

Siebentausend Rinder...

Autor: Redaktion

... Kinder, Kinder, Kinder ... Wohl kaum jemand kennt noch Peter Hinnen, den Sänger dieses Schlagers. Den Gassenhauer selbst, den, von der Freiheit der Cowboys im Wilden Westen erzählt, hören wir aber manchmal noch im Radio. Und was in aller Welt hat das mit dem Zahnarzt zu tun?

Ja, siebentausend Rinder oder sogar noch größer war die Zahl der Tiere, die eine Herde umfasste. Extensiv, so der Begriff, den der Fachmann für diese Art der Viehzucht verwendet, betrieb man jene damals. Da kam es auf ein Tier mehr oder weniger nicht an. Man hatte genug davon.

Extensiv konnten wir vor vielen Jahren auch noch eine Zahnarztpraxis betreiben. Da kam es auf eine Helferin mehr oder weniger auch nicht an, Kosten-Nutzen-Analysen waren ein unbekanntes, ein exotisches Fremdwort.

„Sie müssen jetzt am Jahresende unbedingt noch etwas machen, sonst zahlen Sie zu viel Steuern!“, riet der Berater. Glücklich zeichneten wir darauf hin noch ein weiteres Bauherrenmodell. Die Zeiten der großen Viehtrecks sind vorbei. Und genauso wenig, wie heute ein

Cowboy die großen Herden durch die Prärie treibt, können wir es uns erlauben, mit dem Geld um uns zu werfen.

Intensiv, so der neue Begriff, müssen wir arbeiten, jeden Cent dreimal umdrehen bevor wir ihn ausgeben, und darauf achten, dass genug reinkommt, und das, was reinkommt, argwöhnisch beobachten – wie ein zartes Pflänzchen vor den Unbillen der harten Zeiten schützen.

Sicher im rauen Fahrwasser steuern

Ich gehe davon aus, dass Sie, die Zahnmedizin studiert haben, Ihr Fach erfolgreich gelernt haben. Aber was beinhaltete das Studium? Die medizinischen, pardon, die zahnmedizinischen Grundkenntnisse sicher. Wie man eine Wurzelkanalbehandlung erfolgreich durchführt, eine Krone präpariert oder einen Achter osteotomiert, das wissen Sie. Bei der Rhetorik wird es schon schwieriger. Kein Mensch hat Ihnen beigebracht, wie man ein Inlay „verkauft“. Noch schwieriger wird es bei der Betriebswirtschaft. Genauso wenig, wie Ihnen erläutert wurde, dass eine Beratung auch in

einem Dialog besteht und dass Sie einem Patienten zuhören müssen – genauso wenig haben Sie (und ich) über Soll und Haben gelernt.

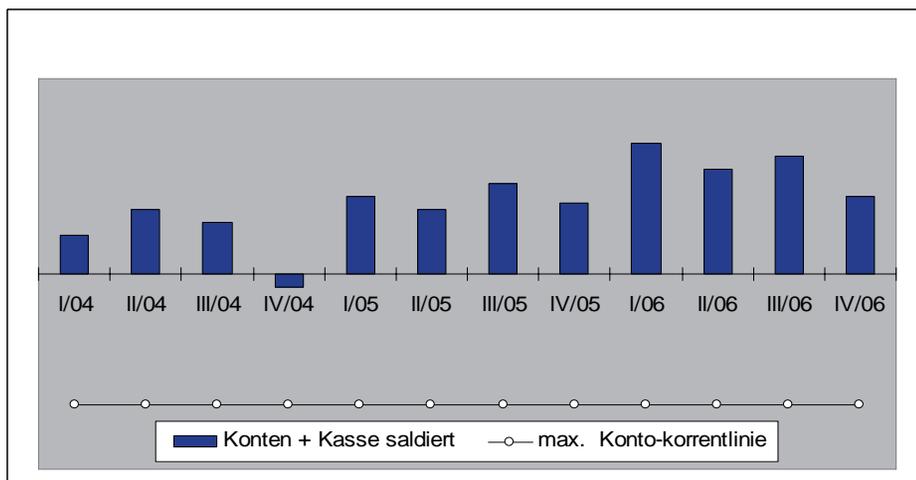
Einnahme = Einkommen?

Es ist kein Witz: Einer meiner Vorbereitungsassistenten kannte noch nicht einmal den Unterschied zwischen brutto und netto. Er glaubte, dass eine Abschreibung bedeutete, man könne die gesamte Summe zum Beispiel des Kaufpreises für eine Behandlungseinheit als Ausgabe ohne jegliche Steuerverpflichtung sofort verbuchen. Woher soll man solche Sachen auch wissen? Zahnärztliche Einrichtungsfirmen haben mittlerweile erkannt, dass ein betriebswirtschaftliches Coaching, das Vermitteln von Grundkenntnissen des finanziellen Managements einer Praxis schon im eigenen Interesse sehr wichtig ist. Im eigenen Interesse, weil sie mit der Praxis, die sie gerade teuer verkauft haben, möglichst noch lange Folgegeschäfte, zum Beispiel den Materialverkauf, machen wollen.

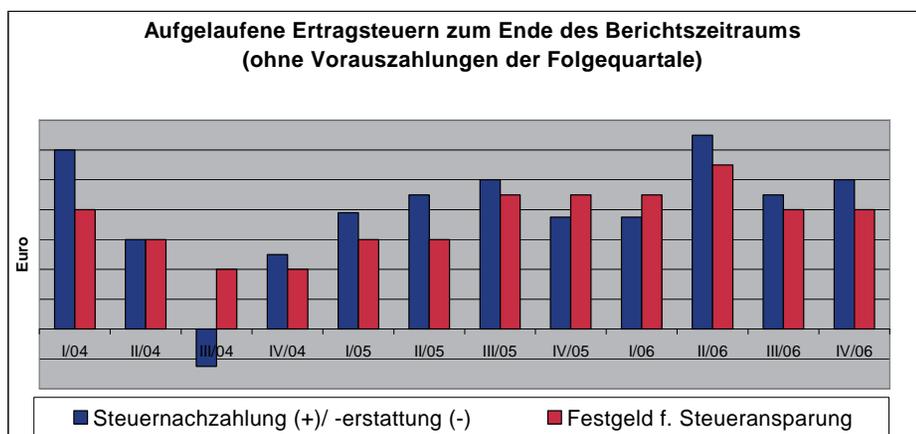
Lebenslanges Händchenhalten?

Mit den Grundkenntnissen allein ist es nicht getan. Vater Staat zum Beispiel hält angesichts leerer Kassen stets die Hand auf. Auch die Bank, die Ihnen anfänglich freigiebig Ihren Praxiskredit gegeben hat, zeigt wenig Verständnis, wenn Sie mit einer Rückzahlung





Entwicklung der Liquidität



Aufgelaufene Ertragsteuern zum Ende des Berichtszeitraums

desselben in Verzug geraten. Na gut, werden Sie sagen, das macht doch alles mein Steuerberater. Na klar, macht er auch. Mehr oder weniger gut.

In meinem Falle machte er es weniger gut. Die Folge war, dass ich mit meiner gesamten Praxis finanziell so in Schieflage geriet, dass der absolute GAU, der größte anzunehmende (finanzielle) Unfall eintrat. Nur ein sehr versierter Fachmann hat seinerzeit das Schlimmste verhindert.

Was war geschehen? Auch ich hatte keine Ahnung von brutto, netto, Steuern und betriebswirtschaftlichen Belangen überhaupt. Ich will die Schuld nicht jemandem anderen zuschieben, aber das eine Beratung habe ich, wenn ich zurückblicke, bei meinem damaligen Steuerberater nicht erleben können.

Eine der wesentlichsten Aufgaben eines Steuerberaters jedoch ist in meinen Augen die Beratung. Nur die einzelnen Zahlen auf den

Belegen zu addieren und ein Formular zur (Steuer)-Erklärung auszufüllen – dafür brauche ich keinen studierten Berater. Und den auch nicht teuer zu bezahlen.

Der transparente Überblick ist wichtig

Jeder von Ihnen, der sich steuerlich beraten lässt, bekommt eine betriebswirtschaftliche Auswertung, die sogenannte BWA.

Da stehen viele Zahlen drin, die kaum jemand versteht. Außer Ihrem Steuerberater natürlich. Dabei sind die Zahlen, richtig aufbereitet, ganz wichtig.

Wem ist es nicht schon einmal so ergangen, dass plötzlich eine Steuernachzahlung für ein vergangenes Jahr, die unmittelbar darauf folgende Anpassung des laufenden Jahres und sogar noch die erhöhten Vorauszahlungen für das kommende Jahr über ihn hereinbrachen?

Wer war schon so diszipliniert, von jedem eingenommenen Euro die Hälfte für zukünftige Steuernachzahlungen, Investitionen oder Unvorhergesehenes eisen auf ein Konto zu legen?

Wen hat nicht die fünfstellige Summe mit einem Plus davor auf dem Kontoauszug dazu verleitet, mit dem neuen Mittelklasse-Pkw zu liebäugeln? Wenn ich die Zeit zurückdrehen könnte ...

Glück gehabt

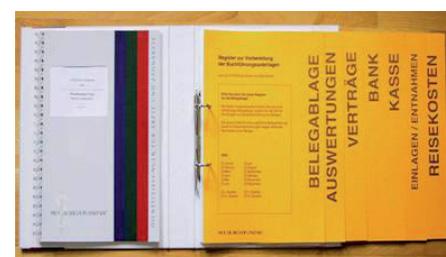
In allem Unglück mit meiner Praxisschieflage hatte ich am Ende doch noch Glück. Ich erfuhr nämlich von der Kanzlei von Prof. Bischoff und Partner in Köln. Sie ist auf die steuerliche Beratung von Ärzten und Zahnärzten spezialisiert. Zunächst hatte ich Sorge, was mich eine umfassende Beratung und Navigation wohl kosten würde.

Doch die Sorge schwand schnell, als ich das erste sehr ausführliche, dabei aber für mich kostenlose Beratungsgespräch erlebte. In diesem Gespräch hat nicht etwa ein Fachmann über meinen Kopf hinweg geredet und mir kluge Ratschläge gegeben, sondern ich war verblüfft, wie genau Prof. Bischoff die Situation der Zahnärzte kannte.

Belegablageordner

Eines der Überbleibsel aus meiner Studenzeit war ein großer Umzugskarton. Darin landeten damals alle Belege, denn Belege sammeln, das hatte man mir gesagt, wäre sehr wichtig. Aber auf das Wie kommt es an.

So ein Karton bringt leider erhöhten Aufwand für den Steuerberater mit sich und damit automatisch mehr Kosten (Gebühren) für mich. Besser ist ein Belegablageordner, der speziell auf die Praxisnavigation® zugeschnitten ist. Ihn bekam ich ebenfalls kostenfrei aus Köln zugesandt.



Belegablageordner

In ihm habe ich von Stund an jeden Beleg, jede Quittung und sonstige für die Buchführung relevanten Unterlagen sofort abgeholt und mich vom Umzugskarton verabschiedet. Und siehe da, diese Ordnung gefiel mir plötzlich sogar! Nach Zusendung und dortiger, entsprechender Auswertung musste ich noch einmal Rede und Antwort stehen, als die kompetente Sachbearbeiterin aus der Kanzlei von Prof. Bischoff mich nach Einzelheiten zu meiner Praxis befragte.

wenn sich das Ergebnis meiner Arbeit fortsetzen würde (das konnte ich aus meinen eigenen Beobachtungen bestätigen), mit einer gewissen Steuerzahlung zu rechnen hatte.

Aber meine Liquiditätssituation befand sich im grünen Bereich. In einem langen Beratungsgespräch sprach ich mit meiner persönlichen Sachbearbeiterin das weitere Vorgehen in der Zukunft ab.

dass diese kostendeckend, ja sogar profitabel arbeitete.

Besonderheit Gemeinschaftspraxis

Ich arbeite seit vielen Jahren in einer Gemeinschaftspraxis mit meinem Partner erfolgreich zusammen. Zwar haben wir ein besonderes Modell, in dem jeder Praxisteil genau über seine Einnahmen und Ausgaben Bescheid weiß und so seinen Gewinnanteil richtig berechnen kann.

Doch einen genauen Überblick oder einen Vergleich mit den Erträgen des Partners hatte ich nicht. Jetzt habe ich ihn!

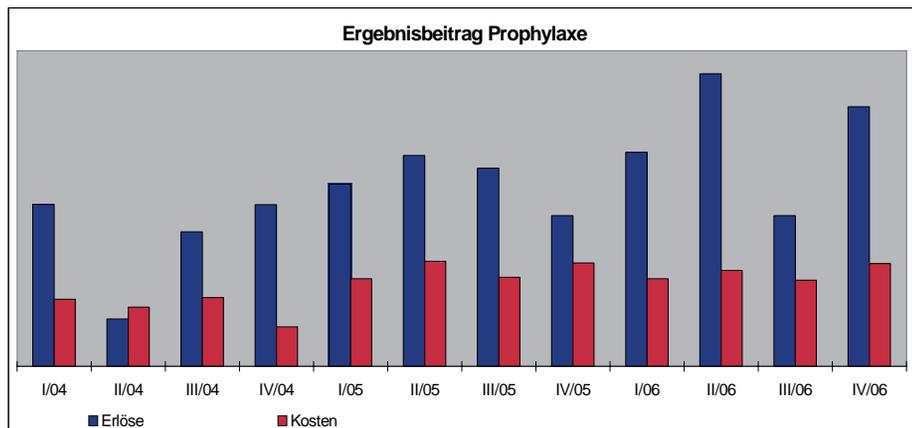
Ich tue mich schwer mit einem Wechsel

Ich bin ein recht bequemer Mensch. „Never change a winning team“ ist mein Leitspruch. Das dachte ich auch bei meinem alten Steuerberater. Aber was ist, wenn er gar kein großes „winning team“ ist?

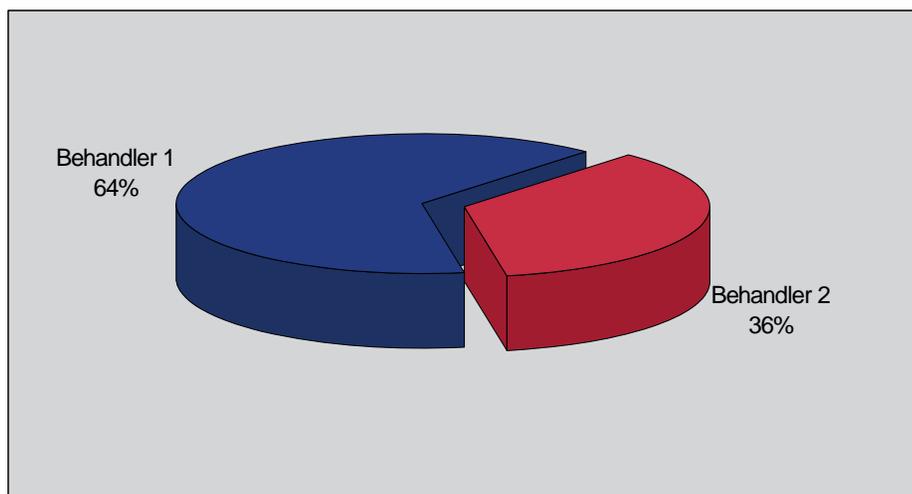
Mit der Praxisnavigation® aus der Kanzlei von Prof. Bischoff aus Köln bin ich zum ersten Mal seit langer Zeit – was die steuerberatungs- und betriebswirtschaftliche Seite angeht – da angelangt, wo ich mich sicher fühle.

Ich kann es mir nicht leisten, finanzielle Fehlentscheidungen zu treffen. Deswegen brauche ich eine gute und sichere Beratung.

Die Sozietät von Prof. Bischoff bietet mir, und wenn Sie wollen auch Ihnen, eine derartige Beratung in den rauen Fahrwassern dieser Zahnarzt-Zeiten.



Ergebnisbeitrag Prophylaxe



Aufteilung der Leistungen auf Behandler

Diese Fragen waren notwendig, und ihre Beantwortung hat sich als äußerst effektiv für die Aufbereitung meiner Daten herausgestellt. Nach nur kurzer Zeit erhielt ich einen gebundenen Bericht zu meinen Praxisdaten.

Liquidität: okay

Zum ersten Mal konnte ich anhand des direkten Vergleiches zum Vorjahr sehen, dass ich mit meiner Praxis eigentlich ganz gut dastand. Zwar ergab die Hochrechnung, dass ich noch,

Kein Bauherrenmodell

Besonders sympathisch war mir, dass mich die Sachbearbeiterin genau darauf hinwies, wann welche Steuern zu zahlen waren. Auch das Modell „Ansparabschreibung“ wurde für meine persönliche Situation kritisch hinterfragt. Der Rat zu irgendwelchen steuersparenden Anlagen erfolgte nicht, ich sollte nämlich angesichts des Alters meiner Behandlungseinheiten berücksichtigen, dass irgendwann Neuanschaffungen ins Haus stünden. Selbst die Analyse meiner Prophylaxeabteilung ergab,

Weitere Informationen:

Dental-Barometer

Schlossgasse 6-8
04109 Leipzig
Telefon: (03 41) 2 31 03 20
Telefax: (03 41) 23 10 32 11
E-Mail: info@dental-barometer.de
Internet: www.dental-barometer.de

Prof. Dr. Bischoff & Partner Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH

Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Telefon: (02 21) 9 12 84 00
Telefax: (02 21) 91 28 40 40
E-Mail: info@bischoffundpartner.de
Internet: www.bischoffundpartner.de