

BETRIEBSWIRTSCHAFT

Frühwarnsystem Praxissoftware: der aktuelle und zuverlässige Blick auf die BWA

von Steuerberater Michael Laufenberg und Steuerberater Marcel Nehlsen, Kanzlei Laufenberg Michels und Partner mbB, Köln, www.laufmich.de

| Zahnärzte leben betriebswirtschaftlich streng genommen immer in der Vergangenheit: Selbst, wenn im Januar 2019 bereits vom Steuerberater die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) von Dezember 2018 vorliegt, spiegelt diese Auswertung eigentlich nicht den aktuellen wirtschaftlichen Stand der Praxis wider. Es fehlen die tatsächlich vereinnahmten Honorare. Hier kann die Praxissoftware als „Frühwarnsystem“ dienen. |

(Kassen-)Leistungen in der Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Als Freiberufler ist es dem Zahnarzt erlaubt, eine sogenannte Einnahmen-Überschuss-Rechnung zu erstellen. Dies bedeutet, dass jedes Jahr die tatsächlich eingegangenen Einnahmen und die tatsächlich gezahlten Kosten ermittelt werden – und zwar unabhängig davon, wann sie zeitlich entstanden sind. Diese Rechnung führt zum steuerlichen Gewinn. Im Gegensatz zu einer Bilanz erfolgt keine wirtschaftliche Abgrenzung und Zuordnung der Einnahmen und Ausgaben in das zugehörige Jahr. Hier liegt das Problem: Denn Kassenleistungen werden grundsätzlich verzögert gezahlt.

■ Beispiel

In Nordrhein werden die Abrechnungen für ZE/KB/PAR zwar bereits einen Monat nach Leistungserbringung ausbezahlt. Anders sieht es allerdings mit den Honoraren für die konservierenden und chirurgischen Leistungen aus. Hier werden monatlich lediglich Abschläge und dann mit einem Quartal Verzögerung die Restzahlungen gezahlt:

	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
Abschläge	12	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
Restzahlungen	III/18			IV/18			I/19			II/19		

Vereinfacht ausgedrückt wartet jeder Zahnarzt am Jahresende auf einen Quartalsumsatz an noch nicht vereinnahmten Kassenleistungen.

Auch die privaten Leistungen werden teilweise erst vier bis sechs Wochen später gezahlt. Mit Factoring-Unternehmen (Abrechnungsdienstleister) erreicht man je nach Vertrag eine Auszahlung innerhalb von 24 Stunden, was allerdings mehr Gebühren kostet. Im Mittel ist ein Zahlungsziel von vier Wochen auch hier realistisch.

Je nach Verhältnis von Einnahmen durch Patienten- und Kassenleistungen fällt die Verschiebung der Einnahmen dementsprechend stärker oder schwächer aus.



Auch Privatleistungen werden erst später vereinnahmt

Keine negativen
Auswirkungen für
gut gehende Praxen

Folgen für die Zahnarztpraxis

Bei einer langjährig konstant laufenden Zahnarztpraxis fällt dies nicht weiter ins Gewicht: Die Honorare, auf die man am Jahresende gewartet hat, sind schließlich am Jahresanfang für das vorherige Jahr eingegangen. 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.

■ Beispiel

In einer Zahnarztpraxis treten im IV. Quartal 2018 Umsatzrückgänge durch Personalwechsel und Patientenrückgänge ein. Die BWA Dezember 2018 wird im Januar 2019 erstellt und spiegelt im Wesentlichen aber nur die tatsächlich geflossenen Einnahmen des II. und III. Quartals 2018 wider. Das heißt:

- Die Umsatzrückgänge wegen der internen Praxisprobleme fallen zunächst nicht weiter auf. Im Gegenteil, es wird der Eindruck vermittelt, dass es der Praxis nach wie vor wirtschaftlich gut geht.
- Erst mit der BWA April 2019, die im Mai 2019 erstellt wird, macht sich der Umsatzeinbruch aus dem IV. Quartal 2018 in den Zahlen bemerkbar – also mit einem Zeitverzug von fast einem halben Jahr.

Das wirtschaftliche
Ergebnis wird
monatlich ermittelt

Die Praxissoftware kann als „aktuelle BWA“ helfen

Hier schafft die Praxissoftware Abhilfe. Alle Honorare des Zahnarztes, der Mitarbeiter der Praxis und des ggf. vorhandenen Technikers werden in der Praxissoftware täglich erfasst. Dies bildet schließlich 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 gleich sein mit dem steuerlichen Ergebnis, sollte sich bei einer konstant laufenden Praxis aber zum Jahresende zumindest annähern.

Aktuelle Zahlen
liefern zuverlässige
Entscheidungs-
grundlage

Der Vorteil dieser betriebswirtschaftlichen Auswertung liegt in der Aktualität. Wenn mit den monatlichen Buchhaltungsunterlagen auch die monatlichen Behandlerumsätze beim Steuerberater eingereicht werden, kann dieser diese Zahlen mitbuchen und dem Zahnarzt monatlich ein Feedback zur aktuellen Entwicklung der Praxis geben:

- Sollten die wirtschaftlichen Zahlen 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 ermöglicht.