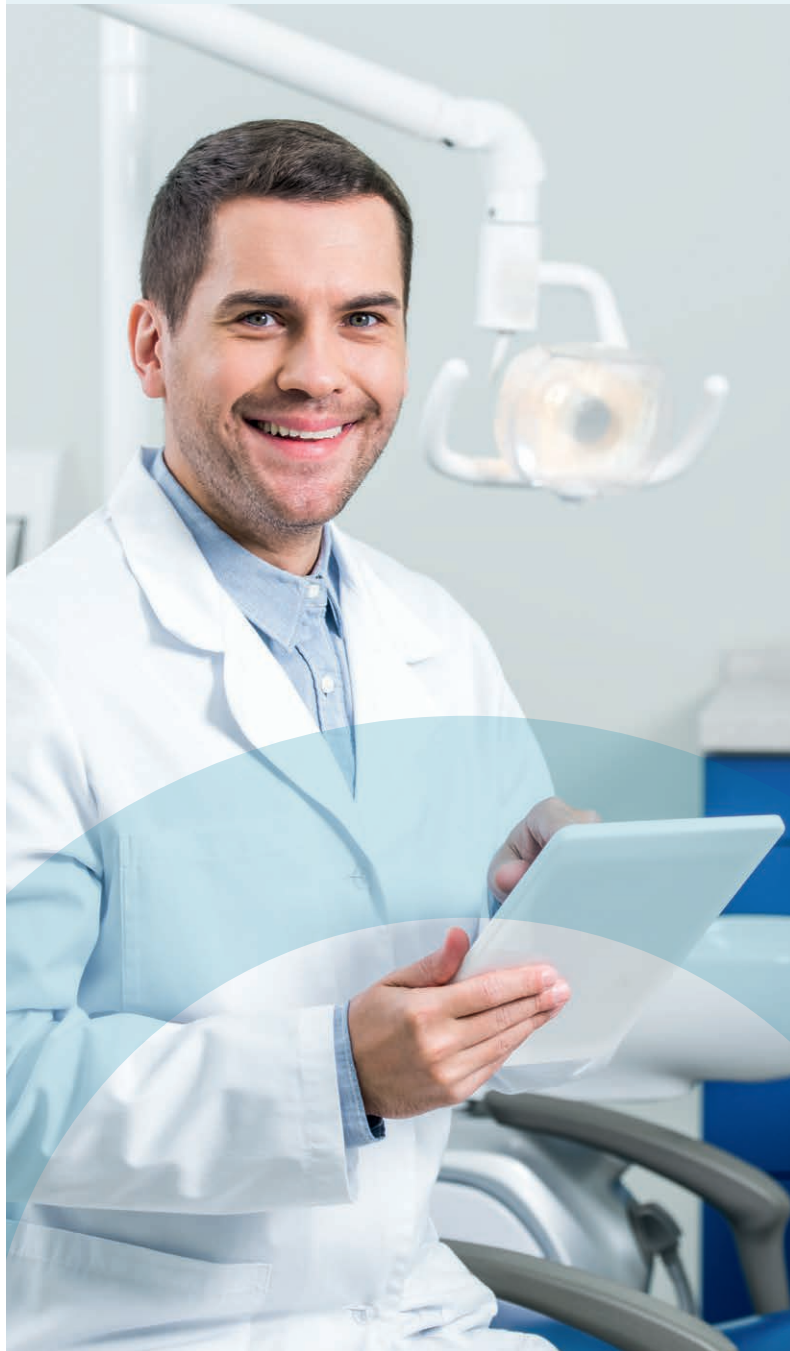


ENDLICH SICHERHEIT IN DEN FINANZEN!

MIT ZWEI WICHTIGEN BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN
REGELN UND FÜNF KONKRETEN TIPPS FÜR PRAXIS-
UND LABORLEITUNG



Wie ist es Ihnen bisher in der Corona-Krise ergangen? – In meinen Beratungen erlebe ich, dass Unternehmen und Zahnarztpraxen erstaunlich gut durch die Krise gekommen sind, wenn sie bereits in Vor-krisenzeiten über betriebswirtschaftliches Basiswissen verfügten und dies in ihrem Arbeitsalltag konkret nutzen.

Bleibe liquide – und finanziere sicher und kalkulierbar

In diesem Artikel erläutere ich Ihnen zwei grundlegende betriebswirtschaftliche Aspekte für die erfolgreiche Praxis- und Laborleitung: Liquidität und Finanzierung. Außerdem verrate ich Ihnen fünf konkrete und bewährte Praxis-Tipps, die Sie zu mehr Sicherheit, passgenauen Managemententscheidungen und besseren Ergebnissen führen.

Liquidität verstehen ...

Fehlt das Geld, um Zahlungsverpflichtungen wie Gehälter der Angestellten, Mieten und offene Rechnungen pünktlich nachzukommen, schränkt das den Aktionsradius des Unternehmens erheblich ein und sorgt für höhere Kosten. Hält die Zahlungsfähigkeit an, droht die Insolvenz. Zusätzlich führt eine mangelnde Liquidität bei den Inhabern häufig zu erheblichen psychischen Belastungen.

... und ihre möglichen Folgen berücksichtigen

Unter Liquidität versteht man also die Fähigkeit, allen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen – und das zum Zeitpunkt der Fälligkeit. Auch wenn eine knappe Liquidität nicht zwangsläufig zu einer Insolvenz führen muss, erhöht sie die Kosten im Vergleich zu einem Unternehmen, das über ausreichend Eigenkapital verfügt. Häufige Folgen von Liquiditätsproblemen sind:

- teure Kontokorrentzinsen durch Überschreitung von Kreditlinien,
- Erpressbarkeit durch Banken bei Kreditverhandlungen und schlechtere Finanzierungsbedingungen,
- Finanzierungsabsagen und Verlust der Innovationskraft,
- entgangene Gewinne aus nicht ausgenutzten Skonto-Zahlungsmöglichkeiten,
- Kosten aus Mahngebühren und Säumniszuschlägen durch verspätete Zahlungen,
- Verlust der Reputation und schlechtere Konditionen bei Lieferanten, weil fällige Zahlungen zu spät überwiesen werden, sowie
- Verlust der Reputation bei Mitarbeitern durch zu späte Gehaltszahlungen und eingeschränkten Entscheidungsspielraum bei Gehaltserhöhungen.

Oberstes Gebot ist es deshalb, für eine ausreichende, angemessene Liquidität zu sorgen. Doch wie viel kurzfristige Liquidität sollten Sie in Ihrem Unternehmen zur Verfügung haben? Sehen wir uns einmal das folgende vereinfachte Zahlenbeispiel an, das sich als Richtsatz für „gute Zeiten“ mit einer normal verlaufenden Konjunktur versteht:

Position	Auszahlung
Materialaufwand und Fremdleistungen	10.000,00 €
Gehaltskosten	20.000,00 €
Miete	5.000,00 €
Sonstige fixe Kosten	5.000,00 €
Zins- und Tilgungsleistungen	2.000,00 €
Unternehmerlohn	8.000,00 €
Summe monatliche regelmäßige Auszahlungen	50.000,00 €

Als Inhaber einer Zahnarztpraxis oder eines Dentallabors kennen Sie den monatlich kontinuierlichen Strom von Einzahlungen und Auszahlungen aus dem laufenden Tagesgeschäft. Ermitteln Sie also – wie im Beispiel gezeigt – die Kosten für Materialeinkauf, Personal, Mieten und sonstige laufende Kosten der Verwaltung und Instandhaltung. Berücksichtigen Sie ebenfalls Auszahlungen für Darlehen und Zinsen sowie die Privatentnahmen in Einzel- und Personengesellschaften als kalkulatorischer Unternehmerlohn. Diese Summe der monatlich regelmäßigen Auszahlungen – hier 50.000 Euro – sollte zum Ende des Monats und nach Überweisung der gesamten Kosten inklusive auch der Lohn- und Gehaltszahlungen mindestens auf dem Geschäftskonto als Guthaben stehen. So wäre ein Monat des Tagesgeschäftes vorfinanziert

Solide Finanzierung bewahrt vor bösen Überraschungen

Kennen Sie die goldene Finanzierungsregel? – Sie fordert die zeitliche Übereinstimmung zwischen der Aufnahme von Kapital und dessen Verwendung als Vermögen: Stellen Sie sich vor, für Ihre Praxis wird ein neues Röntgengerät fällig. Seine Nutzungsdauer liegt bei acht Jahren. Genauso lange sollte auch das Darlehen laufen, mit dem Sie die Anschaffung finanzieren. Das aufgenommene Kapital und das damit finanzierte Vermögen müssen sich also in ihrer Fristigkeit entsprechen. Sicher und kalkulierbar finanzieren und für ausreichende Liquidität sorgen – an diesen beiden hier kurz dargestellten wirtschaftlichen Grundregeln sollten Sie Ihr unternehmerisches Handeln ausrichten. Im zweiten Teil dieses Artikels lernen Sie fünf konkrete Detail-Tipps kennen, die Sie dabei wirkungsvoll unterstützen.

HANS-GERD HEBINCK

aus Soest hilft Dentallaboren und Praxen, ihre Leistung und Rentabilität zu verbessern, z. B. durch Kommunikations- und Teamtrainings.

hebinck-unternehmensberater.de



Filename: KUL2010_19936-001_WE_DENT_3_Wirtschaftliches Überleben_Corona_Hebinck	Kulzer ActiVote No: A2592	Size closed (EU, USA): 210x297mm	Number of pages 4
SAP No.:	ORT-Version: 02	Speciality in printing/Spotcolours: –	Lacquer:
Marketing Manager: Joachim Bredemann	Producer: ORT	printing profile: iso coated v2 (eci)	Date 10-27-2020 Kulzer final release

1

TIPPS ZU LIQUIDITÄT UND FINANZIERUNG – DIREKT AUS LABOR & PRAXIS

Tipp eins: Alarmsignale beachten

Müssen Sie nach Zahlung der Gehälter zum Monatsende regelmäßig einen Kontokorrentkredit in Anspruch nehmen? – Dann ist dies ein klares Anzeichen für Handlungsbedarf. Überlegen Sie gemeinsam mit Ihrem Steuerberater oder Unternehmensberater, mit welchen Maßnahmen Sie zukünftig einen höheren Cash-Flow erwirtschaften, damit sich die Liquidität verbessert.

2

Tipp zwei: Möglichkeiten zur Erhöhung von Reserven richtig bewerten

In „guten Zeiten“ ist die wichtigste Maßnahme zur Verbesserung der Liquidität die Umsatzausweitung. Aber was machen Unternehmen in einer Krise wie derzeit, wenn die verfügbare Liquiditätsreserve kurzfristig erhöht werden muss, um auf einen möglichen zweiten Lock-down vorbereitet zu sein? Zu den naheliegenden Maßnahmen gehören Kostensenkungen oder Verhandlungen mit den Bankpartnern. Doch Kostensenkungen sind in vorübergehenden Krisen eher nicht geeignet: Zum einen, weil die Effekte sich erst mittelfristig auswirken. Zum anderen, weil bei Gesundheitsdienstleistern die Nachfrage durch Patienten nach der Krise schnell ansteigt – und genauso schnell wird auch das Personal wieder benötigt.

3

Tipp drei: Stille Reserven aktivieren

Sammeln Sie Altgold, Gekrätz und Feilung über sehr lange Zeiträume, bevor Sie es zur Aufbereitung abgeben? – Dann verhalten Sie sich wie viele andere Betriebe und Praxen. Dabei ist die Einlösung von Scheidgut eine einfache Möglichkeit, um stille Reserven in Cash umzuwandeln. Diese stillen Reserven lassen sich in Krisenzeiten unmittelbar und einfach realisieren, zumal die Edelmetallpreise aktuell sehr hoch sind.

we #3

3

4

Tipp vier: Spielräume erkennen und nutzen

Manche Betriebe verfügen umgekehrt über eher üppige Liquiditätsreserven in Form von hohen Bankguthaben. Hier besteht dann das Risiko von Rentabilitätseinbußen, etwa durch den Verzicht auf Verzinsung oder durch die Inflation. Allerdings kann der Effekt der niedrigen Rendite von nicht angelegten Geldern zurzeit vernachlässigt werden – wenn man die vermutlich noch lang andauernde Niedrigzinsphase mitberücksichtigt.

Bei hohen Bankguthaben sollte allerdings in Erwägung gezogen werden, diese Guthaben auf Konten bei mehreren Banken zu verteilen. Die möglichen Vorteile: Es lassen sich eventuell Negativzinsen vermeiden oder reduzieren sowie die Einlagensicherung im Falle von Banken Krisen erhöhen. Fragen Sie bei hohen Bankguthaben bei Ihren Hausbanken nach, welche Einlagensicherung diese zurzeit garantieren.

Tipp fünf: Sicher kalkulierbare Finanzierungsformate wählen

Kennen Sie den Unterschied zwischen endfälligen Darlehen und Annuitätendarlehen? Das Annuitätendarlehen ist die sichere Variante: mit einer an der Laufzeit kalkulierten Finanzierung. Hier dauert die Finanzierung so lange wie die tatsächliche Nutzung.

Im Unterschied dazu wird bei endfälligen Darlehen über die Laufzeit das Darlehen nicht getilgt. Dafür wird parallel ein Investmentfonds oder eine Lebensversicherung bespart – mit dem Ziel am Ende der Laufzeit so viel Kapital angespart zu haben, dass das Darlehen in einem Betrag getilgt werden kann. Die Banker oder Finanzdienstleister versprechen dabei meist, dass über den Darlehensbetrag hinaus noch ein erhebliches Kapital zur Altersversorgung angespart wird. Das hört sich erst einmal gut an.

Doch was ist, wenn beispielsweise viel zu lange Laufzeiten für die Tilgung von Praxisgründungsdarlehen gewählt wurden und gleichzeitig die Finanzprodukte für die Ansparung nicht die geplante (und erforderliche) Rendite bringen? Das passiert häufig, mit der Folge von Finanzierungslücken, die im fortgeschrittenen Alter zu decken sind. Ein weiterer Nachteil liegt bei den Gebühren, die zweimal anfallen: als Zinsen für das Darlehen über die gesamte Laufzeit sowie für hohe Provisionen und/oder Ausgabenaufschläge für das Ansparprodukt. Trennen Sie also immer Finanzierungen von Anlagegeschäften und vermeiden Sie endfällige Darlehen – auch wenn man Ihnen diese als Steuersparmodell verkaufen möchte.

5



FAZIT

Als guter Kaufmann in einem kleinen oder mittleren Unternehmen finanzieren Sie Ihre Investitionen sicher und kalkulierbar und sorgen für ausreichende Liquidität in Zahnarztpraxis und Dentallabor. So bleiben Sie in guten und weniger guten Zeiten möglichst bankenunabhängig und stehen auch härtere Krisen durch.

WELCHE ERFAHRUNGEN HABEN SIE IN IHREM BETRIEB WÄHREND CORONA GEMACHT?

Teilen Sie gerne Ihre Erfahrungen mit uns unter

we@kulzer-dental.com

4