



Wie der Zahnarzt vom Kaufmann profitieren kann

- Erfolg steuern
- Der Markt
- Vermögenslage steuern
- Tatsächliche Erfolgsermittlung
- Rentabilität von Tätigkeitsfeldern
- Liquidität sicherstellen
- Unternehmensplanung
- Finanzierung von Leistungen
- Vermögensaufbau

Erfolg steuern

1. Einführung

Sehr geehrte Damen und Herren, dieser Leitfaden richtet sich an alle selbstständig tätigen Zahnärzte, die erfolgreicher, vermögender und finanziell unabhängiger werden und jede Menge Spaß an ihrer Arbeit haben möchten. Im Mittelpunkt dieser Ausführungen steht der Bereich des betrieblichen Rechnungswesens, jedoch werden auch die Bereiche Finanzierung und private Vermögensplanung behandelt.



Die Besonderheiten der Existenzgründung werden ebenso wie die Praxisabgabe/-übernahme nicht berücksichtigt. Trotzdem sollte gerade auch der Existenzgründer sich mit den nachfolgenden Themenstellungen befassen, da er diese Kenntnisse für die Praxisführung heute mehr braucht, denn je zuvor.

Auch wenn es den Zahnarzt als Leser dieses Leitfadens etwas irritiert, so sprechen wir nachfolgend nicht ausschließlich von der Zahnarztpraxis, sondern auch von dem Unternehmen. Denn, wie jeder Unternehmer, muss auch der Zahnarzt Umsätze erzielen, dafür Kosten aufwenden und sein Ergebnis versteuern. Der Unterschied zu anderen Unternehmen liegt im Bereich der Abrechnung. Aufgrund der Gebührenordnungen und berufsständischer Vorgaben kann der Zahnarzt sein Unternehmen und seine Abrechnungspraxis nicht so frei gestalten, wie z.B. ein Handwerker. Die Gesetze der Wirtschaft gelten allerdings auch für den Zahnarzt.

Da der Zahnarzt, wie auch der Steuerberater, im Rahmen seines Studiums oder der Handwerker im Rahmen seiner Ausbildung zu einem exzellenten Fachmann ausgebildet wurde, fehlt ihm jedoch häufig die Ausbildung zum Unternehmer. Auch dies ist nichts Besonderes, da z.B. auch der Handwerker oft im Rahmen seiner Ausbildung nicht mit unternehmerischen Fragestellungen befasst ist. Betriebswirtschaftliche Grundlagen sind allerdings zwangsweise von Nöten, wenn man heute als Unternehmer bestehen will. Sinkende/stagnierende Einnahmen bei steigenden Kosten stellen alle Unternehmen vor Herausforderungen, die es zu meistern gilt.

Mit diesem Leitfaden wollen wir Ihnen dabei helfen, dass Sie die relevanten betriebswirtschaftlichen Daten für Ihr Unternehmen erhalten und auch verstehen. Damit handeln wir dann ganz im Sinne unseres Mottos „erfolg steuern“.

Ihr Wilhelm Winkelmann

Der Markt

2. Der Markt

Die Anzahl der Zahnarztpraxen beträgt im Jahr 2015 ca. 53.000. Die Tendenz ist relativ konstant, wobei die Anzahl der Praxen mit angestellten Zahnärzten steigt. Somit macht die Anzahl der Einzelpraxen weiterhin rd. 80% des Marktes aus.

Seitdem es dem Zahnarzt berufsrechtlich möglich ist, bis zu zwei vollzeitbeschäftigte Vertragszahnärzte zu beschäftigen, steigt auch die Zahl angestellter Zahnärzte. Da auch der Anteil der Zahnkliniken zunimmt, wird dieser Trend anhalten. Insgesamt hat so die Zahnärztdichte und damit der Wettbewerb in den letzten Jahren in Deutschland zugenommen.

Während im ärztlichen Bereich auch die Zahl kooperativer Versorgungsstrukturen steigt – es gibt bereits 500 Netze, in denen sich 30.000 Ärzte zusammengeschlossen haben – stellt sich die Situation bei Zahnärzten anders dar. Zahnarztnetze wie auch Medizinische Versorgungszentren mit Zahnärzten sind bisher nur in sehr geringem Maße vorzufinden.

Die Einnahmen des Zahnarztes bezieht er immer noch zu rund 50% von der KZV, wobei der Anteil von Zuzahlern bzw. Privatpatienten steigt. Um diese Einnahmen zu erzielen, beschäftigt er 4,5 Mitarbeiter im Durchschnitt. Nach Abzug aller Kosten verbleibt ihm durchschnittlich ein Gewinn von 150.000 €. Der durchschnittliche Gewinn ist der, bei dem der gesamte Gewinn der Zahnärzte durch die Anzahl der Zahnärzte geteilt wird. Dies verfälscht das Bild ein wenig. Interessanter ist der Wert,



bei dem die eine Hälfte des Berufstands mehr und die andere weniger verdient. So werden Verzerrungen durch Praxen, die extrem gut/schlecht verdienen, relativiert. Der sich so ergebende Wert, der Median, liegt zur Zeit bei rd. 134.000 €.

Um sein Jahresergebnis zu erwirtschaften, arbeitet der Zahnarzt durchschnittlich 48 Std./Woche, wovon er ca. 35 Std. behandelnd tätig ist. Um in dieser Zeit seinen Gewinn zu erwirtschaften, muss er einen Umsatz je Std. von rd. 270 € (ohne Laborkosten) erzielen. Wie hoch ist Ihr Stundensatz? Ein Berechnungstool finden Sie unter www.kanzlei-winkelmann.de Rubrik Download*.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der Zahnarzt, will er sein Einkommensniveau halten, zusehends darauf angewiesen ist, Erträge abseits der gesetzlichen Krankenversicherung (kurz: GKV) zu generieren. Die Kenntnis seiner betriebswirtschaftlichen Zahlen, des Praxispotenzials und des richtigen Leistungsprofils sind damit Voraussetzung für eine wirtschaftlich erfolgreiche Zukunft.

* Datenquelle: Daten sind dem Jahrbuch 2015 der KZBV entnommen

3. Die VFE-Lage – das unbekannte Wesen

Wesentlich für die erfolgreiche Steuerung (das Controlling) des Unternehmens ist die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Im Rahmen des betrieblichen Rechnungswesens werden diese drei Teile unterschieden, wobei eine Schieflage in nur einem Teil das Scheitern des Ganzen zur Folge haben kann. Problematisch ist, dass der Zahnarzt regelmäßig nur eine Einnahme-/Überschussrechnung erstellt, aus der die Vermögenslage nicht ersichtlich ist. Will der Unternehmer insgesamt erfolgreich sein, so muss er allerdings nicht nur seine betriebliche Vermögenslage überwachen und steuern, sondern auch seine private. Um dies zu können, ist allerdings Grundvoraussetzung, die Vermögenslage in regelmäßigen Abständen aufzunehmen, um (Fehl-)Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen und zu korrigieren.

3.1 Der Jahresabschluss

Der Zahnarzt als Freiberufler fällt nicht unter die Anwendungsregelungen des Handelsgesetzbuches und ist daher weder buchführungs- noch bilanzierungspflichtig. Allein nach steuerrechtlichen Vorschriften hat er jährlich eine sogenannte Einnahme-/Überschussrechnung (auch „4/3 Rechnung“ genannt) zu erstellen. Hierbei werden nur

die Einzahlungen den Auszahlungen gegenüber gestellt. Der Stand des Vermögens lässt sich nicht ablesen. Die Einnahme-/Überschussrechnung ist meines Erachtens damit eine kostengünstige, aber keine gute Form der Gewinnermittlung. Leider wird sie überwiegend und ausschließlich genutzt, da man über die Steuerung der Einnahmen bzw. Ausgaben seinen steuerpflichtigen Gewinn und damit seine Steuerzahlungen beeinflussen kann. Die einzigen Abgrenzungen, die auch im Rahmen der Einnahme-/Überschussrechnung erfolgen, sind die der Investitionen und der Kredite. Auszahlungen zur Anschaffung einer Behandlungseinheit wirken sich steuerlich nicht im Zeitpunkt der Ausgabe steuermindernd aus, sondern erst im Zeitablauf durch die Verrechnung von Abschreibungen. Die Kreditaufnahme als Einzahlung bleibt ebenso erfolgsneutral, d.h. ohne Auswirkungen auf den steuerlichen Gewinn, wie die Kredittilgung.

Beispiel:

Der Zahnarzt kauft am 01.01.18 für die Praxis ein Cerec-Gerät zum Preis von 64.000 €. Er zahlt 20.000 € per Überweisung und nimmt in Höhe von 44.000 € einen Kredit auf. Die Haltbarkeit des Gerätes (Nutzungsdauer) soll 8 Jahre betragen.

Der Zahlungsfluss stellt sich wie folgt dar:

Einnahme auf dem Bankkonto durch Kreditauszahlung	44.000 €
Auszahlung/Überweisung der Rechnung Cerec-Gerät	64.000 €
Zahlungsmittel Abfluss per Saldo steuerliche	20.000 €
Auswirkung am 01.01.	0 €



3.1 Der Jahresabschluss

Bei langlebigen Wirtschaftsgütern wird steuerlich nicht die Ausgabe gewinnmindernd erfasst, sondern erst die sogenannte Abschreibung.

Am Jahresende wird im Jahresabschluss 1/8 (das 1. der 8 Jahre Nutzungsdauer) des Kaufpreises wie eine Ausgabe behandelt.

Abschreibung	8 T €
steuerliche Auswirkung im Jahresabschluss 18	8 T €

Die Abschreibung stellt den sogenannten Werteverzehr dar. D.h., dass der Wert jedes Jahr um 1/8 (eins von acht Jahren Nutzungsdauer) abnimmt und nur dieser Werteverzehr (Abschreibung) mindert den steuerlichen Gewinn.

Will man allerdings am Ende eines Jahres wirklich Bilanz ziehen, so muss man auch eine Bilanz (s. Abb. 1) erstellen. Gegenüber dem Finanzamt kann man ja weiterhin die Einnahme-/Überschussrechnung verwenden und für die interne Analyse des wirtschaftlichen Geschehens wird die aussagekräftigere Bilanz hinzugezogen. In der Bilanz sieht man im Gegensatz zur Einnahme-/Überschussrechnung, dass man als Vermögenswert ein Cerec-Gerät mit einem Restwert von 56 T € besitzt, dem allerdings ein Darlehen von 44 T € gegenübersteht.

In der Bilanz aktiviert (aktivieren = ansetzen/ erfassen eines Wirtschaftsgutes/Vermögenspostens) man auch die Forderungen, die zum Bilanzstichtag bestehen, aber noch nicht bezahlt worden sind. Die Zahlung durch die Kassenzahnärztliche Vereinigung (kurz: KZV) erfolgt ja erst Anfang des folgenden Jahres. Ebenso werden die noch

nicht bezahlten Rechnungen erfasst, um den Schuldenstand zu dokumentieren.

Abb. 1 Bilanz (Bilanz = Gegenüberstellung von Vermögen und Schulden, die Differenz ist das sogenannte Eigenkapital)

Bilanz zum 31.12.2018 – Wert in T€

(diese Bilanz enthält auch fiktive Zahlen, die sich nicht aus dem obigen Beispiel ergeben)

Aktiva (vorhandenes Vermögen)	Passiva (Eigenkapital und Schulden)		
Anlagevermögen (Cerec)	56	Eigenkapital	--
Forderungen KZV	48	Rückstellungen	5
Forderungen Privatpat.	25	Verbindlichkeiten Labor	14
Bank	10	Darlehen Cerec Gerät	44
fehlendes Eigenkapital	23	Darlehen Praxisfinanzierung	99
Summe	162	Summe	162

Abb. 1 Bilanz

Die kursiv gedruckten Zeilen zeigen die Ergebnisunterschiede zwischen einer Bilanz und einer Einnahme-/Überschussrechnung (hier: Mehrgewinn 54). Außerdem sieht man, dass die Praxis für sich betrachtet mit 23 T€ überschuldet ist.

Im Normalfall sollte das Vermögen die Schulden übersteigen. Dann steht der Posten „Eigenkapital“ auf der Passivseite der Bilanz. Die obige Bilanz zeigt insoweit eine Praxis in der Krise.

Der Vorteil einer Bilanz besteht also darin, dass auch Ihr Praxisvermögen dargestellt wird. Sie sehen so, was bis zum Ende eines Jahres tatsächlich an Vermögen erwirtschaftet wurde.

Wie hoch ist das Eigenkapital Ihrer Praxis?

3.2 Die Erfolgs-BWA

Die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) ähnelt sehr stark der Einnahme-/Überschussrechnung. Die BWA, die der Zahnarzt regelmäßig von seinem Steuerberater erhält, zeigt die Erfolgslage nach Zahlungsfluss. Hier zeigen sich deshalb die gleichen Schwächen, wie in der 4/3 Rechnung.

der Zusammenarbeit mit dem Steuerberater verschenkt, wenn man auf die Definition einer betriebsindividuellen BWA oder auf eine Analyse und Besprechung verzichtet. Durch eine Kombination mit den betriebswirtschaftlichen Daten aus Ihrer Praxissoftware erhalten Sie wertvolle und unverzichtbare Informationen zur Unternehmenssteuerung.

In einer individuellen BWA lassen sich beispielsweise die Einnahmen nicht nach Zahlungsfluss, sondern nach dem Zeitpunkt der Leistungserstellung darstellen. Entsprechend den erfassten Daten Ihrer Praxissoftware wird der Erlös erfasst und zwar nicht nach dem Auszahlungsrhythmus der KZV oder dem Zahlungsverhalten Ihrer Patienten. In einer betriebswirtschaftlichen Auswertung sollten Sie das Ergebnis entsprechend dem Zeitraum der Leistungserbringung mit den dafür aufgewandten periodenbezogenen Kosten sehen und nicht danach, wann der Patient die Rechnung bezahlt und Sie die Laborrechnung begleichen haben.

Beispiel:

Sie eröffnen im Dezember 2018 eine Praxis. Der einzige Patient (privat) beauftragt eine umfangreiche Behandlung, die eine Einnahme von rd. 8.000 € zzgl. 2.000 € Labor verursachen wird (Gesamteinnahme 10.000 €). An laufenden Kosten entstehen im Dezember für Personal, Miete usw. noch 6.000 €.

Der Patient zahlt seine Rechnung erst im Februar 2019, ebenso begleichen Sie die Laborrechnung erst im Folgejahr.

Gerade die BWA bietet Ihnen jedoch vielfältige Möglichkeiten, den Erfolg Ihres Unternehmens darzustellen, die Wertetreiber aufzuzeigen, wie auch die Schwachstellen. Die BWA kann hierbei nach betriebswirtschaftlichen Kriterien beliebig aufbereitet werden, um Ihnen die Informationen bereitzustellen, die Sie für die Analyse und Steuerung Ihrer Praxis benötigen. Hier wird viel Potenzial in



Je nach Wahl der betriebswirtschaftlichen Auswertung können sich folgende Ergebnisse ergeben (vereinfachte Kurzdarstellung):

	Verbuchung nach Zahlungsfluss	Verbuchung nach dem Grundsatz der periodengerechten Gewinnermittlung*
Einnahmen/Erlöse Privatliquidation	0	8.000
Einnahmen/Erlöse Labor	0	2.000
Gesamtleistung	0	10.000
Laborkosten	0	2.000
Weitere Kosten der Praxis	6.000	6.000
Gewinn/Verlust	-6.000	2.000

*Der Grundsatz der periodengerechten Gewinnermittlung besagt, dass Erlöse und Kosten dem Jahr zuzurechnen sind, in dem sie wirtschaftlich verursacht wurden.

Dieses Beispiel zeigt, dass die Aufbereitung nach dem Zahlungsfluss ein falsches Bild aufweist. Betriebswirtschaftlich sinnvoll ist die Analyse der Daten entsprechend der Periodenzugehörigkeit. Da der Steuerberater

die Daten Ihrer Praxissoftware jedoch nicht automatisch von Ihnen geliefert bekommt, sollten Sie mit ihm gemeinsam erarbeiten, welche Daten Sie liefern und wie Ihre individuelle BWA aussehen soll!

Hier zwei Beispiele, wie z.B. die Einnahmeseite aufgegliedert sein kann:

Zahnarzt A	Zahnarzt B
Erlöse aus: KZV	Erlöse aus: Kons/Ch
Zuzahlungen GKV Patienten	ZE
Privatpatienten	Prophylaxe
Eigenlabor	Prophylaxe-Shop

Die Aufgliederung sollte nach den Bereichen erfolgen, die für Ihre Praxis eine hohe Bedeutung haben, bzw. in denen Sie wachsen wollen. Einnahmebereiche, die unter 10% der Gesamteinnahmen liegen, können unter „Sonstige“ zusammengefasst werden, um die Übersichtlichkeit zu erhalten.

Im obigem Beispiel interessiert sich Zahnarzt A dafür, wie hoch seine Einnahmen aus seinem Eigenlabor sind. Nur so kann er feststellen, ob es wirtschaftlich arbeitet. Zahnarzt B hingegen hat gerade eine ZMP eingestellt, um diese Leistung seinen Patienten neu anzubieten. Ihn interessiert also im Wesentlichen die wirtschaftliche Entwicklung seines neuen Leistungsangebots.

Um die so gewonnenen Daten sinnvoll interpretieren zu können, sind Analysen im Zeitvergleich sinnvoll. So kann eine Jahresübersicht von Januar bis Dezember die Entwicklung aufzeigen, insbesondere ob Sie Ihre Ziele erreicht haben.

3.3 Die Liquiditäts-BWA

Eine Erweiterung der BWA um Kennzahlen kann die Praxissteuerung ebenfalls erleichtern. Wird der Mindestumsatz je Std. erreicht, der notwendig ist, um den Gewinn zu erzielen, den der Zahnarzt benötigt, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten? (Ein Berechnungstool finden Sie unter www.kanzlei-winkelmann.de Rubrik Downloads). Wie entwickelt sich der Umsatz je Mitarbeiter? Rechnet sich die Prophylaxe-Helferin?

In Gemeinschaftspraxen kann die BWA nach Profit-Centern aufgegliedert sein. So können Sie ermitteln, wieviel der Einzelne zum Gesamterfolg beiträgt.

Beispiel:

In der Gemeinschaftspraxis A-B-C arbeiten drei Zahnärzte. Zwei erbringen die typischen zahnärztlichen Leistungen, während der Dritte sich vorwiegend auf den Bereich der Implantologie spezialisiert hat. Einer der drei Zahnärzte hat die Arbeitszeit auf Teilzeit verkürzt, da er sich noch intensiv um die Familie kümmern möchte. Zum Zeitpunkt der Praxisgründung wollten alle gleich viel arbeiten und die Kosten sollten dementspre-

	Gesamt*	A	B	C
Einnahmen	1.000	150	500	350
Labor/Material	300	20	220	60
Gesamtleistung	700	130	280	290
Weitere Kosten der Praxis	300	100	100	100
Ergebnis	400	30	180	190

* alle Zahlen wurden fiktiv gewählt

chend nach Köpfen aufgeteilt werden. Definieren Sie gemeinsam mit Ihrem Steuerberater, wie Ihre BWA aussehen muss. Nutzen Sie die Möglichkeiten, damit Sie eine Auswertung erhalten, die optimal auf Ihr Unternehmen zugeschnitten ist. Und denken Sie daran, es gibt nicht nur *eine* betriebswirtschaftliche Auswertung, sondern für jeden Zweck eine!

3.3 Die Liquiditäts-BWA

Eine Auswertung der BWA nach Liquiditätsaspekten ist ebenso möglich. So zeigt einem z.B. die Mittelverwendungs-BWA, wo das Geld herkommt und wo es hingeflossen ist. Die Kapitaldienstgrenze-BWA zeigt, wieviel freie liquide Mittel (finanzieller Spielraum) zur weiteren Kreditaufnahme zur Verfügung stehen, d.h. in welchem Maße aus der freien Liquidität (dem Geldzufluss) noch Zins- und Tilgungsleistungen erbracht werden können.

Ein Problem aller Buchhaltungsauswertungen ist, dass sie immer die Daten der Vergangenheit aufbereiten. Während dies für die Vermögens- und Ertragslage bei zeitnaher Buchhaltung nicht so tragisch ist, ist es im Bereich der Liquidität ein erheblicher Mangel. Zeigt Ihnen die BWA, dass die Erträge sinken, so können Sie anfangen und gegensteuern. Ist jedoch keine ausreichende Liquidität vorhanden, dann sind Sie ggf. zahlungsunfähig und Zahlungsunfähigkeit ist ein Insolvenzgrund. Um die Liquidität des Unternehmens sicher zu stellen, ist daher im-

mer eine vorausschauende Betrachtungsweise notwendig. Da viele Kleinunternehmer ihr Unternehmen allerdings über das Bankkonto steuern, passieren hier typische Fehler.

Beispiel:

Aufgrund eines positiven Saldos von 50.000 € auf dem Kontokorrentkonto (laufendes Konto) investieren Sie Anfang November in einen neuen Behandlungsraum für die Prophylaxe. Die Gesamtinvestition beträgt 60.000 €. Ende November zahlen Sie noch Weihnachtsgeld i.H.v. 10.000 € und schöpfen damit den Kontokorrentkredit von insgesamt 20.000 € vollständig aus. Für die im Dezember anstehende Einkommensteuervorauszahlung ist damit kein Geld mehr vorhanden und Sie sind erst einmal zahlungsunfähig, soweit Sie im Privatvermögen nicht über ausreichende liquide Mittel verfügen. Ist das der Fall, dann sind Sie nun auf das Entgegenkommen Ihrer Bank angewiesen. Bei guter Vermögens- und Ertragslage nimmt die Bank eine Kontoüberziehung gerne hin und berechnet Ihnen dafür z.Zt. bis zu 10% Zinsen. Sollte Ihre wirtschaftliche Lage aber bereits angespannt sein, so kann es nun eng werden.

Sicher findet man den Zustand der Zahlungsunfähigkeit bei Zahnärzten noch selten. Als Botschaft sollten Sie aber mitnehmen, dass Investitionen immer mit Ihrem Steuerberater abgesprochen werden sollten.



4. Die Unternehmensplanung

Für Existenzgründer ist es heute eine Selbstverständlichkeit, eine Planrechnung für die Zukunft zu erstellen. Leider wird dies, nachdem das Gründungsvorhaben abgeschlossen ist, nicht immer fortgesetzt. Häufig hört man von Unternehmern den Einwand, man wisse ja nicht, welcher Kunde wieviel kaufen werde.

sich ggf., wie lange sie noch hungern müssen (Hochrechnung), bevor das Ziel erreicht wird. Und wenn sich auf der Waage nichts tut, dann werden ggf. die Maßnahmen variiert oder die Zieldefinition wird angepasst. Alles das sind Controllingaktivitäten: Ziele setzen, Soll-/Istvergleiche erstellen, Steuerungsmaßnahmen ergreifen.

Sinn und Zweck der Unternehmensplanung ist, sich ein Ziel zu setzen. Wieviel Geld benötigen Sie monatlich zum Leben, wieviel wollen Sie verdienen und wie lange dafür arbeiten? Mit welchen Mitteln soll das Ziel erreicht werden? Gibt es so genannte Meilensteine, die innerhalb einer gesetzten Frist erreicht werden sollten, damit Sie sehen, dass Sie auf dem richtigen Weg sind? Wo wollen Sie als Unternehmer ankommen, wenn Sie das Ziel nicht kennen?

Der Aufwand, eine solche Planung zu erstellen, sinkt meist im Zeitablauf mit der unternehmerischen Routine. Es sollte jedem Unternehmer klar sein, wohin er will und welche Risiken welche Auswirkungen auf sein unternehmerisches und privates Umfeld haben. Wissen Sie, was eine 15-prozentige Kürzung der GKV-Einnahmen für Sie bedeuten würde? Wie sieht Ihr Mindestumsatz aus, bei dem Sie sich Ihren heutigen Lebensstandard noch leisten können?

Eine Unternehmensplanung ist ein wichtiger Baustein im unternehmerischen Risikomanagementsystem.

5. Geld sofort und auch noch mehr - Finanzierungshinweise

Wie unter dem Punkt 3.3 bereits beschrieben, ist die Liquidität, bzw. die Sicherung der Liquidität ein wichtiger Baustein für den



Stellen wir uns die Frage einmal anders:

Kennen Sie in Ihrem Umfeld eine Person, die mal abnehmen (Gewicht reduzieren) wollte? Wenn ja, was machen solche Menschen? Nun zunächst einmal stellen sie fest, dass sie zuviel wiegen (Bilanz ziehen = Aufnahme des Ist-Zustands). Dann setzen sie sich ein Ziel, z.B. 10 kg abzunehmen (Zieldefinition). Dann ergreifen Sie Maßnahmen, beginnen mit einer Diät, stellen die Ernährung um, usw. Während der nächsten Wochen steigen sie meist regelmäßig auf eine Waage (Soll-/Istvergleich), überlegen

Erfolg. Während der Zahnarzt den Zahlungseingang im Wege des Factoring (die Patientenforderung wird an eine Factoringgesellschaft verkauft, Sie erhalten sofort das Geld) verkürzen kann, so besteht auch die Möglichkeit, die Umsatzseite dadurch zu beleben, dass dem Patienten für aufwendige Zuzahlerleistungen Finanzierungsangebote unterbreitet werden.

Geht man von einem Volumen von 150.000 € Privatliquidationen aus, so kann der Patient seine Rechnung in bis zu sechs zinsfreien Raten bezahlen. Der Zahnarzt erhält das Geld allerdings binnen zwei Tagen vom Factor. Für eine solche Dienstleistung würde eine Gebühr von ca. 3,5% anfallen.

Beispiel:

Bei der Entscheidung, ob Amalgam, Kunststoff oder Keramik im Rahmen der Behandlung eingesetzt wird, entscheiden sich viele Patienten aus finanziellen Gründen nicht für die hochwertigste Lösung. Bietet der Zahnarzt nun gleichzeitig jedoch die Absatzfinanzierung, d.h. die Finanzierung der Behandlung mit Keramik-Inlays, so kann er sein Umsatzvolumen erhöhen und gleichzeitig für eine hochwertige medizinische Versorgung seines Kunden/Patienten sorgen.

Prüfen Sie, inwieweit sich Ihr finanzieller Spielraum durch Factoring erhöhen kann und machen Sie mögliche Zahlungsausfälle von Patienten planbar.

6. Gehören auch Sie zu den Menschen, die Geld verschenken? - Vermögensaufbau

Der amerikanisch Schauspieler Danny Kaye

sagte einmal:

„Geld allein macht nicht glücklich. Es gehören auch noch Aktien, Anleihen, Gold und Immobilien dazu.“

Die Praxis läuft, die Ergebnisse stimmen – und nun? Vielfach arbeiten Sie 50 Std. in der Woche, um gutes Geld zu verdienen. Aber wie für unser Unternehmen, so haben wir häufig auch für das Privatvermögen keinen Plan zum Vermögensaufbau und zur Altersabsicherung.

Anlageexperten gehen davon aus, dass jährlich rd. 30 Mrd. Euro von Anlegern verschenkt werden, aufgrund einer fehlenden Vermögensplanung.

Nun, was ist überhaupt Vermögen? Vermögen ist der in Geld bewertete Betrag aller Sachen und Rechte. Wichtig ist hierbei, die Rechte nicht zu vergessen. Sie zahlen monatlich in das Versorgungswerk ein und erwerben einen Rentenanspruch. D.h. Sie investieren monatlich in eine Geldanlage, mit geringem Risiko. Dieses Risikoprofil sollte bei weiteren Anlagenentscheidungen berücksichtigt werden.

Erstellen Sie als Erstes Ihre private Vermögensbilanz.

Verbuchung nach Zahlungsfluss			
Private Vermögensbilanz 31.12.2018			
Aktiva		Passiva	
Einfamilienhaus	300.000	Eigenkapital	0
Wertpapierdepot	20.000	Kurzfristiges Bankdarlehen	60.000
Lebensversicherung	25.000	Langfr. Baufinanzierung	275.000
Schiffsbeteiligung	15.000	Darlehen Schiffsbeteiligung	25.000
	360.000		360.000

Das vorgenannte Beispiel zeigt den Fall, den Anlageberater als den gutverdienenden Mit-tellosen bezeichnen. Wie sieht es bei Ihnen aus? Im Beispiel auf Seite 11 sieht man zu-nächst, dass kein Vermögen vorhanden ist, denn das Eigenkapital ist 0 €. Zusätzlich liegt eine fristeninkongruente Finanzierung vor, d.h. dem kurzfristigen Bankdarlehen stehen nur langfristige Vermögensanlagen gegen-über. Daraus ergibt sich das Risiko, dass kurzfristige Bankdarlehen nur zurückgezahlt werden können, wenn als langfristig gedachte Vermögensanlagen ggf. mit Verlusten veräußert werden.

Typische Fehler beim Vermögensaufbau sind:

- ✓ kein Gesamtplan unter Berücksichtigung von Lebensalter/-situation
- ✓ von dem Ziel, Steuern zu sparen, getrieben (Steuern sparen ist kein Anlageziel oder anders ausgedrückt: Möchten Sie Steuern sparen oder nicht doch lieber etwas, was Rendite bringt)
- ✓ keine angemessene Risikovorsorge

Doch wie legt man das Geld nun an und wer berät einen? Dies ist nun wohl die schwierigste Aufgabe. Auch nach dem Börsencrash der vergangenen Jahre bleibt es wohl dabei, dass

eine gewisse Risikostreuung notwendig ist. Inwieweit, das bestimmt Ihre Risikoneigung. Der Steuerberater ist selten der absolute Ex-perte für Kapitalanlagen. Er hat jedoch einen großen Vorteil, wenn er Sie berät, er erhält keine Provisionen, wenn Sie einen Vertrag abschließen.

Abschließend ein paar Tipps zur Vermögensanlage:

- ✓ Achten Sie auf eine realistische Rendite
- ✓ Wählen Sie Aktien(fonds) nur als lang-fristige Anlageform
- ✓ Beurteilen Sie die Risiken der Anlage immer abhängig vom Anlagehorizont
- ✓ Setzen Sie auf Zeit, nicht auf den Zeitpunkt. Je länger die Laufzeit, desto höher die Renditechancen
- ✓ Vermeiden Sie zu häufiges Umschich-ten, es kostet Geld
- ✓ Investieren Sie regelmäßig
- ✓ Streuen Sie Ihr Vermögen

Im Rahmen unserer Vermögensberatung wollen wir dem Pareto-Prinzip folgen. Pareto, ein italienischer Ökonom, stellte im 19. Jahr-hundert fest, dass es in vielen Bereichen eine 20:80 Relation gibt. Mit 20% Ihrer Tätigkei-ten erzielen Sie 80% der Einnahmen, beim Juwelier repräsentieren 20% der Schmuck-stücke 80% des Wertes usw. Wir wollen, dem Pareto-Prinzip folgend, mit 20% des Einsatzes 80% der Fehler vermeiden bzw. die Rendite um 80% steigern.

Der Steuerberater ist nicht der geborene Vermögensberater, aber er kann Sie sinnvoll im Sinne der 20:80 Regel unterstützen.



7. Schlussbemerkungen

Wenn Sie die vorgenannten Ratschläge beachten, dann sollte sich Ihre Praxis und Ihr Privatvermögen im Laufe der Jahre positiv entwickeln.

Es gibt jedoch noch Teilbereiche, die wir hier nicht angesprochen haben. Vom Marketing über die Praxisorganisation bis zur Mitarbeiterführung sind Sie als Unternehmer immer gefordert. Für einiges lohnt es sich, einen externen Berater hinzuzuziehen und auf Nachfrage empfehlen wir Ihnen auch gerne einen unserer Kooperationspartner. Denn wir haben das Ziel, Sie in allen Bereichen erfolgreicher zu machen.

Ich wünsche Ihnen nun für Ihre unternehmerische Zukunft viel Erfolg und immer Spaß bei der Arbeit. Und wenn bei Ihnen jetzt nach der Lektüre noch einige Fragen offen geblieben sein sollten, dann dürfen Sie mich gerne anrufen.

Ihr Wilhelm Winkelmann

Kanzlei Winkelmann –
die beste Medizin für Steuern und Geld



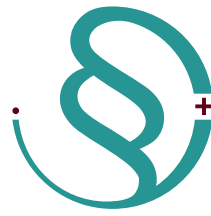
„Die Kanzlei wurde Anfang der 80er Jahre gegründet und wird seit 1997 von Herrn WP/StB Wilhelm Winkelmann geleitet. Bereits 1999 führte sie als eine der ersten Steuerberatungskanzleien in Deutschland das Qualitätssiegel nach ISO 9001. Vom Magazin Focus Money wurde sie mehrfach mit dem Titel „TOP Steuerberater“ ausgezeichnet. Ein Beratungsschwerpunkt liegt in der Betreuung von Zahnmedizinern.“

Kanzlei Winkelmann
Steuerberater | Wirtschaftsprüfer

Dalbker Straße 138
33813 Oerlinghausen

Telefon +49 5205 7515-0
Telefax +49 5205 7515-29

info@kanzlei-winkelmann.de
www.kanzlei-winkelmann.de



Beratung von Ärzten und Zahnärzten

Im Umfeld des Arztes nehmen die steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen immer mehr an Bedeutung zu. Da ist es für Sie beruhigend, einen Berater mit entsprechender Branchenerfahrung an Ihrer Seite zu haben.

Wir sind der aktive und spezialisierte Berater der Mediziner und anderer Heilberufe.

Schaffen Sie mit uns die Basis für Ihre wirtschaftlich erfolgreiche Praxis, damit für Sie der Mensch und die Medizin der Mittelpunkt bleiben!

Ihre Vorteile:

- Sie profitieren von unserem Qualitätsmanagementsystem, welches regelmäßig extern überprüft wird
- Sie werden monatlich über die aktuellen, für Sie relevanten Neuigkeiten informiert
- Sie bestimmen den Preis durch Auswahl unterschiedlicher Leistungspakete und Preismodelle
- Sie sparen bares Geld durch unsere langjährige Erfahrung
- Sie profitieren von unserer einmaligen Zufriedenheitsgarantie

Im Bereich „Downloads“ stellen wir Ihnen eine „Stundensatzkalkulation für Zahnärzte“ zum Download zur Verfügung.

Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung und vereinbaren Sie noch heute einen Termin für ein kostenloses und unverbindliches Erstgespräch.

Kanzlei Winkelmann KG
Steuerberater | Wirtschaftsprüfer

Dalbker Straße 138
33813 Oerlinghausen

Telefon +49 5205 7515-0
Telefax +49 5205 7515-29

info@kanzlei-winkelmann.de
www.kanzlei-winkelmann.de