

Praxismanagement mit Steuerberater

Welchen Beitrag ein Steuerberater für den Praxiserfolg leisten kann

Der Inhaber einer Zahnarztpraxis weiß um den Erfolg seiner täglichen Arbeit durch die Kommunikation mit den Patienten, die Arbeit mit dem Team und durch die Zahlen seiner Praxisstatistiken. Ebenso kennt er die Kostenstruktur seiner Praxis und den Umfang der erbrachten zahnärztlichen Leistungen. Dieses Wissen kann durch die Zusammenarbeit mit einem Steuerberater sinnvoll ergänzt werden.

Durch die Führung der Lohn- und Finanzbuchhaltung bringt der Steuerberater ein tiefes und jederzeit abrufbares Wissen der wirtschaftlichen Zusammenhänge der Zahnarztpraxis in die Besprechungen mit dem Praxisinhaber ein. Auf dieser Grundlage kann der Praxisinhaber mit dem Steuerberater effizient wichtige Teile des Praxismanagements erarbeiten, die den Praxiserfolg nachhaltig steigern können.

Liquiditäts-, Rentabilitäts-, Vermögensplanung
Grundstein eines erfolgreichen Praxismanagements ist die zeitnahe, vollständige und aussagekräftige Führung der Finanz- und Lohnbuchhaltung der Zahnarztpraxis. Für Fragen wie: „Welche Liquiditätsreserven stehen der Praxis in drei bis sechs Monaten zur Verfügung?“ reicht das Wissen aus der Buchhaltung nicht aus. Dieses umfasst nur die Vergangenheit der Zahnarztpraxis. Hier sollte der Steuerberater hinzugezogen werden, der gemeinsam mit dem Zahnarzt ohne großen Aufwand die Entwicklung der Rentabilität und Liquidität der Praxis einschätzen kann.

Aufgrund der Erkenntnisse des Steuerberaters über Zahlen und Fakten der Praxis aus der Buchhaltung können die absoluten (Miete, Leasing etc.) und relativen Fixkosten (Personalkosten etc.) der Praxis gesondert ermittelt und unter Einbeziehung von Trends und Erwartungen für die kommenden Monate fortgeschrieben werden. Darüber hinaus kann der Steuerberater gemeinsam mit dem Zahnarzt die Entwicklung der Praxiseinnahmen in den nächsten drei bis sechs Monaten antizipieren, indem unter anderem die Honorarstatistiken der Praxissoftware unter Einbeziehung der Zahlungsbesonder-

heiten für die privaten Liquidationen (Zuzahler, Privatpatienten, Abrechnungsdienstleister etc.) sowie der kassenärztlichen Abschlagszahlungen analysiert werden.

Durch diesen kommunikativen Prozess zur Erarbeitung von Planzahlen der Zahnarztpraxis können effizient und mit wenig Zeitaufwand für die Praxis bedeutende Informationen über die voraussichtliche Liquiditätsentwicklung gewonnen werden, wie beispielsweise:

- Ist die Einstellung einer weiteren Mitarbeiterin rentabel und wirkt sich diese auch auf die Liquiditätsreserven der Praxis aus?
- Können die anstehenden Praxisinvestitionen aus Eigenmitteln finanziert werden?
- Welche monatlichen Entnahmen können die Praxisinhaber in den kommenden Monaten tätigen?

Haben Zahnarzt und Steuerberater bereits Planzahlen gemeinsam erarbeitet, profitiert der Praxisinhaber von einer gesteigerten Aussagekraft der Buchhaltung, da fortan ein Vergleich der geplanten Praxiseinnahmen und -ausgaben mit den tatsächlich erarbeiteten Werten möglich ist. Aus dieser Analyse können wichtige Erkenntnisse für die weitere Praxisführung beziehungsweise -planung abgeleitet werden.

Die stetige Anpassung der Planzahlen an die tatsächlichen Praxiszahlen sowie insbesondere die Steuerung der Praxis anhand der so gewonnenen Erkenntnisse ist ein vitales Controlling-Instrument, das in keiner Praxisorganisation fehlen sollte. Es ist daher grundsätzlich zu empfehlen, jegliche Rentabilitäts- und Liquiditätsplanungen dem Steuerberater zur Kenntnisnahme vorzulegen, sodass dieser – auch wenn er nicht bei der Erstellung dieses Planes mitgewirkt hat – dem Praxisinhaber über die Planabweichungen berichten kann und gemeinsam Empfehlungen für das Praxismanagement erarbeitet werden können.

Die Erstellung von Planrechnungen oder -szenarien ist für die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater grundsätzlich von besonderem Wert. Aus einer Liquiditäts- und Vermögensplanung für fünf bis zehn Jahre ergeben sich viele Erkenntnisse, die

für den laufenden Praxisbetrieb von erheblicher Bedeutung sein können, beispielsweise:

- Kann der Praxisinhaber für eine Erweiterung einen (weiteren) Kredit aufnehmen, ohne aufgrund des zusätzlichen Kapitaldienstes auf bisherige monatliche Entnahmen zu verzichten?
- Muss die Praxisrendite in den nächsten Jahren wesentlich gesteigert werden, um das angestrebte Vermögensziel (z.B. Entschuldung oder Altersvorsorge) unter realistischen Bedingungen zu erreichen?
- In welchen Zeiträumen rentiert sich aus steuerlicher Sicht der Abzug von besonderen, steuerlich abziehbaren Ausgaben, wie beispielsweise größere Materialeinkäufe, Investitionen in die Praxis, freiwillige Zahlungen in die Ärzteversorgung et cetera?

Eine weitere sehr interessante Möglichkeit zur Verbesserung des Praxismanagements ist die Erweiterung der Buchhaltung um die Information, welche Praxiskostenstelle für die Einnahme oder Ausgabe verantwortlich ist. Erweitert man die bestehende Buchhaltung beispielsweise um die Praxiskostenstellen Behandler I, Behandler II, Prophylaxe und Labor, erhält der Praxisinhaber wertvolle Informationen über die Rendite dieser Praxiskostenstellen. Diese können genutzt werden, um Stärken und Schwächen der Praxis zu erkennen oder um beispielsweise Stundensätze oder Zuzahlungspreise effizient zu bestimmen.

Expertennetzwerk für die Zahnarztpraxis

Bei der Führung von Unternehmen wird der Unternehmer täglich mit Problemen konfrontiert, die erkannt, analysiert und gelöst werden wollen. Dies verhält sich in einer Zahnarztpraxis nicht anders. Hinzu kommt, dass die Führung einer Zahnarztpraxis grundsätzlich ein vielfältiges Wissen erfordert, das weit über die Bereiche der Zahnmedizin hinausgeht. Da der Praxisinhaber und das Praxisteam in den seltensten Fällen die geforderten Allround-Fähigkeiten mitbringen, ist das Praxismanagement vor allem auch von der Fähigkeit abhängig, ein Netzwerk von Experten aufzubauen, welches bei der Erkennung und Lösung von Problemen helfen kann.

Insbesondere der Steuerberater der Praxis kann dabei als Katalysator der erfolgreichen Netzwerkbildung dienen, da er die Grundstruktur der Zahnarztpraxis kennt, Probleme leichter erfassen und erkennen kann und durch seine Position als selbst-

ständiger Berater regelmäßig einen guten Kontakt zu entsprechenden Experten hat.

Detaillierte Informationen – bessere Beratung

Bei vielen Beratungsanlässen hat die Information, die aus der laufenden und zeitnahen Buchhaltung der Zahnarztpraxis gewonnen werden kann, große Bedeutung. Dies heißt auch, dass die Aussagekraft der Beratungsergebnisse gesteigert werden kann, je detaillierter und umfassender die Buchhaltungsdaten sind. In diesem Zusammenhang spielt die Mithilfe der Informationstechnologie eine wichtige Rolle. Wurden beispielsweise in den vergangenen Jahren die Einnahmen der Praxis lediglich nach den Bereichen Kasseneinnahme oder Privatliquidation in der Finanzbuchhaltung erfasst, bietet es sich in einer modernen Praxisbuchhaltung an, auch Leistungskategorien (Kons, ZE, PAR, Prophylaxe) zu erfassen oder frei wählbare Kategorien zu nutzen, um die Auswertungen zu individualisieren. Dies steigert den Informationsgehalt der entsprechenden Auswertung.

Damit sich der zeitliche Buchhaltungsaufwand nicht erheblich erhöht, können Informationen und Daten aus der Praxissoftware unmittelbar ohne Systembruch in die Buchhaltungssoftware übernommen werden. Anhand von sogenannten Import-Schnittstellen können beispielsweise Patientenrechnungslisten, Honorar- und Leistungskategorien oder Honorarstatistiken in die Buchhaltung übernommen werden, ohne dass diese manuell erfasst werden müssen.

Ferner verfügen viele Steuerberater über die Möglichkeit, Buchhaltungen digital zu erstellen, sodass die Praxis unabhängig von Ort und Zeit auf die Buchhaltungsinformationen und -belege direkt am Computer in geschützter Weise zugreifen kann. Ist eine Zahnarztpraxis jederzeit in der Lage, eine digitale Kopie eines Buchhaltungsbelegs (Einnahme oder Ausgabe) ohne größeren Aufwand durch die Eingabe eines Suchbegriffs ausfindig zu machen und vorzulegen, erhöht dies die Effizienz des Praxismanagements.

Steuerberaterkammer Nürnberg
Steuerberaterin Katharina Ruhl
Steuerberater Florian Geffers

Der Beitrag ist Teil einer Serie in loser Folge im BZB. Themen, die für den Zahnarzt unter praktischen Gesichtspunkten von Interesse sind, werden von Autoren aus Kammern anderer Freier Berufe aufbereitet.