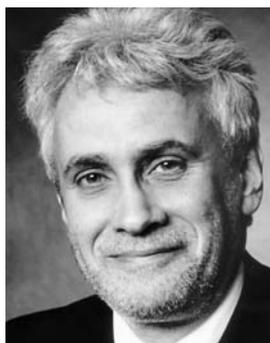


Praxisergebnis – Wie viel bleibt mir wirklich?

Er ist zentral für die Praxisbesteuerung, Kreditinstitute messen an ihm den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis und potenzielle Praxiskäufer richten ihre Kaufpreisvorstellungen nach ihm. Und in der Tat, der Praxisgewinn (= Praxiseinnahmen minus Praxisausgaben) stellt eine wichtige Erfolgsgröße Ihrer Praxis dar, die eine nähere Betrachtung lohnt.

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff



der autor:

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff ist Steuerberater und vereidigter Buchprüfer und lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Er ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater – Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Unternehmensgruppe betreut seit vielen Jahren in ganz Deutschland akademische Heilberufe.

kontakt:

Prof. Dr. Bischoff & Partner
Steuerberater – Rechtsanwälte –
vereid. Buchprüfer
E-Mail: info@bischoffundpartner.de

Auf die Frage, wie sich Ihr Praxisgewinn über die letzten Jahre entwickelt hat, gibt Ihnen die Abb. 1 Auskunft. Die roten Balken zeigen Ihnen, was Sie im jeweiligen Quartal erreicht haben. Den blauen Balken gegenübergestellt, erkennen Sie, wie nah Sie Ihren Erwartungen gekommen oder sie gar übertroffen haben. Durch den Abgleich der roten Balken mit der gestrichelten Linie erkennen Sie darüber hinaus mit einem Blick, wie sich die aktuelle Entwicklung des Praxisgewinns im Vergleich zum Vorjahr darstellt.

Der Steuerstundungseffekt

Der Verlauf der roten Balken in Abb. 1 verläuft typisch für eine erfolgreiche Praxis. Es fällt auf, dass der Gewinn im IV. Quartal 2005 stark eingebrochen und im I. Quartal 2006 extrem hochgeschnellt ist. Aus steuerlichen Gründen ziehen Praxisinhaber im IV. Quartal Ausgaben, wie zum Beispiel Laborrechnungen, vor und halten Privatliquidationen zurück. Damit werden Gewinne auf das Folgejahr verschoben – ein gewünschter Steuerstundungseffekt. Dieses allgemein bei Zahnärzten übliche Vorgehen zeigt aber gleichzeitig, wie leicht Praxisergebnisse beeinflusst werden können: Bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung ist es gar nicht entscheidend, wie wirtschaftlich Sie im Quartal gearbeitet haben. Es kommt lediglich darauf an, was an Geld bei Ihnen für Ihre Tätigkeit auf dem Bankkonto oder in der Kasse eingegangen ist.

Frustration unangebracht

Gerade bei jungen Praxen führt die Tatsache, dass die Einnahme-Überschuss-Rechnung erbrachte Leistungen erst zum Zeitpunkt des Geldeingangs berücksichtigt, oft zu unangebrachten Frustrationen. Viele einmalige Kosten im Zusammenhang mit der Praxisgründung wurden verbucht, während die Einnahmen weit geringer ausfallen als die tatsächlich erbrachten Leistungen der Praxis. So sind beispielsweise die Abschlagszahlungen der KZV in der Startphase regelmäßig zu gering bemessen und auch bei privat zu liquidierenden Leistungen geht das Geld oft erst später ein. Das wirtschaftlich korrekte Ergebnis wäre an sich viel besser.

Auf falscher Fährte

Als regelrechte Falle entpuppt sich die Einnahme-Überschuss-Rechnung bei Praxen in der Krise. Ist der Kontokorrent bis zum Anschlag belastet, werden Zahlungen, wie zum Beispiel die an das Labor, hinausgezögert. So

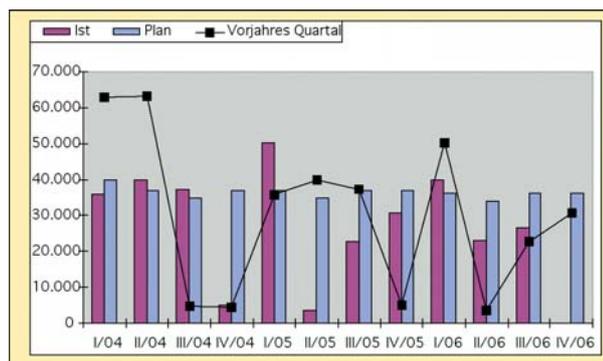


Abb. 1: Praxisergebnis.