

Hohe Gewinne, aber kein Geld auf dem Konto

Eine erfolgreiche KFO-Praxis muss ihren Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen und sinnvoll investieren können. Welche Grundsätze bei der Liquiditätssteuerung zu beachten sind, lesen Sie im folgenden Teil 4 unserer Reihe über die wirtschaftliche Steuerung der kieferorthopädischen Praxis.

Es ist ein weit verbreiteter Irrtum, dass der Praxisgewinn dem Praxisinhaber als Geld zur Verfügung steht. Beim Praxisgewinn (Praxiseinnahmen ./. Praxisausgaben) handelt es sich um eine rein steuerliche Größe, nach der sich die Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit als Kieferorthopäde und damit die Einkommensteuerbelastung bemessen. Was dagegen dem Kieferorthopäden tatsächlich an Geld zur Verfü-

ANZEIGE



Form der AfA den Gewinn, berührt aber in keiner Weise das Girokonto.

Liquidität geht vor Rentabilität
Seriöse Praxisinhaber räumen der ausreichenden Ausstattung ihres zahnärztlichen Unternehmens mit Geld höchste Priorität ein und handeln nach dem Grundsatz: Liquidität geht vor Rentabilität. Denn bereits eine vorübergehende Verknappung der Liquidität führt schnell dazu, dass man sich bei den Banken als mit Argusaugen beobachteter Bittsteller fühlt. Auch die Zusammenarbeit mit Laboren und anderen Lieferanten leidet, wenn Rechnungen zu spät beglichen werden. Denn jeder fürchtet Forderungsausfälle und kalkuliert seine Risikoprämie zusätzlich ein.

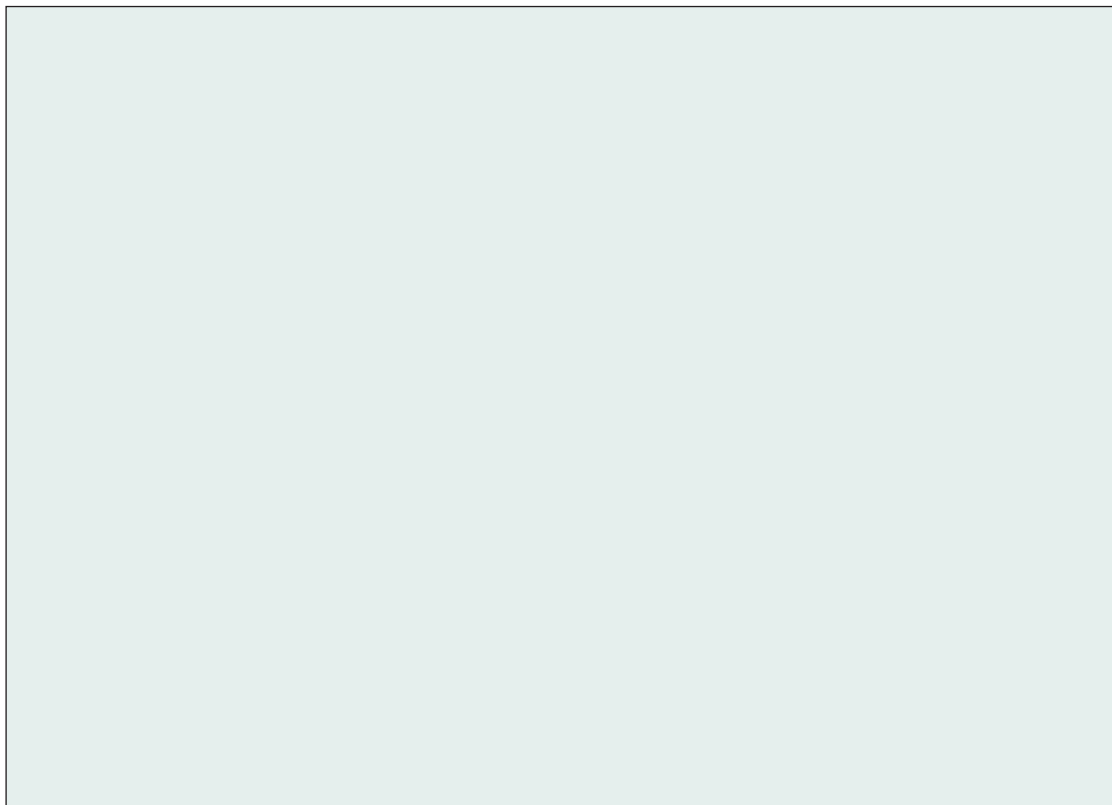
Privater Geldbedarf gedeckt?
Eine beispielhafte Berechnung des Geldzuflusses und der Geldverwendung aus einer KFO-Praxis (Abb. 1) verdeutlicht, dass weder der Praxisgewinn noch der Stand des Girokontos noch die Betriebswirtschaftliche Auswertung, kurz BWA, die Geldmittel ausweisen, die dem Kieferorthopäden monatlich zur freien Verfügung stehen. Um dieses Zusammenspiel von Einnahmen und Ausgaben vollständig steuerbar zu machen, ist es wichtig, auch private Ausgaben in der Finanzbuchhaltung zu verbuchen. So sieht der Inhaber, wo das Geld privat bleibt.

Fortsetzung auf Seite 18 **KN**

gung steht, ergibt sich aus der Differenz des Geldab- und zuflusses. Geht beispielsweise Geld für Tilgungen eines Kredits, für den Kauf eines kleinen OPGs oder für die Zahlung des Beitrags an das Versorgungswerk vom Konto, so belastet dies sein

Girokonto, mindert aber nicht seinen Gewinn. Eine Kreditauszahlung oder eine Einkommensteuererstattung erhöhen den Stand des Girokontos, aber nicht den Gewinn. Umgekehrt mindert die kontinuierliche Wertminderung der Praxiseinrichtung in

ANZEIGE



©Smileus

Quartal II/2012	in EUR
Praxisgewinn	54.393
+ Abschreibung	2.435
= Cash-Flow (Geldzuflüsse vor Tilgung)	57.374
./. Investitionen	3.952
+ Aufnahme Praxisdarlehen	0
./. geplante Tilgung von Praxisdarlehen	0
= entnahmefähige Liquidität	53.422
+ Liquidität aus anderen Einkünften	
./. Mietobjekte	3.493
+ andere selbstständige Tätigkeit	933
./. Einkommensteuer-Vorauszahlung	23.156
Einkommensteuer-Nachzahlung	3.530
Versicherungen	
./. Lebensversicherung	1.597
./. Krankenversicherung	1.455
./. Versorgungswerk	3.293
./. Lebensunterhalt (Miete, private Darlehen (Zins + Tilgung), Lebensunterhalt, Hobbies, Ausbildung der Kinder, Urlaub etc.)	15.371
= Liquidität zur freien Verfügung	2.514
durchschnittlich im Monat	838

Abb. 1: Geldzufluss und Geldverwendung. (Quelle: PraxisNavigation®, Prof. Dr. Bischoff & Partner®)

Quartal II/2012	IST Quartal	tatsächliche Entnahme Quartal
Praxisergebnis im letzten Quartal	89.170	
+ Abschreibung	6.572	
= Cash-Flow (Geldzufluss vor Tilgung) aus der Gemeinschaftspraxis	95.742	
./. Investitionen der Gemeinschaftspraxisdarlehen	668	
+ Aufnahme Gemeinschaftspraxisdarlehen	0	
./. Tilgung von Gemeinschaftspraxisdarlehen	2.326	
= Entnahmefähige Liquidität aus der Gemeinschaftspraxis	92.748	62.000
„daraus vertraglicher Anteil (40%) Dr. Muster 1“	37.099	26.000
„daraus vertraglicher Anteil (35%) Dr. Muster 2“	32.462	21.000
„daraus vertraglicher Anteil (25%) Dr. Muster 3“	23.187	15.000

Abb. 2: Entnahmefähige Liquidität aus der Gemeinschaftspraxis. (Quelle: PraxisNavigation®, Prof. Dr. Bischoff & Partner®)

Liquiditätsstatus der Praxis jeweils zum Quartalsende

Quartal	max. Kontokorrentlinie	negative Konten	positive Konten plus Kasse	Konten + Kasse saldiert	freie Mittel
I/09	100.000	0	56.352	56.352	156.352
II/09	100.000	0	26.585	26.585	126.585
III/09	100.000	0	12.564	12.564	112.564
IV/09	100.000	61.352	1.352	-60.000	40.000
I/10	100.000	0	67.598	67.598	167.598
II/10	100.000	0	35.555	35.555	135.555
III/10	100.000	0	7.685	7.685	107.685
IV/10	100.000	40.366	2.216	-38.150	61.850
I/11	100.000	0	46.856	46.856	146.856
II/11	100.000	0	30.335	30.335	130.335
III/11	100.000			0	0
IV/11	100.000			0	0

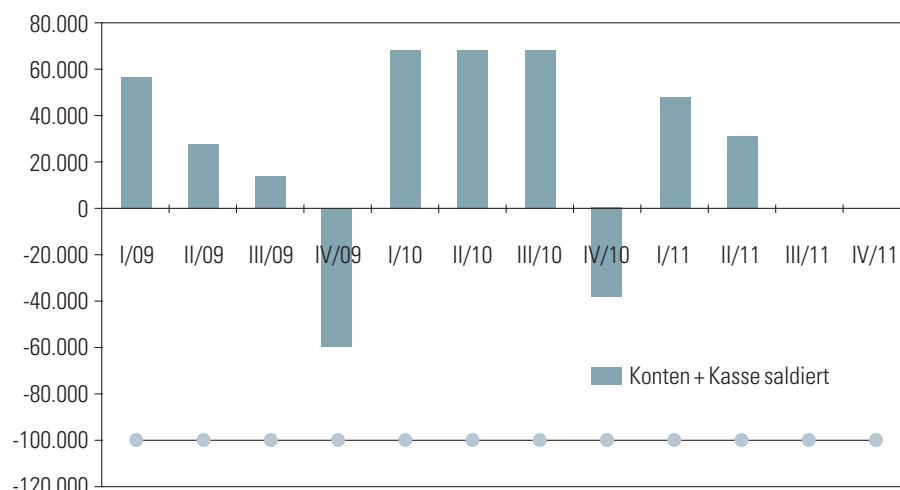


Abb. 3: Entwicklung der Liquidität.

KN Fortsetzung von Seite 16

Liquiditätsengpässe

Oft haben liquiditätsmäßige Engpässe ganz banale Gründe. Kredite werden so hoch getilgt (häufiger Finanzierungsfehler!), dass sie nicht mehr von der Praxis er-

wirtschaftet werden können und teilweise über den Kontokorrent finanziert werden müssen. Es fließt mehr Geld in Anlagen, Sparpläne oder Versicherungszahlungen, als an Überschüssen zur Verfügung steht. Weil keiner die Steuernachzahlungen im Blick hat,

werden Investitionen vom Girokonto bezahlt, und am Ende reicht das Geld nicht für die Steuern.

Kein Streit um's liebe Geld

Immer mehr Kieferorthopäden organisieren sich in Berufsausübungsgemeinschaften. Die be-

teiligten Gesellschafter der GbR oder Partnerschaft erhalten kein Gehalt, sondern entnehmen Gewinne. Diese werden häufig nach komplizierten Verteilerschlüsseln aufgeteilt. Hier stellt sich in vielen Praxen folgendes Problem: Die aufgelaufenen Gewinne werden unterjährig nicht verteilt, da diese nicht exakt ermittelt werden. Darüber hinaus wird oft keine Rücksicht auf die tatsächlich entnehmbare Liquidität genommen, weil man sie nicht kennt. Und auch der rechtlich zulässige Griff eines Partners in die Praxiskasse, zum Beispiel bei privaten Steuernachzahlungen, wird unterjährig meist nicht nachgehalten. Anwenden eines Praxissteuerungsinstruments, wie z. B. *PraxisNavigation*®, steht jedes Quartal eine Übersicht (Abb. 2) zur Verfügung, aus der ersichtlich ist, wie viel Geld der einzelne Partner aus der Praxis entnehmen kann und wie viel er tatsächlich entnommen hat. Ergänzt wird die Abbildung durch eine Tabelle, aus der jeder einzelne Partner entnehmen kann, wie viel Geld er für was verwendet hat. Dies schafft Transparenz, die sich positiv auf das Praxisklima auswirkt und dem Streit ums Geld vorbeugt.

Zahlungsflüsse optimieren

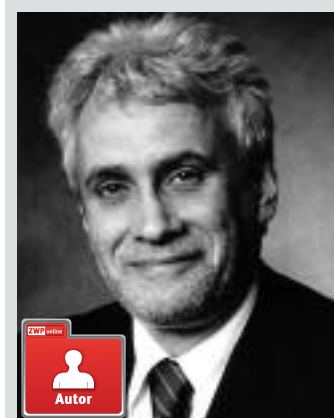
Die monatlichen Geldzu- und -abflüsse sind zum Teil vorgegeben. Dazu gehören zum Beispiel Löhne, Annuitäten und Sozialabgaben genauso wie Zuflüsse der KZV. Steuerbar sind im beschränkten Umfange Zuflüsse aus Privatliquidationen, aber auch die Bezahlung von La-

boren und Lieferanten. Deshalb ist es sinnvoll, hier mit Übersichten zu arbeiten und Zahlungstermine zu koordinieren, dass die Schwankungen auf dem Konto minimiert werden. Der elektronische Zahlungsverkehr unterstützt diese Steuerung.

Fazit

Immer genug Geld auf dem Konto ist für die kieferorthopädische Praxis kein Luxus, sondern eine unbedingte Notwendigkeit. Wer die vorstehenden Grundsätze berücksichtigt und seine Liquidität stets im Blick hat (Abb. 3), sichert die wirtschaftliche Zukunft seiner Praxis. KN

KN Kurzvita



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

- Steuerberater und vereidigter Buchprüfer
- Lehrtätigkeit im Fach Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal
- Mehrheitsgesellschafter von „Prof. Dr. Bischoff & Partner“ Steuerberater – Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer“, das mit 90 Mitarbeitern in Köln, Berlin, Bochum, Hamburg, München und Chemnitz niedergelassene Zahnärzte und Kieferorthopäden im gesamten Bundesgebiet betreut
- Entwicklung von *PraxisNavigation*®, ein Instrument zur wirtschaftlichen Praxissteuerung in Zusammenarbeit mit der Bergischen Universität Wuppertal

KN Adresse

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff
Steuerberater, vereid. Buchprüfer
Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Tel.: 0800 9128400
Fax: 0800 9128404
info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de

ANZEIGE