

Georg Köcher

Die betriebswirtschaftliche Auswertung – interessant für die Praxis?!

Die Informationen aus der Buchführung werden im Rahmen von Einnahmen-Überschuss-Rechnung und Bilanz lediglich nach steuerlichen Maßgaben dargestellt. Deshalb erstellen Steuerberater*innen für Controlling-Zwecke zusätzlich eine weitere Auswertung, die nach betriebswirtschaftlichen Zielsetzungen gegliedert ist: die betriebswirtschaftliche Auswertung – kurz BWA.

Der Begriff „Steuerberatung“ legt nahe, dass Steuerberater*innen zunächst einmal die steuerlichen Pflichten ihrer Mandant*innen erledigen. Da ist an erster Stelle die Einkommensteuererklärung zu nennen, aber auch die Lohnsteueranmeldungen für die Praxisarbeiter*innen und gegebenenfalls Umsatzsteuervoranmeldungen. Für den betrieblichen Bereich ist außerdem eine Buchhaltung zu erstellen, die in eine Gewinnermittlung mündet, sei es durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder auch durch Bilanzierung. Die Erfüllung dieser steuerlichen Pflichten ist natürlich extrem wichtig und die Basis jedes Steuerberatungsmandats. Mit den durch die Buchführung vorliegenden Informationen können Mandant*innen aber noch viel mehr anfangen, nämlich ein leistungsfähiges Controlling des Unternehmens durchführen. Für Controlling-Zwecke erstellen Steuerberater*innen eine weitere Auswertung, die nach betriebswirtschaftlichen Zielsetzungen gegliedert ist: die betriebswirtschaftliche Auswertung – kurz BWA.

Entwicklung der Praxiseinnahmen

Die BWA weist zunächst einmal die Praxiseinnahmen aus. Sinnvoll ist dabei die Untergliederung zumindest in GKV-Einnahmen, Privat-Einnahmen und sonstige Einnahmen. Im Vergleich zum Vorjahr beziehungsweise Vormonat lässt sich gut ersehen, ob sich der Umsatz erhöht hat und die grundsätzliche Ausrichtung positiv beziehungsweise stabil verläuft.

Ausgabenquote

Ebenso wichtig wie die Einnahmenseite ist selbstverständlich auch die Ausgabenseite, denn nur, wenn beide Ebenen zusammenpassen, lässt sich der gewünschte Gewinn realisieren. Auf der Ebene der Ausgaben wird man besonders die Betriebsausgaben (Miete und Betriebskosten) im Blick behalten, da diese mitunter den größten Ausgabenposten bilden. Die Personalkostenquote (also der Anteil der Personalkosten am Umsatz) ist für große Praxen eine der wichtigsten Kennzahlen und macht zugleich die eigene Praxis mit anderen Praxen vergleichbar.

Gewinn und Umsatzrendite

Die wohl wichtigste Kennzahl ist allerdings die Umsatzrendite. Sie zeigt an, welchen Anteil vom Umsatz der Gewinn ausmacht. Der Vorteil der Kennzahl in Prozent gegenüber dem absoluten Wert in Euro besteht darin, dass sich die Leistungsfähigkeit auch bei einer veränderten Umsatzsituation beurteilen und vergleichen lässt. So ist zum Beispiel ersichtlich, dass zwar der Umsatz steigt, aber der Gewinn im Verhältnis dazu zurückbleibt.

Sofern die Gewinnermittlung durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung erfolgt, ist zu berücksichtigen, dass als Gewinn nicht die Leistung des Monats, Quartals oder Jahres gezeigt wird, sondern (nur) der Zufluss an Honorar. Beides kann einander weitgehend entsprechen, aber auch deutlich auseinanderliegen.

Die wohl wichtigste Kennzahl ist die Umsatzrendite.

Für jede Praxis ist es entscheidend, über ausreichend liquide Mittel zu verfügen, um die (kurzfristigen) Verbindlichkeiten erfüllen zu können.

Wohin ist der Gewinn gegangen und wie viel bleibt übrig

Für jede Praxis ist es entscheidend, über ausreichend liquide Mittel zu verfügen, um die (kurzfristigen) Verbindlichkeiten und längerfristige Wünsche (Neuanschaffungen) erfüllen zu können. Die Erfahrung zeigt, dass nicht wenige Praxisinhaber*innen über ihre Verhältnisse leben. Mit dem Vergleich der Einzahlungen (Zufluss liquider Mittel) und Auszahlungen (Abfluss liquider Mittel) erhalten Unternehmer*innen ein Bild davon, ob sie im Plan sind oder über ihre Verhältnisse leben und gegebenenfalls gegensteuern müssen.

Die Liquiditätssituation unterscheidet sich dabei aber in aller Regel von der Gewinnsituation, sodass Hinzurechnungen/Kürzungen notwendig sind, um vom Gewinn zur Liquidität überzuleiten. Zunächst einmal gibt es Aufwand, der nicht auf die Liquidität durchschlägt. Hier sind die sogenannten Abschreibungen zu nennen. Unabhängig ob Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder Bilanzierung: Bei Anschaffung eines abnutzbaren Wirtschaftsguts, das der Praxis dauerhaft dienen soll, kann der Kaufpreis nur dann sofort und vollständig abgezogen werden, wenn die Anschaffungskosten 800 Euro nicht übersteigen. Bei höheren Anschaffungskosten darf jeweils nur der Wertverlust für das jeweilige Wirtschaftsjahr in Ansatz gebracht werden. Dazu werden die Anschaffungskosten mittels Abschreibungen gleichmäßig auf die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer verteilt. Die Abschreibung solcher Gegenstände mindert daher den Gewinn, schlägt aber nicht auf die Liquidität durch. Im Rahmen einer Liquiditätsbetrachtung werden die Abschreibungen daher zum Gewinn hinzugerechnet.

Auch die Kosten für den Erwerb einer Praxis oder eines Praxisanteils sind abzuschreiben. Bei der Einzelpraxis über drei bis fünf Jahre, bei einem Praxisanteil an einer Gemeinschaftspraxis über sechs bis zehn Jahre. Über den Abschreibungszeitraum ergibt sich eine deutliche Steuerersparnis und dadurch ein Zugewinn an Liquidität. Beim Auslaufen der Abschreibung auf die Praxis wird gerne vom „Abschreibungsknick“ gesprochen. Während die Abschreibung die Liquidität nicht berührt, führt die Investition als solche zu einer deutlichen Liquiditätsbelastung zum Zeitpunkt des Kaufs. In der Liquiditätsbetrachtung wird die Investition daher mit dem gesamten Kaufpreis im Jahr des Kaufs abgezogen.

Eine Besonderheit bildet außerdem die Auszahlung und die Tilgung von Darlehn. Sind die Zinsen für betriebliche Darlehn gewinnmindernd als Betriebsausgaben abziehbar, so ist die Tilgungsleistung selbst keine Betriebsausgabe. Beides mindert jedoch den Geldbestand. Die Auszahlung erhöht die Liquidität, hat jedoch keinen Einfluss auf den Gewinn. Die beschriebenen Auswirkungen bei Darlehn gelten im Falle einer Bilanzierung auch für Forderungen und Verbindlichkeiten.

Ferner dürfen auch künftige Verpflichtungen nicht unberücksichtigt bleiben. Bei Selbstständigen geraten die Einkommensteuerbelastungen leicht in Vergessenheit, da oftmals erst mehr als ein Jahr nach dem Ablauf eines Geschäftsjahres die Einkommensteuer dafür gezahlt werden muss. Auch die Steuer ist dabei keine steuerlich abzugsfähige Betriebsausgabe, aber selbstverständlich eine künftige Liquiditätsbelastung. Zwar müssen Vorauszahlungen geleistet werden, diese werden aber grundsätzlich vom letzten dem Finanzamt erklärten Jahresgewinn aus berechnet. Kommt es zu Gewinnsteigerungen, dann ist die Information wichtig, wie hoch die künftig für das Geschäftsjahr nachzuzahlende Steuer ist, damit ein entsprechender Betrag eingeplant und gegebenenfalls angespart werden kann. Tückisch ist dabei, dass sich ein erhöhter steuerlicher Gewinn gleich dreifach auswirken kann.

Zertifikatsstudium
**Spezielle
Schmerzpsychotherapie**

Erstes Zertifikatsstudium in Deutschland, zeitlich kompakte Gestaltung in Form von Blockseminaren.

Leitung: Prof. Dr. Pia-Maria Wippert.
Tel.: +49 331 977 1455 / 1081, Fax: 0331-9771143,
E-Mail: schmerztherapie@uni-potsdam.de

Der Titel ist führungsfähig und anerkannt von der ostdeutschen Psychotherapeutenkammer. Es können Fortbildungspunkte der Landesärztekammern vergeben werden.



Beispiel 1:

Die Steuererklärung für 2018 wird zum spätmöglichen Zeitpunkt abgegeben, also Ende Februar 2020 (wenn die/der Steuerberater*in die Steuererklärung erstellt). Die steuerliche Veranlagung wird dann üblicherweise irgendwann im Jahr 2020 erfolgen. Hatte sich der Gewinn für das Jahr 2018 zum Beispiel um 20.000 Euro erhöht, ohne dass dies bisher in den Vorauszahlungen berücksichtigt wurde, dann ergeben sich folgende Wirkungen durch die Veranlagung in 2020:

- Steuernachzahlung für 2018
- Nachträgliche Erhöhung der Vorauszahlungen für 2019
- Erhöhung der Vorauszahlungen für 2020

Außerdem können unter Umständen sogar noch Nachzahlungszinsen dazukommen. Die Zinsen betragen für jeden vollen Monat 0,5 % (§ 238 Abs. 1 AO) und werden nur auf die Einkommensteuernachzahlung, nicht aber auf den Solidaritätszuschlag und die Kirchensteuer erhoben. Der Zinslauf beginnt 15 Monate nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem die Steuer entstanden ist (§ 233 a Abs. 2 AO). Nachzahlungszinsen, die Steuerpflichtige an das Finanzamt zahlen, gehören zu den nach § 12 Nr. 3 EStG nicht abziehbaren Ausgaben. Demgegenüber gelten vom Fiskus gezahlte Zinsen als Einkünfte aus Kapitalvermögen und unterfallen der Kapitalertragssteuer in Höhe von 25 % zuzüglich Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer (§ 20 Abs. 1 Ziff. 7 Satz 3 EStG).

Beispiel 2:

Für die Einkommensteuer 2018 beginnt die Verzinsung am 1. April 2020. Wird beispielsweise die Steuerfestsetzung einer Einkommensteuernachzahlung für das Jahr 2018 erst am 30. September 2020 wirksam, müssen für sechs Monate (1. April 2020 bis 30. September 2020) Zinsen in Höhe von 3 % gezahlt werden. Aufgrund der zum Teil langen Bearbeitungszeiten bei den Finanzämtern drohen daher auch künftig Zinszahlungen, wenn Steuernachzahlungen erst verspätet festgesetzt werden.

Zinszahlungen auf Steuernachzahlungen können dadurch vermieden werden, indem frühzeitig vor dem 31. März 2020 eine Anpassung der Vorauszahlungen nach oben beantragt wird. Eine nachträgliche Erhöhung der Vorauszahlungen zur Einkommensteuer erfolgt aber nur dann, wenn der Erhöhungsbetrag mindestens 5.000 Euro beträgt. Neben dem Antrag auf Erhöhung der Vorauszahlungen ist die freiwillige vorzeitige Zahlung von Steuern eine weitere Maßnahme zur Vermeidung von Nachzahlungszinsen. Technisch werden in diesem Fall zwar zunächst die Nachzahlungszinsen festgesetzt, sie sind entsprechend dem Einführungserlass zur Abgabenordnung aber nachträglich wieder zu erlassen.

Leistet die/der Steuerpflichtige vor Ablauf der Karenzzeit eine freiwillige Zahlung, ist dies gleichzeitig als Antrag auf Anpassung der bisher festgesetzten Vorauszahlungen anzusehen.

Profitcenter

Es ist stets aufschlussreich, die Erlöse auch über die Aufteilung (GKV/Privat/Sonstiges) hinaus weiter aufzugliedern, um zu sehen, wie gut sich unterschiedliche Leistungsbereiche entwickeln. Die Umsätze der einzelnen Leistungsbereiche zu kennen, ist aber nur die halbe Miete. Wirklich beurteilen, ob ein Leistungsbereich Gewinn abwirft oder wie hoch die anfallenden Verluste sind, lassen sich die geschäftlichen Entwicklungen nur, wenn der relevante Bereich als sogenanntes Profitcenter gebucht wird. Im Rahmen des Profitcenters werden den Einnahmen auch die zugehörigen Ausgaben gegenübergestellt. Wenn man so will, wird für das Profitcenter eine separate BWA erstellt, wie für einen selbstständigen Betrieb.

Fazit

Ein „Controlling by Kontostand“ gewährt keinen fundierten Überblick über die wirtschaftliche Situation der Psychotherapeut*innen. Mithilfe der BWA lassen sich aber Geschäftserfolg und Liquidität transparent machen und optimal planen. Bei der Erstellung dieser Planung können Steuerberater*innen unterstützend zur Seite stehen und regelmäßig eine Abweichungsanalyse zwischen den geplanten und den eingetretenen Zahlen liefern.

**Georg Köcher**

Steuerberater im ETL ADVISION-Verbund aus Waren (Müritz), spezialisiert auf Steuerberatung im Gesundheitswesen.

Kontakt: ETL ADVITAX Waren
Telefon 03991 613122
advitax-waren@etl.de
www.advitax-waren.de