

Mit Neuordnung der Kreditverpflichtungen gegen Teuerungsrate und Inflation

Anders als die Corona-Jahre 2020 und 2021 stellt die aktuelle Inflation kein Tal dar, das sich durchschreiten lässt. Sie verändert die wirtschaftliche Lage einer Praxis grundlegend. Selbst wenn sich die Inflation 2023 wieder abschwächen wird, bleibt das Ergebnis. Es ist zu wenig Geld da, auch in der Zukunft. **Ob, wo und wieviel** Geld fehlt, lässt sich schnell kontrollieren.

Text Tim Cziongalla

Das erste Indiz ist, wenn die Kontostände kontinuierlich nach unten gehen, gar der Kontokorrentkredit erstmalig oder regelmäßig stärker genutzt wird. Das zweite Indiz ist die Stimmung unter Angestellten. Denn die Inflation trifft auch sie und die Erwartung nach mehr Einkommen steigt. Wie viel Geld konkret fehlt, verrät lediglich ein Kassensturz, der beantwortet, wie viel vorhanden und wie viel zu erwarten ist beziehungsweise wie viel benötigt wird.

Strich eine zu erwirtschaftende Summe pro Stunde, die nur für die Abdeckung aller Kosten der Praxis notwendig ist. Hinzu kommt noch, was der Zahnarzt oder die Zahnärztin benötigt. Was eine Praxis pro Stunde erwirtschaften müsste, kann schon Bauchschmerzen bereiten. Denn 2023 muss nicht nur die Teuerungsrate kompensiert werden, sondern es wird zusätzlich noch das Wachstum in den GKV-Umsätzen durch das Finanzstabilisierungsgesetz beschränkt.

Vermögensaufstellung ist nur eine Momentaufnahme

Eine Vermögensaufstellung allein beantwortet diese Fragen nicht. Sie stellt lediglich den Ist-Stand und einen kleinen Teil der Erwartungen dar, wenn Renten- und Kapitaldienste vorhanden sind. Die Inflation hat an der absoluten Menge des Vermögens nichts verändert. Lediglich der Wert dieses Vermögens hat sich verringert oder was man sich davon kaufen kann. Wichtiger ist somit eine ehrliche Planung des Bedarfs. Denn die Inflation wirkt sich direkt auf die Praxiskosten, aktuellen Lebenshaltungskosten und zukünftigen Lebenshaltungskosten aus. Diese zu ermitteln, ist manchmal mühselig. Denn oft wird vergessen, dass jeder privat ausgegebene Euro die wirtschaftliche Situation der Praxis dank der anfallenden Einkommenssteuer doppelt belastet. Entsprechend verhält es sich mit der Tilgung und den Rücklagen für das Alter. Acht Prozent Inflation privat können somit bis zu sechzehn Prozent Gewinn verbrauchen.

Kosten je Behandlungsstunde

Praxiskosten durch die geleistete Behandlungszeit im Jahr ergeben die Kosten je Behandlungsstunde. Diese bilden die Grundlage der Preiskalkulation des kommenden Jahres. Eine Woche mit 32 Behandlungsstunden ergibt im Schnitt eine Summe von rund 1.350 Behandlungsstunden pro Jahr. Denn Urlaub, Krankheit und Feiertage reduzieren die 52 Jahreswochen im Schnitt auf 42 Arbeitswochen. Wurden alle Daten richtig zusammengetragen und verrechnet, steht unter dem

Können Patienten die Mehreinnahmen erwirtschaften?

Sollte sich bei den Berechnungen zum Beispiel ein moderates Ziel von einer Umsatzsteigerung von acht Prozent ergeben haben, müssen diese acht Prozent allein von den Einnahmen direkt von den Patienten erwirtschaftet werden. Diese machen im Schnitt grob fünfzig Prozent der Praxiseinnahmen aus. Das ergibt eine Teuerung von sechzehn Prozent im Bereich PKV und Zuzahlung. Nicht jeder Patientenstamm wird eine solche Honorarentwicklung mittragen können. Denn die Patienten stehen demselben Kaufkraftverlust gegenüber. Deshalb ist für viele Praxen nur eine Kombination aus Intensivierung der Arbeit (kürzere Behandlungsdauer) und moderate Erhöhung der Honorare ein Ausweg.

Kosten für den Lebensunterhalt kürzen

Frei nach dem Grundsatz „Im Einkauf liegt der Gewinn“, gilt es die Kosten genauer zu betrachten. Hierfür bieten sich auch die privaten Ausgaben an. Denn diese schlagen doppelt zu Buche und es verstecken sich oft Posten, deren Kürzung den alltäglichen Lebensstil nicht zu viele Einschränkungen abfordern.

Investitionen richtig finanzieren

Nicht allen Freiberuflern ist bewusst, dass Tilgungs- und Vermögensaufbau oft aus dem Gewinn nach der Steuer bezahlt

werden müssen. Denn besonders bei Anschaffungen für die Praxis steht den Krediten eine Abschreibung in der gleichen Höhe gegenüber. Die steuerliche Auswirkung der Abschreibung hat zur Folge, dass besonders am Anfang nach der Steuer genug Liquidität auf den privaten Konten verbleibt, um den Kredit zu tilgen. Oft wird aber eine Anschaffung schneller abgeschrieben als abbezahlt. Fällt der positive Effekt der Abschreibung weg, wird die private Liquidität zusätzlich zur Tilgungsrate mit der Einkommensteuer für diese Tilgungsrate belastet. Dieser Effekt nennt sich Abschreibungsfalle und kann zu einem chronischen Liquiditätsmangel führen, der sich meist in einem durchgängig strapazierten und wachsenden Kontokorrentkredit äußert.

Umfinanzierung

Ein wirksames Mittel dagegen ist eine Umfinanzierung, in der die Tilgung gestreckt wird und somit die wirtschaftliche Lage nicht überfordert. Es ist ein probates und den Förderbanken bekanntes Heilmittel, für das extra Programme aufgesetzt wurden. Dieses Mittel lässt sich in der aktuellen Situation des Kaufkraftverlustes anwenden. Sobald eine Kreditübersicht vorliegt, lassen sich die einzelnen Verträge auf ihre Laufzeit und Zinssatz priorisieren. Falls die Belastungen aus Zins und Tilgung nicht mehr tragbar sind, wird die Gesamtilgungsrate gestreckt. Der akute wirtschaftliche Druck der hohen Inflationsrate wird über mehrere Jahre verteilt. Der aktuelle Lebensstil bleibt weitestgehend unberührt.

Viele vermuten, dass diese Lösung allein darin besteht, die Sorgen in die Zukunft zu verschieben. Die Praxiserfahrungen sprechen jedoch dagegen. In einigen Fällen lassen sich durch eine strukturierte Neuordnung der Kreditverpflichtungen auch erhebliche Kosten einsparen. Denn vielen Krediten aus den vergangenen Jahrzehnten stehen Finanzprodukte gegenüber, welche durch die zurückliegende wirtschaftliche Entwicklung ihre Wirkung verloren haben oder ein hohes Verlustrisiko in sich bergen.

Neuordnung von Risiko und Nutzen des bestehenden Vermögensaufbaus lohnt sich

Kurz: Was damals wie eine Lizenz zum Gelddrucken erschien, trägt heute kaum noch bis gar nicht zum Vermögensaufbau bei. Mit Glück ergibt sich hier ein Nullsummenspiel, wenn nicht gar ein Minus. Wären es Immobilien, würde man sie als Investitionsruinen bezeichnen. Für diese Szenario wurde noch kein Name geschaffen, oft ergibt sich aber folgendes Bild. Ein gut gemeinter Vermögensaufbau beansprucht die Liquidität ohne einen sichtbaren Nutzen, belastet aber zusätzlich den stets strapaziertem Kontokorrentkredit und führt zu unnötigem wirtschaftlichen Druck auf die Praxis.

Dieses Hamsterrad durchbricht eine neue Einordnung von Risiko und Nutzen des bestehenden Vermögensaufbaus.

Neben den angesprochenen Finanzprodukten gehören hier zusätzlich sämtliche Immobilien auf den Prüfstand. Liegt die Rendite weit unter der Inflation oder ist das Risiko unverhältnismäßig hoch, werden die Produkte ausgesetzt oder eine andere Lösung gefunden. Wichtig ist, dass der finanzielle und wirtschaftliche Druck so kanalisiert wird, dass der Freiraum zum bewussten und kontrollierten Wirtschaften bestehen bleibt. Denn allein ein zufriedenes und loyales Praxisteam bringt in der aktuellen Zeit mehr Benefits und Rendite als eine vermeintliche und in den sozialen Medien oft angepriesene Finanzspekulation.

Richtig zusammengestellt ergibt sich aus den gesammelten Daten eine einfache und offensichtliche Handlungsempfehlung. Unser Berichtswesen PraxisNavigation für unsere Mandanten basiert auf diesen Analysen und hat sich im Alltag bewährt. Für die Do-It-Yourself-Freiberufler sind diese Analysen schnell selbst umzusetzen. Es bedarf keiner weiteren Investition, als die Zusammenstellung und Interpretation der vorliegenden Daten aus der Praxissoftware, der Finanzbuchhaltung und der selbsterstellten Planung.

Allen anderen ist in dieser Zeit zu empfehlen, sich mit den Steuerberatern und Finanzplanern des Vertrauens zusammen zu setzen und auf der **Grundlage von Vermögensübersicht** eine Analyse zu erstellen und **Finanzierungsoptionen abzuwägen**. Das wird nicht ganz ohne Kosten geschehen. Diese einmalige Investition baut jedoch einer regelmäßig prekären Liquidität und belastenden wirtschaftlichen Situation vor.

Selbst wenn die Prüfung am Ende lediglich ergibt, dass man bereits in den zurückliegenden guten Zeiten für die Not gespart hat, hat man die Gewissheit den heutigen Veränderungen beruhigt und souverän begegnen zu können.

Tim Cziongalla

Vorstand

—

Prof. Dr. Bischoff Unternehmensberatung AG
Theodor-Heuss-Ring 26 · 50668 Köln

Tel.: +49 221 9128400

Unternehmensberatung@bischoffundpartner.de

www.bischoffundpartner.de

