

GR 019

Vor- und Nachteile von Leasing bei Medizinalgeräten

1. Einleitung

Das Leasing von beweglichen Sachen ist im heutigen Zeitalter weit verbreitet, wobei in der Schweiz vor allem das Leasing von Fahrzeugen bekannt ist. Das Leasing als Gebrauchsüberlassung von beweglichen Gütern oder Grundstücken hat seinen Ursprung in den USA. Die Zahl der Leasinggesellschaften ist auch hierzulande in den letzten zehn Jahren fast exponentiell gestiegen. Das Immobilienleasing beispielsweise etablierte sich als Alternative zur hypothekarischen Finanzierung sowohl bei privaten als auch bei gewerblichen Liegenschaften. Im Bereich des Mobilienleasings ist nicht nur das Leasing von Fahrzeugen oder Luxusgütern wie Flachbildfernsehern denkbar, sondern auch von professionell genutzten Gütern wie beispielsweise Medizinalgeräten.

Wesentliches Hauptmerkmal des Leasings ist, wie bei der Miete, die Überlassung einer Sache zum Gebrauch gegen ein periodisch zu entrichtendes Entgelt. Auch wenn auf den ersten Blick das Leasing als Mietverhältnis erscheinen mag, so gibt es doch erhebliche Unterschiede. So enthält beispielsweise der Mietzins ein Entgelt für die Wertverminderung des Mietobjekts infolge der Abnutzung und den Unterhalt sowie einen angemessenen Ertrag für den Vermieter. Gemäss Bundesgericht handelt es sich um einen Nettoertrag des vom Eigentümer investierten Eigenkapitals. Der Leasingzins hingegen enthält kein Entgelt für Unterhalt, sondern setzt sich zusammen aus einem Amortisationsanteil (wobei die steuerlich zulässigen Abschreibungssätze zu beachten sind) sowie einem Zinsanteil. Dieser Zinsanteil wiederum setzt sich aus den effektiven Zinskosten zuzüglich eines Unternehmensgewinns der Leasinggesellschaft zusammen. Im Weiteren besteht gemäss Art. 256 Abs. 1 OR die Verpflichtung des Vermieters, das Mietobjekt in einem zum Gebrauch tauglichen Zustand zu erhalten. Der Leasinggeber hingegen hat keine ursprüngliche oder während der Leasingdauer andauernde Gebrauchsfähigkeit des Leasingobjektes zu garantieren. Dies ergibt sich daraus, dass der Leasingzins keinerlei Entgelt für Unterhaltsleistungen darstellt. Im Übrigen ist der Leasingzins auch bei einem zufälligen Untergang (z.B. durch Feuer infolge Blitzschlag) oder bei Mangelhaftigkeit des Leasingobjekts zu bezahlen. Dem Leasingnehmer stehen keine Gewährleistungsansprüche zu. Er muss solche gegenüber Dritten auf eigene Kosten wahren und verfolgen.

Im Folgenden werden die Vor- und Nachteile von Leasing bei Medizinalgeräten aufgezeigt.

2. Gründe für das Leasing

Ganz grundsätzlich ist festzuhalten, dass das Mobilienleasing, insbesondere auch das Leasing von sehr teuren Investitionsgütern, wie beispielsweise Medizinalgeräten, für den Leasingnehmer ein einfaches Mittel zur Verbesserung seiner Liquidität darstellt. Investitionsgüterleasing ist eine liquiditätsschonende Fremdfinanzierung für mobile Investitionsgüter. Einerseits bezahlt der Leasingnehmer nur für die Nutzung, andererseits hat der Leasingnehmer gegebenenfalls die Möglichkeit, nach Ablauf des Leasingvertrages das Investitionsgut zu erwerben.



Die Vorteile eines Medizinalgeräteleasings lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Investitionen mit geringem Eigenkapitaleinsatz;
- Optimierte an den "Wertverzehr" sich orientierende monatliche Leasingraten (z.B. beim sog. "Restwert-Leasing");
- Klare Kalkulationsgrundlage;
- Schonung der Liquidität, dadurch Entlastung der Bilanz und Verbesserung der Eigenkapitalrendite.

Beim sogenannten Restwert-Leasing, welches auch Teilamortisation genannt wird, führt der Leasingnehmer während der Vertragslaufzeit nicht das gesamte eingesetzte Kapital zurück. Die Leasingrate ist so kalkuliert, dass am Ende der Vertragsdauer ein Restwert verbleibt.

Ein Restwert-Leasing kann vorteilhaft sein, weil:

- die Liquiditätsbelastung nochmals reduziert wird;
- die Liquidität, der steuerliche Aufwand und die (Ab-)Nutzung durch die Vereinbarung eines Restwertes annähernd deckungsgleich dargestellt werden;
- der Investitionszyklus ideal unterstützt wird, indem die Laufzeit des Leasingvertrags an die Dauer der Nutzung des Medizinalgeräts angepasst wird und sich der Restwert z.B. an einem zu erwartenden Marktwert des Investitionsguts orientiert.

Abgesehen von den finanziellen Vorteilen, bringt das Leasing von Medizinalgeräten weitere Vorzüge mit sich. Medizinalgeräte sind technisch oftmals schneller überholt, als die Amortisation dauert. Beim Leasing eines Gerätes besteht die Möglichkeit, nach Ablauf der Leasingdauer das technisch neueste Gerät anzuschaffen. Gerade in Arztpraxen und Spitälern ist oftmals zu beobachten, dass der Gerätepark veraltet ist, da die Investition in neue Geräte aus finanziellen Gründen (noch) nicht möglich ist. Mit dem Leasing kann dieses Problem umgangen werden. Abgesehen von den monetären Vorteilen für den Praxisinhaber bzw. das Spital profitieren auch die Patienten von einer modernen Infrastruktur.

Bei der Sonderform "Kapazitätenleasing", nach dem "pay as you earn"-Prinzip, werden die Leasingraten nicht fix auf die Laufzeit verteilt, sondern errechnen sich jeweils im Nachhinein anhand der genutzten Einheiten (z.B. Scans im Falle eines MRT-Scanners). Damit verläuft der Leasingaufwand und der durch die Scans erzeugte Cashflow bzw. der damit verbundene Ertrag parallel. Das vereinfacht die Budgetierung und minimiert das mit einer Investition verbundene Risiko, zumindest, was die für die Bedienung der Verbindlichkeiten aus den laufenden Cashflows betrifft. Im Bereich des Leasings von grossvolumigen Medizinalgeräten bietet beispielsweise die BTV Leasing Schweiz AG ein solches Kapazitäten-Leasing sowie das weiter oben beschriebene Restwertleasing an.

3. Nachteile des Leasings

Hauptproblem beim Leasing ist der Umstand, dass das geleaste Gerät während der Leasingdauer nicht im Eigentum des Leasingnehmers steht. Ein vorzeitiger Ausstieg aus dem Leasingvertrag ist in der Regel sehr kostspielig. Und beim Untergang der Sache ist die Leasingrate in der Regel bis zum Ablauf des Leasingvertrags weiter



geschuldet. Im Gegensatz zum Leasing von Fahrzeugen spielen diese Faktoren beim Leasing von Medizinalgeräten indes eine untergeordnete Rolle bzw. sind gar zu vernachlässigen. Lediglich bei Medizinalgeräten, die von verschiedenen Arztpraxen oder Spitälern genutzt werden, ist vorab exakt zu prüfen, ob der Leasingvertrag mehrere Nutzer bzw. eine Weiterverleihung überhaupt zulässt.

Aus finanzieller Sicht ist anzumerken, dass ein Leasing unter dem Strich teurer ist, als wenn das Gerät direkt gekauft würde. Das Leasing von Medizinalgeräten birgt zudem nach Ablauf der Leasingdauer gewisse Risiken. So ist beispielweise nicht garantiert, dass ein neues adäquates Gerät auf dem Markt ist, welches wiederum geleast werden könnte. Entsprechend sind zwingend die verschiedenen Szenarien (z.B. Möglichkeit des Kaufs oder der Verlängerung der Leasingdauer) vor dem Vertragsabschluss zu erörtern und im Anschluss vertraglich zu regeln. Auch sind die verschiedenen Vor- und Nachteile einer Voll- bzw. Teilamortisation detailliert zu beleuchten. Andernfalls besteht das Risiko, dass nach Ablauf der Leasingdauer das Gerät nicht mehr zur Verfügung steht, ohne dass ein adäquates Neugerät geleast werden könnte, oder dass erhebliche finanzielle Zusatzbelastungen auftreten. Eine seriöse Beratung ist mithin sehr bedeutsam.

4. Wichtige Evaluationskriterien

Beim Entscheid, ob anstatt eines Kaufes des Medizinalgerätes ein Leasing in Betracht gezogen werden soll, sind verschiedene Kriterien massgebend:

- Die Eignung des Medizinalgeräts zum Leasing ist das primäre Kriterium. Eine Analyse hat ergeben, dass sich vor allem Medizinalgeräte mit einem hohen Wiederverkaufswert und solche, die nicht fix mit dem Gebäude verbunden und/oder "customized" sind, d.h. nicht an die speziellen Wünsche des Kunden angepasst wurden, für ein Leasing eignen. Ein Leasing kommt insbesondere bei Grossinvestitionen (Röntgenanlagen, Kühlanlagen etc.) in Frage.
- Ein ebenfalls wichtiges Kriterium ist der technische Fortschritt. Ein Leasing lohnt sich insbesondere bei medizinischen Geräten, die alle paar Jahre in einer neuen, verbesserten Version auf den Markt kommen.
- Teilweise bieten auch die Hersteller von Medizinalgeräten ein Leasing an. Als Leasinggeber sollte jedoch nicht der Hersteller, sondern ein unabhängiger Dritter gewählt werden, da bei Mängeln am Medizinalgerät gegen den Leasinggeber vorgegangen werden müsste. Gerade bei längerfristig geplanten Partnerschaften kann diese Konstellation zu Problemen führen. Bei einer Drittfinanzierung durch eine Bank ist jedoch sicherzustellen, dass die Restfinanzierung bei einem offenen Restwert sichergestellt ist. Auch ist zu prüfen, ob die entsprechende Bank bezüglich des Remarketings in Sekundärmärkten versiert ist.
- Im medizinischen Bereich gewinnen Kooperationen zwischen Leistungserbringern an zunehmender Bedeutung. Sollte die Absicht oder zumindest die Möglichkeit bestehen, dass das Medizinalgerät von mehreren Leistungserbringern genutzt wird, ist vor dem Abschluss eines Leasingvertrags zu prüfen, ob eine solche Nutzung durch verschiedene Leistungserbringer überhaupt zulässig ist. Probleme könnten sich insbesondere bei Geräten ergeben, die an verschiedenen Standorten eingesetzt werden.

Vor dem Abschluss eines Leasingvertrags sind konkret folgende Punkte zu prüfen:

- Ist der Leasinggegenstand exakt beschrieben?
- Wie hoch wäre der Preis bei einem Kauf?
- Werden Rabatte weitergegeben bzw. in der Berechnung der Leasingraten berücksichtigt?
- Wie viele Raten sind geschuldet und wie hoch ist die einzelne Leasingrate?
- Wie lange ist die Laufzeit des Leasingvertrags?
- Wie hoch wird der Restwert sein?
- Handelt es sich um einen Voll- oder einen Teilamortisationsvertrag (Restwert-Leasing)?
- Ist der Vertrag kündbar? Wenn ja, unter welchen Bedingungen und zu welchen Konditionen?

Mit Blick auf die Zeit nach Ablauf der Leasingdauer sind ebenfalls vor dem Abschluss des Leasingvertrags folgende Fragen zu klären:

- Wird nach Ablauf der Leasingdauer ein neues Gerät auf dem Markt sein, welches wiederum geleast werden könnte?
- Besteht eine Pflicht bzw. die Möglichkeit eines Kaufs nach Ablauf der Leasingdauer?
- Besteht die Möglichkeit einer Verlängerung der Leasingdauer?
- Welche Kosten fallen nach Ablauf der Leasingdauer an (z.B. Schlusszahlung, Abbau- und Transportkosten etc.)?
- Ist der Leasingnehmer beim Verkauf an einem Mehrerlös (Verkauf über dem Restwert) beteiligt bzw. muss er einen Mindererlös (Verkauf unter dem Restwert) mittragen?

5. Zusammenfassung

Obwohl das Leasing von Medizinalgeräten noch nicht sehr weit verbreitet bzw. für viele Spitäler und Arztpraxen ungewohnt ist, stellt es eine valable Option dar. Insbesondere der rasche technologische Fortschritt und die Tatsache, dass die akute Liquiditätsbelastung weit geringer ist als bei einem Kauf, machen ein Leasing attraktiv. Die Risiken beim Leasing von Medizinalgeräten sind im Gegensatz zum Leasing von anderen beweglichen Gütern verhältnismässig gering. Dennoch sind vor einem Leasing die verschiedenen Vertragsvarianten eingehend zu prüfen, damit den Leasingnehmer nach Ablauf der Leasingdauer keine bösen finanziellen Überraschungen erwarten.