichen Lieferung für den Leasingnehmer (Apotheker) in den Kaufvertrag ein, liegt kein umsatzsteuerpflichtiges Leasing, sondern eine umsatzsteuerfreie Kreditgewährung vor!

Für den Hersteller/Händler und den Leasinggeber können sich in diesem Fall unter Umständen sehr unangenehme umsatzsteuerliche Konsequenzen ergeben, wenn die Rechnungen mit Umsatzsteuer für die Lieferung auf den Leasinggeber ausgestellt wird, da rein umsatzsteuerlich der Leasingnehmer (also der Apotheker) Leistungsempfänger ist.

Apotheker können hier jedoch ganz beruhigt sein. Denn wenn der Leasinggeber dennoch mit Umsatzsteuer abrechnet, dürfte die ausgewiesene Umsatzsteuer als Vorsteuer abzugsfähig bleiben, da der Leasinggeber durch den offenen Umsatzsteuerausweis zu erkennen gibt, dass er (zulässigerweise) zur Umsatzsteuer optiert.

Als Fazit bleibt festzuhalten, dass eine Finanzierung eigentlich den einfacheren Fall darstellt, weil hier die dargestellten Fragen unerheblich sind. Dies besagt natürlich noch nicht, dass Leasing unbedingt die schlechtere Alternative ist. Sind sich die Vertragsparteien der dargestellten Schwierigkeiten bewusst und machen sie steuerlich alles richtig, kann das Leasing dennoch vorteilhaft sein. Vor einer solch wichtigen Investitionsentscheidung sollte daher ein Steuerberater hinzugezogen werden. ■

Thorsten U. Schmidt

ETL | ADCURA

Steuerberatung im Gesundheitswesen

ETL ADCURA Köln
adcura-koeln@etl.de
www.etl.de/adcura-koeln/
 Tel: 0221/8990550