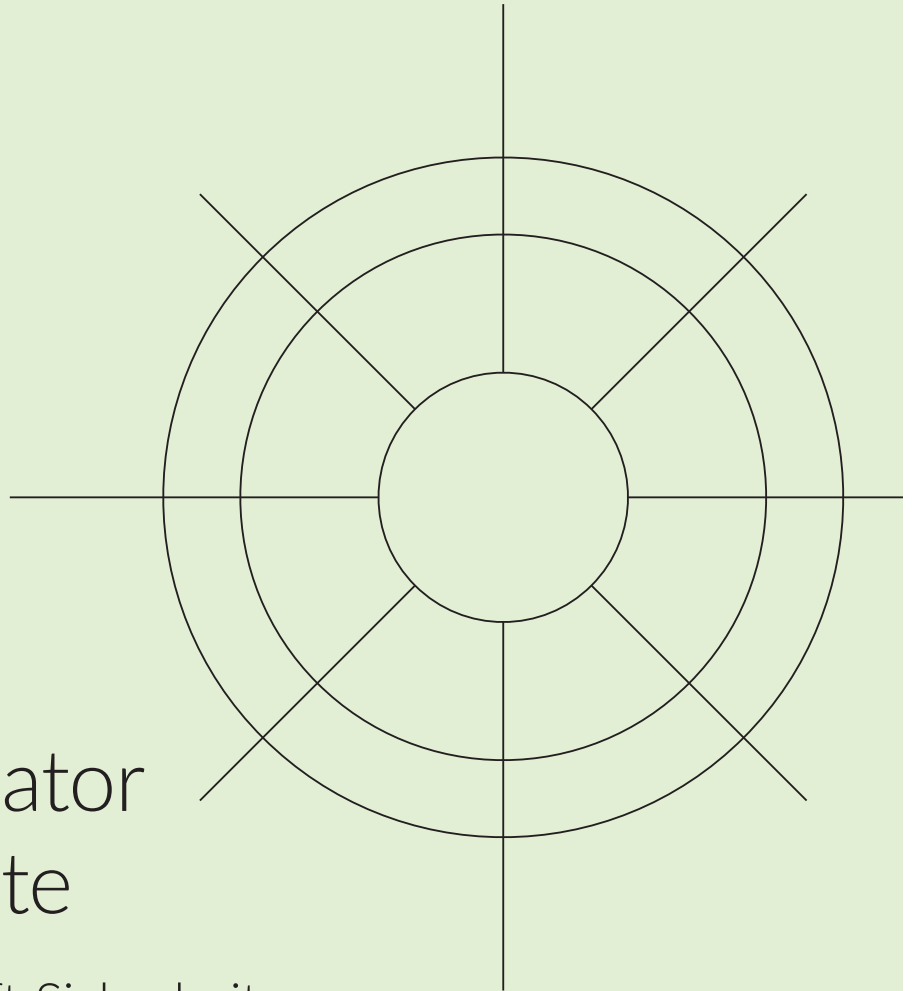
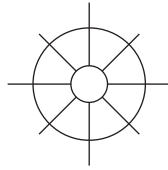


Finanznavigator für Zahnärzte

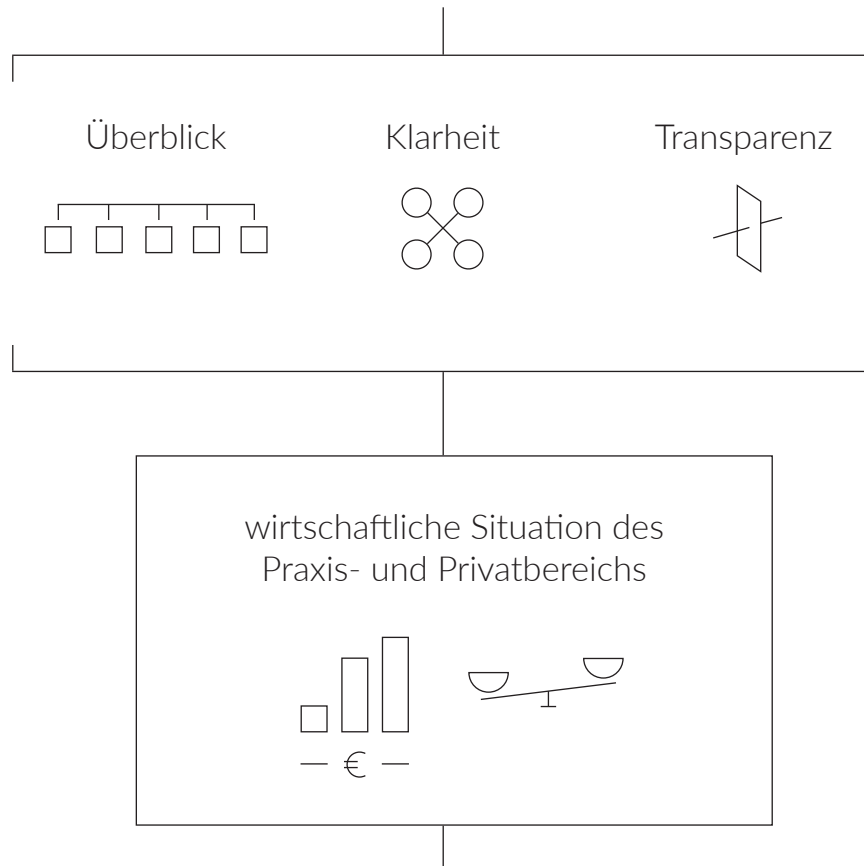
Transparenz schafft Sicherheit

sikomed
finance 





Der Finanznavigator



Transparenz schafft Sicherheit

Vorteile der Finanznavigation

Jahrzehnte der Kostendämpfung im Gesundheitswesen haben zu einer Vielfalt von Beratungsangeboten geführt, die dazu beitragen, im Wandel nicht nur Risiken, sondern auch Chancen zu erkennen und diese zu ergreifen.

Solche Beratungsleistungen betreffen die Praxisführung, die Abrechnung, die Personalführung, den Internetauftritt und andere Marketingleistungen sowie im privaten Bereich die Anlage von Überschüssen aus dem Praxisbetrieb.

Was in der Regel **bei allen Beratungsangeboten fehlt**, ist aber der **Überblick über die tatsächliche wirtschaftliche Situation** des Praxis- und Privatbereichs. Ein solcher Überblick würde Ihnen eine zuverlässige Antwort u.a. auf folgende Fragen geben:

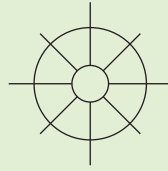
- Ist die finanzielle Versorgung der Praxis durch Einnahmen bzw. vorhandene Kontokorrentkredite in ausreichendem Maße gesichert?
- In welchem Maße sind 'Ansparleistungen' für fällig werdende Steuerzahlungen zu leisten bzw. reichen die bereits veranlassten 'Ansparleistungen' aus?
- In welcher Höhe stehen monatlich frei verfügbare Mittel für privates 'Konsumverhalten' zur Verfügung?
- Welche finanziellen Mittel stehen Ihnen bei Aufgabe Ihrer beruflichen Tätigkeit zur Verfügung?
- Reichen diese Mittel aus, um Ihre privaten Wünsche zu erfüllen?
- Entwickeln sich eingegangene Investments prognosegemäß?
- Ist Ihre Familie ausreichend gegen die Wechselfälle des Lebens abgesichert?

Die **Unsicherheit** über vorstehende Fragen **belastet den Freiberufler**, der sich Klarheit und Transparenz über seine wirtschaftlichen Verhältnisse wünscht.

Begleiterscheinungen der fehlenden Antworten auf vorstehende Fragen sind deshalb oftmals:

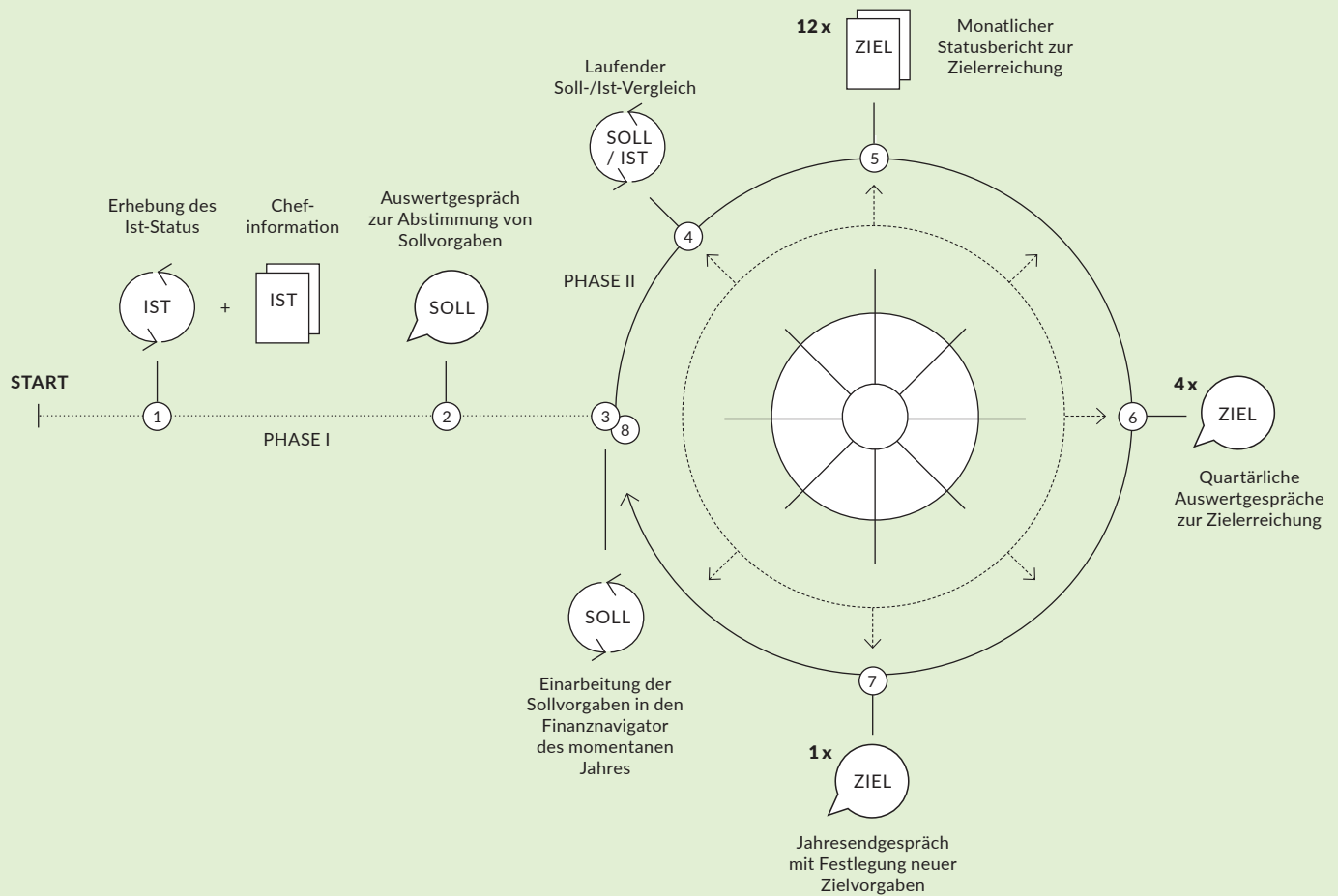
- Inanspruchnahme nicht geplanter Überziehungen von Kontokorrentkrediten zu hohen Zinsen, da fällige Ausgaben nicht rechtzeitig geplant werden konnten.
- Regelmäßige Ausweitung des Praxis- und privaten Kontokorrentbedarfs, da das tatsächliche private 'Konsumverhalten' nicht deckungsgleich mit den hierfür zur Verfügung stehenden Mitteln ist.
- Fehlende finanzielle Mittel, um fällige Steuerzahlungen leisten zu können.
- Fehlende finanzielle Mittel in der Zeit nach Aufgabe der beruflichen Tätigkeit.
- Festhalten an unrentablen oder aber die Erwartungen nicht erfüllenden Investments.

Der Finanznavigator für Zahnärzte beantwortet die auf Seite 1 genannten Fragen und **schafft Transparenz** über Ihre wirtschaftliche Situation. Diese Transparenz ist eine wesentliche Grundlage für richtige Entscheidungen im Praxis- und Privatbereich und die **Entwicklung einer Sollplanung**, mit deren Umsetzung Sie Ihre **Zielsetzung erreichen können**.



Der Finanznavigator

Die Beratungsschritte



Aus Vermutung wird Gewissheit

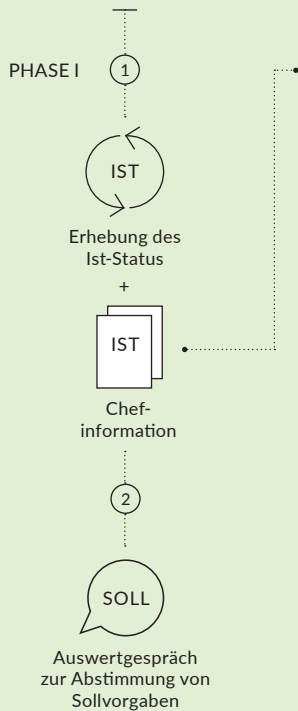
Leistungen des Finanznavigators für Zahnärzte

Der Finanznavigator für Zahnärzte erfasst nach Aufnahme des Ist-Status in einer **Chefinformation** alle Mittelzu- und Mittelabflüsse Ihres **Praxis- und Privatbereichs**, getrennt nach **Einkunfts- und Kostenarten** und dem Zeitpunkt ihrer Entstehung (Phase I).

Sie erhalten damit erstmals einen umfassenden Überblick über

- die Rentabilität Ihrer einzelnen Einkunftsebenen
- die Höhe der Aufwendungen für Ihre Altersvorsorge und die Höhe Ihrer Versorgungsanwartschaften
- die Höhe der sonstigen Vorsorgeaufwendungen
- die Höhe voraussichtlich fällig werdender Steuerzahlungen
- die Höhe der frei verfügbaren Mittel für privates 'Konsumverhalten'.

Einen beispielhaften Einblick in den Aufbau des Ist-Status der Mittelzu- und Mittelabflüsse gibt nachstehender Auszug aus der Finanznavigation eines konkreten Beratungsfalls (abgebildet sind jeweils nur die Jahresendwerte, möglich ist auch eine Abbildung der Monats- und/oder Quartalswerte).



CHEFINFORMATION

Einnahmen & Ausgaben

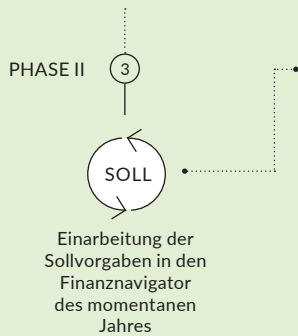
| Praxisbereich | 2016 Jahresbasis | Privatbereich | 2016 Jahresbasis |
|--|---------------------|--|---------------------|
| Summe Betriebseinnahmen lt. BWA | 1.287.926 | Einnahmen | 231.867 |
| Kassenabrechnung | 577.887 | Steuern | -120.000 |
| Privatabrechnung | 699.909 | = Einnahmen nach Steuer | 111.867 |
| sonstige Umsätze / Einnahmen | 10.130 | Private Ausgaben | -124.684 |
| Gesamtkosten | 1.121.059 | Altersvorsorge | -26.790 |
| Fremdlabor Summe | 264.359 | Basisrente | -1.536 |
| Material / Eigenlabor | 59.217 | Basisrente | -1.290 |
| Personalkosten | 483.000 | Riester Rente | -2.016 |
| Raumkosten | 56.535 | Versorgungswerk | -21.948 |
| Versicherungen/Beiträge | 8.279 | Vermögensbildung | -1.275 |
| Kfz-Kosten | 147 | Lebensversicherung | -468 |
| Werbung / Reisen / Fortbildung | 24721 | Rentenversicherung | -807 |
| Abschreibung | 65.000 | Finanzierungsausgaben | -45.519 |
| Leasing / Instandhaltung | 35.000 | Rentenversicherung | -10.164 |
| sonstige Kosten | 99.801 | Immobilendarlehen I | -1.520 |
| Zinsaufwand / Disagio | 25.000 | Immobilendarlehen II | -16.800 |
| Betriebsergebnis | 166.867 | Tilgung Praxisdarlehen I | -4.776 |
| + Abschreibungen / Rückstellungen | 65.000 | Tilgung Praxisdarlehen II | -11.100 |
| Betriebs-Cashflow | 231.867 | Tilgung Praxisdarlehen III | -1.159 |
| | | Wohnen | -5.480 |
| | | Nebenkosten Privatimmobilie | -5.000 |
| | | Garagenmiete | -480 |
| | | Gesundheitsvorsorge | -11.256 |
| | | GKV - Beitrag Ehefrau | -768 |
| | | Pflegezusatz-Vers. Mandant | -972 |
| | | Pflegezusatz-Vers. Ehefrau | -912 |
| | | PKV - Mandant | -6.408 |
| | | PKV - Sohn | -2.196 |
| | | Absicherung | -4.364 |
| | | Hausratversicherung | -326 |
| | | KFZ-Versicherung | -999 |
| | | Privathaftpflicht | -75 |
| | | Risiko-LV | -1.344 |
| | | Risiko-LV | -170 |
| | | Risiko-LV | -128 |
| | | Tierhalterhaftpflicht | -69 |
| | | Wohngebäudeversicherung | -1.253 |
| | | Lebenshaltung / Konsum / Mobilität | -30.000 |
| | | = Saldo I (Einnahmen - Steuer - Ausgaben) | -12.817 |

Der Finanznavigator kann darüber hinaus in weiteren Übersichten den **Vermögensstatus** aller **Investments** und Ihrer **Altersvorsorgeverträge** abbilden und deren **Angemessenheit** im Hinblick auf die von Ihnen gewünschte **Zielsetzung** überprüfen. Die Analyseergebnisse erhalten Sie in einem schriftlichen Bericht, der gemeinsam mit der Chefinformation zu den Mittelzu- und Mittelabflüssen die Basis für Phase II der Beratung bildet.

In **Phase II** erarbeiten wir im persönlichen Gespräch mit Ihnen für die Kern-
daten des Praxis- und Privatbereichs (Umsatz, Kosten, private Liquidität,
nachberufliches Zieleinkommen) **Sollwerte** und stimmen damit verbundene
Maßnahmen – zunächst bezogen auf den Privatbereich – ab, die notwendig
sind, um **Ihren privaten Finanzbedarf zu decken**.

Realistisch bemessene Sollzahlen ermöglichen ein zielgerechtes Handeln. Ohne Zielsetzung keine Veränderung! Festgelegte Sollvorgaben stellen eine Motivation für die Ausrichtung auf ein veränderungsorientiertes Handeln dar.

Gemäß Ihrer **Sollvorgaben** für die gewünschte **Altersvorsorge** werden ggf. **Anpassungen der bisherigen**, zur Altersvorsorge dienenden **Ansparleistungen** oder/und – unter Berücksichtigung Ihrer persönlichen Präferenzen, wie Renditeerwartung Risikobereitschaft, Sondertilgungsmöglichkeiten bei Neudarlehen etc. – auch **Anpassungen Ihrer Finanzierungen** vorgeschlagen, deren erwartete wirtschaftliche Auswirkungen in die Sollplanung einfließen.



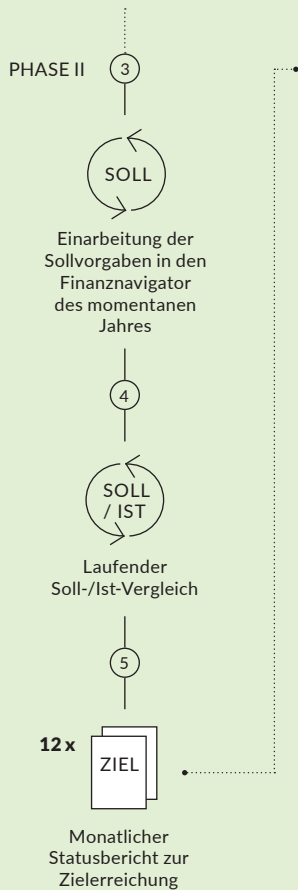
SOLLWERTE PRAXISBEREICH

| Einnahmen und Ausgaben | 2016 Jahresbasis | SOLL | | | ... |
|--|---------------------|---------------|---------------|---------------|-----|
| | | Januar 2017 | Februar 2017 | März 2017 | |
| Summe Betriebseinnahmen lt. BWA | 1.287.926 | 85.862 | 94.663 | 90.155 | |
| Kassenabrechnung | 577.887 | 38.526 | 42.475 | 40.452 | |
| Privatabrechnung | 699.909 | 46.661 | 51.443 | 48.994 | |
| sonstige Umsätze / Einnahmen | 10.130 | 675 | 709 | 745 | |
| Gesamtkosten | 1.121.059 | 86.365 | 87.777 | 89.258 | |
| Fremdlabor Summe | 264.359 | 17.624 | 18.505 | 19.430 | |
| Material / Eigenlabor | 59.217 | 3.948 | 4.145 | 4.352 | |
| Personalkosten | 483.000 | 40.250 | 40.250 | 40.250 | |
| Raumkosten | 56.535 | 4.711 | 4.711 | 4.711 | |
| Versicherungen/Beiträge | 8.279 | 690 | 690 | 690 | |
| Kfz-Kosten | 147 | 12 | 12 | 12 | |
| Werbung / Reisen / Fortbildung | 24721 | 2.060 | 2.060 | 2.060 | |
| Abschreibung | 65.000 | 5.417 | 5.417 | 5.417 | |
| Leasing / Instandhaltung | 35.000 | 2.917 | 2.917 | 2.917 | |
| sonstige Kosten | 99.801 | 6.653 | 6.653 | 6.653 | |
| Zinsaufwand / Disagio | 25.000 | 2.083 | 2.083 | 2.083 | |
| Betriebsergebnis | 166.867 | -504 | 2.378 | 5.404 | |
| + Abschreibungen / Rückstellungen | 65.000 | 5.417 | 5.417 | 5.417 | |
| Betriebs-Cashflow | 231.867 | 4.913 | 7.795 | 10.821 | |

Die gemeinsam mit Ihnen definierte **Sollplanung** wird **als Sollvorgabe für das kommende Jahr** genutzt. Über die Erreichung der Sollvorgaben werden Sie **monatlich** in übersichtlichen **Kurzberichten**, die einen Soll-/Ist-Vergleich beinhalten, informiert.

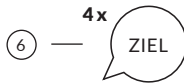
Der Soll-/Ist-Vergleich offenbart, welche Anstrengungen in der Praxis geleistet werden müssen, um die Umsätze zu erzielen, die die privaten Ziele erfüllen. Abweichungen von den definierten Sollwerten decken Schwächen auf, die ggf. bisher unbekannt waren. Der Soll-/Ist-Vergleich bildet damit die Basis für positive Veränderungen.

Für Ihren Praxisbetrieb verarbeiten die Kurzberichte auch die erwarteten Umsätze und Zahlungsströme gem. der Angaben Ihrer Leistungsstatistik, anhand derer wir – früher als der Steuerberater – feststellen können, welche Zahlungen Sie in den nächsten Wochen und Monaten erwarten können und ob die Einnahmen der Praxis den Sollvorgaben entsprechen und damit die im Praxis- und Privatbereich entstehenden Kosten refinanziert werden können, oder aber frühzeitig aus anderen Quellen Liquidität beschafft werden muss (z.B. durch Ausweitung des Kontokorrents zur Überbrückung kurzfristiger Liquiditätsengpässe, Auflösung von Investments etc.).



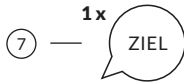
MONATLICHER STATUSBERICHT

| Einnahmen & Ausgaben Praxisbereich | SOLL | IST | +/- |
|--|---------------|---------------|--------------|
| | Januar 2017 | Januar 2017 | |
| Summe Betriebseinnahmen lt. BWA | 85.862 | 83.100 | 2.762 |
| Kassenabrechnung | 38.526 | 35.000 | 3.526 |
| Privatabrechnung | 46.661 | 48.000 | -1.339 |
| sonstige Umsätze/ Einnahmen | 675 | 100 | 575 |
| Gesamtkosten | 86.365 | 83.520 | 2.845 |
| Fremdlabor Summe | 17.624 | 16.500 | 1.124 |
| Material/ Eigenlabor | 3.948 | 4.100 | -152 |
| Personalkosten | 40.250 | 39.250 | 1.000 |
| Raumkosten | 4.711 | 4.560 | 151 |
| Versicherungen/Beiträge | 690 | 500 | 190 |
| Kfz-Kosten | 12 | 0 | 12 |
| Werbung/ Reisen/ Fortbildung | 2.060 | 1.200 | 860 |
| Abschreibung | 5.417 | 5.417 | 0 |
| Leasing/ Instandhaltung | 2.917 | 2.550 | 367 |
| sonstige Kosten | 6.653 | 7.360 | -707 |
| Zinsaufwand/ Disagio | 2.083 | 2.083 | 0 |
| Betriebsergebnis | -504 | -420 | -84 |
| + Abschreibungen/ Rückstellungen | 5.417 | 5.417 | 0 |
| Betriebs-Cashflow | 4.913 | 4.997 | -84 |



Neben der Übermittlung monatlicher Kurzberichte finden gemeinsam weiterhin **quartälliche Analysegespräche** statt, die Ihnen einen detaillierten Überblick über den **Grad der Zielerreichung** geben. Notwendige Veränderungen der Sollvorgaben aufgrund sich ändernder Rahmenbedingungen oder Anforderungen des Privatbereichs werden im Anschluss an die Auswertegespräche in die Sollplanung eingestellt. Sollten die definierten Sollwerte durch Sie nicht erreicht werden können, steht Ihnen unser Expertenteam hilfreich zur Seite, um Ihre Ziele doch noch zu erreichen.

Auf Basis der vollständigen Datenerhebung kann Ihr freiberuflicher und privater Finanzstatus erhoben und auf dessen Basis Ziele erarbeitet und deren Verwirklichung anhand eines Soll-/ Ist-Vergleichs überprüft werden. Ihre wirtschaftlichen Verhältnisse werden hiermit transparent gemacht, so dass Sie in der Lage sind, durchdachte Verfügungen über Ihre freie Liquidität zu treffen, ohne Sorge, dass diese Verfügungen Ihr Budget überschreiten, oder fällige Steuerzahlungen nicht geleistet werden können.



Das **Auswertegespräch des IV. Quartals** ist verbunden mit der Vorlage eines **Jahresendberichts**, auf dessen Basis wir gemeinsam **neue Zielvorgaben für das Folgejahr** abstimmen und diese in die neue Soll-Planung einstellen.

Die dauerhafte Fortschreibung der wirtschaftlichen Entwicklung des Privatbereichs im Rahmen der Soll-/Ist-Gegenüberstellung stellt Ihnen ein Beurteilungsschema zur Verfügung, mit dem Risiken und Chancen abgewogen und Fehlinvestitionen vermieden werden können. Mit der dauerhaften Pflege und Analyse der Daten werden aber auch Gefährdungspotenziale frühzeitig sichtbar.

Diese können z.B. in der nachlassenden Rentabilität bestehender Investitionen begründet sein; sie können aber auch aus drohenden Zinsanpassungen, Ertragskürzungen u.a. resultieren. Denn, eine einmal aus guten Gründen getroffene Anlageentscheidung muss sich nicht über den Zeitablauf der Vertragsbindung so entwickeln, wie sie ursprünglich prognostiziert wurde. Vielen Freiberuflern ist das überwiegende Scheitern von in die Breite gestreuten Anlagen, wie Schiffs- oder Medienfonds etc. bekannt, bei denen Prognose und tatsächliche Entwicklung in erheblichem Umfang voneinander abwichen.

Im Rahmen der Analyse des Ist-Status und der regelmäßig stattfindenden Analysegespräche stellen wir deshalb auch Überlegungen zur Verbesserung Ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse an. Solche Überlegungen können sich z.B. auf Fragen des Haftungsumfangs für Investitionsverpflichtungen oder sonstige, z.B. beruflich bedingte schwebende Verbindlichkeiten (z. B. Bürgschaften) beziehen; sie betreffen aber auch Fragen der Vorteilhaftigkeit unterschiedlicher steuerlicher Gestaltungsmöglichkeiten, der Optimierung Ihrer Finanzierungen sowie Hinweise zur Verbesserung der Rentabilität Ihres Praxisbetriebs.

Schlussendlich erhalten Sie Hinweise dazu, wie Sie Ihre Familie optimal schützen können, indem das **Familienvermögen von den Berufsrisiken des Hauptverdieners abgegrenzt** wird. Diese Hinweise gründen auf der nachvollziehbaren Fragestellung, in welchem Verhältnis der Hauptverdiener Verpflichtungen gegenüber Familie und Gläubigern der Berufsebene ausbalancieren soll und kann.

Die Leistungen des Finanznavigators für Zahnärzte werden in Kooperation mit Ihrem Steuerberater erarbeitet, da neben der notwendigen laufenden Lieferung von Praxisleistungsstatistiken auch die gebuchten betriebswirtschaftlichen Daten Ihrer Praxis verarbeitet werden.

Sikomed Finance

Der Beratungsverbund

Die Sikomed Finance GmbH & Co.KG ist im Verbund mit der Sikomed GmbH, einer unabhängigen Unternehmensberatungsgesellschaft, deren Mitarbeiter über jahrzehntelange Erfahrung im Bereich der Beratung von Freiberuflern verfügen, tätig.

Um unsere Mandanten besonders effizient dabei zu unterstützen, ihr 'Gesundheitsunternehmen' noch wirtschaftlicher führen zu können, arbeiten wir interdisziplinär mit weiteren Experten zusammen. So erschließen wir Ihnen neue Chancen und verringern oder vermeiden Risiken.

Unsere Beratungskonzepte sind ganzheitlich ausgelegt, da sie

- insbesondere bezogen auf das Beratungsmodul 'Finanznavigator' nicht nur den **Praxis-**, sondern auch den **Privatbereich berücksichtigen**. Denn gerade im Privatbereich fehlt – im Gegensatz zum Praxisbereich, bei dem zumindest die wirtschaftliche Entwicklung laufend im Rahmen der Buchhaltung nachvollzogen werden kann – oftmals die Übersicht und damit die Transparenz. Der Mangel an finanzieller Übersicht erschwert die Verwendung von Mitteln für größere konsumtive Ausgaben und Investitionen, mit denen wirtschaftliche Ziele wie Rendite, Steuerersparnis, Altersvorsorge u.a. verfolgt werden. Die **Unsicherheit** über die Höhe **privater Einnahmen und Kosten**, insbesondere über das verfügbare Einkommen nach Abzug aller Kosten und Steuern, macht es Ihnen schwer, eine sinnvolle berufliche und private Lebensplanung zu entwickeln. Es ist deshalb nicht selten so, dass kurz-, mittel- und langfristige Ziele im Privatbereich nicht konkret ausformuliert und verfolgt werden können.
- **alle zur Entscheidungsfindung notwendigen Leistungen betriebswirtschaftlicher, steuerlicher und rechtlicher Beratung** unter Hinzuziehung der jeweiligen Fachleute in eine **Gesamtlösung** integrieren.
- darauf ausgelegt sind, Sie **gemeinsam** mit dem eingebundenen **Expertenteam bei der Umsetzung** der empfohlenen Maßnahmen **aktiv zu begleiten**, also Maßnahmen nicht nur anzuraten, sondern gemeinsam mit Ihnen umzusetzen.

Mit unserem ganzheitlichen Beratungsansatz wollen wir gemeinsam mit Ihnen erreichen, **dass das Ganze der Beratung mehr wird als die Summe seiner Teile.**

Ein Beratungsmodul der



Sikomed Finance GmbH & Co. KG

Düstere-Eichen-Weg 35
37073 Göttingen

Tel.: 0551/99 85 850

Fax: 0551/99 85 899

mail@sikomedfinance.de

www.sikomedfinance.de

© 2017