

Die BWA des Steuerberaters – Kein Buch mit sieben Siegeln

Geht es um die Tätigkeit des Steuerberaters, wird in der Regel zunächst an das Erstellen des Jahresabschlusses und der Steuererklärungen sowie an die betriebliche Buchführung gedacht. Bei größeren Praxen kommt die Lohnabrechnung einschließlich der Lohnsteueranmeldungen und Sozialversicherungsmeldungen hinzu. Die Erfüllung dieser steuerlichen Pflichten ist natürlich extrem wichtig und die Basis jedes Steuerberatungsmandats. Doch mit den Informationen aus der Buchführung kann der Mandant noch viel mehr anfangen. Sie ermöglichen ihm, ein leistungsfähiges Praxis-Controlling durchzuführen.

Text Marco Kranz

BWA als wichtigstes Controlling-Tool

Die Informationen aus der Buchführung werden im Rahmen der steuerlichen Gewinnermittlung durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder Aufstellen einer Bilanz lediglich nach steuerlichen Maßgaben dargestellt. Deshalb erstellt der Steuerberater für Controlling-Zwecke zusätzlich eine weitere Auswertung, die nach betriebswirtschaftlichen Zielsetzungen gegliedert ist: die betriebswirtschaftliche Auswertung – kurz BWA.

Die BWA weist zunächst einmal die Praxiseinnahmen aus. Sinnvoll ist dabei die Untergliederung zumindest in KZV-Einnahmen, Selbstzahleranteile, Privateinnahmen und sonstige Einnahmen. Im Vergleich zum Vorjahr bzw. Vormonat lässt sich gut ersehen, ob sich der Praxisumsatz erhöht hat und die grundsätzliche Ausrichtung positiv bzw. 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 Personalkosten im Blick behalten, da diese mitunter den größten Ausgabenposten bilden. Die Personalkostenquote (also der Anteil der Personalkosten am Umsatz) ist eine der wichtigsten Kennzahlen und macht zugleich die eigene Praxis mit anderen Praxen vergleichbar. Aber auch die Raumkosten (Miete und Betriebskosten) können die Ausgabenquote deutlich beeinflussen.

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. Bilanziert der Zahnarzt dagegen, werden die Einnahmen und Ausgaben entsprechend ihrer wirtschaftlichen Verursachung berücksichtigt. Auf den Zufluss des Honorars bzw. den Zeitpunkt der Bezahlung kommt es dann nicht an.

Wohin ist der Gewinn – wie viel bleibt übrig

Für jede Praxis ist es entscheidend, über ausreichend liquide Mittel zu verfügen, um die (kurzfristigen) Verbindlichkeiten (zum Beispiel Löhne) erfüllen zu können. Die Erfahrung zeigt, dass nicht wenige Unternehmer über ihre Verhältnisse leben. Mit dem Vergleich der Einzahlungen (Zufluss liquider Mittel) und Auszahlungen (Abfluss liquider Mittel) erhält der Unternehmer ein Bild davon, ob er im Plan ist oder zu viel Geld ausgibt und gegebenenfalls gegensteuern muss. Die Liquiditätssituation unterscheidet sich dabei aber in aller Regel von der Gewinnsituation, so dass 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. 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 zahnärztlichen Praxis oder eines Praxisanteils sind abzuschreiben. Bei der Einzelpraxis über 3-5 Jahre, bei einem Praxisanteil an einer Gemeinschaftspraxis über 6-10 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 bilden außerdem die Auszahlung und die Tilgung von Darlehen. Sind die Zinsen für betriebliche Darlehen 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 Darlehen gelten im Falle einer Bilanzierung auch für Forderungen und Verbindlichkeiten.

Mit der SteuerTimeline immer alles im Blick

Ferner dürfen auch künftige Verpflichtungen nicht unberücksichtigt bleiben. Bei einem Selbständigen 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 ggf. angespart werden kann. Tückisch ist dabei, dass sich ein erhöhter steuerlicher Gewinn gleich dreifach auswirkt: als Steuernachzahlung für das Veranlagungsjahr, als nachträgliche Erhöhung der Vorauszahlungen für das laufende und als Erhöhung der Vorauszahlungen für das folgende Jahr.

Alle Zahlungstermine auf einen Blick liefert Ihnen die SteuerTimeline. Sie ist eine Vorausschau auf die kommenden Zahlungstermine und -beträge zur Einkommensteuer des aktuellen und des folgenden Kalenderjahres und veranschaulicht die Zusammenhänge zwischen laufenden wie nachträglichen Vorauszahlungen und Nachzahlungen. Anhand der berechne-

ten Steuerrücklage sehen Sie, mit welchen Steuerzahlungen Sie rechnen müssen und wieviel Liquidität Sie dafür benötigen.

Break-Even: Die Mindestgesamtleistung

Auch die Frage „Wie viel muss ich umsetzen, um alles bezahlen zu können?“ kann Ihnen Ihr ADVISION-Steuerberater beantworten, und zwar mit der Kennzahl „Mindestgesamtleistung“. Dieser Zielwert definiert, wie viel eine zahnärztliche Praxis als Gesamtleistung erwirtschaften muss, um alle relevanten Praxisausgaben, Darlehenstilgungen, Privatentnahmen sowie die entsprechende Steuerbelastung bezahlen zu können. Wird die Gesamtleistung nicht erreicht, besteht Handlungsbedarf.

Profitcenter

Es ist stets aufschlussreich, die Erlöse auch über die Aufteilung (KZV/Privat/Sonstiges) hinaus weiter aufzugliedern in konservierende Leistungen, Inlays, Prothetik, Prophylaxe etc., 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 selbständigen Betrieb.

Fazit

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



Marco Kranz

Marco Kranz, Steuerberater im ETL ADVISION-Verbund aus Koblenz, Fachberater für den Heilberufbereich (IFU/ISM gGmbH), spezialisiert auf die Beratung von Zahnärzten

—
ETL ADVIMED Koblenz
info@advimed-koblenz.de
www.advimed-koblenz.de
Tel: +49 26 19 12 45 00