

© Ellen7 – stock.adobe.com

Praxisfinanzierung auf sichere Füße stellen

Liquiditätsmanagement. Damit die Zahnarztpraxis finanziell auf einem sicheren Fundament steht, bedarf es einer gewissen Vorausschau. Wichtige Erfolgsfaktoren sind die Liquiditäts- und die Investitionsplanung.

Autorin: Martina Schäfer

Alles wird teurer. Das gilt für das alltägliche Leben ebenso wie für Zahnärztinnen und Zahnärzte in ihren Praxen. Es fängt bei Personal- und Energiekosten an und schließt Mieten sowie höhere Ausgaben bei der Beschaffung von Praxismaterial oder Geräten ein. Umso wichtiger ist es, eine Liquiditäts- und Investitionsplanung zu erstellen oder die bestehende regelmäßig auf Anpassungsbedarf zu überprüfen.

Liquiditätsplanung als Erfolgsfaktor

Wer mit seiner Zahnarztpraxis langfristig erfolgreich sein will, kommt um die Liquiditätsplanung kaum herum. Schließlich bildet sie die optimale Grundlage, um für allerlei finanzielle Überraschungen bestens gewappnet zu sein. Das gilt für den plötzlichen Ersatzbedarf eines wichtigen medizinischen Geräts genauso wie für die höher ausgefallene Steuernachzahlung oder unerwartete äußere Ereignisse wie die Coronakrise. Außerdem ist eine tragfähige finanzielle Basis Voraussetzung für einen nachhaltigen Praxisbetrieb. Schließlich gehören dazu langfristig auch Investitionen in Modernisierung.

Mit einem soliden Liquiditätsmanagement sorgen Zahnärztinnen und Zahnärzte dafür, dass der Praxis zu jeder Zeit ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung stehen. Neben dem stetigen Überblick über die Finanzlage gehört dazu auch eine realistische Planung. Ausgangspunkt dafür ist eine Aufstellung, die die Einnahmen und Ausgaben aufzeigt. Eine große Hilfe dabei ist die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA), die die steuerliche Beratung bereitstellt.

Um Geldzu- und -abflüsse gut prognostizieren zu können, ist eine genauere Aufteilung wie zum Beispiel in fixe und variable Kosten oder die verschiedenen Einnahmearten wichtig. Ein genauerer Blick sollte auch größeren Posten wie Medizintechnik gelten. Saisonale Schwankungen lassen sich dabei am besten erfassen, wenn die Planung über mindestens zwölf Monate reicht. Ergänzend gehört eine kurzfristigere Betrachtung von drei bis sechs Monaten dazu.

Liquiditätsfallen und wie sie sich vermeiden lassen

Selbst bei guter Praxisauslastung können finanzielle Engpässe auftreten. Die Ursache dafür liegt meist in typischen Liquiditätsfallen, die sich mit dem nötigen Bewusstsein jedoch leicht vermeiden lassen. An erster Stelle stehen dabei oft unerwartet hohe Steuernach- oder -vorauszahlungen. „Gefährdet“ sind hier vor allem Gründerinnen und Gründer oder Zahnarztpraxen, deren Gewinn plötzlich deutlich höher ausfällt. Was in diesen Fällen besonders tückisch ist: Mit dem Steuerbescheid kommt es zu einer doppelten Belastung. Denn neben der Nachzahlung wird eine oft hohe Vorauszahlung

fällig. Im Vorteil sind jene, die diese Entwicklung bereits im laufenden Jahr im Auge behalten und regelmäßig für Rücklagen gesorgt haben. Diese Reserven bieten zudem ein sicheres Polster, falls Einnahmen aufgrund von Krankheit einmal ausbleiben.

Kritisch kann es für Zahnärztinnen und Zahnärzte auch werden, wenn sie sich bei der Abrechnung von Leistungen mehr Zeit als nötig nehmen und zum Beispiel nur einmal im Monat Rechnungen erstellen. Immerhin fallen regelmäßig Ausgaben zu festen Terminen an. Damit diesen dann mehr als ausreichend Einnahmen gegenüberstehen, gilt es, private Behandlungen, IGeL-Leistungen und Zuzahlungen kurzfristig zu berechnen. Gleichzeitig ist der Blick auf den Zahlungseingang entscheidend. So lässt sich bei Ausfällen schnell mit konsequentem Mahnwesen gegensteuern.

Damit die Zahnarztpraxis immer dann auf ihre Rücklagen zugreifen kann, wenn sie diese benötigt, sollte die Anlageform zudem gut gewählt werden. Das heißt: Eine ausreichend große Geldsumme sollten Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber auf einem Giro- oder Tagesgeldkonto bereithalten. Nur Beträge, die längerfristig für Investitionen vorgesehen sind, sollten zu besseren Zinskonditionen festgelegt werden. Grundsätzlich ist zu empfehlen, private und betriebliche Gelder getrennt anzulegen.

Vorteile der Investitionsplanung

Wer mögliche Investitionsvorhaben strategisch plant, profitiert auch mit Blick auf die Liquidität der Praxis. Denn über einen längeren Verlauf lässt sich die Finanzierung selbst bei teurer Ausstattung gezielt angehen. So bleibt ausreichend Zeit, verschiedene Modelle der Kapitalbeschaffung zu prüfen und Konditionen zu vergleichen.

Selbst auf die gesamte Praxislaufzeit gesehen zahlt sich ein gutes Investitionsmanagement im Allgemeinen aus. So schlägt sich eine gute technische Ausstattung auch im Zulauf an Patienten und damit auch im Umsatz nieder. Für Zahnärztinnen und Zahnärzte folgen daraus höhere Umsätze und ein positiver Einfluss auf den Vermögensaufbau. Wer seine Praxis einmal abgeben will, erhöht zudem die Chancen auf einen rentablen Kaufpreis.

Investitionsbooster bei Neuanschaffungen nutzen

Berücksichtigen sollten Zahnarztpraxen bei ihren Investitionsplanungen aktuell das von der Bundesregierung aufgelegte Investitionssofortprogramm – auch Investitionsbooster genannt. Dadurch können sie ihre Aufwendungen für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens schneller steuerlich geltend machen. Voraussetzung dafür ist, dass die Geräte zwischen dem 1. Juli 2025 und dem 31. Dezember 2027 angeschafft und in einen betriebsbereiten Zustand versetzt werden.

Während die Geräte bisher ausschließlich linear abzuschreiben waren, ist jetzt die degressive Abschreibung möglich. Der Abschreibungssatz beträgt 30 Prozent. Hat die Zahnarztpraxis im Vorjahr die Gewinngrenze von 200.000 Euro nicht erreicht, gilt weiterhin die Möglichkeit der erweiterten Sonderabschreibung. Diese erlaubt im ersten Jahr eine Abschreibung von 40 Prozent. Auch vom Investitionsabzugsbetrag von bis zu 50 Prozent profitieren Zahnärztinnen und Zahnärzte weiter. ■



Praxisinhaber sollten eine ausreichend große Geldsumme auf einem Giro- oder Tagesgeldkonto bereithalten.

Investitionen strategisch planen

Neben der Liquiditätsplanung sollten auch Investitionsvorhaben regelmäßig auf der Planungsliste von Zahnärztinnen und Zahnärzten stehen. Schließlich entwickelt sich nicht nur die Medizintechnik weiter. Auch die Anforderungen an die Praxisausstattung verändern sich. Entsprechend lassen sich Neuanschaffungen oder eine Modernisierung kaum vermeiden. Umso wichtiger ist es, diese Investitionen längerfristig anzugehen und so die Finanzierung auf sicheren Füßen zu haben.

Bei der Entscheidung über den Investitionsbedarf sollte die Wirtschaftlichkeit immer an oberster Stelle stehen. Bei der Berechnung darf der Blick auf die vorhandenen Geräte nicht fehlen. Es kommt darauf an, wie hoch mögliche Reparaturkosten sind. Auch ein höherer Aufwand durch umständlichere Arbeitsabläufe fällt ins Gewicht. Doch Neuanschaffungen sind ebenfalls genau zu prüfen. Immerhin können dabei versteckte Kosten den Austausch der Technik ebenso unrentabel werden lassen.



Martina Schäfer (Dipl.-Kauffrau)
Wirtschaftsjournalistin