So bleiben Sie finanziell fit!

Ein Beitrag von Thomas Jans

Personal-, Material-, Energie- und Mietkosten steigen Jahr für Jahr. Mit einer vorausschauenden Finanzstrategie können Praxen trotzdem rentabel bleiben. Der folgende Beitrag stellt fünf Handlungsempfehlungen vor, um die Liquidität der Praxis zu sichern und dauerhaft profitabel zu bleiben. Die fünf Schritte umfassen strategische Ausrichtung, Mindestumsatz und Liquiditätsmanagement, betriebswirtschaftliche Finanzplanung, steueroptimierte Finanzierungsstruktur und Controlling mit klaren Frühwarnkennzahlen.

Ausgangslage 2025

- *GOZ-Punktwert weiter 0,056 Euro – inflationsbereinigt nur noch rund 32 Prozent der Kaufkraft von 1988.*
- *GKV-Budgetierung (§ 85 SGB V) limitiert Leistungswachstum; reine Kassenpraxen müssen schnell viele Patienten durchschleusen, um rentabel zu bleiben.*
- *Fachkräftemangel erhöht die Personalkosten zusätzlich zum „üblichen" Gehaltsanstieg*



Ergebnis: Wer sein Einkommen halten will, braucht eine Strategie.

Praxisstrategie

Um die Praxis strategisch ausrichten zu können, sind die folgenden Fragen essenziell: Welche Patienten (wer), wollen Sie mit welchen Behandlungen (was), mit welchen Arbeitsabläufen und Servicekonzepten (wie) behandeln und welches Ziel (warum) soll damit erreicht werden? Welche Mitarbeitende und Geräte brauchen Sie, um dieses Ziel zu erreichen?

Stufe 01

Stufe 02

Liquiditätsfundament legen

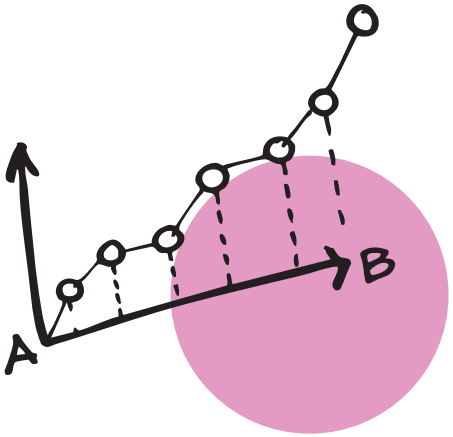
Starten Sie mit einer Mindestumsatzkalkulation, die alle Praxiskosten (ohne Fremdlabor) plus Ihr „Mindest-Unternehmergehalt“ sowie Ihre Tilgung, Krankenversicherung und Beiträge ins Versorgungswerk berücksichtigt. Berechnen Sie diesen Wert pro Jahr, Monat, Woche, Tag und Stunde. So erhalten Sie eine Aussage darüber, welcher Kostenstundensatz in Ihrer Praxis erzielt werden muss, damit alle Ausgaben – inklusive Ihrer privaten Ausgaben – gedeckt sind.

Für den Zahlungsstrom empfiehlt sich das Vier-Konten-Modell:

- **1. Einnahmenkonto** für alle Zuflüsse.
- **2. Ausgabenkonto** für alle praxisrelevanten Abflüsse.
- **3. Steuerrücklagenkonto:** So haben Sie eine bessere Übersicht und Nachzahlungen verlieren ihren Schrecken.
- **4. Privatkonto:** Übertragen Sie den Saldo aus Einnahmen – Ausgaben – Steuerrücklagen auf Ihr Privatkonto.

Apropos Liquiditätsreserve – hier gilt die folgende Faustregel: Halten Sie mindestens zwei Monatsfixkosten auf dem Einnahmen- bzw. einem separaten Tagesgeldkonto (wegen der etwas besseren Verzinsung) immer kurzfristig verfügbar. Dieser Puffer hält Sie immer zahlungsfähig und Sie hätten im Extremfall zwei Monate Zeit, sich eine Lösung zu überlegen.

Um grundsätzlich immer liquide zu bleiben, sollten Sie Ihr Geld so schnell wie möglich erhalten. Nutzen Sie dazu aktiv Factoring. Die Kosten dafür liegen in der Regel zwischen 2–3 Prozent, wodurch aber 100 Prozent Zahlung binnen 48 Stunden ohne Ausfallrisiko gesichert sind – bei reduziertem Aufwand in der Praxis.



Stufe 03

Planzahlen entwickeln und Privatliquidation strategisch ausbauen

Nachdem Sie in Stufe 2 den Mindestumsatz mit Ihrem „Mindest-Unternehmergehalt“ entwickelt haben, stellen Sie in Stufe 3 Ihre Planzahlen auf. Wie viel „Unternehmergehalt“ wollen Sie verdienen? Wichtig ist, dass Sie dann alle Ausgaben entsprechend anpassen. Ein höheres „Netto-Unternehmergehalt“ setzt einen höheren Gewinn voraus, dieser führt wieder zu einer höheren Steuerzahlung und ggfs. auch Abgabenlast ins Versorgungswerk, die ebenfalls mit erwirtschaftet werden muss. Ein höherer Gewinn verlangt meist einen höheren Umsatz. Um diesen zu erreichen sind oft mehr Mitarbeitende und ggfs. sogar mehr Behandlungszimmer erforderlich.

Dabei können die Einnahmen der GKV aufgrund der Budgetierung nicht beliebig erhöht werden. Ein höherer Umsatz führt daher zu einer Honorarverschiebung ins GOZ-Segment. Entscheidend sind folgende Stellgrößen:

- **Dokumentation & Faktorwahl:** Vollständige Befund- und Zeitdokumentation rechtfertigt Steigerungsfaktoren über 2,3 (§ 5 GOZ). An welchen Stellen können Sie noch besser werden?
- **Patientenkommunikation:** Oft höre ich: „Bevor ich den Patienten aufkläre, mache ich es lieber schnell auf Kasse.“ Trainieren Sie mit Ihrem Team, wie Sie dem Patienten die Vorteile Ihrer Behandlung kommunizieren und nutzen Sie entsprechende Bilder, Videos und Stories. Wo hat Ihre Praxis noch Potenzial?
- **Prozesse und Wissen:** Wie könnten Sie die Arbeitsabläufe rund um die Abrechnung noch besser machen? Wie gut ist Ihre Abrechnungsfachkraft und wie gut sind Sie in der Abrechnung? Wann war die letzte Weiterbildung zum Thema Abrechnung oder hat eine externe Spezialistin ihr Wissen eingebracht?
- **Kennzahl:**
  - Honorarverteilung >50 Prozent GOZ
  - Geschriebene zu umgesetzten HKPs
  - wie oft wurde der Faktor 3,5 oder höher angewendet
  - Aktualität des Abrechnungswissens

Investitionen & Finanzierung

Stufe 04

Eine passende Finanzierungsstruktur schützt Ihre wertvolle Liquidität und führt zu einer steueroptimierten Rückzahlung Ihrer Verbindlichkeiten bzw. Vermögensaufbau. Dabei liegt das Augenmerk auf der Tilgungsstruktur und nicht auf den Zinsen.

Sie können die Zinsen Ihrer Praxisfinanzierungen steuerlich ansetzen, die Zinsen Ihrer privaten Eigenheimfinanzierung jedoch nicht. Daher sollten diese Verbindlichkeiten aufeinander abgestimmt werden, damit es zu einer steueroptimierten Rückführung kommt.

Eine abschreibungskonforme Tilgung der Praxisdarlehen bei einer Neugründung oder einer Praxisübernahme raubt Ihnen die benötigte Liquidität für den Aufbau von Eigenkapital und Rücklagen. Wichtig ist jedoch im späteren Verlauf zu beachten, dass bei Auslauf der Abschreibungen die Steuerlast steigt und das Darlehen weiterhin bedient werden muss.



Daher muss in Ihre Planzahlen auch die private Sphäre integriert werden, damit sich ein Gesamtblick ergibt und die Wechselwirkungen aufgezeigt werden.

QUICK-CHECK:

Ist Ihre Praxis finanziell fit?

Nehmen Sie sich kurz Zeit, um Ihre Zahlen zu prüfen. Konnten Sie überall ein Häkchen setzen? – Gut gemacht! Falls Sie noch Potenzial zur Verbesserung erkennen, sprechen Sie mit dem Berater Ihres Vertrauens.

Kategorie	Beispielhafter Zielwert	Ihre Praxis
Liquiditätsreserve	≥ 2× Monatsumsatz der Praxis vorhanden	
Steuerrücklagenkonto	getrennt geführt und passend gefüllt	
Break-even- bzw. Mindest-Umsatz bzw. Kostenstundensatz	pro Stunde, Tag, Woche, Monat und Jahr bekannt	
Plan-, Ziel- oder Leistungsstundensatz	pro Stunde, Tag, Woche, Monat und Jahr bekannt und es gibt einen Plan, wie dieser erreicht wird	
Privatanteil	≥ 50 % und wachsend	
Personalkostenquote (sofern kein Techniker oder aZA)	< 32 %	
Raumkostenquote	< 8 %	
Investitionen	langfristig finanziert	
Gewinn laut BWA	≥ 35 %	
Controlling-Meeting	einmal pro Monat (ggfs. mit sich selbst)	

Stufe 05

Controlling & Frühwarnsysteme

Erstellen Sie eine Controlling-Übersicht und verfolgen Sie monatlich die wichtigsten Kennzahlen in einem Soll-Ist-Abgleich für Ihren Praxiserfolg. Mindestens sollten Sie folgende Werte erfassen, die Zielwerte können natürlich von Ihnen frei bestimmt werden:

- Monatliches Umsatzziel je Leistungserbringer (inkl. Eigenlabor, aZA und Prophylaxe) in Euro
- Aufteilung nach BEMA und GOZ im Verhältnis (Privatanteil ≥ 50 Prozent)
- Personalkostenquote ≤ 32 % (wenn kein Eigenlabor und aZA)
- Material 5–8 Prozent (wenn kein Eigenlabor vorhanden)
- Praxisgewinn nach Steuern ≥ 35 % vom Gesamtumsatz (inkl. Fremdlabor)
- Kontoüberziehungstage: null
- Außenstände von Patienten seit mehr als sechs Wochen: null

FAZIT

Die Kombination aus stagnierendem Punktwert, Budgetierung und anhaltender Geldentwertung macht eine vorausschauende Finanzplanung, welche die betriebliche und die private Sphäre darstellt und die Wechselwirkungen aufzeigt, sinnvoll für jede Zahnarztpraxis. Gründer profitieren von einer sauberen Liquiditätsarchitektur und realistischen Tilgungsplänen, während etablierte Inhaber durch konsequenten Ausbau der Privatliquidation und stringentes Controlling ihr Einkommen halten bzw. verbessern und steueroptimiert privates Vermögen aufbauen.

Thomas Jans
[Infos zum Autor]

ANZEIGE

Es ist Zeit, neu zu denken

Unser Markenbotschafter André Wiersig geht auf eine Reise durch die Dentalbranche und wird dabei von Jessica Hanneken (Juristin und Mitglied der Geschäftsleitung von BFS) und Alexander Rinnert (Zahnarzt und Experte für Gesundheitsstrategie bei BFS) begleitet.

Wir wollen verstehen:
- Was funktioniert?
- Was funktioniert nicht?
- Was braucht es, um echte Veränderung in der Zahnmedizin zu bewirken?

Das schaffen wir nur durch einen offenen Dialog. Gemeinsam mit dir wollen wir uns den Herausforderungen der Gesundheitsbranche stellen, spannende Chancen finden, innovative Lösungen voranbringen.

Sende uns dein Video und erzähle uns, was dich bewegt. Vielleicht wird dein Beitrag der Wendepunkt für Viele.

meinebfs.de/andre-taucht-ein

André Wiersig
Deutscher Extremschwimmer – Speaker – Meeresschützer mit Mission und Teil der BFS Familie

Jetzt **QR-Code scannen** und gemeinsam weiter eintauchen.



bfs