



# Der Formelwechsel entscheidet: Private Finanzplanung für selbstständige Zahnärzte

**Text:** Jörg Schröder

**FINANZEN** >>> Herzlichen Glückwunsch! Sie gehen Ihren eigenen Weg! Sie haben sich für die berufliche Selbstständigkeit entschieden, ein Praxiskonzept entworfen und einen Businessplan aufgestellt – die Finanzierung steht, und Sie können loslegen. Doch damit ändert sich auch die Perspektive Ihrer Finanzplanung – ein Formelwechsel vollzieht sich.

Als angestellter Zahnarzt konnten Sie Ihr Nettoeinkommen leicht berechnen: Bruttoeinkommen minus Steuern minus Lohnnebenkosten = Netto. Auf der monatlichen Gehaltsabrechnung war alles leicht nachvollziehbar verzeichnet: Sozialabgaben wie Kranken- und Pflegeversicherung sowie Arbeitslosenversicherung, Versorgungswerkbeitrag und Lohnsteuern waren klar aufgelistet. Auf Ihr Konto gelangte lediglich das Nettoeinkommen, das nun für private Ausgaben frei zur Verfügung stand.

## Die 6:1-Regel



Für einen Zahnarzt, der nun wie ein Unternehmer agiert und behandelt wird, ergibt sich ein anderes Bild. Ein selbstständiger Zahnarzt generiert einen monatlichen Umsatz, der alle entstehenden Kosten decken muss: die für die Praxis und die fürs Privatleben. Als Formel kurz ausgedrückt sieht das so aus: Umsatz minus Kosten = Gewinn plus AfA = Cashflow minus Steuer

minus KV minus VW minus Tilgung = Netto. Oder, um die berühmte Bierdeckel-Formel zu verwenden: Von sechs Euro Praxisumsatz bleibt ein Euro für den Konsum.

### Umsatz minus Kosten gleich Gewinn – aber wars das?



Im Klartext heißt das: Mit Ihrer Arbeit am Patienten erwirtschaften Sie den Praxisumsatz. Mit diesen Einnahmen müssen Sie alle laufenden, in der Praxis anfallenden Kosten begleichen. Aus der Differenz zwischen Umsatz und Kosten errechnet sich der Praxisgewinn. Doch der ist in keinem Fall mit einem Einkommen aus angestellter Tätigkeit gleichzusetzen. Denn die Rechnung geht noch weiter: Zu den Praxiskosten zählt die sogenannte AfA (Absetzung für Abnutzung) – eine fiktive Merkposition, mit der der laufende Wertverlust Ihrer Investitionen in gewinnsenkende Kosten umgewandelt wird. Im Steuergesetz gibt es genaue Vorgaben dafür, wie lange welche Investitionsgüter abgeschrieben werden dürfen und wie sehr sie in dieser Frist den Gewinn senken. Daraus ergibt sich also zunächst ein höherer Nettoeinkommensbetrag – der ist allerdings zeitlich endlich.

### Das Finanzamt nicht vergessen.



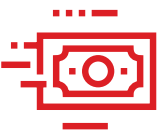
Das KZVB-Jahrbuch gibt den durchschnittlichen Gewinn einer Praxis in Deutschland mit 157.300 Euro im Jahr an. Spätestens, wenn der Cashflow – also Gewinn plus AfA – klar ist, klopft das Finanzamt. Als Faustformel kann man bei hohen Gewinnen damit rechnen, etwa 50 Prozent des Gewinns an das Finanzamt abführen zu müssen. Diese Summe sollte also zurückgelegt werden.

### Rücklagen: Wirklich an alle Kosten denken.



Rücklagen zu bilden, ist kein einfacher Vorgang. Das hängt mit dem Liquiditätsverlauf nach Gründung der Praxis zusammen. Im ersten Geschäftsjahr können die Praxiskosten u.U. die Umsätze übersteigen. Denn die Praxisumsätze mit Kassenpatienten werden durch die KZVen zeitversetzt ausgezahlt. Dies spürt man besonders zu Beginn der Selbstständigkeit! Spätestens im zweiten Geschäftsjahr werden Sie Gewinne erwirtschaften. Verlangt Ihr Finanzamt keine Steuervorauszahlungen, werden spätestens zu Beginn des dritten Geschäftsjahres die Steuerzahlungen für das Jahr eins und zwei nachgefordert. Darüber hinaus kommen weitere Kosten auf Sie zu: Die gesetzliche Krankenversicherung plus Pflegeversicherung schlägt zum Beispiel mit bis zu 858 Euro monatlich zu Buche.

### Gut beraten – sicher in die Zukunft



Dabei gibt es auch immer Möglichkeiten, Kosten zu senken. So kann es sich je nach Eintrittsalter oder Familiensituation lohnen, die Angebote privater Krankenkversicherer anzuschauen. Auch manche Versorgungswerke bieten Einstiegsbeiträge für Erstgründer an. Idealerweise begleitet die Praxisgründung ein Berater, der das dafür erforderliche Know-how mitbringt. Wenn nicht, sollte spätestens jetzt ein kompetenter Berater hinzugezogen werden, der sich nicht nur in der Vielfalt dieser Angebote auskennt, sondern auch ein umfassendes Know-how und branchenspezifische Erfahrung mit Unternehmerzahnärzten hat. So kann bereits in der Gründungsphase Timing und Höhe der Rücklagen genau geplant werden. Denn

es gibt noch mehr zu beachten: Vermutlich ist die Praxisgründung über eine Finanzierung realisiert. Dabei ist zu beachten, dass zwar die Zinsen für die Praxisfinanzierung zu den Praxiskosten gerechnet werden, nicht jedoch die Tilgungsraten – die müssen ebenfalls aus dem Cashflow beglichen werden.

### Liquiditätsplanung



Bei der Liquiditätsplanung ist nun einzukalkulieren, dass es bald nach der Gründung zu liquiditätswirksamen Einschnitten kommt: Wenn z.B. die AfA für den immateriellen Praxiswert nach 3 bis 5 Jahren ausläuft und sich so die Steuerlast im Folgejahr erhöht, ohne dass sich die Ertragssituation geändert haben muss. Mit dem Einreichen der ersten Gewinnermittlung beim Finanzamt fallen, wie schon erwähnt, üblicherweise Anfang des dritten Geschäftsjahres erhebliche Steuerforderungen an, die sogleich zu bezahlen sind. Kontoguthaben, die einmal sehr beruhigend aussahen, können nun ein ganz anderes Bild bekommen! Tilgungsfreijahre ermöglichen eine angemessene Rücklagenbildung.



**Bohren Sie ruhig weiter: Die Kunst, delegieren zu können**

Delegieren zu können, ohne die Kontrolle aus der Hand zu geben, ist eine wichtige Unternehmerqualität. Ein Berater, der sowohl die Praxis als auch die privaten Pläne im Blick hat und im Vorfeld die finanziellen Folgen bestimmter Investitionen und Entscheidungen analysieren kann, ist hier der richtige Partner. Und im Idealfall begleitet er Sie als fester Berater durch das (Arbeits-)Leben. <<<

### KONTAKT

**Jörg Schröder**  
Zahnmedizinerberater  
ZSH GmbH Finanzdienstleistungen  
jschroeder@zsh.de  
www.zsh.de/finanzplanung