

Kein Buch mit sieben Siegeln: Die BWA als buchhalterisches Hilfs- und Kontrollinstrument

Die meisten Ergotherapeuten erhalten von ihrem Steuerberater mit den monatlichen Unterlagen der Finanzbuchhaltung auch eine Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA). Doch oftmals wird diese einfach nur gelocht und abgeheftet – denn wer soll sich schon in dem Zahlenwirrwahl zurechtfinden. Dabei beschäftigt viele Ergotherapeuten, ob sich ihre Praxis rechnet. Fragen wie „Deckt mein Umsatz meine Kosten?“, „Erziele ich einen Gewinn, von dem ich leben kann?“, „Wie haben sich meine Umsätze und Kosten entwickelt?“ oder „Kann ich es mir wirtschaftlich leisten, noch einen Mitarbeiter einzustellen?“ sind dabei die Klassiker. Manchmal hilft hier schon ein kurzer Blick auf die BWA, um Stärken und Schwachstellen zu erkennen. Vorliegender Artikel versucht, einen Einstieg zu vermitteln, wie eine BWA aufgebaut ist, gelesen werden kann und welche Informationen sie über die finanzielle Lage der Praxis vermittelt, um damit den vorangestellten Fragen etwas näher auf den Grund zu gehen.

Die BWA – mehr als eine kurzfristige Erfolgsrechnung

Die BWA ist eine kurzfristige Erfolgsrechnung, die auf der Grundlage der aktuellen Finanzbuchhaltung einen Überblick über die Umsatz-, Kosten- und Gewinnsituation des Unternehmens vermittelt und dem Praxisinhaber erste Anhaltspunkte liefert, wie es seiner Praxis wirtschaftlich geht. Die BWA ist ein wichtiges Hilfsinstrument, das einen Eindruck über die finanzielle Lage der Praxis gibt. Sie ist aber auch ein Kontrollinstrument, da sie zugleich Daten von Vormonaten, Vorjahreszeiträumen bzw. die kumulierten Jahreswerte enthält. Sie gibt damit Aufschluss über die Entwicklung der Praxis und ermöglicht den Vergleich mit vorangegangenen Zeiträumen. So kann der Praxisinhaber zum Beispiel erkennen, ob der Umsatz oder die Kosten im Vergleich zum Vorjahr oder zum Vormonat gestiegen sind. Durch die Vergleiche der monatlichen BWA und den Vorjahresvergleich gibt die BWA auch Aufschluss darüber, ob Umsatz- oder Kostenschwankungen saisonal bedingt sind oder sich ein bestimmter Trend, zum Beispiel ein Umsatzrückgang, abzeichnet (Abb. 1).

Die BWA liefert also Daten für unternehmerische Entscheidungen und hilft, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um das Praxisergebnis zu

verbessern. Die BWA ist aber nicht nur ein Gegenüberstellen von Umsätzen und Kosten, sondern informiert auch über das Praxisergebnis und somit über Gewinn bzw. Verlust. Sie lässt sehr schnell erkennen, ob die erzielten Umsätze ausreichen, um alle Praxiskosten und -investitionen zu decken, betriebliche Steuern zu zahlen und ob dann noch ausreichend Geld für den Lebensunterhalt des Praxisinhabers verbleibt.

Externer Betriebsvergleich möglich

Die BWA ist auch ein Benchmarkinstrument. Sie ermöglicht den Vergleich mit anderen ergotherapeutischen Praxen der gleichen Region, der gleichen Praxisgröße oder auch deutschlandweit. Mit einem solchen externen Betriebsvergleich können Praxisinhaber erkennen, wo sie mit ihrer Praxis stehen und ob sich bestimmte Trends oder Schwankungen auch bei vergleichbaren Praxen abzeichnen. Die Steuerberater der ETL ADVISION stellen Ihnen gern Branchenanalysen mit einem externen Betriebsvergleich ergotherapeutischer Praxen zur Verfügung.

Die BWA einer ergotherapeutischen Praxis

Um Ihnen das Lesen einer BWA zu erleichtern und den Aufbau sowie die einzelnen Positionen der BWA zu erläutern, haben wir die betriebswirtschaftliche Auswertung des Monats Dezember 2013 einer ergotherapeutischen Praxis herangezogen. In dieser Musterpraxis sind neben dem Praxisinhaber noch eine in Vollzeit und zwei in Teilzeit beschäftigte Ergotherapeuten tätig. Der Jahresgewinn wurde – wie bei ergotherapeutischen Praxen üblich – durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermittelt, das heißt, dass der Gewinn als Saldo der tatsächlich getätigten Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben ermittelt wurde.

A. Praxiseinnahmen

Im ersten Teil der BWA sind die Einnahmen der Praxis abgebildet (Abb. 2). Es zeigt sich, dass fast 90 Prozent der Einnahmen aus Abrechnungen mit gesetzlichen Krankenkassen sowie den Zuzahlungen der gesetzlich Versicherten resultieren. Nur circa 10 Prozent der Einnahmen entfallen auf Privatversicherte. Im Jahresvergleich 2013 sind die auf Privatrechnungen entfallenden Umsätze sogar noch geringer.

Werte in TEUR	Abr.-Monat in €	Vorjahr in €	Abweichung in %	kumuliert in €	Vorjahr in €	Abweichung in %	GA
A. Praxiseinnahmen							
1 Kassenabrechnung	11.783	14.901	-20,9	28.978	27.642	4,8	↗
2 Privatabrechnung/Selbstzahler	5.543	1.778	211,7	11.710	6.359	84,1	↗
3 Zuzahlungen Kassenpatienten	2.389	2.289	4,4	5.934	5.333	11,3	↗
4 sonstige Heilbehandlungen							
5 Gutachten, Vorträge, Studien u.a.							
6 Gewerbliche Erlöse							
7 Einnahmen aus beruflicher Tätigkeit	19.715	18.968	3,9	46.622	39.334	18,5	↗
8							
9							
10 Eigenverbrauch, Sachbezüge	327	327		980	653	50,0	↗
11 sonstige Erträge		1.100			1.100		↘
12 Praxiseinnahmen	20.041	20.394	- 1,7	47.602	41.087	15,9	↗

Abb. 1 Die BWA: ein Kontrollinstrument, das Praxiseinnahmen von Vormonaten, Vorjahreszeiträumen und kumulierte Jahreswerte vergleichbar macht

Werte in TEUR	Dezember 2013	in % d. Einnahmen	Kumuliert 2013	in % d. Einnahmen
A. Praxiseinnahmen				
Kassenabrechnung	15,7	80,1%	149,8	86,5%
Privatabrechnung	2,2	11,4%	14,4	8,3%
Zuzahlungen Kassenpatienten	1,4	7,6%	8,0	4,6%
Gutachten, Vorträge, Studien u. ä.	0,0	0,0%	0,6	0,3%
Gewerbliche Erlöse	0,0	0,0%	0,3	0,2%
Einnahmen aus beruflicher Tätigkeit	19,3	98,5%	173,1	97,9%
Eigenverbrauch, Sachbezüge	0,3	1,5%	3,3	1,9%
Sonstige Erträge	0,0	0,0%	0,4	0,2%
Summe Praxiseinnahmen	19,6	100,0%	176,8	100,0%
B. Praxisausgaben				
Personalkosten	-5,4	-27,6%	-50,9	28,8%
• davon Löhne und Gehälter	-4,3	-21,9%	-39,8	22,5%
• davon Assistenz	-0,0	-0,0%	-0,2	0,1%
• davon Vertretung	-0,0	-0,0%	0,0	0,0%
• davon Familienangehörige	-0,1	-0,5%	-1,5	0,8%
• davon Sozialaufwand	-1,0	-5,1%	-9,4	5,3%
Raumkosten	-2,2	-11,2%	-26,8	15,2%
Gerätemieten, Leasing	-0,0	0,0%	0,0	0,0%
Instandhaltungen	-0,1	-0,5%	-1,2	0,7%
Praxisbedarf	-0,3	-1,5%	-3,4	1,9%
Fremdleistungen	-0,2	-1,0%	-2,0	1,1%
Abschreibungen	-0,5	-2,6%	-5,9	3,3%
Finanzierungskosten	-0,1	-0,5%	-1,2	0,7%
Werbung und Repräsentation	-0,2	-1,0%	-2,9	1,6%
Verschiedene Kosten	-2,3	-11,7%	-26,4	14,9%
• davon Fahrzeugkosten	-0,3	-1,5%	-3,8	2,1%
• davon Gebühren/Beiträge/Versicherungen	-0,2	-1,0%	-1,9	1,1%
• davon Reise- u. Fortbildungskosten	-0,4	-2,0%	-4,3	2,4%
• davon sonstige Kosten	-1,4	-7,1%	-16,4	9,3%
Summe Praxisausgaben	-11,3	-57,7%	-120,7	68,3%
C. Praxisergebnis	8,3	42,3%	56,1	31,7%
D. Neutrales Ergebnis	0,1	0,5 %	1,2	0,7 %
E. Gewinn/Verlust	8,4	42,9 %	57,3	32,7 %

Abb. 2 Praxiseinnahmen einer Musterpraxis im Dezember 2013

Hier könnte möglicherweise Potenzial für eine Umsatzsteigerung liegen. Aus gutachterlichen Tätigkeiten und Vorträgen erzielt die Musterpraxis kaum Einnahmen. Es handelt sich also um eine typische ergotherapeutische Kassenpraxis, die hauptsächlich gesetzlich Versicherte auf der Grundlage ärztlicher Verordnungen therapiert. Die Monatswerte verdeutlichen im Vergleich zu den kumulierten Jahreswerten aber auch, dass der Dezember ein umsatzstarker Monat war, in dem mehr als 10 Prozent der Jahreseinnahmen erzielt wurden. Enthält eine BWA auch Vorjahreswerte, können darüber hinaus absolute und prozentuale Abweichungen sowie Trends abgelesen werden.

B. Praxisausgaben

Die Praxisausgaben sind in einer BWA getrennt nach Kostenarten aufgeführt. Die Muster-BWA zeigt, dass die Personalkosten den größten Kostenfaktor der Praxis ausmachen. Im Dezember entfallen fast 48 Prozent der gesamten Kosten auf die Personalaufwendungen, im Jahresdurchschnitt ungefähr 42 Prozent. Die höheren Personalkosten lassen sich hier beispielsweise mit der Zahlung von Weihnachtsgeld erklären. Bei einem Jahresumsatz von hier knapp 177.000 Euro bedeutet das aber auch, dass fast 30 Prozent der erzielten Umsätze erforderlich sind, um die Personalaufwendungen zu decken. Sofern die Praxis nicht in eigenen, sondern gemieteten Räumen betrieben wird, sind meist die Raumkosten der nächstgrößere Kostenfaktor. Bei eigenen Räumlichkeiten entfällt die Miete. Es sind dann jedoch meist Darlehenszinsen zu zahlen. Zudem sind Tilgungen zu leisten, die zwar den Praxisgewinn nicht mindern, sich jedoch auf die Liquidität

und das Kapital auswirken. Weitere Kostenpositionen sind Gerätemieten, Leasingraten, Instandhaltungskosten, Aufwendungen für den Praxisbedarf, für Werbung und Repräsentation. Zu berücksichtigen sind auch die Abschreibungen auf betriebliche Fahrzeuge, die Praxis- und Büroausstattung und ggf. das Praxisgebäude. Hier fließt zwar keine Liquidität ab, die Abschreibungen werden jedoch ertragswirksam verbucht und mindern den Gewinn. Hinzu kommen noch sonstige Kosten, die zur besseren Lesbarkeit der BWA meist zusammengefasst werden, wie beispielsweise die Aufwendungen für Gebühren, Beiträge, Versicherungen, Dienstreisen, Fortbildungen und Büromaterial.

Vom Praxisergebnis zum Praxisgewinn

Als Praxisergebnis ausgewiesen ist der Saldo aus den Betriebseinnahmen und den Betriebsausgaben. Ein monatlicher Überschuss in Höhe von 8.300 Euro (56.100 Euro in 2013) hört sich zunächst einmal gut an, bedeutet dies doch, dass mehr als 40 Prozent des Umsatzes nach Abzug der Praxisausgaben übrig bleiben. Doch was sagt das Praxisergebnis tatsächlich aus und was nicht? Der Praxisinhaber weiß noch nicht, ob und wie viel ihm zum Leben verbleibt. Insbesondere sind Gewinne und Verluste aus der Veräußerung von Anlageverkäufen, zum Beispiel eines betrieblichen KFZ und andere periodenfremde Erträge und Aufwendungen noch nicht berücksichtigt. Diese werden dem sogenannten neutralen Ergebnis zugerechnet. Das um das neutrale Ergebnis bereinigte Praxisergebnis ist dann der Gewinn bzw. Verlust der Praxis. Die Musterpraxis hat im Dezember einen Gewinn in Höhe von 8.400 Euro erzielt. Dies entspricht einer Umsatzrendite von fast 44 Prozent (Umsatzrendite = Gewinn / Umsatz = 8.400 Euro / 19.300 Euro). Im gesamten Jahr 2013 betrug die Umsatzrendite immerhin noch 33 Prozent (Gewinn/Umsatz = 57.300 Euro/173.100 Euro).

Was bleibt vom Praxisgewinn übrig?

Eine gute BWA sollte nicht mit dem ausgewiesenen Gewinn/Verlust enden. Vielmehr sollte sie auch den privaten Bereich des Praxisinhabers mit abbilden und Informationen über getätigte Entnahmen bzw. Einlagen, über Vorsorgeaufwendungen (Kranken- und Rentenversicherung), die privaten Steuern und Darlehenstilgungen enthalten. In unserer Muster-BWA wurden für den Praxisinhaber monatlich 500 Euro für eine private Kranken- und Pflegeversicherung kalkuliert. Für die Altersvorsorge wurden Beiträge in Höhe des

Regelbeitrages versicherungspflichtiger Selbstständiger von circa 500 Euro sowie zusätzlich 100 Euro zu Gunsten einer privaten Rürup-Rentenversicherung angesetzt (Abb. 3).

Nach Abzug von privaten Vorsorgeaufwendungen und Steuern bleiben dem Praxisinhaber monatlich circa 2.600 Euro zum Leben. Doch für unternehmerische Risiken ist dann noch nichts zurückgelegt. Um Risiken wie Krankheit und Rechtsstreitigkeiten abzusichern oder schlicht, um aufgeschobene Investitionen tätigen zu können, sollte eine Rücklage gebildet werden. In welcher Höhe diese nötig und sinnvoll ist, hängt unter anderem von der persönlichen Situation des Praxisinhabers, von seinen Versicherungen, aber auch von der Praxisgröße und vielen anderen Faktoren ab. Eines ist jedoch gewiss: Praxisinhaber, die für eine Krisensituation keine ausreichende Vorsorge getroffen haben, gefährden ihre Existenz, weil ihnen schlicht die nötigen finanziellen Mittel zum Überbrücken einer Krise fehlen.

Betriebswirtschaftliche Auswertung der ETL ADVISION

ETL ADVISION erstellt für seine Mandanten nicht nur eine betriebswirtschaftliche Auswertung für den Abrechnungsmonat und kumuliert für das laufende Geschäftsjahr. Der umfassende betriebswirtschaftliche Bericht enthält darüber hinaus einen Vorjahresvergleich mit grafischen Darstellungen, die die Einnahmen- und Ausgabenentwicklung verdeutlichen, eine Finanz- und Geldflussrechnung, die Auskunft über die vorhandene Liquidität, aber auch die Höhe von Darlehen erteilt sowie eine Vermögensübersicht bietet.

Doch der betriebswirtschaftliche Bericht liefert noch mehr Informationen, die dem Praxisinhaber bei seinen betrieblichen Entscheidungen unterstützen und ihm zeigen, wo er steht. So wird der Kosten- und Leistungsstundensatz für die Praxis ermittelt, der als Kalkulationsgrundlage dienen kann (Abb. 4). Ergänzt wird die Auswertung durch eine Steuererrücklagenberechnung. Dabei wird auf Basis des monatlichen Gewinns gemäß Buchhaltung der Jahresgewinn hochgerechnet und auf diesen die zu entrichtende Einkommensteuer ermittelt. Unter Berücksichtigung der Steuervorauszahlungen weiß der Praxisinhaber dann, mit welcher Steuerzahlung er noch rechnen muss. Wir sind gern bereit, Ihre individuelle BWA mit Ihnen zu analysieren. Sprechen Sie uns an!

Werte in TEUR	Dezember 2013	in % d. Einnahmen	Kumuliert 2013	in % d. Einnahmen
E. Gewinn/Verlust	8,4	42,9 %	57,3	32,7 %
Kranken-/Pflegeversicherung	-0,5	-2,6%	-6,0	3,4 %
gesetzl. Rentenversicherung ^[1]	-0,5	-2,6%	-6,0	3,4 %
Rüruprente ^[1]	-0,1	-0,5%	-1,2	0,7 %
steuerpflichtiges Einkommen	7,3	37,2%	44,5	25,2 %
Einkommensteuer (inkl. SolZ) ^[2]	-0,9	-4,6%	-11,2	6,3 %
F. Nettoeinkommen	6,3	32,1%	31,7	17,9%

^[1]in 2014 sind davon 78% steuerlich abziehbar; ^[2]Steuerberechnung für 2014

Abb. 3 Eine gute BWA bildet auch den privaten Bereich des Praxisinhabers ab.

	Abr.-Monat in €	kumuliert in €
D. Leistungsstundensatz		
1 Anzahl der Behandler	1	1
2 Behandlungsstunden pro Woche	35	35
3 Behandlungsstunden aufgelaufen *	122,5	367,5
4 Leistungsumsatz	19.715	46.622
5 Behandlungsstunden x Anzahl Behandler	122,5	367,5
6 Leistungsstundensatz	160,94	126,86

E. Kostenstundensatz		
1 Anzahl der Behandler	1	1
2 Behandlungsstunden pro Woche	35	35
3 Behandlungsstunden aufgelaufen *	122,5	367,5
4 Gesamtkosten	10.218	30.821
5 Behandlungsstunden x Anzahl Behandler	122,5	367,5
6 Kostenstundensatz	83,41	83,87

F. Gewinnstundensatz	77,53	42,99
-----------------------------	--------------	--------------

* bei durchschnittlich 42 Wochen Behandlungszeit pro Jahr (Zeile D2 x 42 Wochen/12 Monate)

Abb. 4 Leistungs- und Kostenstundensatz einer Praxis können als Kalkulationsgrundlage für betriebliche Entscheidungen dienen.

MARTINA BECKER, Steuerberaterin im ETL ADVISION-Verbund aus Gera, spezialisiert auf Steuerberatung im Gesundheitswesen

ETL ADVITAX Gera
advitax-gera@etl.de
www.etl.de/advitax-gera/
Tel: 0365/ 7731130



Alle Beiträge zu rechtlichen und sozialen Fragen stehen DVE-Mitgliedern zum kostenlosen Download zur Verfügung: www.dve.info → Downloads → Recht → einloggen