



DIE BWA DES STEUERBERATERS

Teil 1 – Controlling-Instrument für den Praxisinhaber

Die BWA dient weit mehr als nur der Steuerfestsetzung für das Finanzamt. Doch welche Kennzahlen und Kenntnisse sind für den Unternehmer wichtig? Ein Überblick als Einführung in das Thema

Der Begriff „Steuerberatung“ legt nahe, dass der Steuerberater zunächst einmal die steuerlichen Pflichten des Mandanten erledigt. Neben den Lohnsteueranmeldungen und Umsatzsteuer-Voranmeldungen ist die Einkommensteuererklärung oder alternativ die Körperschaftsteuererklärung erforderlich und manchmal kommt auch noch eine Gewerbesteuererklärung dazu.

Für den betrieblichen Bereich ist außerdem eine Buchhaltung zu erstellen, die in eine Gewinnermittlung mündet, sei es durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder durch Bilanzierung. Die Erfüllung dieser steuerlichen Pflichten ist natürlich extrem wichtig und die Basis jedes Steuerberatungsmandats. Mit den durch die Buchführung vorliegenden Informationen kann der Mandant aber noch viel mehr anfangen, nämlich

ein leistungsfähiges Controlling seiner Therapieeinrichtung durchführen.

BWA als wichtigstes Controlling-Tool

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

Entwicklung der Praxiseinnahmen und -ausgaben

Die BWA weist zunächst einmal die Einnahmen aus. Sinnvoll ist dabei für das Unternehmen eines Physio-

therapie-Praxisinhabers die Untergliederung zumindest in GKV-Einnahmen, Privat-Einnahmen und sonstige Einnahmen. Im Vergleich zum Vorjahr bzw. Vormonat lässt sich gut ersehen, ob sich der Umsatz erhöht hat und die grundsätzliche Ausrichtung positiv bzw. stabil verläuft.

Ebenso fundamental wie die Einnahmenseite ist selbstverständlich auch die Ausgabenseite, denn nur, wenn beide Ebenen zusammenpassen, resultiert der gewünschte Gewinn. Auf der Ebene der Ausgaben wird man besonders die Personalkosten im Blick behalten, da diese den größten Ausgabenposten bilden.

Die Personalkostenquote – also der Anteil der Personalkosten am Umsatz – ist eine der bedeutsamsten Kennzahlen und macht zugleich die eigene Praxis mit anderen Praxen vergleichbar.

Die Angaben zu Umsatzrendite und Gewinn

Die wohl signifikanteste 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 genauso deutlich auseinanderliegen.

Wohin ist der Gewinn gegangen und wie viel bleibt wirklich übrig?

Für jede Praxis ist es entscheidend, über ausreichend liquide Mittel zu verfügen, um die Verbindlichkeiten, auch die kurzfristigen, wie beispielsweise die Löhne, erfüllen zu können. Die Erfahrung zeigt, dass mancher Praxisinhaber über seine Verhältnisse

lebt. Mit dem Vergleich der Einzahlungen, also der Zufluss liquider Mittel, und Auszahlungen, der Abfluss liquider Mittel, erhält der Unternehmer ein Bild davon, ob er im Plan ist oder nicht und gegebenenfalls gegensteuern muss. Die Liquiditätssituation unterscheidet sich dabei aber in aller Regel von der Gewinnsituation, sodass Hinzurechnungen bzw. Kürzungen notwendig sind, um vom Gewinn zur Liquidität überzuleiten.

Zunächst einmal gibt es den Aufwand, der nicht auf die Liquidität durchschlägt. Hier sind die sogenannten Abschreibungen – steuerlich AfA – zu nennen. Unabhängig ob Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder Bilanzierung: Bei Anschaffung eines abnutzbaren Wirtschaftsguts, das der Praxis dauerhaft dienen soll, kann der Kaufpreis steuerlich nur dann sofort und vollständig abgezogen werden, wenn die Anschaffungskosten 410 Euro nicht übersteigen. Das ist die sogenannte Sofortabschreibung. Ab 2018 erhöht sie sich auf 800 Euro.

Bei höheren Kosten darf jeweils nur der Wertverlust für das jeweilige Wirtschaftsjahr in Ansatz gebracht werden. Dazu werden die Anschaffungskosten durch die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer dividiert, also gleichmäßig auf den Nutzungszeitraum verteilt. Die Steuerabschreibung solcher Gegen-

stände mindert daher den Gewinn, schlägt aber nicht auf die Liquidität durch. Im Rahmen einer Liquiditätsbetrachtung werden die Abschreibungen daher zum Gewinn hinzugerechnet.

Sonderfälle hinsichtlich der Abschreibungsmöglichkeiten

Auch die Kosten für den Erwerb einer Praxis oder eines Praxisanteils sind abzuschreiben. Bei der Einzelpraxis über 3 bis 5 Jahre, bei einem Praxisanteil an einer Gemeinschaftspraxis zwischen 6 und bis zu 10 Jahren. 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 merklichen Liquiditätsbelastung zum Kaufzeitpunkt. In der Liquiditätsbetrachtung wird der Erwerb daher mit dem gesamten Kaufpreis im Jahr des Kaufs abgezogen.

Eine Besonderheit bildet außerdem die Tilgung von Darlehen. Sind die Zinsen für betriebliche Darlehen gewinn- und liquiditätsmindernd als Betriebsausgaben abziehbar, so ist die Tilgungsleistung selbst keine Betriebsausgabe, belastet aber natürlich die Liquidität gleichwohl.

Die Liquiditätsfrage und der Blick in die Zukunft

Ferner dürfen auch kommende Verpflichtungen nicht unberücksichtigt bleiben. Von Benjamin Franklin soll der Satz stammen, auf Erden seien nur zwei Dinge ganz sicher: der Tod und die Steuer.

THERA-BIZ CHECKLISTE

Die wichtigsten Kennzahlen auf einen Blick

- ✓ Einnahmen und Ausgaben, vor allem die Entwicklung der Personalkosten beachten
- ✓ Umsatzrendite in Prozent zum ausgewiesenen Gewinn vergleichen
- ✓ Abschreibungen im Hinblick auf Gewinnminderung berücksichtigen
- ✓ Liquidität mit den Zahlungen für das Finanzamt planen
- ✓ Profitcenter für die unterschiedlichen Leistungsbereiche differenzieren

Bei einem Selbstständigen geraten die Einkommensteuerbelastungen leicht in Vergessenheit, da erst über ein Jahr nach Ablauf des Geschäftsjahrs die Einkommensteuer dafür gezahlt werden muss. Dabei ist weder die Steuer noch die Gewerbesteuer eine steuerlich abzugsfähige Betriebsausgabe, aber selbstverständlich eine künftige Liquiditätsbelastung. Zwar müssen die Vorauszahlungen geleistet werden; diese basieren jedoch auf dem letzten Jahresgewinn.

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 eventuell vorzeitig angespart werden kann. Tückisch ist dabei, dass sich ein erhöhter steuerlicher Gewinn gleich 3-fach auswirkt.

Außerdem können unter Umständen sogar noch Nachzahlungszinsen dazukommen. Die Zinsen betragen für jeden vollen Monat 0,5 Prozent (§ 238 Abs. 1 AO) und werden nur auf die Einkommensteuer, nicht aber auf den Solidaritätszuschlag und die Kirchensteuer erhoben.

Praxisbeispiel

Typischerweise geben Sie Ihre Steuererklärung für das Jahr 01 zum spätestmöglichen Zeitpunkt ab, also zum Ende 02. Die steuerliche Veranlagung wird dann üblicherweise irgendwann im Jahr 03 erfolgen.

Erhöht sich der Gewinn für das Jahr 01 beispielsweise um 100.000 Euro, ohne dass dies bisher in den Vorauszahlungen berücksichtigt wurde, dann ergeben sich folgende Wirkungen durch die Veranlagung im Jahr 03:

- Erhöhung der Steuer für 01
- Nachträgliche Erhöhung der Vorauszahlungen für 02
- Erhöhung der Vorauszahlungen für 03

Der Zinslauf beginnt 15 Monate nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem die Steuer entstanden ist (§ 233a Abs. 2 AO). Nachzahlungszinsen, die der Steuerpflichtige an das Finanzamt zahlt, gehören zu den nach § 12 Nr. 3 EStG nicht abziehbaren Ausgaben. Demgegenüber gelten vom Fiskus gezahlte Zinsen als Einkünfte aus Kapitalvermögen und unterliegen der Kapitalertragssteuer in Höhe von 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer (§ 20 Abs. 1 Ziff. 7 Satz 3 EStG).

Praxisbeispiel

Für die Einkommensteuer 2015 beginnt die Verzinsung am 1. April 2017. Wird beispielsweise die Steuerfestsetzung einer Einkommensteuernachzahlung für das Jahr 2015 erst am 30. September 2016 wirksam, müssen für sechs Monate (01.04.2016 bis 30.09.2016) Zinsen in Höhe von 3,0 Prozent 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, dass Sie frühzeitig vor dem 31. März 2016 eine Anpassung der Vorauszahlungen nach oben beantragen. Eine nachträgliche Erhöhung der Vorauszahlungen zur Einkommen- oder Körperschaftsteuer erfolgt jedoch nur dann, wenn der Erhöhungsbetrag mindestens 5.000 Euro beträgt. Neben dem Antrag auf Vorauszahlungserhöhung 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 der Steuer-

pflichtige 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 über die Aufteilung (GKV/Privat/Sonstiges) hinaus weiter aufzugliedern, um zu sehen, wie gut sich unterschiedliche Leistungsbereiche entwickeln. Die Umsätze der einzelnen Bereiche zu kennen, ist aber nur die halbe Miete. Wirklich beurteilen, ob ein Bereich 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. Das wichtigste Profitcenter bei der Physiotherapie ist das freie Gerätetraining.

Fortsetzung folgt mit weiteren Details

Ein „Controlling by Kontostand“ gewährt keinen fundierten Überblick über die wirtschaftliche Situation des Therapeuten. Mithilfe der BWA des Steuerberaters lassen sich aber Geschäftserfolg und Liquidität transparent machen und optimal planen. In weiteren Beiträgen werden einzelne Aspekte einer BWA mit Beispielen ausführlich dargestellt und erläutert.



Dr. Jens-Peter Damas
Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Steuerrecht
Leiter Steuern und Recht im
Gesundheitswesen, Berlin
E-Mail: jens.damas@etf.de