

Frühwarnsystem Praxissoftware



Ein effektiver Blick auf die BWA

Ein Beitrag von Michael Stolz und Marcel Nehlsen

PRAXISMANAGEMENT – FINANZREIHE: TEIL 2 /// Zahnärzte leben aus betriebswirtschaftlicher Perspektive streng genommen immer in der Vergangenheit: Selbst wenn im Januar 2022 bereits vom Steuerberater die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) von Dezember 2021 vorliegt, spiegelt diese Auswertung eigentlich nicht den aktuellen wirtschaftlichen Stand der Praxis wider. Es fehlen die tatsächlich erwirtschafteten Honorare. Der nachfolgende Beitrag zeigt mithilfe von Beispielen auf, wie die Praxissoftware als „Frühwarnsystem“ für die Umsatzüberwachung genutzt werden kann.

Als Freiberufler ist es dem Zahnarzt erlaubt, eine sogenannte Einnahmenüberschussrechnung zu erstellen. Dies bedeutet, dass jedes Jahr die tatsächlich eingegangenen Einnahmen und die tatsächlich gezahlten Kosten ermittelt werden und das unabhängig davon, wann sie zeitlich entstanden sind. Diese Rechnung führt zum steuerlichen Gewinn. Im Gegensatz zu einer Bilanz erfolgt dabei keine wirtschaftliche Abgrenzung und Zuordnung der Einnahmen und Ausgaben des jeweiligen Jahres. Genau darin besteht die Problematik: Denn Kassenleistungen werden grundsätzlich verzögert gezahlt.

Problematik der Abrechnungsverzögerung

In Nordrhein und anderen KZV-Bezirken werden z. B. die Abrechnungen für ZE/KB/PAR einen Monat nach Leistungserbringung ausgezahlt, dies gilt allerdings nicht für die Honorare für konservierende oder chirurgische Leistungen. Für diese werden monatlich lediglich Abschläge und dann mit einem Quartal Verzögerung die Restzahlungen ausgezahlt:

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Abschläge	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Restzahlungen	III/21			IV/21			I/22			II/22		

Vereinfacht ausgedrückt wartet jeder Zahnarzt am Jahresende auf einen Quartalsumsatz an noch nicht vereinnahmten Kassenleistungen, und auch private Leistungen werden teilweise erst vier bis sechs Wochen nach der Behandlung gezahlt. Diese Finanzierungslücke kann mithilfe von Factoring-Unternehmen (Abrechnungsdienstleistern) geschlossen werden, da diese eine schnellere Auszahlung an den Zahnarzt – teilweise innerhalb von 24 Stunden – möglich machen. Damit erhöhen sich aber auch die Gebühren für die Praxis.

Je nach Verhältnis der Einnahmen aus Patienten- und Kassenleistungen fällt die Verschiebung der Zahlungszuflüsse dementsprechend stärker oder schwächer aus. Bei einer langjährig konstant laufenden Zahnarztpraxis fällt dies nicht weiter ins Gewicht, da die Honorare, auf die am Jahresende gewartet wird, schließlich am Jahresanfang für das vorherige Jahr eingegangen sind. Somit gleicht sich dieser Zahlungsstrom wieder aus.

Aber wie sieht es aus, wenn die Leistungszahlen der Praxis einmal rückläufig sind? So können sich Personalwechsel, Krankheiten oder Patientenrückgänge unmittelbar auf die Umsätze der Praxis auswirken.

Interne Praxisprobleme machen sich bemerkbar

In einer Zahnarztpraxis treten im IV. Quartal 2021 Umsatzrückgänge durch Personalwechsel und Patientenschwund auf. Die BWA Dezember 2021 wird zwar im Januar 2022 erstellt, spiegelt im Wesentlichen aber nur die tatsächlich geflossenen Einnahmen des II. und III. Quartals 2021 wider. Das heißt, dass die Umsatzrückgänge aufgrund interner Praxisprobleme zunächst nicht weiter auffallen. Im Gegenteil: Es wird sogar der Eindruck vermittelt, dass es der Praxis nach wie vor wirtschaftlich gut geht. Erst mit der BWA April 2022, die im Mai 2022 erstellt wird, macht sich der Umsatzeinbruch aus dem IV. Quartal 2021 in den Zahlen bemerkbar – also mit einem Zeitverzug von fast einem halben Jahr.

Die Praxissoftware kann helfen

Hier schafft die Praxissoftware Abhilfe. Alle Honorare des Zahnarztes, der Praxismitarbeitenden und der ggf. vorhandenen Technikabteilung werden in der Praxissoftware täglich erfasst und bilden die Basis für die Abrechnungen. Wenn man die erbrachten Leistungen des jeweiligen Monats auswertet und hiervon die tatsächlichen Kosten abzieht, erhält man das aktuelle, tatsächlich erbrachte wirtschaftliche Ergebnis des jeweiligen Monats. Dieser Wert wird nie dem steuerlichen Ergebnis entsprechen, sollte sich bei einer konstant laufenden Praxis aber zum Jahresende zumindest annähern.



3M™ Filtek™ Supreme Flowable
Fließfähiges Komposit

MEHR KONTROLLE UND KOMFORT: ECHT SPITZE, DIE SPRITZE!



Question & Answer

Lernen Sie unseren Autor kennen!



MICHAEL STOLZ

„Grundsätzlich empfehle ich einen regelmäßigen Austausch mit dem Steuerberater.“

Herr Stolz, was gewinnen Sie in Ihrer Arbeit durch den Fokus auf die Berufsgruppe der Zahnärzte?

Die Spezialisierung auf die Beratung von Zahnärzten ermöglicht es mir, neben den klassischen Aufgaben des Steuerberaters meine Mandanten fundiert und proaktiv auch in zahlreichen betriebswirtschaftlichen Bereichen zu unterstützen.

Welche Fragen von Mandanten sind besonders häufig?

In der laufenden Beratung ist die Abrechnung der Löhne ein komplexes Themenfeld, zu welchem häufig Fragen an uns herangetragen werden. Durch unsere Spezialisierung können wir schnell auf Gesetzesänderungen reagieren und unsere Mandanten kompetent informieren. Auch Fragen zu speziellen Themen wie zum Beispiel umsatzsteuerpflichtige Leistungen von Zahnarztpraxen oder die steueroptimale Behandlung von Kfz-Kosten kommen immer wieder auf. Zudem beraten wir unsere Mandanten bei besonderen Ereignissen wie der Niederlassung, Erweiterung oder Umstrukturierung der Praxis und bei der Praxisabgabe.

Welche Steuerfallen lassen sich wie leicht(er) vermeiden?

Überraschende Steuernachzahlungen sind unangenehm. Die Überraschung lässt sich aber leicht vermeiden. Hier hilft ein regelmäßiger, zeitnaher Informationsaustausch mit dem Steuerberater. Wir erstellen auf Basis der uns vorliegenden Informationen Hochrechnungen und Zahlungspläne, sodass über anstehende Steuerzahlungen frühzeitig informiert wird. Grundsätzlich empfehle ich einen regelmäßigen Austausch mit dem Steuerberater. Viele Themen haben, auch wenn dies zunächst nicht offensichtlich ist, steuerliche Auswirkungen und können durch rechtzeitige Planung steueroptimal gestaltet werden.

Der Vorteil dieser betriebswirtschaftlichen Auswertung liegt in der Aktualität. Wenn mit den monatlichen Buchhaltungsunterlagen auch die monatlichen Umsätze der Behandler beim Steuerberater eingebracht werden, kann dieser die Zahlen statistisch erfassen und direkt ein Feedback zur aktuellen Entwicklung der Praxis geben:

- Sollten die Honorare laut Praxissoftware sinken, ist dies ein Frühwarnsystem dafür, dass die Umsätze auf dem Praxiskonto mit hoher Wahrscheinlichkeit diesem Abwärtstrend folgen werden.
- Investitionsentscheidungen können vor dem Hintergrund der zukünftigen Liquidität besser getroffen werden.
- Die Einschätzung der wirtschaftlichen Situation der Praxis wird auf diese Weise zuverlässig und aktuell möglich.

Aber Achtung: Es sollte vermieden werden, Äpfel mit Birnen zu vergleichen. Die Honorarumsätze geben laut Praxissoftware die Umsätze ohne Material- und Laborumsatz wieder. In der BWA wird aber grundsätzlich der Gesamtumsatz inklusive Material- und Laborumsatz dargestellt, daher muss man hier zunächst die durchlaufenden Posten abziehen, damit auch in der BWA das zahnärztliche Honorar abgebildet wird. Nur so wird eine Vergleichbarkeit mit den Honorarumsätzen der Praxissoftware möglich.



1. Gleichen Sie quartalsweise Ihre Ergebnisse laut BWA mit denen der Praxissoftware ab.
2. Ist der Honorarumsatz laut Praxissoftware höher als in der BWA, dann spricht das für einen Umsatzanstieg.
3. Ist der Honorarumsatz laut Praxissoftware niedriger als in der BWA, dann spricht das für einen Umsatzabfall.
4. Bei annähernd gleichen Werten läuft die Praxis auf einem konstanten Niveau.

INFORMATION ///

Michael Stolz

Steuerberater und Partner der Fuchs & Stolz Steuerberatungsgesellschaft Part mbB

Marcel Nehlsen

Diplom-Finanzwirt (FH) | Steuerberater | Partner
Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)
Kompetenz-Zentrum Heilberufe
www.laufmich.de

Michael Stolz
Infos zum Autor



Marcel Nehlsen
Infos zum Autor



CLEVER!
NEU!
SCHNELL!

DZR | H1

Mit DZR H1 sind Sie mit Ihrer Abrechnung schneller fertig, arbeiten smarter, können alles nachlesen, dokumentieren lückenlos, sind rechtskonform und up-to-date und erweitern ganz nebenbei Ihre fachliche Kompetenz – FACHLICH. AKTUELL. ALLES DRIN.



JETZT
KOSTENLOS
TESTEN

www.dzr-h1.de