

# Risiko (?) Barzahlung

## Die wiederkehrende Fragestellung ...

Der hervorragende Betrieb eines Agenturunternehmens erfordert – im Vergleich zu den meisten anderen Branchen – nur wenig Anlagevermögen. Es besteht zumeist aus den drei Gruppen Büroeinrichtung, Bürotechnik sowie Agenturfahrzeug. Je nach Größe und Ausrichtung der Agentur kommen eventuell noch weitere Positionen hinzu. Die benannten drei Gruppen hat jedoch jeder Selbständige.

In regelmäßigen oder auch unregelmäßigen Abständen steht für den Selbständigen die Entscheidung an, das nächste Agenturfahrzeug oder den neuen High-End-Drucker zu finanzieren, zu leasen oder vielleicht auch bar zu zahlen. Das Votum für eine dieser drei Varianten will gut

durchdacht sein, hat es doch diverse betriebswirtschaftliche Auswirkungen auf den Agenturbetrieb und seine Gewinnsituation.

Nachfolgend seien für Sie ein paar Gedanken zur Barzahlung zusammengestellt. Auf Vergleichsrechnungen haben wir bewusst verzichtet, da wir nur ausgewählte Situationen darstellen könnten, welche wiederum keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit haben. Zudem wären aktuelle Einzelfall-Konditionen für einen Vergleich maßgebend.

Wir möchten Ihnen stattdessen grundsätzliche Impulse geben, welche Ihre Entscheidung erleichtern und eine Basis für das nächste Gespräch mit dem eigenen Steuerberater sind.



„Es gibt nichts, was man beim dritten Anlauf nicht meistern könnte.“  
(Chinesisches Sprichwort)



## Gedanken zur Barzahlung

Die Begleichung eines Kaufpreises sofort bar beim Erwerb ist zweifelsohne die einfachste Investitionsvariante. Es müssen keine Bankkonditionen für verschiedene Laufzeiten verglichen werden, das Geld ist „einfach weg“. Hieraus könnte man vereinfachend ableiten, dass die Barzahlung – vorausgesetzt, sie ist mit verfügbarer Liquidität möglich – stets die beste Variante ist. Dies ist so nicht korrekt, auch wenn manchem das „Mach niemals Schulden!“ mit in die Wiege und später in die Erziehung gelegt wurde. Andererseits ist der bewusste Umgang mit Geld inklusive dem Vermeiden unnötiger Verbindlichkeiten und Risiken auch nicht von der Hand zu weisen. Die Wahrheit liegt – wie so oft – in der solide austarierten Mitte.

Im Vergleich zu anderen Finanzierungsvarianten hat die Barzahlung den höchsten (weil 100%igen)

Liquiditätsabfluss. Für einen beispielhaften Fahrzeugkauf zu einem Preis von 30.000 Euro bedeutet das, die verfügbaren Mittel werden sofort um diesen Wert reduziert. Es fließen 30.000 Euro Liquidität ab.

Von diesen 30.000 Euro mindern aber per degressiver Abschreibung eventuell nur 30 %, d. h. 9.000 Euro den Unternehmensgewinn. Die restlichen 21.000 Euro, die auch abgeflossen sind, wirken sich erst in späteren Jahren aus. So muss der Unternehmer im aktuellen Jahr einen Gewinn versteuern, der nicht um die ausgegebenen 30.000 Euro, sondern nur um 9.000 Euro reduziert ist. Sehr trivial formuliert bedeutet das, der Selbständige muss auf die „sich noch nicht auswirkenden“ 21.000 Euro Ausgaben Steuern zahlen, wobei er das Geld für die Steuerlast gerade ausgegeben hat.

## Nach Barzahlung Konto leer?

Aus zahlreichen Agenturberatungen und den gegebenen Ertrags- und Liquiditätssituationen ist unter Berücksichtigung der häufigsten Nutzungsdauern und Abschreibungsmodalitäten zu empfehlen, maximal ein Drittel des verfügbaren Investitionsvolumens für Barzahlungen oder Anzahlungen zu verwenden. Eine Barzahlung, mit der dem Unternehmen

sämtliche Reserven genommen werden, ist unternehmerisch grundsätzlich nicht sinnvoll.

Bei allen Entscheidungen ist natürlich von Bedeutung, ob der Unternehmer für eventuelle Barmittel einen höheren Zinssatz bekommt, als er in einer Finanzierung eventuell bezahlen muss.



*Die damit eng zusammenhängenden Themen Ab- und Aufzinsung seien hier nicht erläutert, für individuelle Details können Sie Ihren Steuerberater konsultieren.*

## Fragen vor einer Entscheidung

Auf dem Weg zu einer guten Entscheidung können die folgenden Fragen helfen:

- Welche Steuerlast für vergangene Jahre muss ich in einem Liquiditätsplan berücksichtigen?
- Welche Steuerlast für das aktuelle Jahr ist über den bereits geleisteten Vorauszahlungen einzuplanen?
- Welche absehbaren größeren Ausgaben oder Investitionen stehen in den nächsten zwei Jahren an?
- Ist in der nächsten Zeit eine Personalinvestition geplant, welche erst zeitversetzt zu einer Ertragssteigerung führt?

- Welche Rücklage für unternehmerische oder private Eventualitäten verbleibt nach der Barzahlung?
- Hat die Form der Finanzierung Auswirkungen auf mein Rating bei der Bank, welches eventuell künftig bedeutsam wird?
- Welche unternehmerische Empfehlung gibt mein Steuerberater im Vergleich von Barzahlung, Leasing bzw. Kredit?

Letztlich ist wichtig, nicht allein den Bauch entscheiden zu lassen, sondern auch die betriebswirtschaftlichen Konsequenzen in der Folgezeit im Auge zu behalten.

**„Das Teuerste im Unternehmen sind Leute, die falsche Entscheidungen treffen.“**

*(Claus Henninger)*



**Autor:** Steffen Ritter  
Geschäftsführer Institut Ritter