



Dr. Jürgen R. Karsten,
Vorstand der ETL ADVISION und spezialisiert auf die Beratung von Zahnärzten

Der spezialisierte Zahnarzt-Steuerberater: Anforderungen und Profil

Die Anforderungen an den Zahnarzt wachsen ständig. Zum einen verändern sich die Bedingungen im Gesundheitswesen zurzeit grundlegend, sodass auch die gesetzlichen und privaten Krankenkassen über immer weniger finanzielle Mittel und Spielräume verfügen. Der dadurch entstehende Wettbewerb und knapper werdende Ressourcen werden verstärkt, indem Patienten zunehmend Behandlungsangebote aus dem Ausland, zum Beispiel aus Ungarn, in Anspruch nehmen. Dieser „Gesundheitstourismus“ trifft insbesondere komplexe und teure zahnärztliche Leistungen.

Text Dr. Jürgen R. Karsten

So, wie sich die Bedingungen für den Zahnarzt verändern, muss sich dies auch auf die nachgefragten Beratungsleistungen auswirken. Dies betrifft vor allem den Steuerberater als traditionell engen und nachhaltigen Berater und Begleiter des Zahnarztes. Wenn der Steuerberater die Rolle des „Rundum-Betreuers“ des Zahnarztes ausfüllen will, muss er eine entsprechende Spezialisierung anstreben.

Auch der spezialisierte Zahnarzt-Steuerberater hat ein vielfältiges Aufgabenspektrum. Er muss zum einen die Lebensphasen einer Praxis von der Gründung über die laufende Praxis bis hin zur Nachfolgeregelung abdecken. Inhaltlich stehen dabei zunächst die steuerlichen Kernkompetenzen im Fokus. Der Zahnarzt erwartet zurecht von seinem Steuerberater, dass alle steuerlichen Gestaltungs- und Handlungs-

alternativen ausgeschöpft werden. Darüber hinaus ist es für den Zahnarzt aber auch von existenzieller Bedeutung, rechtzeitig über Steuernachzahlungen, Steuervorauszahlungen und vor allem drohende Steuernachzahlungen für das laufende Wirtschaftsjahr informiert zu werden. Nur mit der richtigen „Steuer-Timeline“ kann der Zahnarzt die notwendigen finanziellen Beträge rechtzeitig disponieren. Der spezialisierte Steuerberater muss im zahnärztlichen Bereich allerdings auch differenzierte Fragen im Bereich der Umsatzsteuer und der Gewerbesteuer, vor allem im Bereich privat Zahnärztlicher Leistungen sowie zahnarztnaher Dienstleistungen, beantworten.

Im Bereich der Praxiswirtschaft muss der spezialisierte Steuerberater dem Zahnarzt Instrumente an die Hand geben, um die Praxis in ökonomischer Hinsicht

zu optimieren. Dazu gehört zum Beispiel die Arbeit mit Kennzahlen, damit über ein Benchmarking Ertragspotenziale erkannt und genutzt sowie Kostensenkungsmöglichkeiten identifiziert werden können. Im Rahmen der Kennzahlen ist es zum Beispiel notwendig, den Stundensatz des Zahnarztes zu ermitteln, damit auf diese Weise die Basis für die Delegation an Mitarbeiter oder angestellte Zahnärzte geschaffen werden kann. Im Bereich der Praxiswirtschaft sind leistungsfähige Factoring-Systeme einzusetzen sowie die Grundlagen für ein aussagefähiges und positives Rating durch die Banken zu schaffen. Insbesondere die Frage des Ratings wird in Zukunft für die Zahnarztpraxis zu beantworten sein.

Ein neuer Beratungsbereich ist die spezifische strategische Beratung des Zahnarztes. Dem Zahnarzt ste-

hen mittlerweile aufgrund der diversen gesetzlichen Änderungen neue Formen der zahnärztlichen Leistungserbringung zur Verfügung. Zu diesen neuen Versorgungsformen gehören zum Beispiel standortübergreifende Berufsausübungsgemeinschaften, Teilgemeinschaftspraxen, medizinische Versorgungszentren oder Praxisketten. Diese Versorgungsformen bieten dem Zahnarzt die Möglichkeit, auf die veränderten Bedingungen im Gesundheitswesen, insbesondere auf den härter werdenden Wettbewerb, zu reagieren. Der Steuerberater muss daher über die Inhalte und Auswirkungen dieser Versorgungsformen beraten können. Dazu gehören neben den spezifischen steuerlichen und rechtlichen Aspekten auch die strategischen Fragen, wie zum Beispiel Aufbau und Organisation der neuen Versor-

gungsformen, Marketing, Finanzierung, Kommunikation und Controlling.

Insbesondere bei diesen neuen Formen der zahnärztlichen Leistungserbringung, die überwiegend durch Kooperationen oder durch Anstellungsverhältnisse umgesetzt werden, gewinnen auch die sogenannten „weichen Themen“ in der Beratung zusätzliches Gewicht. Der Zahnarzt muss verstärkt die Kommunikation zu Kooperationspartnern oder angestellten Zahnärzten sowie zu den Patienten in den Fokus stellen. Vor allem wenn der Zahnarzt über spezialisierte Angebote verfügt, wird die Kommunikation zu den Patienten ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Der spezialisierte Steuerberater muss daher auch in diesen Fragen Ansprechpartner sein.

Damit der spezialisierte Steuerberater dieses breite Spektrum an Anforderungen bewältigen kann, ist es notwendig, dass er in einem entsprechenden, spezialisierten Netzwerk mit zusätzlichen Dienstleistern und Beratern agiert. Zu diesem Netzwerk gehören zum Beispiel die auf den Zahnarztsektor ausgerichteten Banken, Abrechnungsdienstleister, Praxisbewerter und Medizinerjuristen. So, wie der Zahnarzt verstärkt in Kooperation gehen muss, ist dies auch für den im Zahnärzdebereich spezialisierten Steuerberater notwendig. Die Komplexität der Fragestellungen würde sonst dazu führen, dass sich der Steuerberater zum „Omniologen“ – zum Spezialisten für Alles – entwickeln muss.

advision@etl.de
www.ETL-ADVISION.de

Die Beratungsleistung ist für mich persönlich ...						Ist bei mir: vorhanden	Ist bei mir: nicht vorhanden
	wichtig!			unwichtig!				
... der kompetenten Betreuung in allen Lebensphasen der Praxis ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... der nachvollziehbaren Ausschöpfung aller steuerlichen Gestaltungs- und Handlungsalternativen ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... einer Steuer-Timeline zur vorausschauenden Planung von Steuernachzahlungen, -vorauszahlungen etc. ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... der Beantwortung differenzierter Fragen im Bereich der Umsatzsteuer, Gewerbesteuer und der privat-zahnärztlichen Leistungen sowie zahnarztnaher Dienstleistungen ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... der Arbeit mit Kennzahlen ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... des Benchmarking ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... des Einsatzes von Factoring-Systemen ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... der Grundlagenschaffung für ein aussagekräftiges Rating durch die Banken ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... der strategischen Beratung über Inhalte und Auswirkungen der neuen Versorgungsformen, Marketing, Finanzierung, Kommunikation, Controlling etc. ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>