

Praxisniederlassung, Teil 2

# Schnell durchrechnen, sicher entscheiden

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Wer die richtigen Zahlen zur Hand hat, weiß innerhalb von fünf Minuten, auf was er sich bei seiner Niederlassung einlässt. Ein kleiner Rechner macht's möglich. Das folgende Beispiel zeigt, wie einfach es geht.

Eine junge Zahnärztin möchte die Praxis eines Kollegen für 90.000 Euro übernehmen. Da die Praxis nicht mehr ganz zeitgemäß eingerichtet ist, plant sie eine der beiden Behandlungseinheiten durch eine neue zu ersetzen und ein digitales Röntgengerät, ein Sterilisationsgerät sowie einige Instrumente anzuschaffen. Diese Investition beläuft sich, laut Depot, auf 100.000 Euro. Außerdem rechnet die Zahnärztin mit 20.000 Euro für neue Hard- und Praxissoftware und mit weiteren 20.000 Euro für eine zweckmäßige, aber nicht luxuriöse Renovierung der Rezeption und des Wartebereichs. All diese Daten gibt sie über ihre Tastatur in den Rechner ein (Abb. 1). Darüber hinaus benötigt sie eine Anfangsausstattung an Praxismaterial und rechnet dabei mit rund 5.000 Euro. Der Vermieter fordert eine Kautions von 5.000 Euro.



Abb. 1

## Finanzierung

Laut Rechner benötigt die Zahnärztin insgesamt eine langfristige Finanzierung von 240.000 Euro. Bei sechs Prozent Effektivzinssatz fallen künftig monatlich 1.200 Euro Zinsen an. Die monatlichen Abschreibungen auf Investitionen, so der Rechner, belaufen sich auf 3.216 Euro.

## Fixkosten

Vom Vorgänger übernimmt die junge Zahnärztin eine Stuhlassistentin, eine Rezeptions-/Abrechnungskraft sowie eine Auszubildende. Sie gibt die Gehälter in den Rechner ein. Die monatlichen Personalkosten werden mit 5.110 Euro berechnet. Dazu kommen noch 1.800 Euro monatliche Miete und sonstige laufenden Praxisausgaben, die bei 650 Euro im Monat liegen.

## Mindestumsatz

Die Fixkosten summieren sich damit auf 11.976 Euro (Abb. 2). Um alle fixen Kosten und zusätzlich die umsatzabhängigen Labor- und Materialkosten abdecken zu können, benötigt sie einen Mindestumsatz von 205.303 Euro pro Jahr oder 139 Euro pro Behandlungsstunde.

## Privatbedarf

Die vorstehenden Berechnungen decken aber noch nicht den Privatbedarf der Zahnärztin ab. In der Startphase der Praxis rechnet sie bei knapper Kalkulation mit 2.800 Euro pro Monat. Diese



Abb. 2



Abb. 3

Summe enthält nicht nur den Lebensunterhalt, sondern zum Beispiel auch Privatmiete, Versorgungswerk, Krankenversicherung und Steuern. Bei genauer Berechnung fällt dieser Betrag erfahrungsgemäß höher aus als anfänglich vermutet. Möchte sie monatlich 2.800 Euro bzw. jährlich 33.600 Euro mehr aus der Praxis entnehmen, muss sie natürlich auch mehr einnehmen. Sie gibt also ihren jährlichen Privatbedarf in den Rechner ein. Das Ergebnis: Jetzt muss sie Mindesteinnahmen von 260.434 Euro pro Jahr oder 177 Euro pro Behandlungsstunde erzielen. Die mit

**Wo gibt es den grünen Rechner?**

Interessierte Zahnärzte können das Gründer-Planrad<sup>®</sup> vom 24. bis 28. März 2009 auf der IDS in Halle 4.1, Stand F079 in Köln erstmals und unverbindlich selbst testen. Im Internet wird es danach kostenlos unter [www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de) zur Verfügung stehen.



taillierte Planung, die Kreditinstitute für eine Finanzierung verlangen. Vielmehr soll er jungen Zahnärzten die Möglichkeit geben, die wirtschaftlichen Herausforderungen, die hinter einem Praxisangebot und Investitionen in Technik stehen, schnell durchzurechnen. Das zeigt den Weg.

den steigenden Einnahmen verbundenen höheren Labor-/Praxismaterial- und Factoringkosten berücksichtigt der Rechner dabei ganz automatisch (Abb. 3). Da ihr Vorgänger in den letzten drei Jahren durchschnittlich 320.000 Euro erwirtschaftet hat, schreckt sie das Ergebnis nicht sonderlich.

**Alternativen**

Die Zahnärztin überlegt jetzt, wie sich die jährlichen, notwendigen Praxiseinnahmen verändern würden, wenn sie direkt am Anfang nicht nur eine Behandlungseinheit, sondern gleich beide durch neue ersetzen würde und den Wartebereich aufwendiger renovieren

und neu einrichten würde. Dazu wären zusätzlich weitere 50.000 Euro Investitionen erforderlich. Laut Rechner erhöhen sich für sie dadurch die notwendigen Praxiseinnahmen um 8,50 Euro pro Behandlungsstunde. Noch stärker als diese Zusatzinvestitionen würde sich die Übernahme der Auszubildenden nach der Lehre auswirken. Auch die erwartete Erhöhung ihres Privatbedarfs, zum Beispiel durch Steuerzahlungen, höhere Beiträge zum Versorgungswerk oder andere Faktoren führt zur Erhöhung der notwendigen Mindesteinnahmen und kann ebenso leicht am Rechner simuliert werden. Natürlich ersetzt dieser kleine, grüne Rechner keine de-

**autor.**



**Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff**

ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater Rechtsanwälte ver-

eid. Buchprüfer mit rund 60 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Steuerberatungsgesellschaft Prof. Dr. Bischoff & Partner AG betreut in ganz Deutschland niedergelassene Zahnärzte.

Tel.: 0800/9 12 84 00  
[www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de)

ANZEIGE

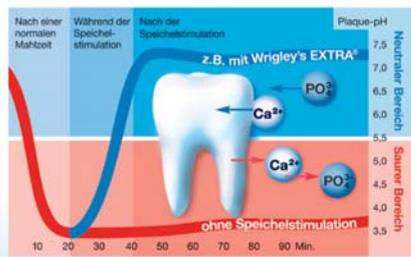
**GRATIS-DISPENSER**  
bei Produktbestellung

Bequem bestellen unter: [www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de)  
oder Bestellformular anfordern unter  
Fax: 0 89/66 51 04 57

Wrigley's EXTRA<sup>®</sup> Professional mit Mikrogranulaten - für spürbare Prophylaxe zwischendurch.



**VIELE GESCHENKE FÖRDERN  
DIE FREUNDSCHAFT –  
ABER NUR WENIGE  
DIE ZAHNGESUNDHEIT.**



- Speichelstimulation bis um das Zehnfache
- Rasche Säureneutralisation
- Verstärkte Remineralisation
- Reduktion des Kariesrisikos um bis zu 40%

