

MEIN STEUERBERATER

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER® AG | STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT FÜR ZAHNÄRZTE UND KIEFERORTHOPÄDEN

Ausgabe 2019 | www.bischoffundpartner.de

SEITE 7

Wachstum

Ab wann rechnet sich die Prophylaxe?

SEITE 10

BAG auf Zeit

Ein Stück des Karrierewegs gemeinsam gehen

SEITE 12

Typisch Kölsch

Ein paar Minuten für die Kölner Kultur



Interview

Finanzämter nehmen Praxissoftware unter die Lupe

SEITE 5

Erben & Verschenken

Packen Sie Ihren Notfallkoffer rechtzeitig

SEITE 11

UNSERE STANDORTE



ZENTRALE

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER® AG
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Theodor-Heuss-Ring 26 • 50668 Köln
Tel. 0221/912840-0 • Fax 0221/912840-40
info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de

Entwicklungen im Zahnärztemarkt

Investoren: „Haben oder sein?“

In Deutschland verfolgen branchenfremde Investoren klar umrissene Wachstumskonzepte und übernehmen seit nunmehr zwei Jahren besonders gerne renditestarke oder innovative Praxen. Sie treffen heute noch auf einen freiberuflich geprägten Zahnärztemarkt mit ca. 82% Einzelpraxen und 16% BAG mit zwei Inhabern.

Der freiberuflich tätige Zahnarzt übt seinen Beruf gerne und selbst am Patienten aus. Patientenzufriedenheit sichert ihm Empfehlungen, finanzielle Sicherheit und Wachstum. Der branchenfremde Investor dagegen investiert viel Geld in das Anlageobjekt Zahnarztpraxis, das er emotional distanziert betrachtet. Sein Ziel ist es, eine gute Rendite und Wertsteigerung zu erzielen. Für beides müssen genügend Patienten mit möglichst hohem Ertrag behandelt werden.

Wer sich intensiv mit dem Thema Wachstum im Dentalmarkt befasst, erkennt neben der Kapitalkraft der Investoren auch die Schattenseiten ihrer Konstrukte. Diese sind Ansatzpunkte für alternative Strategien. So ist das zwischengeschaltete Krankenhaus für die meisten ein teurer Umweg. Außerdem benötigen Investoren eine wesentlich höhere Rendite, als Zahnärzte an Zinsen für die Finanzierung von Praxisinvestitionen heute bezahlen müssen.

Größe verspricht Kostendegression und Skalierungseffekte. Sie bringt aber auch komplexere Verwaltungsstrukturen und hohen Marketingaufwand mit sich. Größe kann also, muss aber nicht wirtschaftlicher sein.

Die Wettbewerbsnachteile zahnärztlicher Strukturen gegenüber MVZ wurden erst kürzlich abgemildert. Zahnärzte dürfen statt vorher zwei jetzt bis zu vier Vollzeitangestellte anstellen. Diese Änderung im BMV-Z kommt auch dem Trend bei jungen Zahnmedizinern entgegen, von denen viele – zumindest vorerst – lieber angestellt arbeiten wollen. Mit der richtigen Finanzierungsmethode kann Wachstum auch ohne Kredit für den initiierenden Zahnarzt gelingen. Er wird selbst Investor, statt mit seiner Praxis in Investorenstrukturen aufzugehen.

Ob das TSVG künftig die Beteiligungsmöglichkeiten von Investoren an zahnärztlichen Praxen einschränken wird, steht heute noch nicht fest. Falls ja, wird der Wettbewerb entschärft, was ein organisches Wachstum aus der Zahnärzteschaft heraus weiter voranbringen dürfte.

MEHR ZUM THEMA

SEITE 6-9

Wachstum, MVZ, Finanzierung, BMV-Z

PraxisNavigation®

Wie man aus Zahlen Chancen macht

Die aktuellen Veränderungen auf dem Zahnärztemarkt zwingen Zahnärzte dazu, noch stärker auf die wirtschaftlichen Entwicklungen ihrer Praxen zu achten. Eine BWA oder ein Blick in die Statistik der Software wird diesen Anforderungen nicht mehr gerecht. Deshalb nutzen immer mehr Praxen zur Steuerung der Wirtschaftlichkeit PraxisNavigation®. Es wurde von der Bergischen Universität Wuppertal gemeinsam mit Professor Bischoff entwickelt. Es verknüpft Daten aus der Finanzbuchhaltung, der Praxissoftware und aus statistischen Erhebungen. Der Zahnarzt erhält Grafiken, die Entwicklungen der Praxis sichtbar machen. Vergleiche zeigen ihm Optimierungspotenziale. Er sieht auf einen Blick, was sich in seiner Praxis rechnet und was nicht. Ausgestattet mit dieser Diagnose ist die Steuerung der Praxis ganz einfach, weil sich Einnahmen, Kosten und Ergebnis leicht ablesen lassen. Individuelle Kommentare heben besonders positive oder negative Entwicklungen hervor und geben Handlungshinweise.

MEHR ZUM THEMA

SEITE 2-4

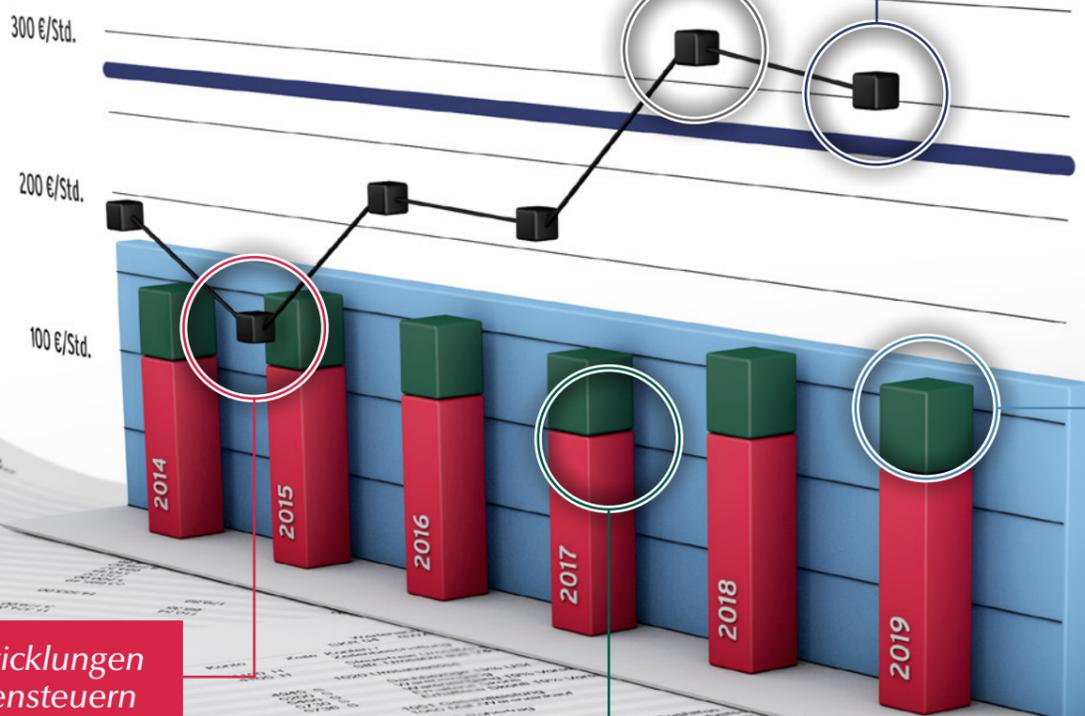
Moderne Praxissteuerung

Sie liegen mit Ihren Honoraren über dem Durchschnitt. Und Ihre Kosten sind nicht explodiert. Woran liegt das? Haben die Abrechnungsbildungen Ihrer Praxismanagerin Früchte getragen? Oder haben Sie sich bewusst auf Arbeiten konzentriert, die höher abzurechnen sind?

Sehr gut

Ist Ihre Praxis voll ausgelastet?

Wenn Ihre Praxis ausgelastet ist, können Sie keine weiteren Patienten behandeln. Sie können lediglich entscheiden, welche Behandlung Sie bevorzugt durchführen. Kalkulieren Sie dann zumindest mit Ihrem Durchschnittshonorar (Mittelwert Ihres Honorars pro Behandlungsstunde). Es liegt hier bei rund 300 Euro pro Behandlungsstunde. Erreichen Sie dies, verändert sich Ihr Gewinn nicht. Liegen Sie darüber, erhöht sich Ihr Gewinn. Bleiben Sie darunter, sinkt er. Überprüfen Sie in diesem Fall alle Abrechnungen und suchen Sie nach alternativen Erträgen.



Fehlentwicklungen früh gegensteuern

Bei sinkenden Honoraren pro Stunde und steigenden Kosten könnten Sie die Preise erhöhen. Ziehen die Patienten aber nicht mit, bleiben sie weg. Sie können abends auch länger arbeiten, wenn Sie mehr als genug Patienten haben. Haben Sie dagegen zu wenig Patienten, sinken nicht nur die Kosten, sondern auch die Honorare pro Behandlungsstunde. Eine strategische Option wäre die Einstellung eines Kooperationspartners oder Kollegen. Dadurch würden die Kosten pro Behandlungsstunde sinken, aber nur, wenn der Kollege ausgelastet ist. Prüfen Sie auch den Materialeinkauf oder die Personalsituation.

Niedrige Fremdkosten pro Behandlungsstunde

Die roten Balken zeigen die Fremdkosten je Behandlungsstunde des Zahnarztes. Aus diesen sind die Laborkosten rausgerechnet, da es sich dabei um durchlaufende Kosten handelt. Auch die Prophylaxe bleibt außen vor, da diese nicht in den Fremdkosten pro Behandlungsstunde des Zahnarztes enthalten sein darf. Vergleichen Sie die roten Balken mit der hellblauen Fläche (Fremdkosten einer Durchschnittspraxis). Liegen Sie wie hier unter der Grenze der hellblauen Fläche, so arbeitet die Praxis kostengünstiger als andere.

Haben Sie noch freie Kapazitäten?

Ist Ihre Praxis nicht ausgelastet, so bringt jede weitere Behandlung eine Ergebnisverbesserung. Das Honorar pro Behandlungsstunde sollte nicht unter die Fremdkosten und das kalkulierte Gehalt fallen.

Eine Grafik sagt mehr als tausend Zahlen

Mit Tabellen, in denen sich eine Zahlenkolonne an die andere reiht, lässt sich keine Praxis wirtschaftlich steuern. Werden diese Informationen aber intelligent miteinander verknüpft, können sie Entwicklungen sichtbar machen. Sie bilden dann eine zuverlässige Basis für unternehmerische Entscheidungen.

- Zahnärztliches Honorar je Behandlungsstunde
- Fremdkosten je Behandlungsstunde
- Kalkulatorischer Aufschlag für Zahnarztgehalt
- Durchschnittspraxis: Fremdkosten je Behandlungsstunde (ohne Labor und Prophylaxe)
- Durchschnittspraxis: Einnahmen je Behandlungsstunde (ohne Labor und Prophylaxe)

Mehr als 12.000 Zahnärzte haben in den letzten Jahren die Seminare von Professor Bischoff zum Thema „Moderne Praxissteuerung für die Zahnarztpraxis“ besucht. Wer bei der Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte, Mandant wird, kommt mit PraxisNavigation® in den Genuss einer modernen Praxissteuerung. Die häufigsten Fragen und Antworten zu dieser hochspezialisierten Dienstleistung für Zahnärzte sind rechts in der Spalte zusammengestellt.



Ist PraxisNavigation® ein Softwareprogramm?

Nein, es handelt sich um eine Dienstleistung für Steuerberatungsmandanten.

Wie sieht PraxisNavigation® aus?

Es handelt sich dabei um einen Bericht, der Grafiken zu Einnahmen, Ausgaben und Ergebnissen der Praxistätigkeit enthält. Den Bericht gibt es einmal pro Quartal - auf Papier, als pdf-Datei oder als App.

Was unterscheidet PraxisNavigation® von einer BWA?

Eine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) ist eine Momentaufnahme aus der zahnärztlichen Buchhaltung. Sie ist nicht als Steuerungsinstrument geeignet. Bei PraxisNavigation® machen Grafiken die wirtschaftliche Entwicklung über Jahre auf einen Blick sichtbar, beinhalten Benchmarks, beantworten konkrete wirtschaftliche Fragen und warnen rechtzeitig vor Fehlentwicklungen.

Welche Daten fließen in PraxisNavigation® ein?

Nicht nur Daten aus der Finanzbuchhaltung - wie bei der BWA - sondern darüber hinaus noch Daten aus der Praxissoftware, statistische Daten der Branche, unternehmenseigene Erhebungen, persönliche Aufzeichnungen des Praxisinhabers (Behandlungszeiten und Planungen), Vertragsdaten und rechtlich relevante Informationen.

Was kostet PraxisNavigation®?

Unsere Steuerberatungsmandanten zahlen für diese Dienstleistung nichts. PraxisNavigation® ist ein Alleinstellungsmerkmal der Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte.

Wie viele Auswertungen hat PraxisNavigation®?

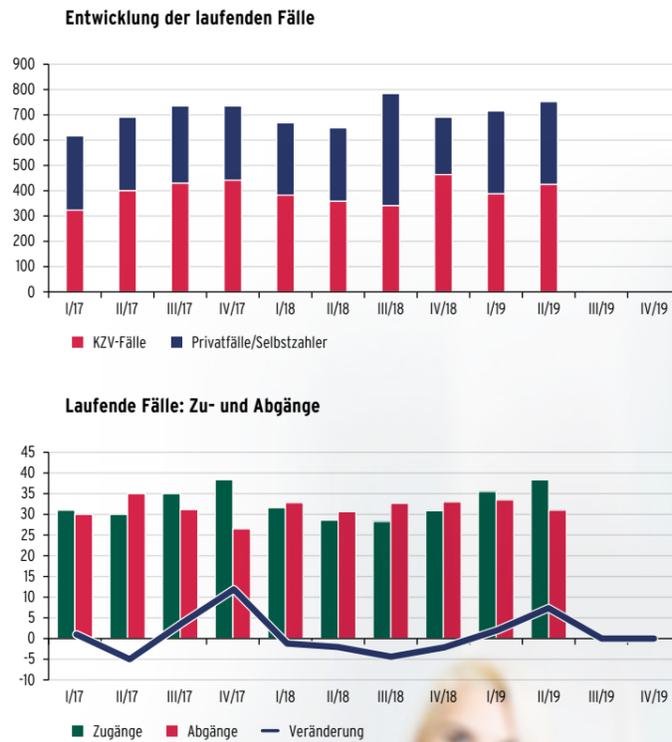
Das hängt vom Informationsbedarf des einzelnen Zahnarztes ab. Es könnten bis zu 50 verschiedene sein, aber wer nur 15 braucht, muss nicht mehr nehmen.

Ist der Bericht selbsterklärend?

Ja, und zu Beginn des Mandatsverhältnisses bespricht der zuständige Steuerberater oder Sachbearbeiter ihn ausführlich mit dem Zahnarzt.

Wie viel Zeit braucht man, um PraxisNavigation® durchzusehen?

Durchschnittlich benötigt man eine halbe Stunde, um die wichtigsten Informationen aufzunehmen. Wer tiefer einsteigt, kann sich natürlich auch Stunden damit beschäftigen. Für die Eiligen gibt es eine Schnellübersicht mit Bewertung der Entwicklung und Handlungsempfehlung.



KFO-Praxis

Einnahmepotenzial der nächsten Jahre im Blick

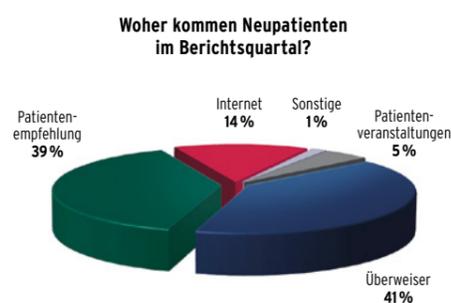
PraxisNavigation® geht weit über die statische Momentaufnahme einer Standard-Auswertung aus der Buchhaltung hinaus. Ein anschauliches Beispiel sind die „laufenden Fälle“. Die Entwicklung der Patienten in laufender KFO-Behandlung bestimmt den Erfolg der Praxis in der Zukunft. Die BWA bildet beim Kieferorthopäden nur die Grundlage für die Steuerberechnung ab. Über das Ertragspotenzial der Praxis sagt sie wenig aus. Das folgende Beispiel zeigt, was passiert, wenn die BWA falsch interpretiert wird.

„Nicht ganz ohne Stolz präsentierte Kieferorthopäde Stefan S. seinem Bankberater seine Standard-BWA. Sie wies stattliche Gewinne aus. Der Banker empfahl daraufhin, sich wegen der ausgezeichneten Ertragslage über langfristige Vermögensanlagen Gedanken zu machen. Tatsächlich waren aber zu diesem Zeitpunkt Ertragseinbrüche schon absehbar und irgendwie hatte Stefan S. das

auch schon im Gefühl gehabt. Da aber die Zahlen in der BWA alle in eine andere Richtung zeigten – nämlich nach oben – vertraute er lieber diesen als seinem Gefühl. Er folgte also der Empfehlung seiner Bank und legte das Geld an. Dann kam der Umsatzeinbruch auch bei Stefan S. auf dem Konto an, und das Kind war in den Brunnen gefallen.“

Zu- und Abgänge immer im Blick

Mit PraxisNavigation® wäre das nicht passiert. Denn aus den beiden Grafiken (s. oben) lässt sich jederzeit ablesen, wie sich die laufenden Fälle entwickeln. Einen ungünstigen Verlauf, der durch zunehmende Abgänge und sinkende Patientenanzugänge gekennzeichnet wäre, würde man frühzeitig erkennen. Ursachen für solche Entwicklungen findet man häufig in einer weiteren Statistik „Woher kommen die Neupatienten?“ (s. unten links). Zeigt sich beispielsweise in der Grafik über die Herkunft der Neupatienten, dass der Anteil der Überweiser zurückgegangen ist, so könnten Nachfragen bei der Rezeptionskraft oder ein paar Telefonate mit den Kollegen vielleicht die Ursachen aufdecken. Lassen sich die alten Verhältnisse danach nicht wiederherstellen, müssen neue Wege der Patientengewinnung beschritten werden. In jedem Fall bleibt dank der rechtzeitigen Information über die zunehmenden Abgänge genügend Zeit, bei drohenden Ertragseinbrüchen gegenzusteuern.



Seminars-Tipp

FORTBILDUNGSPUNKTE 4

Moderne Praxissteuerung

Ohne großen Zeitaufwand und betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse den Durchblick bei den Zahlen behalten. Ein Steuerungsinstrument wird vorgestellt und u. a. werden folgende Fragen behandelt:

- Welche Honorare/h benötige ich mindestens?
- Wie stehe ich im Vergleich zu anderen Praxen?
- Wo hat meine Praxis Einspar- und Wachstumspotenziale?
- Rechnen sich bei mir die PZR, Cerec, mein Entlastungsassistent, ein zweiter Standort?
- Wie viel Geld kann ich aus meiner Praxis entnehmen?
- Wo ist mein Geld privat geblieben?

Aktuelle Termine, Veranstaltungsorte und Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.bischoffundpartner.de/fortbildung

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER®
STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE · VEREID. BUCHPRÜFER

Eine App für Ihre Zahlen

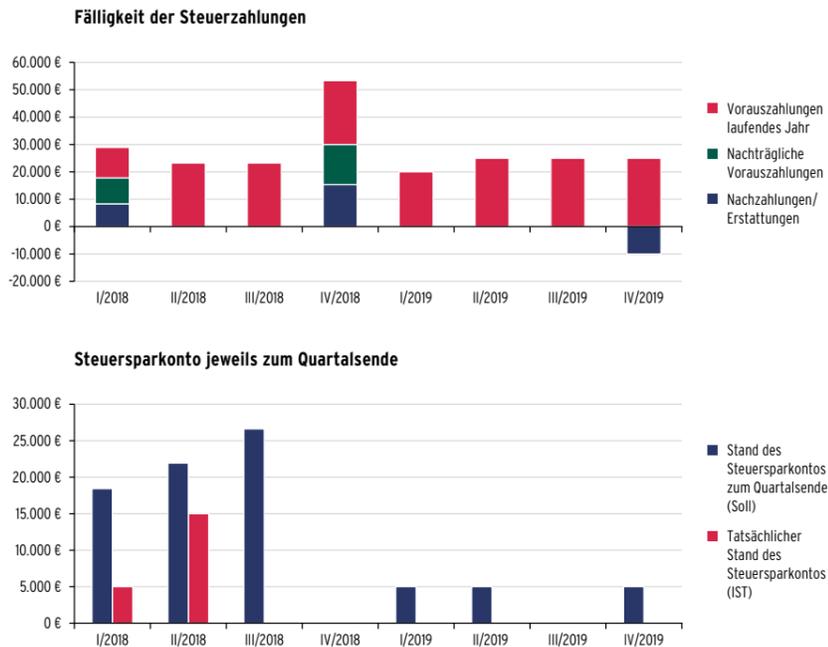
Möchten Sie noch schneller und bequemer auf Ihre Praxiszahlen zugreifen? Auf Ihrem Smartphone, Tablet oder PC - jederzeit und von überall? Dann laden Sie sich im App Store oder bei Google Play einfach die App PraxisNavigation®-Quartalsberichte für Zahnärzte kostenlos herunter und klicken Sie sich durch die Demoversion.

Interessiert? Fragen Sie Frau Leuteritz

Telefon 0371 47147-26
Claudia.Leuteritz@bischoffundpartner.de

JETZT DEMO TESTEN!

Benutzername: Dr.Dent
Passwort: DrDent



Im Jahr 2014 lässt sich Dr. Jung in eigener Praxis nieder. Im Gründungsjahr erwirtschaftet er, wie bei den allermeisten Gründungen üblich, Verluste. Im Jahr 2015 kommt er auf die schwarze Null und im Jahr darauf erzielt er einen überschaubaren Gewinn. Seit 2017 bewegt sich sein Jahresgewinn branchenüblich zwischen 150.000 Euro bis 180.000 Euro.

Auch sein Girokonto entwickelt sich im Laufe der ersten Jahre ins Plus. 2018 erweitert er sogar seine Praxis um ein Prophylaxezimmer. Das Finanzierungsangebot seines Depots und seiner Hausbank schlägt Dr. Jung allerdings aus, da er die Investition aus zurückgelegtem Geld tätigen kann. Der Umbau wird letztendlich teurer als gedacht, weshalb er sein Praxiskonto leicht überzieht. Aber die Tatsache, dass er die Bank nicht mehr braucht, gibt dem zahnärztlichen Unternehmer ein gutes Gefühl. Er ist mit sich und seinem Beruf im Reinen!

Mitteln gestemmt hat. Die Reaktion seines Beraters überrascht Dr. Jung. Man würde gerne Investitionen finanzieren, aber Steuern seien ja Privatbedarf. Daraufhin gestaltet sich das Gespräch schwierig. Am Ende gewährt die Bank ihm einen Kredit in Höhe von 100.000 Euro, allerdings zu hohen Zinsen, die Dr. Jung auch steuerlich nicht absetzen kann, da es sich nicht um eine Investition handelt. Er sagt zu, weil er darin den einzigen Weg sieht, um aus seinen Zahlungsschwierigkeiten herauszukommen. Er hat noch Glück im Unglück, denn nicht alle Banken spielen in solchen Fällen mit. Hätte Dr. Jung gewusst, was an Steuern auf ihn zukommt, hätte er den Umbau problemlos von der Bank finanziert bekommen und das Guthaben für die Steuerzahlung verwenden können.

Geht das nicht besser?

Ja, denn Steuern kann man berechnen und prognostizieren. Das Finanzamt setzt zwar quartalsweise Vorauszahlungen auf die zu zahlenden Steuern eines Jahres fest. Es schätzt jedoch diese meist nach der Steuer des letzten veranlagten Jahres. Das war bei Dr. Jung das Jahr 2016, das noch durch die Anlaufphase geprägt war. Anfang 2018 – die Steuererklärung für 2016 wird abgegeben – steht der Gewinn des Jahres 2017 aber schon fest – zumindest vorläufig. Und das gleiche gilt auch für das Jahr 2018. Selbst für 2019 lässt sich die Entwicklung auf Grundlage der Abweichungen zum Vorjahr grob abschätzen.

Auf der Grundlage dieses Wissens lassen sich die Steuern, die Dr. Jung vor sich herschiebt, leicht berechnen. Natürlich verringert sich dadurch nicht seine Steuerlast. Aber er kann sich viel früher, z.B. durch Steuerrücklagen, darauf vorbereiten und wirtschaftliche Nachteile – wie oben beschrieben – vermeiden.

Fazit

Das oben beschriebene Beispiel von Dr. Jung zeigt es deutlich: Die Erstellung einer Steuerhochrechnung ist unentbehrlich. Fragen Sie Ihren Steuerberater.

Praxistipp

Empfehlenswert ist, die zu erwartenden Steuernachzahlungen und Anpassungen der Vorauszahlungen auf einem gesonderten Girokonto anzusparen. Liegt das Geld auf dem laufenden Girokonto, so besteht die Gefahr, dass es falsch – wie in unserem Falle – für Investitionen oder sogar für privaten Konsum verwendet wird und zum Zeitpunkt der Steuerzahlungen nicht mehr zur Verfügung steht. Man kann auch freiwillig die Festsetzung höherer Vorauszahlungen beantragen. Für Menschen, die gerne ausgeben, was auf dem Konto ist, ist das eine einfache aber wirksame Lösung! Auf keinen Fall sollte man einfach alles laufen lassen und das Beste hoffen. Dies gilt vor allem, wenn Gewinne stark schwanken. Man muss sich stark einschränken und wird das Gefühl nicht los, dass man nur noch für das Finanzamt arbeitet.

Ein Anruf sorgt für Aufregung

Anfang 2019 klingelt das Telefon. Der Steuerberater teilt ihm mit, dass er für das Jahr 2017 richtig Steuern zahlen müsse. Man hätte in 2016 noch die Verluste aus 2014 und 2015 ausgleichen können, aber das ginge jetzt nicht mehr. Während die beiden miteinander telefonieren, erinnert sich Dr. Jung dunkel daran, dass ihn der Steuerberater bereits mit Abgabe der Steuererklärung 2016 darauf hingewiesen hatte. Er beruhigt sich selbst mit dem Gedanken, dass er früher auch 4.000 Euro bis 6.000 Euro an Steuern bezahlt hat und dass er, wenn es sein müsse, auch 10.000 Euro zusammen bekommen könnte.

Doch dann eröffnet ihm sein Steuerberater, dass er für 2017 Steuern in Höhe von 38.000 Euro nachzahlen muss. Schließlich habe er ja keine Einkommensteuervorauszahlungen für 2017 geleistet. Und nebenbei erwähnt er noch, dass Dr. Jung mit Festsetzung der Steuer mit einer nachträglichen Erhöhung der Vorauszahlung für 2018 und der laufenden Vorauszahlungen in 2019 rechnen müsse.

Dr. Jung schweigt und rechnet. Zwei Mal 38.000 Euro und dann noch 10.000 Euro Vorauszahlungen pro Quartal. Das sind fast 90.000 Euro auf einen Schlag! Keine Ahnung, wie er das finanzieren soll.

Die Bank ist nicht begeistert

Auf der Suche nach einer Lösung ruft er seinen Bankberater an. Beim letzten Gespräch ging es um die Finanzierung des Prophylaxezimmers, die er letztendlich mit eigenen

Steuerhochrechnungen schützen vor bösen Überraschungen

Wer kennt sie nicht, die Geschichten über Steuerzahlungen, die einen Praxisinhaber wie aus heiterem Himmel treffen und die Wirtschaftlichkeit einer sonst gut laufenden Zahnarztpraxis ganz schön durcheinanderbringen können.

Mit einer recht unspektakulären Maßnahme kann Ihr Steuerberater Ihnen Zahlungsschwierigkeiten, wirtschaftliche Nachteile und schlaflose Nächte ersparen.





Finanzämter nehmen Praxissoftware „unter die Lupe“

Natürlich freut sich niemand in der Praxis, wenn eine Prüfungsanordnung des Finanzamts ins Haus flattert. Doch wer sich bei der Abrechnung konsequent an ein paar einfache Spielregeln hält, muss die nächste Betriebsprüfung nicht fürchten.

Was darf das Finanzamt bei einer Betriebsprüfung in der Zahnarztpraxis prüfen?

Im Zuge der Digitalisierung haben sich Prüfungsmethoden und Prüfungsfelder der Finanzverwaltung stark verändert. Standen früher der Betriebsausgabenabzug, die Besteuerung der privaten PKW-Nutzung oder der Umgang mit Zahngold im Fokus, sind es heute Umsatzsteuer, Gewerbesteuer und Unregelmäßigkeiten bei den Praxiseinnahmen.

„Gut vorbereitet ist die Praxis, wenn sie auf die fortlaufende Nummerierung der Rechnungen durch die Praxissoftware achtet, Storno-Rechnungen zeitnah dokumentiert und die Behandlung naher Angehöriger sowie Patientenrabatte korrekt erfasst.“

Julia Kekule, Steuerberaterin

Welche Unregelmäßigkeiten sind damit gemeint?

Mit Überlassung der elektronischen Buchführungsdaten kann sich der Betriebsprüfer einen ersten Überblick über die Einnahmenstruktur der Zahnarztpraxis verschaffen. Hohe Stornobeträge sowie lückenhafte oder nicht fortlaufende Rechnungsnummern können dadurch bereits hinterfragt werden. Stimmen die abgerechneten Leistungen aus der Praxissoftware nicht mit den Zahlungseingängen in der Finanzbuchhaltung überein, kann dies zu unangenehmen Fragen des Prüfers führen – insbesondere, wenn die Beträge laut Praxissoftware die Zahlungseingänge laut Buchhaltung übersteigen. Im Nachhinein lassen sich solche Differenzen nur schwer aufklären.

Und das Finanzamt darf die Praxissoftware prüfen, obwohl dort sensible Daten gespeichert sind?

Ja, auf Grundlage der GoBD* ist die Finanzverwaltung zur Prüfung sämtlicher Vor- und Nebensysteme und damit auch der Praxissoftware befugt. Zum Schutz der sensiblen Daten sollten Namen und Diagnosen der Patienten unkenntlich gemacht werden, bevor diese dem Prüfer zur Verfügung gestellt werden.

Sofern die einzelnen Abrechnungsprozesse auch ohne diese Angaben nachvollziehbar dargestellt werden, wird dies den Prüfer in der Regel nicht stören.

Wie soll sich eine Zahnarztpraxis auf die Betriebsprüfung vorbereiten?

Auf jeden Fall sollte sie nicht am Tag vor der Prüfung beginnen. Besser ist, wenn die mit der Abrechnung befassten Praxismitarbeiter ein paar grundsätzliche Routinen übernehmen. So ist auf die Vergabe fortlaufender Rechnungsnummern bei den Ausgangsrechnungen durch die Software zu achten. Storno-Rechnungen, Rechnungskorrekturen sowie individuelle vom Patienten gegengezeichnete Preisnachlässe sind zeitnah und nachvollziehbar zu dokumentieren. Wichtig ist auch, dass die Behandlung naher Angehöriger in der Praxissoftware korrekt erfasst wird.

Sinnvoll ist dann auch der regelmäßige Abgleich der abgerechneten Leistungen mit den Geldzuflüssen?

Ja, der Vergleich dieser beiden Positionen im Rahmen der Jahresabschlussarbeiten ist leicht gemacht und hat zwei Vorteile. Zum einen lassen sich eventuelle Differenzen in einem

aktuellen Zeitraum meist leichter aufklären als Jahre später bei einer Betriebsprüfung. Zum anderen werden mögliche Anwenderfehler oder technische Fehler in der Software schneller sichtbar und nicht über Jahre fortgeführt.

Welche Fehler sind damit gemeint?

Bei der Stornierung einer Rechnung können zum Beispiel Lücken innerhalb des Rechnungsnummernkreises entstehen. Achtet man nicht routinemäßig auf einen fortlaufenden Rechnungsnummernkreis, fällt dies gar nicht auf. Bei Abrechnung über die KZV oder einen Factoring-Dienstleister ist es üblich, dass die rückübertragenen Zahlungen Kürzungen enthalten. Wurden einzelne Beträge gekürzt, muss korrespondierend hierzu eine manuelle Korrektur in der Software erfolgen. Falls nicht, kommt es zu ungewollten Abweichungen.

Ist auch eine Verfahrensdokumentation erforderlich?

Die Verfahrensdokumentation ist ja eine Art Nachschlagewerk über sämtliche Verfahrensabläufe, die den Weg von Daten und Belegen in die digitale Buchführung detailliert beschreiben. Sie enthält Informationen zu der genutzten Hardware, der Praxissoftware, der Barkasse und der Aufgabenverteilung innerhalb der Praxis. Kann der Zahnarzt eine Verfahrensdokumentation vorlegen, hat er zumindest eine solide Basis gegen formelle Ungenauigkeiten geschaffen.



Julia Kekule

Dipl.-Finanzwirtin und Steuerberaterin,
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG,
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte

* Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff

Wie gründe ich ein Z-MVZ?

Zahnärzte-MVZ (Z-MVZ) bieten große Wachstumschancen für unternehmerisch denkende Zahnärzte. Aber auch so mancher Praxisabgeber hofft mit der Gründung einer MVZ-GmbH auf die Beteiligung eines Investors und einen guten Kaufpreis. Rechtsanwalt Thomas Bischoff erläutert, was bei der MVZ-Gründung zu beachten ist.



Welche Rechtsformen gibt es für ein Z-MVZ?

Nach § 95 Abs. 1 a SGB V ist die Gründung in der Rechtsform einer Personengesellschaft, einer GmbH oder einer öffentlich-rechtlichen Rechtsform möglich. Auch die eingetragene Genossenschaft ist möglich, praktisch aber nicht von Bedeutung. Heute findet man noch einige „alte“ MVZ in der Rechtsform der AG (Bestandsschutz), die heute nicht mehr zulässig ist. Nicht für zulässig halten die KZVen die Personenhandelsgesellschaften des HGB (OHG oder KG), da diese einen kaufmännischen Geschäftsbetrieb betreiben. Dies ist nicht ganz nachvollziehbar, da eine GmbH ja eigentlich nichts anderes tut. Soweit ein Krankenhaus Gesellschafter werden soll, ist die GmbH die einzig mögliche Rechtsform.

der GmbH muss der Gesellschaftsvertrag vor einem Notar beurkundet werden. Die Gesellschaft muss dann vor einem Notar zum Handelsregister angemeldet und sodann bei diesem eingetragen werden.

Erwarten alle Zulassungsausschüsse die gerade von Ihnen genannten formalen Schritte?

Da gibt es Unterschiede. Zum Beispiel wird nicht immer die Eintragung der Partnerschaftsgesellschaft oder der GmbH im Partnerschaftsregister bzw. im Handelsregister verlangt. Die notarielle Beurkundung reicht manchem Ausschuss aus. Deshalb sollte man sich im Vorfeld mit der Verwaltung beim Zulassungsausschuss abstimmen.

„Da die Zulassungsausschüsse der KZVen bei den Zulassungformalitäten nicht einheitlich vorgehen, empfiehlt sich im Zweifel immer eine vorherige Abstimmung mit der zuständigen KZV.“

Rechtsanwalt Thomas Bischoff

Wie gründet man ein Z-MVZ ganz konkret?

Das kommt immer auf die gewählte Rechtsform an. Grundsätzlich genehmigt der Zulassungsausschuss der KZV ein MVZ, das zuvor zivilrechtlich zu gründen ist.

Für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts reicht die schriftliche Abfassung eines Gesellschaftsvertrages zur Vorlage beim Zulassungsausschuss. Bei der Partnerschaftsgesellschaft kommt die Anmeldung der Partnerschaftsgesellschaft zum Partnerschaftsregister vor einem Notar hinzu. Diese muss vom Partnerschaftsregister eingetragen werden. Und bei

Gibt es Genehmigungsfristen oder Vorlaufzeiten, die man als Antragsteller kennen sollte?

Vollständige Anträge zur Gründung eines MVZs müssen spätestens zwei Monate vor der entsprechenden Sitzung des Zulassungsausschusses bei der Geschäftsstelle des Zulassungsausschusses vorliegen. Anträge auf das Führen eines MVZs und damit verbundene Zulassungen werden bei einigen KZVen nur zu Beginn eines Quartals genehmigt bzw. ausgesprochen. Die Beendigung eines MVZs kann nur am Ende eines Quartals vorgenommen werden.

Wo erhält ein Zahnarzt die Antragsformulare und kann er diese selbst ausfüllen?

Er kann sie kostenfrei von der Website der jeweiligen KZV herunterladen. Das Ausfüllen ist nicht schwer, aber zeitaufwändig. Für unsere Mandanten erledigen wir das in fast allen Fällen.

So muss beispielsweise erklärt werden, wer der ärztliche Leiter ist, da dieser ebenfalls genehmigt werden muss. Voraussetzung dafür ist, dass der ärztliche Leiter zulassungsfähig ist, also unter anderem auch seine zweijährige Vorbereitungszeit abgeleistet hat. Ist Rechts-träger des MVZs eine GmbH, dann müssen die Gesellschafter eine selbstschuldnerische Bürgschaft für alle Ansprüche von Kassenärztlichen Vereinigungen und Krankenkassen gegen das medizinische Versorgungszentrum aus dessen vertragsärztlicher Tätigkeit abgeben; dies gilt auch für Forderungen, die erst nach Auflösung des medizinischen Versorgungszentrums fällig werden.

Müssen angestellte Zahnärzte auch genehmigt werden?

Ja, auch dafür gibt es Vordrucke, die ausgefüllt werden müssen. Wichtig ist, dass insbesondere das polizeiliche Führungszeugnis rechtzeitig beantragt wird. Insgesamt handelt es sich um einen nicht zu unterschätzenden bürokratischen Aufwand, der mit Akribie betrieben werden muss. Wie gesagt, mit etwas Routine geht es schneller.



Thomas Bischoff

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Medizinrecht und für Handels- und Gesellschaftsrecht, AR-Vorsitzender der Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER®
STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE · VEREID. BUCHPRÜFER

MVZ-Gründung

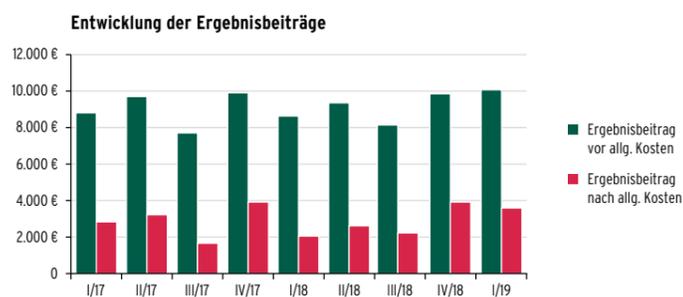
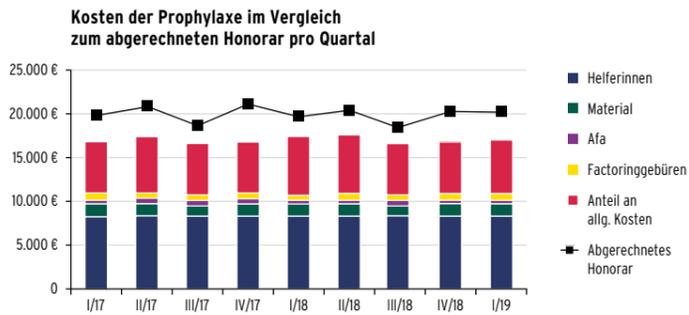
Unser Beratungskonzept ist modular aufgebaut. Sie wählen nur die Module, die Sie benötigen.

BERATUNGSMODULE

- 1 **MVZ-Check**
Präsentation aller denkbaren Einstiegsszenarien in ein MVZ

Soll die Gesellschaft neu gegründet werden, verweisen wir auf unsere Beratungsprodukte BAG-Gründung und Gründung einer MVZ-GmbH
- 2 **MVZ-Zulassung**
Formalia und Arbeitsverträge
- 3 **PraxisNavigation®**
Erstellung eines Praxissteuerungsinstruments auf Grundlage von Benchmarks, Zahlen aus dem Rechnungswesen und aus der Praxissoftware

Weitere Informationen:
www.bischoffundpartner.de/modulares-beratungskonzept.aspx



Ab wann rechnet sich die Prophylaxe?

Prophylaxe gehört zu den wenigen zahnärztlichen Leistungen, die ein Zahnarzt delegieren kann. Zusätzliche Einnahmepotenziale sind also möglich und aufgrund der weit verbreiteten Akzeptanz dieser Leistung auch realistisch.

PraxisNavigation® zeigt die wirtschaftliche Entwicklung der Prophylaxe auf einen Blick. Wer aber selbst rechnen will, bekommt hier eine Anleitung.

Zusätzliche fixe Kosten ermitteln

Zunächst ermittelt man das Gehalt der ZMP bzw. der DH und addiert die Personalnebenkosten. Diese betragen etwa 20 % des Bruttolohns. Anschließend fragt man sich, welche festen Kosten durch die Arbeit der ZMP zusätzlich anfallen. Zahlt die Praxis zusätzlich Miete für ein oder mehrere Prophylaxe-Zimmer? Oder fällt die Praxismiete insgesamt in gleicher Höhe an, unabhängig davon, ob Prophylaxe-Behandlungen durchgeführt werden oder nicht? Dann entstehen nämlich durch die Prophylaxe keine zusätzlichen Mietkosten. Nur wenn für die Prophylaxe gesonderte Räume zusätzlich angemietet werden, sind Mietkosten in diesen ersten Schritt einzubeziehen.

Variable Kosten berücksichtigen

Danach sind die variablen Kosten einzubeziehen, die mit jeder durchgeführten Prophylaxesitzung anfallen, wie z.B. Materialkosten, Factoringgebühren und evtl. solche für den Recall. Es hat sich bewährt, diese Kosten prozentual nach den Einnahmen zu kalkulieren.

Praxisbeispiel

Eine ZMP, die halbtags in der Praxis arbeitet (20 Stunden), nutzt für die PZR-Behandlungseinheiten, die ansonsten nicht belegt wären.

Honorar pro Behandlung	90 Euro
x Behandlungen pro Monat	x 70
Einnahmen pro Monat	6.300 Euro

Bruttolohn	- 2.000 Euro
AG Anteil (20 %)	- 400 Euro
sonst. fixe Kosten (10 %)	- 200 Euro
Abschreibungen/Finanzierung für Prophylaxe-Geräte	- 150 Euro
Material (7 % der Einnahmen)	- 441 Euro
Factoring (3,5 % der Einnahmen)	- 221 Euro
Kosten pro Monat	- 3.412 Euro

Gewinnerhöhung durch Prophylaxe pro Monat **2.888 Euro**

Kalkulationen

Wird die Prophylaxe-Behandlung mit durchschnittlich 90 Euro abgerechnet, so sind knapp 34 Behandlungen pro Monat erforderlich (3.072 Euro : 90 Euro = 34 Behandlungen). Mit jeder weiteren Behandlung dieser ZMP werden allgemeine Kosten der Praxis abgedeckt. Der Praxisgewinn erhöht sich um 80,45 Euro pro Behandlung. Für die ZMP im Beispiel, die 80 Stunden im Monat in der Praxis ist, stellt dies keine große Herausforderung dar, wenn genügend Patienten da sind. Bei 70 Behandlungen pro Monat würde sich das Praxisergebnis um 2.888 Euro erhöhen. Eine Honorarerhöhung um 20 Euro auf 110 Euro bei gleicher Anzahl an Behandlungen würde den Ergebnisbeitrag auf knapp 4.141,50 Euro erhöhen. Würde allerdings der höhere Preis dazu führen, dass statt 70 nur noch 50 Behandlungen durchgeführt werden, blieben nur noch 2.172,50 Euro. Die Wirtschaftlichkeit wird also vor allem dadurch beeinflusst, dass die ZMP gut ausgelastet ist. Ob die Prophylaxe 10 Euro oder 20 Euro mehr kostet, ist nicht entscheidend.

Bedeutung des Ergebnisbeitrags

Das gilt auch für die Entwicklung des Ergebnisbeitrags (s. oben). Zur Erinnerung: Der Ergebnisbeitrag ergibt sich aus der Differenz von abgerechneten Honoraren und den Kosten, die zusätzlich für die Prophylaxeleistungen anfallen. Zieht man nun die anteiligen allgemeinen Kosten (z.B. Miete, Personalkosten der Rezeptionskraft, Versicherungen, Abschreibungen auf Einrichtung, zahnärztliches Gehalt) ab, die Monat für Monat von der Praxis erwirtschaftet werden müssen, erhält man

den zusätzlichen Gewinn bei Berücksichtigung aller Praxiskosten. Verzichtet man nun gänzlich auf die Prophylaxekraft, so würde sich das Praxisergebnis um den gesamten Ergebnisbeitrag vermindern und nicht nur um den durch Abzug der anteiligen allg. Kosten geschmälerten Gewinn. Aus diesem Grund ist der Ergebnisbeitrag bei der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit so wichtig.

Verbreitete Konzepte

Nebenbei-Prophylaxe

Kleine Einzelpraxen, in denen Stuhlassistentinnen oder auch Rezeptionskräfte „nebenbei“ Prophylaxe-Behandlungen vornehmen, wenn Zeit übrig ist.

Prophylaxe-Profis

Diese Optimierer stellen ZMP oder DH ein, die nur Prophylaxe- bzw. Parodontal-Behandlungen durchführen. Hierfür stehen häufig spezielle Behandlungseinheiten und -geräte zur Verfügung, um noch professioneller arbeiten zu können.

Prophylaxe-Zentrum

Besonders große Praxen lagern ihren Prophylaxe-Bereich aus. In einem Prophylaxe-Zentrum bieten sie zusätzlich kosmetische Leistungen an. Sie müssen auf sehr gute Auslastung achten, um ihre hohen Kosten decken zu können.



KOMMENTAR

TSVG

Et kütt, wie et kütt

Mit dem TSVG (Terminservice- und Versorgungsgesetz) wird so ganz nebenbei für die Zahnärzte etwas geregelt, was ihre Zukunft stark beeinflussen wird. Dürfen auch künftig Investoren ohne jegliche Begrenzung über das Schlupfloch „Kauf eines Krankenhauses“ Zahnarztpraxen in ganz Deutschland aufkaufen? Verschließt oder verkleinert die Politik dieses Schlupfloch z. B. durch räumliche oder gar fachliche Begrenzung?

Einige Investoren verfolgen ganz klar das Ziel, große bundesweite Praxisketten zu gründen. Sie versprechen sich davon hohe Renditen durch Nutzung von Kostendegressionseffekten und Marktmacht.

Aber machen wir uns nichts vor: Selbst wenn Investoren nicht mehr oder nur noch begrenzt in Zahnarztpraxen investieren dürfen, ist in Ballungsräumen der Trend zu Großpraxen und Praxisketten nicht mehr aufzuhalten. Diese werden dann nur ohne Investoren, also von Zahnärzten betrieben. Und die Entwicklung wird nicht so rasant verlaufen.

Der einzelne Zahnarzt sollte sich auf diese Entwicklung einstellen. Seine Liebe zum Beruf und zu den Patienten sichert auch künftig seine Existenz. Die Einbindung von Kollegen, um die Ausstattung der Praxen besser auszulasten, erschließt ihm die gleichen Kostendegressionseffekte wie Großpraxen. Es ist also nicht das Ende der Freiberuflichkeit eingeläutet, unabhängig davon, ob das TSVG Investoren aus dem Markt ausschließen wird oder nicht. Das Gesetz soll im Mai 2019 in Kraft treten. Ich halte Sie auf dem Laufenden.

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Steuerberater, vereid. Buchprüfer, Geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter der Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte



„Investoren lieben die Rendite, der Zahnarzt seinen Beruf. Das ist der feine Unterschied.“

Dr. Jens-Peter Damas



Welche Konsequenzen ergeben sich aus der Änderung des § 9 (3) BMV-Z?

Zahnärzte dürfen mehr Kollegen einstellen

Statt der bisher erlaubten zwei dürfen Einzelpraxen nun drei Zahnärzte in Vollzeit einstellen. Ist die persönliche Praxisführung durch den Inhaber gewährleistet, dürfen es sogar vier sein. Bei einer BAG mit zwei Gesellschaftern sind es doppelt so viele. Damit eröffnen sich alternative Wachstumsperspektiven zum MVZ und jungen Zahnmedizinern werden noch mehr Möglichkeiten geboten, angestellt zu arbeiten. Was ist zu beachten?

Vorbereitungsassistent extra klären

Rechtlich umstritten ist, ob in den drei Vollzeitstellen Vorbereitungsassistenten einzubeziehen sind oder nicht. Trotz anders lautender Rechtsprechung erlauben die KZVen in der Regel, dass darüber hinaus Vorbereitungs- oder Weiterbildungsassistenten angestellt werden können, beispielsweise drei Vollzeit Zahnärzte und ein Vorbereitungsassistent. Zur Sicherheit sollte dies mit der zuständigen KZV abgeklärt werden.

Nachweispflicht beachten

Will ein Vertragszahnarzt vier Vollzeit Zahnärzte anstellen, muss er den Zulassungsausschuss davon überzeugen, dass auch mit vier angestellten Zahnärzten die persönliche Praxisführung gewährleistet wird. Die Praxis wird zeigen, was der anstellende Zahnarzt

darzulegen und zu beweisen hat. Bislang sind die Kriterien unklar, eine Vorabklärung mit der KZV ist deshalb zu empfehlen.

Gewerblichkeit ausschließen

Grundsätzlich erzielt ein niedergelassener Zahnarzt Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit gemäß § 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG, auch wenn er sich der Mithilfe angestellter Zahnärzte bedient. Er muss aber weiterhin aufgrund eigener Fachkenntnisse leitend und eigenverantwortlich tätig sein (Stempeltheorie) und muss als niedergelassener Zahnarzt den Behandlungen aller Patienten der Praxis „sein Gepräge“ geben. Problematisch kann es auch werden, wenn ein angestellter Zahnarzt Qualifikation besitzt und Behandlungen durchführt, für die der Praxisinhaber nicht qualifiziert ist (z. B. Kieferorthopädie). Solche Abgrenzungskriterien können bei Betriebsprüfungen dazu führen, dass die Inhaber größerer Praxen in die Gewerblichkeit rutschen.

Dann wird der Praxisinhaber gewerbesteuerpflichtig (§ 2 GewStG). Der Zahnarzt darf seinen Gewinn dann nicht mehr durch Einnahme-Überschuss-Rechnung ermitteln. Er muss bilanzieren, sobald ihn das Finanzamt dazu auffordert. Dies verschiebt häufig die Praxisgewinne auf einen früheren Zeitpunkt. Zusätzlich erfordert die Bilanzierung weit-

reichende Umstellungen in der Verwaltung der Praxis: Einnahmen sind mit Rechnungsschreibung zu erfassen. Statt des Materialkaufs ist der Materialverbrauch relevant. Der Zahnarzt muss jährlich eine Inventur durchführen und vieles mehr.

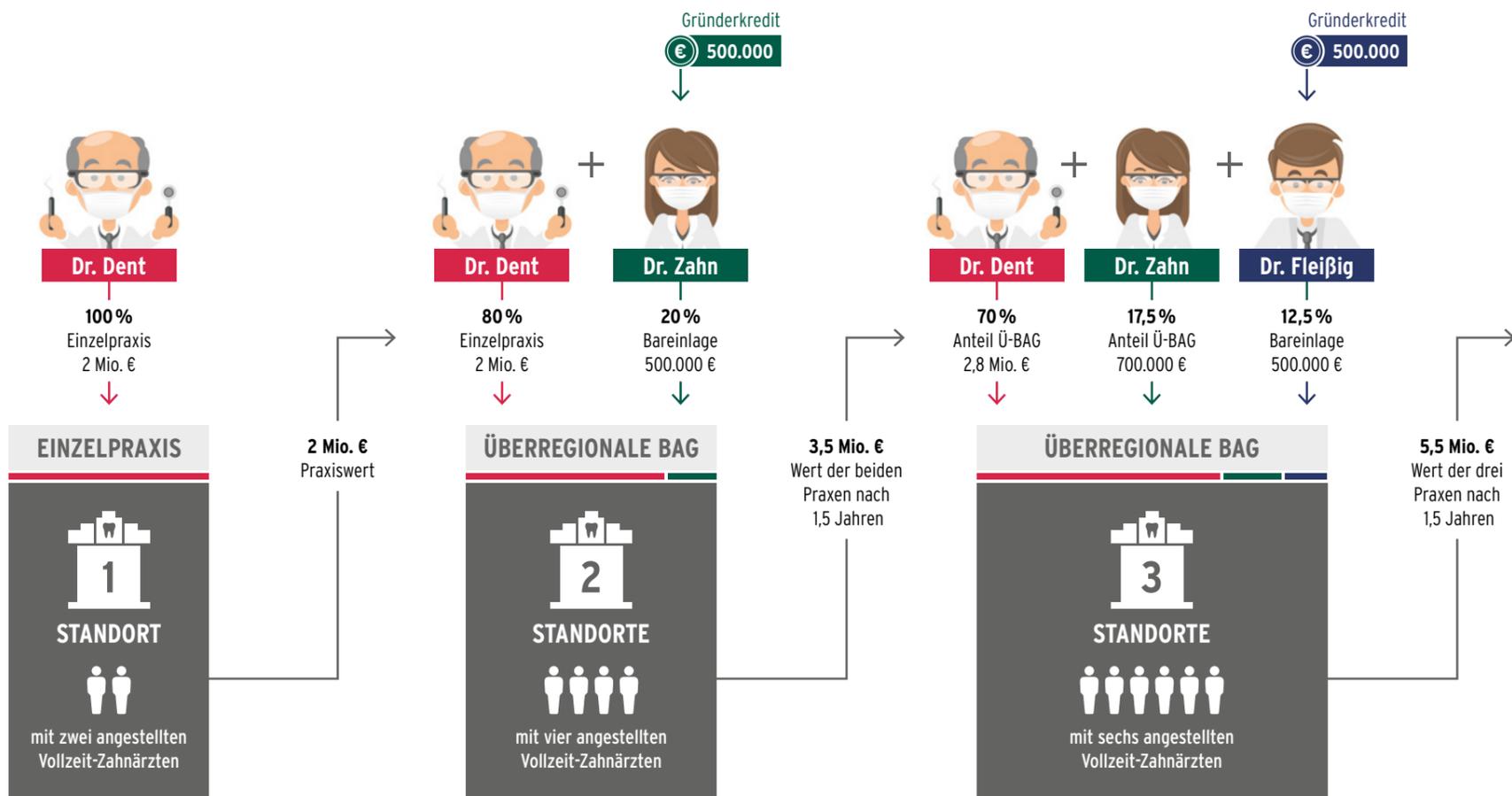
Praxistipp

Gestalten und dokumentieren Sie als Praxisinhaber die Arbeitsabläufe in Ihrer Praxis so, dass Sie über die Patienten Bescheid wissen, eine grundsätzliche Marschroute vorgeben und auf die Tätigkeiten angestellter Kollegen tatsächlich Einfluss nehmen können. Dies ist beispielsweise gewährleistet, wenn Sie Voruntersuchungen bei den Patienten durchführen, für den Einzelfall die Behandlungsmethode festlegen oder sich die Behandlung „problematischer Fälle“ vorbehalten. Lassen Sie sich alle Heil- und Kostenpläne vor Versand an die Patienten per E-Mail von Ihren angestellten Zahnärzten zur Genehmigung und Versandfreigabe zusenden.



Dr. Jens-Peter Damas

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Partner Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte



Wachstum ohne Kredit

Es muss nicht immer gleich ein MVZ sein – Finanzierungskonzept für unternehmerische Zahnärzte

So mancher erfolgreiche Zahnarzt schließt Wachstum für sich von vornherein aus. Er möchte sich nicht höher verschulden. Aber muss er das denn überhaupt? Nein. Das folgende Modell zeigt, wie es auch anders geht.

Dr. Dent betreibt eine hochprofitable Praxis mit acht Behandlungseinheiten, DVT und moderner Einrichtung. Zusammen mit zwei angestellten Kollegen, einer Ausbildungsassistentin sowie zwei ZMPs erzielt die Praxis jährlich 2,7 Mio. Euro Praxiseinnahmen und 700.000 Euro Gewinn. Dr. Dent hat sich auf Implantologie, seine Kollegin Dr. Zahn auf die Endodontie spezialisiert. Der dritte Kollege und die Ausbildungsassistentin übernehmen die restlichen Versorgungen. Das Praxiskonzept ließe sich problemlos auf einen weiteren Standort übertragen.

Wachstumsschritt 1

Dr. Zahn möchte sich gerne an der Praxis von Dr. Dent beteiligen und nach einigen Gesprächen kommen sie auf folgende Idee: Beide gründen eine überregionale Berufsausübungsgemeinschaft (ÜBAG) und eröffnen in einer nahegelegenen Stadt einen zweiten Standort mit dem Praxiskonzept von Dr. Dent. Dieser bringt seine Praxis steuerneutral in die ÜBAG ein. Dr. Zahn nimmt persönlich einen Gründerkredit (500.000 Euro) auf und leistet davon eine Bareinlage in die ÜBAG, die in die Einrichtung des neuen zweiten Standorts sowie die Erstausrüstung mit Material fließt.

Mit der Bewertung der Praxis von Dr. Dent (2 Mio. Euro) durch einen Sachverständigen

sind beide einverstanden. Vom Gewinn erhalten beide vorab 25% des von ihnen erwirtschafteten Honorars. Der Rest des Gewinns wird nach Vermögen verteilt.

Wachstumsschritt 2

Schon nach anderthalb Jahren läuft der zweite Standort profitabel und ein weiterer Angestellter, Dr. Fleißig, wagt den Sprung in die Selbstständigkeit. Er beteiligt sich nach gleichem Muster. Die ÜBAG mit den beiden gut laufenden Standorten wird inzwischen mit 3,5 Mio. Euro bewertet. Daran ist Dr. Dent mit 80% und Dr. Zahn mit 20% beteiligt. In die neue ÜBAG bringt der neue Kollege Dr. Fleißig 500.000 Euro ein. Mit diesem Geld wird der dritte Standort eingerichtet. Der Wert der neuen ÜBAG beträgt damit 4,0 Mio. Euro. Dr. Fleißig wird mit 12,5% an der ÜBAG beteiligt (500.000 Euro : 4 Mio. Euro). Spiegelbildlich „verwässert“ sich das Kapital von Dr. Dent auf 70% (0,8 x 3,5 Mio. Euro : 4 Mio. Euro) und von Dr. Zahn auf 17,5% (0,2 x 3,5 Mio. Euro : 4 Mio. Euro).

Überzeugendes Ergebnis

Die Beteiligung von Dr. Dent ist 2,8 Mio. Euro wert, deutlich mehr als der seiner Einzelpraxis war (2 Mio. Euro). Er hat jetzt zwar nur noch ein Stück vom Kuchen (70%), aber der Kuchen

ist insgesamt größer geworden (2,8 Mio. Euro statt 2 Mio. Euro). Dr. Dent ist also erfolgreich gewachsen ohne persönlich einen neuen Kredit aufnehmen zu müssen. Wenn das Konzept erfolgreich ist, können weitere Wachstumsschritte mit neuen Zahnärzten nach genau demselben Prinzip erfolgen.

Auch seine Zukunft ist abgesichert. Es werden sich sicher Kollegen finden, die seinen Anteil einmal zu einem angemessenen Preis übernehmen werden, wenn Dr. Dent aus dem Berufsleben aussteigen möchte. Die kollegiale partnerschaftliche Einbindung würde auch im Krankheitsfall den Fortbestand der Praxis sichern.

Bei einer unterstellten Bareinlage weiterer neuer Gesellschafter in Höhe von 500.000 Euro beträgt bei heutigem Zinsniveau und einer vollen Finanzierung über zehn Jahre der monatliche Kapitaldienst ca. 5.000 Euro. Liegt der erwartete Gewinnanteil des „Neuen“ deutlich über dem Gehalt zzgl. 5.000 Euro, ist auch für ihn eine Beteiligung wirtschaftlich sinnvoll. Absolut erwarten die neuen Gesellschafter einer solchen ÜBAG in aller Regel auch einen Gewinnanteil, der über dem Durchschnittsgewinn eines niedergelassenen Zahnarztes liegt*.

Die Kunst dieses Wachstumskonzepts liegt darin, dass nicht nur die Praxiseinnahmen steigen, sondern das Ergebnis tatsächlich überproportional wächst. Gelingt dies, so partizipieren alle beteiligten Zahnärzte an der hohen Rentabilität und der Wertsteigerung.

* In den alten Bundesländern beträgt der steuerliche Einnahmenüberschuss je Inhaber 16.000 Euro, vgl. KZBV Jahrbuch 2017, S. 126.

Seminars-Tipp

FORTBILDUNGSPUNKTE 2

Investoren im Dentalmarkt

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Investoren ticken, welche Konzepte sie verfolgen und wie Sie sich besser auf die neue Marktsituation einstellen können.

- Wie beteiligen sich Investoren an Zahnarztpraxen und wie bewerten sie diese?
- Welche Betreiberkonzepte verfolgen Investoren?
- Was sind die Spielregeln von Investoren beim Erwerb?
- Welche Erwartungen haben Investoren an Praxen nach Übernahme?
- Welche Vorteile hat ein freiberufliches „Zahnärzte-MVZ“?

Aktuelle Termine, Veranstaltungsorte und Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.bischoffundpartner.de/fortbildung



DR. KLAUS KARL

62 JAHRE

”

Ich habe seit vielen Jahren eine etablierte Einzelpraxis in einer mittelgroßen Stadt. In fünf Jahren möchte ich mich aus dem Berufsleben zurückziehen und bis dahin meine Arbeitszeiten sukzessive reduzieren. Wie es danach mit der Praxis weitergehen soll, weiß ich noch nicht. Mir ist bewusst, dass meine Praxisausstattung in die Jahre gekommen und die Gruppe der unter 30-Jährigen in meiner Patientenschaft eher unterrepräsentiert ist. Groß investieren, geschweige denn einen Kredit aufnehmen, will ich jetzt eigentlich nicht mehr.



DR. SARAH SANT

36 JAHRE

”

Meine beiden Söhne sind drei und fünf Jahre alt. Mein Lebenspartner kann sich beruflich nicht einschränken und um die Kinder kümmern. Ich möchte aber unbedingt selbständig arbeiten und das in einer modernen Praxis. Für die Finanzierung einer Praxisneugründung fehlt mir jetzt noch der Mut. Deshalb suche ich nach einer alternativen Existenzgründung. Meine Kinder sind bis zum frühen Nachmittag in der Kita gut versorgt. Ich könnte also gut 25 Stunden pro Woche arbeiten.

Ein Stück des Karrierewegs gemeinsam gehen

BAG auf Zeit für zwei mit unterschiedlichen Perspektiven

Etwa 30 % aller Zahnarztpraxen planen in den nächsten Jahren den Verkauf ihrer Praxis an einen jüngeren Kollegen. Gleichzeitig wünschen sich immer mehr junge Zahnmediziner einen behutsamen Einstieg in die Selbständigkeit. Mit einer BAG auf Zeit lässt sich beides miteinander verbinden.

Attraktives Modell

Dr. Karl und Dr. Sant finden sich über ein auf Zahnarztpraxen spezialisiertes Nachfolgeportal. Die Chemie zwischen beiden stimmt von Anfang an. Wie sich herausstellt, passen auch die fachlichen Neigungen der beiden gut zusammen. In weiteren Gesprächen kommen sich die beiden in ihren Erwartungen und Vorstellungen näher. Wie könnte sich ihre Zusammenarbeit nun auch noch rechtlich und steuerlich in eine passable Form gießen lassen? Ein sowohl wirtschaftlich als auch menschlich attraktives Modell ist die BAG auf Zeit. Dabei muss Dr. Karl seine Tätigkeit nicht sofort einstellen, sondern kann sich wie geplant allmählich aus dem Praxisalltag zurückziehen. Die Nachwuchszahnärztin lernt

von ihrem erfahrenen Kollegen, wie man eine Praxis führt. Die Fixkosten der Praxis verteilen sich auf zwei Behandler, was die Kosten pro Behandlungsstunde deutlich verringert.

Steuerneutrale Gestaltung

Dr. Karl hatte im Freundeskreis von einem Fall gehört, in dem ein Praxisteilverkauf steuerlich äußerst unerwünschte Folgen hatte. Den fest eingeplanten Baustein der Altersvorsorge – hier in Form des Verkaufspreises seiner Praxis – hatte das Finanzamt empfindlich geschmälert und den Veräußerungsgewinn als laufenden Gewinn besteuert. Das will Dr. Karl auf jeden Fall vermeiden.

Und tatsächlich bietet das Umwandlungssteuergesetz hier eine interessante Gestaltungsmöglichkeit: Dr. Sant kauft Dr. Karl nicht einen Teil der Praxis ab, sondern leistet als neu eintretende Gesellschafterin eine Einlage in das Gesellschaftsvermögen der Berufsausübungsgemeinschaft. Damit werden notwendige Modernisierungen finanziert. Dr. Karl bringt seine Praxis ein. Der Vorteil dieser Gestaltung: Sie kann für Dr. Karl steuerneutral

erfolgen. Wenn er dann das 69. Lebensjahr erreicht hat, kauft Dr. Sant zu festgelegten Konditionen seinen Anteil an der BAG ab oder findet eine/n Kollegen/in, die/der zu diesen Konditionen den Anteil von Dr. Karl übernimmt.

Vorteile für beide

Dr. Karl auf der einen Seite kann weniger arbeiten, dazu in einer modern ausgestatteten Praxis. Er muss nicht selbst investieren, um seine Praxis technisch auf den neuesten Stand zu bringen. Eine Steuerbelastung droht ihm nicht, weil das Geld ja nicht ihm, sondern der gemeinsamen Praxis zufließt. Das unternehmerische Risiko und die Verwaltung teilen sich beide Kollegen. Dr. Sant auf der anderen Seite schafft den Einstieg in die Selbständigkeit mit deutlich geringerem finanziellen Risiko als bei einer kompletten Praxisübernahme oder einer Neugründung. Trotzdem kann sie ihre eigenen Vorstellungen von einer modernen Praxis mit Dr. Karl gemeinsam umsetzen. Vor allem aber bringt sie Familie und Selbständigkeit unter einen Hut.

Seminars-Tipp

FORTBILDUNGSPUNKTE 4

Praxisverkauf oder BAG auf Zeit?

Dieses Seminar richtet sich an Praxisinhaber, die sich gedanklich darauf einstellen, in einigen Jahren aus dem Berufsleben auszusteigen und sich konkret informieren wollen, wie sie diesen Übergang gestalten können.

- Soll die Praxis verkauft werden oder ist das Modell BAG auf Zeit interessant?
- Was sind die Risiken und Chancen?
- Wie kann ich den Wert meiner Praxis steigern?
- Worauf muss ich beim Praxisübernahmevertrag achten?
- Welche steuerlichen Aspekte sind zu beachten?

Aktuelle Termine, Veranstaltungsorte und Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.bischoffundpartner.de/fortbildung

Packen Sie Ihren Notfallkoffer rechtzeitig



Niemand beschäftigt sich zu Lebzeiten gern mit dem eigenen Ableben. Doch wenn der Notfall eintritt, stehen die Hinterbliebenen oft hilflos da, wenn nichts geregelt ist. Keine Vollmachten, keine Nachfolgeregelungen, kein Testament. Um zu vermeiden, dass durch dieses Versäumnis Vermögen unnötig vernichtet wird und Familien in Streit geraten, empfiehlt Steuerberaterin Sabine Jäger, rechtzeitig in die Vermögens- und Nachfolgeplanung einzusteigen.

Was ist der erste Schritt?

Zunächst geht es um grundsätzliche Fragen: Wer regelt meine Sachen und handelt in meinem Sinne, wenn ich durch Krankheit oder Unfall plötzlich handlungsunfähig werde? Auf wen soll mein Vermögen übertragen werden, wenn ich sterbe? Möchte ich schon zu Lebzeiten Vermögen übertragen? Sind diese Fragen beantwortet, werden sie in Form von Generalvollmachten, Betreuungs- und/oder Patientenverfügungen rechtssicher fixiert.

Wer sich mit diesen Fragen beschäftigt, kommt doch automatisch zum Thema der Nachfolge- und Vermögensplanung, oder?

Die meisten Mandanten haben zwar eine grobe Vorstellung davon, wie sie sich die Vermögensnachfolge vorstellen. Das bedeutet aber noch längst nicht, dass innerhalb der Familie – mit dem Partner oder den Kindern – abschließend darüber gesprochen wurde, geschweige denn, diese rechtssicher geregelt ist. Erfahrungsgemäß stellt sich diese Phase der Willensbildung – die wir bei Bedarf auch anleiten und moderieren – als die zeitintensivste und wichtigste dar.

Erfolgt dann ein Abgleich der Ideen und Vorstellungen des Mandanten mit der Realität?

So könnte man das nennen. Im Rahmen einer Bestandsaufnahme werden alle für die Nachfolgeplanung relevanten Dokumente geprüft. Für diesen Teil der Beratung ziehen wir unsere Anwälte hinzu. Erfasst werden Familienverhältnisse, ehevertragliche Regelungen, Testamente, gesellschaftsrechtliche Verträge (z.B. BAG), Beteiligungen, Versicherungen, Privat- und Betriebsvermögen, bereits geleistete Schenkungen etc. Erst dann können wir beurteilen, ob und welche Maßnahmen

zu ergreifen sind, um die Zielsetzungen des Mandanten rechtssicher und steueroptimiert umzusetzen.

Werden alle steuerlichen und rechtlichen Gestaltungsmodelle durchgespielt?

Zunächst erläutern wir die Folgen, die eintreten, wenn nichts geregelt und alles dem Gesetz überlassen wird. Da wird den meisten Mandanten bewusst, was sie vorher alles nicht wussten. Spätestens dann werden die Gespräche sehr konstruktiv und die Vorstellung der Vor- und Nachteile der einzelnen Modelle aufmerksam verfolgt. Da sich erbschaftsteuerrechtliche Maßnahmen nicht immer 1:1 auf die individuellen Mandantenvorstellungen übertragen lassen, wägen wir gemeinsam ab, ob es beispielsweise sinnvoll ist, für eine steuerlich attraktive Gestaltung an einer Stelle eine rechtliche Unsicherheit an anderer Stelle in Kauf zu nehmen oder lieber nicht.

In welcher Form gießt man die Nachfolgeplanung, wenn man einen gangbaren Weg gefunden hat?

Es werden individuelle Verträge zur Vermögensübertragung aufgesetzt, unter Berücksichtigung der erbschaftsteuerlichen Besonderheiten und unter optimaler Nutzung der alle zehn Jahre erneut zur Verfügung stehenden Freibeträge. Das sind zum Beispiel Schenkungs- oder Erbverträge und natürlich Testamente.

Wie lange dauert so eine Beratung?

Das kommt zum einen darauf an, wie komplex ein Fall ist, wie welches Vermögen auf wieviele Menschen übertragen werden soll. Zum anderen hängt die Dauer einer Beratung davon ab, wie schnell sich die Beteiligten innerhalb ihrer Familie auf ein Modell einigen können. Das kann auch manchmal dauern, aber erfah-

rungsgemäß sind Mandanten, die diesen Prozess erfolgreich durchlaufen haben, froh und erleichtert, wenn am Ende alles geregelt ist.

Was geschieht mit den Dokumenten, die im Rahmen der Beratung gesammelt, gesichtet und geprüft wurden?

Das Zusammensuchen aller Unterlagen nimmt viel Zeit in Anspruch. Da wäre es schade, wenn die einzelnen Dokumente nach der Beratung wieder in verschiedenen Ordnern verschwinden würden. Stattdessen packen wir auf Wunsch des Mandanten aus diesen Unterlagen eine Art Notfallkoffer für den unerwarteten Todes- oder Krankheitsfall. Damit sind Hinterbliebene oder Bevollmächtigte im Ernstfall immer schnell handlungsfähig.

Zum Schluss die Frage nach den Kosten...

Wie alle unsere Beratungen ist auch diese modular aufgebaut, d.h. es gibt Module zum Festpreis, aus denen der Mandant die auswählen kann, die er benötigt. Das erste Modul, hier der „Vorsorge- und Erbschaftscheck“, ist immer kostenfrei. Berater und Mandant lernen sich kennen und die Beratungsaufgabe wird eingegrenzt. Hat ein Mandant bereits eine Patientenverfügung und eine Generalvollmacht, so benötigt er dieses Modul nicht. Sind die erforderlichen Dokumente für die Nachfolgeplanung bereits vorhanden, benötigt der Mandant auch keine Bestandsaufnahme, sondern nur Unterstützung bei der Erstellung eines Testaments oder Erbvertrags.



Dipl.-Oec. Sabine Jäger

Steuerberaterin, Fachberaterin für Unternehmensnachfolge, Vorstandsmitglied der Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER®
STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE · VEREID. BUCHPRÜFER



Modulare Beratung Kalkulierbar und transparent

Unser Beratungskonzept ist modular aufgebaut. Jedes Beratungsmodul beinhaltet einen bestimmten Leistungsumfang zu einem festen Honorar. Die gleichzeitige Betrachtung einer Fragestellung aus steuerlicher, rechtlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht führt zu besseren und in der Regel schnelleren und nachhaltigeren Beratungsergebnissen für Sie. Aus den Beratungsmodulen wählen Sie nur die Module aus, die Sie wirklich benötigen.

Weitere Informationen:
www.bischoffundpartner.de/modulares-beratungskonzept.aspx

Typisch Kölsch

Ein paar Minuten für die Kölner Kultur

Positiv ausgedrückt, ist der Kölner eigen mit seiner Kultur. Sei es der Halve Hahn, der Karneval, der FC oder das Kölsch. Es gibt vieles, worauf der Kölner stolz und was dem Nicht-Kölner völlig fremd ist. Lesen Sie weiter und machen Sie sich vertraut mit der Kölschen Kultur.

Halve Hahn

Wem bei der Bestellung dieses Gerichts ein knusprig gebratenes halbes Hähnchen vorschwebt, der wird sich wundern. Serviert werden nämlich ein bis zwei dicke Scheiben mittelalter Gouda-Käse, ein halbes Röttgenchen (Brötchen) mit Butter, saurer Gurke und Senf. Selbst die Kölner wissen nicht ganz genau, woher die Bezeichnung dieses Gerichts eigentlich kommt.

Schäl Sick

Das ist der rheinische Ausdruck für scheele oder falsche Seite. Der linksrheinisch wohnende Kölner bezeichnet die rechte Seite des Rheins gerne etwas abfällig als „die falsche Seite“. Hier befinden sich zum Beispiel Deutz, „Schäbbisch Gläbbisch“, Leverkusen oder gar Düsseldorf. Dabei trugen die rechtsrheinischen, industriestarken Bezirke, darunter auch Kalk und Mülheim, ganz wesentlich zum Wohlstand Kölns bei. Woher der Begriff „Schäl Sick“ genau herrührt, ist allerdings umstritten.

Kölsches Grundgesetz

Es besteht aus 11 Paragraphen und regelt das Leben des Kölners – zumindest in groben Zügen. Letztendlich ist es Ausdruck einer Lebensart, die mit Humor, Gelassenheit und Optimismus den Dingen des Lebens entgegensteht. Die Autoren und die Entstehungszeit der mundartlichen Redensarten sind unbekannt.

Kölner Karneval

Mundartlich „Fastelovend“ oder „Fasteleer“ genannt, zählt er zu den größten Karnevalsfesten der Welt. Die fünfte Jahreszeit (Session) zieht jährlich hunderttausende Besucher an. Der Kölner Karneval ist fast so alt wie die Geschichte der Stadt selbst. Griechen und Römer feierten Dionysos und Saturn zu Ehren fröhliche Frühlingsfeste mit Wein, Weib und Gesang. Die Germanen feierten die Wintersonnenwende als Huldigung der Götter und Vertreibung der bösen Winterdämonen. Die Christen übernahmen später die heidnischen Bräuche. Mit der Fastnacht oder dem Karneval (carne vale = Fleisch lebe wohl!) beginnt die vorösterliche Zeit.

Unser Hätz schlät för dr FC Kölle

Kaum ein Fußballverein in Deutschland hat so treue Fans wie der 1. FC Köln. Und irgendwie passen diese großen emotionalen Ereignisse im Müngersdorfer RheinEnergie-Stadion auch zum kölschen Gemüt. Egal, ob der FC in der ersten oder – wie gerade jetzt – in der zweiten Bundesliga spielt. Das Stadion ist immer ausverkauft, die Kölsche Hymne erklingt aus vollem Herzen und jeder Zuschauer spürt, was kölsche Heimat bedeutet.

Kölner Heinzelmännchen

August Kopisch, ein deutscher Maler und Dichter, hat die Kölner Heinzelmännchen mit seinem Gedicht berühmt gemacht. Verewigt sind sie an einem Brunnen gegenüber dem ältesten Brauhaus Kölns, dem Früh. Über dem Brunnen steht die hübsche Schneidersfrau, die mit einer Laterne in der Hand oberhalb einer Treppe steht. Zu ihren Füßen purzeln links und rechts die entdeckten Heinzelmännchen die Treppe herunter. Schade, dass sie seit ihrer Entdeckung nie mehr gesehen wurden.

Tünnes und Schäl

Die zwei kölschen Originale sind zwei legendäre Figuren aus dem Hännischen-Puppentheater und verkörpern den kleinbürgerlichen Städter (Schäl) und den vom Land nach Köln zugezogenen Bauern (Tünnes). Durch seine Naivität gerät der einfach gestrickte und dem Kölsch zugetane Tünnes (Abwandlung von Anton) öfter mal in brisante Situationen. Deshalb werden in Köln Personen, die man für dumm hält, „Tünnes“ genannt. Schäl dagegen gibt den Lebemann. Er ist ein listiges und manchmal auch hinterhältiges Schlitzohr. Der Name Schäl (schielend aber auch schlecht oder falsch) ist mit Absicht doppeldeutig.

Wir haben das Kölsche Grundgesetz für Zahnärzte auf 11 Bierdeckeln übersetzt.

Jetzt bestellen: www.bischoffundpartner.de/ids.aspx



PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER®
STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE · VEREID. BUCHPRÜFER

Standards

Einnahmen-Überschuss-Rechnung
Belegverbuchung (auch papierlos)
Gewinnermittlung

Personal
Lohnabrechnung
Arbeitsverträge

Steuererklärungen
für die Praxis
privat

Steuerberatung
Gestaltungsoptimierung
quartalsweise Steuerhochrechnung

+ Mehrwert

PraxisNavigation® - der Quartalsbericht zur Steuerung der Wirtschaftlichkeit
Grafiken machen Entwicklungen sichtbar, Benchmarks und Optimierungspotenziale werden gezeigt, die Praxisstrategie wird messbar und die Geldverwendung transparent.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:
PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER® AG,
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Theodor-Heuss-Ring 26 · 50668 Köln · Tel. 0221/912840-0 ·
Fax 0221/912840-40 · info@bischoffundpartner.de

BILDNACHWEIS:
S. 1 rechts (Xurzon/iStock/Getty Images), S. 1 links (iStock.com/Wavebreakmedia), S. 2 (Anke Meschede), S. 3 (iStock.com/Antonio_Diaz), S. 4 (iStock.com/AaronAmat),
S. 5 (Lupe: iStock.com/lcs813; Laptop: iStock.com/Nastco),
S. 6 (clu/E+/Getty Images), S. 6 Portrait (Robert Strehler),
S. 7 (iStock.com/Aleksandr Ermolaev), S. 8 (iStock.com/Wavebreakmedia), S. 8 Portrait (Robert Strehler),
S. 9 Icons Zahnärzte (artinspiring/stock.adobe.com),
S. 10 links (Tetra Images/Getty Images), S. 10 rechts (Westend61/Getty Images), S. 11 oben (Gresei/stock.adobe.com),
S. 11 Portrait (Robert Strehler), S. 12 oben (Wansing/Oevermann Networks GmbH), S. 12 unten (Anke Meschede)

KONZEPT & REDAKTION: Birgit Bischoff
LAYOUT: element 79, Hilden
DRUCK: alineaz4.de, Chemnitz | AUFLAGE: 1.000 Stück

HALLE 10.2
GANG L
STAND 038

Wir freuen uns über Ihren Besuch an unserem Messestand!



Öffnungszeiten:
Dienstag, 12.03.2019
bis Samstag, 16.03.2019
jeweils von 9 bis 18 Uhr