



## Die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)

# Steuerungsinstrument oder Zahlenfriedhof?

*Die Praxis ökonomisch richtig zu überblicken, gelingt nur mit einer präzisen BWA (betriebswirtschaftlichen Auswertung). Drei wichtige Bausteine sind das Fundament für eine aussagekräftige BWA. Sie ermöglichen eine exakte Standortbestimmung der Praxis.*

| Ralf Siering

**W**enn Sie die folgenden Fragen bejahen können, können Sie den Beitrag eigentlich überblättern.

Aber ..., falls Sie sich für die zweite Alternative entscheiden sollten, werden Sie es sicher nicht bereuen und eine erstaunlich einfache Wahrheit entdecken.

Nun zu den Fragen:

- Wissen Sie, ob die KZV à-cto-Zahlungen im Bereich konservierende Chirurgie angemessen sind oder ob diese nicht sogar erhöht werden könnten?
- Wie rentabel arbeitet eigentlich Ihr Eigenlabor?
- Passt überhaupt das Verhältnis der Fremdlaborkosten zum ZE-Umsatz?
- Welche Zuwächse konnten im Prophylaxebereich durch Selbstzahlerpatienten erzielt werden?

Manche würden jetzt sagen: „Erwischt.“ Nun, ich hoffe, ich habe Sie wirklich erwischt. Denn dieser Beitrag kann Ihnen womöglich dabei helfen, Ihr Unternehmen noch besser zu führen. Viele Steuerberater und Zahnärzte sagen, dass die Voraussetzung für dauerhaften Erfolg eine aussagefähige betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) ist. Und Sie haben recht!

### **Der erste Baustein oder Was Sie mindestens für Ihr Geld erwarten dürfen**

Leider müssen wir immer wieder feststellen, dass in den meisten BWA's die Ausgaben ganz toll untergliedert werden, jedoch bei den Einnahmen nur zwischen Kassen- und Privat abrechnung unterschieden wird. Hand aufs Herz. Dürfen Sie damit zufrieden sein? Natürlich nicht! Worauf will ich hinaus? Auf Folgendes:



Ralf Siering



Als Literaturtipp möchte ich Ihnen noch das Buch „Der Ausweg – Mit ökonomischen Nischen und Controlling zum Praxiserfolg“ von Gerhard Will, Werner Hartwig und Thomas Weilbach empfehlen (Herausgeber ADVISION Consulting AG, Saarbrücken).

Die Darstellung der Einnahmen in die einzelnen Leistungsbereiche

- Konservierende Leistungen
- Prothetik
- Kieferorthopädie
- Kieferbruch, Schienen, Funktionsanalyse
- Parodontalbehandlung/Prophylaxe
- Sonstige Zahnarztlösungen

mit Ausweis des jeweiligen Anteils der KZV-Zahlungen und der Privatpatienten/Selbstzahler ist der erste Baustein Ihrer BWA, aber zugleich auch eine absolute Mindestanforderung! Denn wie wollen Sie bzw. Ihr Steuerberater ansonsten nur aus zwei Sammelkonten wichtige Rückschlüsse ziehen und ggf. entscheidende unternehmerische Entscheidungen treffen? Und wie wollen Sie jemals die zu Beginn des Beitrags aufgeworfenen Fragen richtig beantworten können? Doch eines ist auch klar: Damit Ihre BWA so aussagefähig werden kann, wie Sie es gern möchten, ist Ihre Mithilfe unerlässlich. Wie das geht? Fragen und fordern Sie Ihren Steuerberater!

### Der zweite Baustein oder Wohin ist mein Gewinn?

Sofern Sie die Antwort auf diese Frage nicht monatlich oder spätestens quartalsweise Ihrer BWA entnehmen können, sollte Sie das nachdenklich stimmen. Warum? Ganz einfach: Nur mit einer Finanz- und Geldrechnung können Sie auf einen Blick erkennen, wie sich Ihre liquiden Mittel verändert haben. Die Finanz- und Geldrechnung ist eine der wichtigsten Bestandteile Ihrer persönlichen BWA. Selbst Praxen mit einem hohen Gewinn aber langfristig negativer Liquidität werden bei zu später Erkenntnis schnell zum Sanierungsfall. Umgekehrt ist diese Liquiditätsbetrachtung für Praxisneugründungen und Sanierungsfälle ein absolutes Muss! Ebenso wichtig ist die Kenntnis über die Höhe der zu bildende Steuerrücklage, damit Sie keine böse Überraschung erleben. Als Zahnarzt leisten Sie keine bzw. quartalsweise Einkommensteuer-Vorauszahlungen auf die voraussichtliche Steuerbelastung. Im Idealfall wird jeden Monat, spätestens jedoch halbjährlich Ihr Gewinn hochgerechnet und unter Berücksichtigung sämtlicher einkommensteuerlich relevanter Daten Ihre zu bildende Steuerrücklage ermittelt. Nur so haben Sie frühzeitig Kenntnis von der zu erwartenden Steuernachzahlung oder auch von der Steuererstattung!

**Der dritte Baustein oder Warum Praxisvergleiche so enorm wichtig sind**  
Häufig bekommen wir zu hören: „In meiner

Praxis geht das nicht“ oder „Bei meinen Patienten geht das nicht“ usw. Dies ist sicherlich dann richtig, wenn nicht versucht wird, über den Tellerrand der Praxis hinauszuschauen, um aus den Veränderungsmaßnahmen anderer Zahnärzte zu lernen. Im Idealfall werden Sie mit Hilfe eines monatlichen Praxisvergleiches entdecken, in welchen Bereichen Ihre Praxis gegenüber anderen Praxen besser, gleich gut oder aber auch weniger gut dasteht. Aber Vorsicht, Praxisvergleich ist nicht gleich Praxisvergleich! Denn eine Praxis in bester Stadtlage kann wohl kaum mit einer Landpraxis verglichen werden. Ein Praxisvergleich ist daher nur dann aussagefähig, wenn Ihrer Praxis eine vergleichbare Praxis gegenübersteht. Wann ist dies der Fall?

Ganz einfach. Immer dann, wenn die Vergleichspraxis folgende Kriterien mit Ihrer Praxis gemein hat:

- gleiche Behandleranzahl
- ähnliches regionales Umfeld
- ähnliche technische Ausstattung
- ähnliche Praxisgröße und
- ähnliches Leistungsangebot.

Natürlich können und sollten Sie darüber auch Praxisvergleiche anstellen mit Praxen, die z.B. mit verkaufsfördernden Geräten arbeiten oder abweichende Behandlungszeiten haben. Aber auch hier gilt der Grundsatz: Die Vergleichspraxis muss mit Ihrer Praxis vergleichbar sein! Sie werden dann sofort erkennen, wie die eingeleiteten Maßnahmen der Vergleichspraxis z.B. durch den Einsatz einer digitalen Kamera das Ergebnis beeinflussen kann.

Der Vorjahresvergleich hingegen zeigt Ihnen auf ganz einfache Art und Weise, wie sich in Ihrer Praxis die Einnahmen in den einzelnen Leistungsbereichen, die Ausgaben und der Gewinn gegenüber dem Vorjahr entwickelt haben. Durch diese Werte kann der Erfolg von eingeleiteten Maßnahmen gemeinsam mit Ihrem Steuerberater überprüft und analysiert werden.

### Welche Wahrheit haben Sie für sich entdeckt?

Sie haben hoffentlich entdecken können, wie wunderbar einfach und besser sich Ihr Unternehmen mit nur einer monatlichen BWA, die sich aus den genannten Bausteinen zusammensetzt, führen lässt. Sofern Ihre BWA vielleicht noch nicht ganz so professionell aufbereitet ist, dann fragen und fordern Sie Ihren Steuerberater und werden Sie gemeinsam mit ihm aktiv. ||

## kontakt:

ADVISA  
Steuerberatungsgesellschaft mbH  
Bautzner Straße 143  
01099 Dresden  
Tel.: 03 51/80 08 80  
Fax: 03 51/8 00 88 33  
E-Mail: ralf.siering@etl.de

## tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unserer Faxcoupons auf S. 8.