Das Finanzierungskonzept der Zahnarztpraxis – Teil 3

Vermögensaufbau aus dem Praxisgewinn

| Maike Klapdor

Praxisgewinn, Liquiditätssaldo sowie die Entstehung von Vermögen und Schulden stehen in einem komplexen Zusammenhang. Dieser Beitrag verfolgt das Ziel, Ihnen anhand von Beispielen die Voraussetzungen für einen Vermögensaufbau zu erläutern und eine realistische Vorstellung über finanzielle Spielräume zu vermitteln.

Für jeden Zahnarzt ist zunächst von Interesse, wie der eigene Praxiserfolg im Verhältnis zu den Kollegen einzuordnen ist. Das Jahrbuch der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung enthält statistische Basisdaten und gibt auch Informationen zu durchschnittlichen Umsätzen, Kosten und Gewinn. Es kann für rund 10 Euro bestellt werden auf **www.kzbv.de** unter der Rubrik „Materialien bestellen".

Im aktuellen Buch wird der durchschnittliche Praxisgewinn (arithmetisches Mittel) eines/r Praxisinhabers/-in mit rund 114.000 Euro für die alten und 103.000 Euro für die neuen Bundesländer angegeben. Eine Zusatzinformation unterhalb der Tabelle besagt, dass knapp 60 Prozent der Praxisinhaber/-innen darunter liegen.

In nachfolgenden Berechnungsbeispielen gehen wir von einem verheirateten Praxisinhaber aus, der eine vierköpfige Familie ernährt und einen Gewinn in Höhe von 110.000 Euro, alternativ 150.000 Euro erzielt.

Beispiel Praxis 1

Praxis 1 läuft aus mit einem Negativsaldo. Der Zahnarzt/die Zahnärztin kann kein Vermögen aufbauen; im Gegenteil fehlt jedes Jahr ein kleiner Betrag. Der sehr schnell anwachsen kann, wenn beispielsweise das Studium der Kinder zu finanzieren ist oder eine größere Verschuldung (privates Wohneigentum) bewältigt werden muss. Die Liquiditätsrechnung stellt sich demnach wie folgt dar:

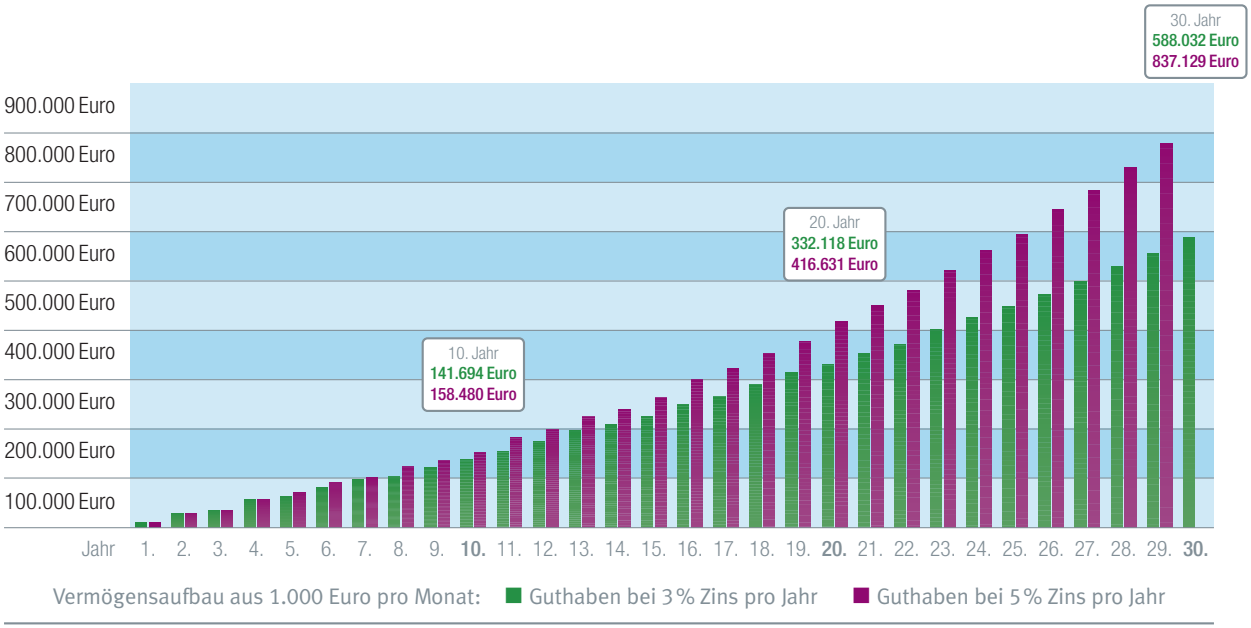
	Praxis 1	Praxis 2
Praxisgewinn	**110.000 Euro**	**150.000 Euro**
+ Abschreibungen	10.000 Euro	10.000 Euro
das ergibt den Cash-Flow = Liquiditätszufluss von	**120.000 Euro**	**160.000 Euro**
Daraus zu bestreiten:		
Einkommensteuern circa (Splittingtabelle inklusive Kirchensteuer)	24.000 Euro	43.000 Euro
Kaltmiete für die private Wohnung	12.000 Euro	12.000 Euro
private Wohnungsnebenkosten	4.200 Euro	4.200 Euro
Versorgungswerk	12.700 Euro	12.700 Euro
Krankenversicherung/Tagegeldvers./inklusive Selbstbehalt	10.000 Euro	10.000 Euro
(Risiko)-Lebensversicherungen	3.000 Euro	3.000 Euro
sonstige Versicherungen (Unfall, Hausrat etc.)	2.400 Euro	2.400 Euro
Lebenshaltungskosten, Kfz, Kleidung, Freizeit, Urlaub, Sport, Hobby, Musikunterricht, Kindergartenbeiträge, Taschengelder etc.	36.000 Euro	36.000 Euro
Tilgungen für Praxisdarlehen (Tilgungsanteile in den Kreditraten und Lebensversicherungen oder Ähnliches als Tilgungsersatz)	12.000 Euro	12.000 Euro
Kleine Praxisinvestitionen/Rücklagenbildung	5.000 Euro	5.000 Euro
Liquiditätsabflüsse	**121.300 Euro**	**140.300 Euro**
Liquiditätssaldo	**- 1.300 Euro**	**19.700 Euro**

Am Beispiel der Praxis 1 lässt sich gut erkennen, wie schnell eine Situation entstehen kann, in der ein ansehnlicher Praxisgewinn trotz bodenständiger Lebensführung nicht ausreicht.

Ein negativer Liquiditätssaldo schlägt sich nieder als Minus auf dem Praxiskonto. In Form steigender Laborschulden, in kreativer Steuergestaltung (Bildung von Ansparrücklagen bzw. Investitionsabzugsbeträgen ohne tatsächliche Investitionsabsicht) oder schlicht als Stapel anwachsender offener Rechnungen.

Entscheidend ist in dieser Lage, die Situation möglichst frühzeitig zu erkennen und schlüssig zu handeln. Für den Privatbereich empfiehlt sich, nicht zu viele Versicherungsverträge abzuschließen und das private Ausgabeverhalten inklusive der steuerlichen Si-

VERMÖGENSAUFBAU aus dem Praxisgewinn



tuation im Blick zu halten. *Grundsätzlich liegt der kraftvollste Hebel für eine positive Zukunftsperspektive aber in der Praxis.* Mit frühzeitiger Berechnung des notwendigen Praxisgewinns, Umrechnung in die benötigte Mindesthonorargröße pro Monat (pro Woche) und die anschließende Konzentration auf honorar- und gewinnsteigernde Maßnahmen gelingt die Trendwende.

Beispiel Praxis 2

Praxis 2 stellt sich bei ansonsten gleichen Bedingungen aufgrund des höheren Gewinns mit einem Positivsaldo von 19.700 Euro pro Jahr dar. Dieser Betrag läuft als Plus auf dem Praxiskonto auf und kann beispielsweise für ...

- einen höheren Lebensstandard (also zusätzlichen Konsum)
- neue Technik in der Praxis
- schnellere Entschuldung
- den Erwerb von Wohneigentum oder
- den Aufbau von Sparguthaben oder Wertpapiervermögen

... verwendet werden.

Wir führen das Beispiel fort und unterstellen, dass 1.000 Euro pro Monat (= 12.000 Euro pro Jahr) angespart werden. Aus der Grafik können Sie erkennen, welches Vermögen daraus mit Zins- und Zinseszinseffekten (vor Steuern und ohne Berücksichtigung von Kosten) über die Jahre erwachsen kann (siehe Grafik).

Aus den eingezahlten Summen ...

- 10 Jahre: 120.000 Euro
- 20 Jahre: 240.000 Euro
- 30 Jahre: 360.000 Euro

... entstehen ansehnliche Vermögenswerte. Die Zahlen zeigen eindrucksvoll, dass sich der Zinseszinseffekt über lange Laufzeiten ganz erheblich niederschlägt. Gleichzeitig aber auch der über die Jahre erzielte Durchschnittszinssatz eine entscheidende Rolle für die Entwicklung spielt. Für niedrigere Summen (500 oder 200 Euro pro Monat) können die Werte entsprechend geteilt werden.

Vermögensaufbau = Sicherheit

Als Fazit bleibt die Erkenntnis: Vermögensaufbau ist ein elementarer Baustein für finanzielle Sorgenfreiheit. Realistisch stattfinden kann diese Entwicklung aber nur dann, wenn der Liquiditätssaldo der Praxis nachhaltig positiv ist und möglichst frühzeitig ein konsequenter Sparvorgang begonnen wird, der angemessene Renditen erwarten lässt.

autorin.

Maike Klapdor ist Bankfachwirtin und Gründungsgesellschafterin des auf Zahnärzte spezialisierten Beratungsunternehmens KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG in Münster und Berlin. Mit ihrem Team konzentriert sie sich im Bereich der Kernkompetenzen Betriebswirtschaft, Finanzen und Praxismanagement seit vielen Jahren auf individuelle Beratungsprozesse und steht ferner mit einem umfangreichen Seminarprogramm zur Verfügung.

kontakt.

KlapdorKollegen
Dental-Konzepte GmbH & Co. KG
Haus Sentmaring 15, 48151 Münster
Tel.: 02 51/70 35 96-0
E-Mail: m.klapdor@klapdor-dental.de
www.klapdor-dental.de

ANZEIGE