

Praxisniederlassung, Teil 9

Was wirklich bleibt

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Praxiskosten und -einnahmen haben Sie unter Kontrolle. Das ist wichtig, aber noch nicht genug. Für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit ist entscheidend, wie hoch das Praxisergebnis ausgefallen ist, wie es zu bewerten ist und wie viel Geld tatsächlich für Sie bleibt.

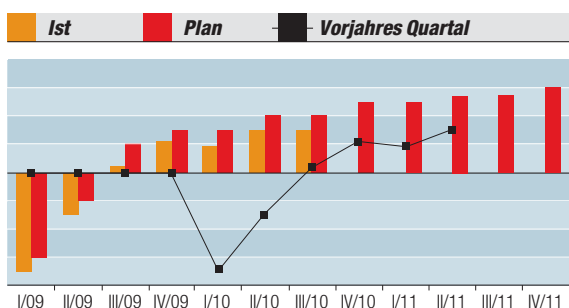


Abb. 1: Praxisergebnis.

	Ist Quartal
Praxisergebnis im letzten Quartal	-1.555
+ Abschreibung	7.597
= Cash-Flow (Geldzufluss vor Tilgung)	6.042
./. Investitionen	-17.186
+ Auszahlung von Praxisdarlehen	17.000
./. Tilgung von Praxisdarlehen	-2.500
= Entnehmfähige Liquidität aus Praxis	3.356
+ Ehegattengehalt	5.700
= Liquidität vor privater Verwendung	9.056

Abb. 2: Liquiditätsermittlung.

In den ersten Monaten nach der Praxisniederlassung blicken viele Gründer mit großen, ungläubigen Augen auf ihre Ergebnisse. Natürlich hatte man am Anfang nicht damit gerechnet, dass die Bäume in den Himmel wachsen. Aber dass das Ergebnis dann doch so schlecht ausfällt, ist für viele ein Schock. Rein steuerlich gesehen sind Verluste ja zunächst einmal nicht schlecht. Und so mancher tröstet sich damit, dass er sich die gezahlten Steuern aus den Vorjahren zurückholt und dass die abgerechneten Leistungen mit fortschreitendem Praxisbetrieb ja auch ansteigen werden.

Doch der Blick auf die Kontoauszüge führt ohne Umwege in die Wirklichkeit zurück. Nicht nur steuerlich war das Ergebnis schlecht. Es hat auch auf dem Konto tiefe Spuren hinterlassen. Weiß man jetzt nicht, wie man diese Ergebnisse bewerten und einordnen soll, ist das nicht gut.

Grafiken rücken das Bild gerade

Es ist also wichtig, die Ergebnisse von Anfang an im Blick zu haben und regel-

mäßig zu prüfen, ob die Anfangsverluste im Rahmen der Erwartungen liegen oder nicht. Als Beispiel gibt hier Abbildung 1 Auskunft. Hier zeigen Ihnen die roten Balken, was Sie in dem jeweiligen Quartal erreicht haben. Den blauen Balken gegenübergestellt sehen Sie, wie nah Sie Ihren Erwartungen gekommen oder sie gar übertroffen haben. Durch den Abgleich der roten Balken mit der Linie erkennen Sie darüber hinaus ab dem zweiten Jahr mit einem Blick, wie sich die aktuelle Entwicklung des Praxisgewinns im Vergleich zum Vorjahr darstellt.

Kein Grund zur Sorge

Gerade in der Startphase 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. Die Einnahmen fallen in dieser Zeit geringer aus als die tatsächlich erbrachten Leistungen der Praxis. So sind beispielsweise die Abschlagszahlungen der KZV in der Start-

phase regelmäßig zu gering bemessen und auch bei privat zu liquidierenden Leistungen geht das Geld oft erst später ein. Das wirtschaftlich korrekte Ergebnis wäre also in der Startphase „an sich“ viel besser.

Vorsicht Falle

In der Einnahme-Überschuss-Rechnung wird nur erfasst, was an Praxis-einnahmen eingezahlt und an Praxisausgaben bezahlt wurde. Dies entpuppt sich als regelrechte Falle bei jungen Praxen, die nicht so erfolgreich anlaufen. Denn: Unbezahlte Rechnungen mindern das Ergebnis nicht. Ist nämlich erst einmal der Kontokorrent bis zum Anschlag belastet, werden Zahlungen, wie zum Beispiel die an das Labor, vom Praxisinhaber hinausgezögert. Auf der anderen Seite wird jede Möglichkeit, Zahlungseingänge früher zu realisieren, genutzt. Im Ergebnis zeigt die Einnahme-Überschuss-Rechnung dann Gewinne, die gar nicht erwirtschaftet wurden. Aufgrund solcher verzerrter Ergebnisse wägen sich hier viele junge Praxisinhaber

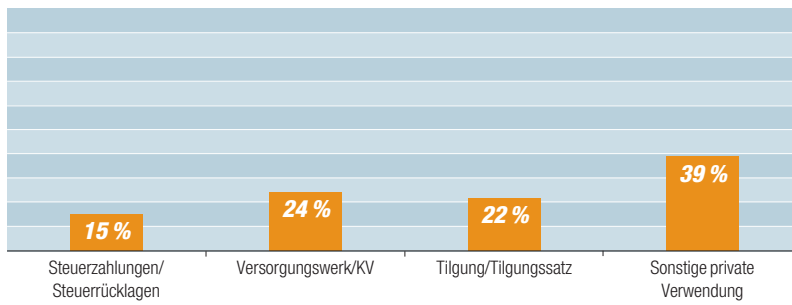


Abb. 3: Private Liquiditätsverwendung.

Geld bleibt. Eine solche Aufbereitung Ihrer Zahlungsströme ist für steuerliche Zwecke nicht notwendig, sie liefert Ihnen aber von Anfang an Transparenz und Sicherheit.

kontakt.

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Tel.: 0800/9 12 84 00

www.bischoffundpartner.de

ber bereits in Sicherheit, obwohl sie in Wirklichkeit schon nahe am Abgrund der Zahlungsunfähigkeit agieren.

Gewinn und doch kein Geld

Wenn der Gewinn von Geldflüssen bestimmt wird, liegt die Überlegung nahe, dass letztendlich der Praxisgewinn zeigt, wie viel dem Gründer an Geld tatsächlich bleibt. Dieser Gedanke liegt nahe, ist aber falsch. So mancher Zahnarzt hat am eigenen Leib erfahren müssen, dass seine betriebswirtschaftliche Auswertung hohe Gewinne ausweist, aber auf dem Konto kein Geld ist. Denn nicht der Gewinn steht Ihnen als Praxisinhaber in Form von Geld zur freien Verfügung, sondern die Liquidität, die ihm aus dem Gewinn nach Tilgung von Praxisdarlehen, Zahlungen in das Versorgungswerk, Zahlungen von Versicherungsbeiträgen etc. noch verbleibt. Beziehen Sie auch Ausgaben im Privatbereich mit ein, wissen Sie immer, ob Sie im Rahmen oder über Ihre Verhältnisse leben. Entsprechend zeigt Abbildung 2, was an Geld für die private Verwendung zur Verfügung steht. Sie verdeutlicht beispielsweise, dass die Tilgung Ihres Praxiskredits zwar von Ihrem Konto abgeht, nicht aber Ihren Gewinn mindert. Dies gilt auch für die Beiträge in das Versorgungswerk und die Lebensversicherung, mit der Sie später Ihren Praxiskredit abbezahlen möchten. Dagegen wird zum Beispiel der Gewinn durch die Wertminderung Ihrer Behandlungseinheiten gemindert, obwohl hierfür nichts von Ihrem Bankkonto abfließt. Der Kaufpreis wurde ja bereits im Vorquartal gezahlt.

Um das Bild abzurunden, zeigt die Liquiditätsverwendung (Abb. 3), wo das

ANZEIGE

KaVo MULTI LED für Instrumente

KaVo MULTI LED

Der beste Weg zum perfekten Licht.

Einfach und flexibel

- Einfach Hochdrucklampe mit KaVo MULTI LED austauschen

Wirtschaftlich

- Keine Neuanschaffung von Kupplungen oder Motoren bzw. Instrumenten

Bestes Licht

- Tageslicht ähnliche Farbtemperatur von 5.500 K
- 25.000 Lux an der Bohrerspitze

LED für alle Instrumente

- Wie gewohnt ein einheitliches Licht für alle Anwendungen

Aktion. Entscheiden Sie selbst!
Mit jeder neuen KaVo MULTIflex Kupplung erhalten Sie ab sofort einen Gutschein zum Nachrüsten auf LED*.
* Lieferung der LED sobald verfügbar.

Weitere Informationen zur Verfügbarkeit unter: www.kavo.com/led



KaVo. Dental Excellence.