

BETRIEBSWIRTSCHAFT IN DER ZAP BEDEUTET ZUKUNFTSSICHERUNG – Teil 1

Potenzialanalyse für Praxis-Neugründer hilft, Anfängerfehler zu vermeiden und im laufenden Betrieb Geld zu sparen

Wer heute als Zahnarzt in eigener Praxis starten möchte, kann sich längst nicht mehr auf eine heile Welt als freier Heilberufler freuen. Hier weht dank entsprechender Gesetzgebung inzwischen ebenfalls der raue Wind des Wettbewerbs, der auf der Seite der medizinischen Leistungserbringer lange als tabu galt. Zahnarzt ist gleich Unternehmer, das sollte sich jeder verinnerlichen, der eine Praxis gründet oder übernimmt. Dem Praxisinhaber muss klar sein: Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis bedeutet Zukunftssicherung. Und die greift am wirkungsvollsten und nachhaltigsten schon beim Start einer eigenen Praxis, also der Gründung oder Übernahme.

Wer nicht mit klaren unternehmerischen Zielen operiert, wird schnell eine Bauchlandung erleben. Denn die Gewinne sind allgemein drastisch gesunken, viele Praxen leiden unter Liquiditätsproblemen. Deshalb muss die Praxis zu einer planvoll organisierten Wirtschaftseinheit werden.

Bei Übernahme einer Praxis ist eine Potenzialanalyse bares Geld wert. Sie ermöglicht den Blick auf offene Ressourcen und zeigt auf, wo weitere Umsatz- und Gewinnpotenziale ruhen. Wer die Potenziale der zu übernehmenden Praxis genau analysiert, kann sie zu einer Gewinnsteigerung führen, die erfahrungsgemäß mehr als 50.000 Euro Gewinnzuwachs gegenüber dem Praxisabgeber bedeutet.

Die Planungsberechnungen werden über mindestens drei Jahre dargestellt und dienen nach der Existenzgründung als Grundlage für das Praxiscontrolling (Soll-Ist-Vergleich). Diese Wirtschaftlichkeits- und Rentabilitätsberechnung mit Liquiditätsrechnung stellt die Sollvorgabe für den Existenzgründer dar. An ihr lernt er, den unternehmerischen Anspruch an sich selbst zu erkennen und in

sein tägliches Behandlungssystem zu integrieren.

Der Soll-Ist-Vergleich wird zu Beginn monatlich, später halbjährlich durchgeführt. Er ist nicht nur eine notwendige Erfolgskontrolle, sondern stellt für den Existenzgründer einen Schulungsprozess zur Entwicklung seines unternehmerischen Denkens dar. Das Risiko, gerade am Anfang große und teure Fehler zu begehen, reduziert sich dadurch enorm. Denn Anfangsfehler rächen sich meist über eine lange Zeit.

Die hier beschriebenen Schritte eignen sich natürlich auch für den laufenden Praxisbetrieb, um eine Optimierung zu erreichen.

Das Konzept ist vor dem Finanzierungsgespräch mit der Bank fertigzustellen. Durch die Vorbereitung des Konzeptes kann der Existenzgründer sich der Bank als Unternehmer präsentieren. Die Finanzierungsbewilligung ist abhängig von dem Vertrauen der Bank in die Fähigkeiten und die Persönlichkeit des Unternehmers „Zahnarzt“. Die Bank beurteilt den Existenzgründer nach der Wahrscheinlichkeit, dass nicht nur die Kredite zurückgezahlt, sondern auch Vermögensanlagen möglich werden.

Sprechen Sie uns an, wir helfen Ihnen gerne weiter.

StBin Simone Dieckow
Fachberater für Heilberufe
(IFU/ISM gGmbH)

ADVITAX
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Niederlassung
Albrechtstraße 101
06844 Dessau-Roßlau



Fachberater für den Heilberufebereich (IFU / ISM gGmbH)

spezialisierte Fachberatung – mit Zertifikat!

Vertrauen Sie unserer mehr als 10-jährigen Erfahrung und unserem zertifizierten Fachwissen:

- Praxisgründungsberatung
- Investitions- und Expansionsplanung
- Umsatz- und Ertragsplanung mit Liquiditätsanalyse
- Abrechnungsanalyse gegenüber der KZV
- Praxischeck / Benchmark
- Soll-Ist-Vergleich
- Steuerrücklagenberechnung

Ihr Spezialist in Sachsen-Anhalt

ADVITAX Steuerberatungsgesellschaft mbH
Niederlassung Dessau-Roßlau
Ansprechpartnerin: Simone Dieckow, Steuerberaterin
Albrechtstraße 101 · 06844 Dessau
Telefon: (0340) 541 18 13 · Fax: (0340) 541 18 88
advitax-dessau@etl.de · www.etl.de/advitax-dessau

Mitglied in der European Tax & Law