



Früh gegensteuern

In der Vergangenheit waren die Hauptgründe der wirtschaftlichen Misere bei Zahnärzten in privaten Fehlinvestitionen zu sehen. Das Gesundheitsmodernisierungsgesetz vom 24. November 2003 hat jedoch, genauso wie zuletzt das II. NOG von 1997, dramatische Umsatzeinbrüche der Zahnärzte in den Übergangszeiten mit sich gebracht. Zahnärzte die zuvor gerade den betrieblichen und privaten Liquiditätsbedarf durch ihren Umsatz decken konnten, erleben bei solch strukturellen Änderungen immer wieder, dass sie in die Zahlungsunfähigkeit rutschen. Aber nicht immer ist die Insolvenz unvermeidlich. Wenn die Zeichen der Krise rechtzeitig erkannt werden, können gezielte Gegenmaßnahmen ergriffen werden.

Dabei sind Steuersparmodelle leider all zu oft das falsche Mittel, um einer sich anbahnenden Krise entgegen zu treten. Sicherlich kann man durch Beteiligung an einem Immobilienfonds oder durch den Erwerb einer Immobilie Steuern sparen. Die Beteiligung z. B. an einer Ostimmobilie wurde in der Vergangenheit oft mit rund 90% fremd finanziert. Die Miete deckte häufig von Anfang an den Kapitaldienst und die Kosten bei Weitem nicht. Deshalb musste der Zahnarzt aus seiner Praxis übermäßig

hohe Entnahmen tätigen, um den Kapitaldienst für die Immobilie zu bedienen. Damit wird die wirtschaftliche Existenz der Zahnarztpraxis zusätzlich bedroht. Durch die „Überentnahmen“ steigen die Praxisverbindlichkeiten kontinuierlich an. Kurzfristige Überziehungen der Kontokorrentlinie duldet die Bank vielleicht zunächst. Über kurz oder lang wird sie aber dieser Art der Liquiditätsbeschaffung ein Ende bereiten. Steuert die Bank gegen, so verlängert sich das Zahlungsziel, das sich der Zahn-



arzt bei seinen Lieferanten, zumeist bei seinem Dentallabor, nimmt. Dort baut sich schnell ein Saldo von 50.000 Euro und mehr auf.

Warnsignale

Unterschwellig hat der Zahnarzt schon in dieser Zeit das Gefühl, dass seine Wirtschaftlichkeit nicht in Ordnung ist. Richtig bewusst wird es ihm erst, wenn die Banken massiv auftreten. Doch dann ist es meistens schon zu spät. Extreme Warnzeichen liegen für den Zahnarzt vor, wenn mehrfach Gespräche mit der Bank über einzelne Überweisungen stattfinden oder wenn diese zurückgehen.

In den seltensten Fällen kann der Steuerberater den Zahnarzt rechtzeitig warnen. Wie sollte er, wenn er von manchen Ärzten die Unterlagen erst nach Ablauf des Geschäftsjahres zur Bearbeitung erhält! Selbst wenn man die Unterlagen monatlich zur Verbuchung übergibt, steht einem frühzeitigen Erkennen der Krise die übliche Gewinnermittlung bei Zahnärzten entgegen. Der Gewinn der Praxis wird durch eine Einnahme-Überschussrechnung ermittelt. Es werden also nur die Eingänge in der Kasse und bei den Banken als Betriebseinnahmen und die Abgänge als Entnahme oder Betriebsausgaben erfasst. Unbezahlte Rechnungen dürfen in der Einnahme-Überschussrechnung nicht verbucht werden. Deshalb hat ein Zahnarzt in der Sanierungssituation häufig noch hohe Gewinne zu versteuern, denn er zahlt die Lieferanten nicht und hat Umsätze, die die gezahlten Betriebsausgaben deutlich übersteigen. Sein Steuerberater geht also davon aus, dass der Zahnarzt angemessene Gewinne erzielt. In Wirklichkeit hat er oft seit fast einem Jahr z. B. sein Labor nicht bezahlt. Der Zahnarzt und sein Steuerberater können den Sanierungsbedarf nur feststellen wenn sie zusätzliche Informationen berücksichtigen.

Transparenz anstreben

Mehr Transparenz als übliche Standardauswertungen aus der Buchhaltung bietet z. B. PraxisNavigation. Dieses Instrument zur Steuerung von Zahnarztpraxen haben Prof. Dr. Bischoff & Partner, die Bergische Universität und interessierte Zahnärzte gemeinsam entwickelt. Mit PraxisNavigation werden aus Daten der Finanzbuchhaltung und des Praxisab-



Mit der PraxisNavigation kann sich der Zahnarzt einen Überblick über seine wirtschaftliche Lage verschaffen.

rechnungsprogramms, aus Daten fundierter Vergleichsstatistiken und aus Daten der Praxisverträge fundierte Informationen zur professionellen Praxissteuerung gewonnen. Dies ist gerade für Praxen in schwierigem Fahrwasser wichtig. So verschaffen sich Zahnärzte und die an der Sanierung Beteiligten in kürzester Zeit Klarheit über die wirtschaftliche Situation der Praxis. Alle relevanten Informationen sind aussagekräftigen Grafiken zu entneh-

Die neue Insolvenzordnung wurde in den Medien so oft besprochen, dass die Methodik der Entschuldung den meisten Gläubigern bekannt ist. Sie wissen, dass sie in einem Insolvenzverfahren nur geringe Quoten auf unbesicherte Forderungen erhalten und dass sie durch andere Gläubiger überstimmt werden können. Auch der Umstand, dass der Verwalter und das Gericht aus der Insolvenzmasse bezahlt werden, lässt viele Gläubiger die Zustimmung zu einem außergerichtlichen Schuldenbereinigungsplan geben.

In der Ausgabe ... wird in „Die Krise vermeiden (II) - Der Schuldenbereinigungsplan“ ausgeführt, wie man mit einem solchen Plan ein Ergebnis erreicht, welches es dem Zahnarzt zudem ermöglicht, seine Praxis fortzuführen.



4
6
8
10
12
14
16
18
20
22
24
26
28
30
32
34
36
38
40
42
44
46
48
50
52
54
56
58
60
62
64
66
68
70
72
74
76
78
80
82
84
86
88
90
92
94
96
98
100
102
104
106
108
110
112
114
116
118
120
122
124
126
128
130

Der „Käufer“ einer krisengeschüttelten Praxis trägt ein nicht unerhebliches Risiko: Er muss möglicherweise gegenüber Arbeitnehmern für Lohnrückstände und dem Finanzamt für betriebliche Schulden haften. Möglicherweise stellt sich nach Zahlung des Kaufpreises heraus, dass Praxisgegenstände unter Eigentumsvorbehalt geliefert wurden, und die Eigentümer verlangen wegen Nichtzahlung die Herausgabe z. B. einer Behandlungseinheit. Er muss sogar damit rechnen, dass kurz nach dem Kauf ein Insolvenzverfahren eröffnet wird und der Insolvenzverwalter den Kaufvertrag anfecht. Schlimmstenfalls hat er den Kaufpreis verloren und muss die Praxis an den Insolvenzverwalter herausgeben.



Beim Dentallabor summieren sich die Verbindlichkeiten schnell auf 50.000 Euro. Es ist sinnvoll, eine Liste der offenen Posten zu führen.

Foto: proDente

men. PraxisNavigation korrigiert Verfälschungen der Einnahme-Überschuss-Rechnung z. B. durch verzögerte Zahlungen, um ein aussagekräftiges wirtschaftliches Ergebnis zu erreichen.

Offene Posten erfassen

Der Zahnarzt kann sich auch ein klareres Bild seiner Liquidität verschaffen, indem er neben der Einnahme-Überschuss-Rechnung eine „Offene-Posten-Liste“ erstellt, in der Praxisverbindlichkeiten und Praxisforderungen erfasst werden. Damit weiß er mit einigem Arbeitsaufwand, wo welche Forderungen und Schulden bestehen und wann diese fällig werden. Addiert er diese Ergebnisse zu dem Stand seiner Bankkonten und Kassenbestände, so weiß er, wo er steht und kann sich auf Krisensituationen früher einstellen.

Wenn der Zahnarzt solche Hilfsmittel nicht nutzt, frühe Anzeichen der drohenden Zahlungsunfähigkeit nicht erkennt oder falsch auf sie reagiert, dann wird die Bank bald den Kredit kündigen – ein drastisches Anzeichen der Krise.

Insolvenzverfahren – keine gute Lösung

Die Durchführung eines Insolvenzverfahrens ist oft (aber nicht immer) eine schlechte Alternative für den Zahnarzt und seine Gläubiger. Dies soll an Hand eines Beispiels mit realistischen Zahlen dargestellt werden:

Die Hausbank hatte ein Darlehen für die Praxis im Wert von 350.000 Euro gewährt. Die Praxis war funktionsfähig und ca. acht Jahre alt. Der Zahnarzt hatte 2,5 Angestellte und einen Honorarumsatz von 400.000 Euro. Als Sicherheiten hat der Zahnarzt der finanzierenden Hausbank die Praxiseinrichtung sicherungsübereignet und seine Forderungen gegen die KZV abgetreten. Bei Stellung des Insolvenzantrages ruhte der Praxisbetrieb seit ca. zwei Monaten, und die Erstellung des Insolvenzgutachtens nahm weitere zwei Monate in Anspruch. Der Insolvenzverwalter konnte, da sich nach vier Monaten der Patientenstamm „verflüchtigte“, nur die Einrichtungsgegenstände an ein Dentaldepot verkaufen. Der Ausbau der Geräte kostete 25.000 Euro. Der Kaufpreis, den das Depot an den Verwalter zahlte, lag daher nur bei ca. 20.000 Euro. Der Verwalter behielt hiervon ca. 2000 Euro als Kostenbeitrag ein und bezahlte von den verbleibenden 18.000 Euro die Hälfte dem

Vermieter für Mietrückstände und weitere 9000 Euro der Bank aus. Die Offenlegung der Forderung gegenüber der KZV führte immerhin noch zu einer Zahlung von 40.000 Euro an die Bank, so dass diese 49.000 Euro für ihre Sicherheiten erhielt. Mit den verbleibenden 301.000 Euro nahm sie als normale Gläubigerin am Insolvenzverfahren teil.

Daneben hatte der Zahnarzt eine Privatimmobilie bei einer anderen Hypothekenbank mit 750.000 Euro finanziert. Diese Immobilie fiel nicht in die Insolvenzmasse, sondern wurde von der finanzierenden Hypothekenbank nach den Regeln des Zwangsversteigerungsgesetzes im Zeitraum von ca. einem Jahr versteigert. Hier konnte ein Wert von 500.000 Euro erzielt werden, so dass diese Bank mit rund 250.000 Euro bei den Sicherheiten ausfiel und mit diesem Restbetrag am Insolvenzverfahren teilnahm.

Alle unbesicherten Gläubiger (Finanzamt, Krankenkasse, Löhne, Dentallabor usw.) bekamen nach ca. vier Jahren eine Insolvenzquote von knapp 2 % ihrer ursprünglichen Nominalforderungen ausgezahlt. Immerhin erhielt aber der Insolvenzverwalter sein volles Honorar und auch die Gerichtskosten waren gedeckt.



Denn: Der Zahnarzt kann nach der Kreditkündigung nichts mehr bezahlen: Insbesondere Gehälter, Lohnsteuern, Sozialabgaben, Zahlungen für Dental-labors und der Kapitaldienst bei anderen Banken bleiben offen. Einige Gläubiger werden ihn früher oder später zwingen, die eidesstattliche Versicherung abzugeben. Dies bedeutet ohne einen qualifizierten Sanierungsanwalt das wirtschaftliche „Aus“. Der Zahnarzt bekommt keine Lieferungen vom Dentallabor mehr. Ihm laufen die Angestellten und Patienten weg. Der Strom wird abgeschaltet, und er kann aufhören zu arbeiten.

Fallen für den Käufer einer Praxis

Natürlich kann der Zahnarzt versuchen in einer solchen Situation seine Praxis zu verkaufen, um seine Schulden zu mindern. Allerdings gibt es diverse gesetzliche Vorschriften, wonach ein Erwerber bei einer solchen Konstellation in die Haftung kommen kann, wenn der Betrieb auf einen anderen übergeht. Bei richtiger Vertragsgestaltung lassen sich solche Klippen umschiffen. Die Situation stellt sich aber aus Sicht eines Käufers oft so negativ dar, dass ein Verkauf scheitert. In dieser Situation bleibt nur das Insolvenzverfahren.

Insolvenzordnung

Am 01. Januar 1999 trat die Insolvenzordnung in Kraft. Sie löste die „altgediente“ Konkursordnung ab. Zwischenzeitlich ist es vielen illiquiden Zahnärzten gelungen, sich von einem Teil ihrer Schulden nach den Regelungen der Insolvenzordnung zu befreien.

Kommt es aber zum Insolvenzverfahren – häufig auf Grund eines Antrages des Finanzamts oder der Krankenkassen – führt dies oft zur Einstellung der Praxis, da der Insolvenzverwalter für die von ihm persönlich auszulösenden Aufträge, z. B. bei einem Dentallabor persönlich haftet. Wenn dieser sich über die positive Fortführung der Praxis nicht im Klaren ist, so wird er aus Haftungsgesichtspunkten oft einen Antrag auf Betriebsstillegung stellen. Ebenso kann er z. B. eine Veräußerung der Praxis betreiben, was nicht immer im Interesse des betroffenen Zahnarztes ist (siehe Infokasten „Insolvenzverfahren – keine gute Lösung“). Ist der Betrieb eingestellt oder verkauft, so wird der Zahn-



Thomas Bischoff

Jahrgang 1956, praktiziert als Rechtsanwalt in Köln. Er ist Partner der Sozietät Bischoff & Partner GbR, Rechtsanwälte, Steuerberater, Buchprüfer mit Sitz in Köln und Chemnitz sowie Mitgesellschafter verschiedener Steuerberatungsgesellschaften. Seit 1989 ist er Vorstand der Prof. Dr. Bischoff Unternehmensberatung AG. Seit Beginn seiner beruflichen Tätigkeit beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit der Gründung von Arzt- und Zahnarztpraxen und Privatkliniken, dem Abschluss von Gemeinschaftspraxis- und Praxisgemeinschaftsverträgen sowie der Sanierung von Zahnarzt- und Arztpraxen.
Kontakt: Prof. Dr. Bischoff & Partner, Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln, Tel. 02 21 / 91 28 40-0, info@bischoffundpartner.de

arzt in Zukunft kaum noch einmal eine Praxis gründen können, da er von keiner Bank mehr Kredite bekommt.

Restschuldbefreiung

Unabhängig von diesen Auswirkungen kann der Zahnarzt in jedem Falle den Antrag auf Restschuldbefreiung stellen, wenn er sich verpflichtet seine pfändbaren Einkünfte auf die Dauer von sechs Jahren an einen Treuhänder abzutreten, der die Gelder an die Gläubiger verteilt. Damit kann der Zahnarzt die Zahnärzteversorgung nach der sechsjährigen Wohlverhaltensfrist retten, denn deren Kapitalstock ist im Regelfall nicht pfändbar, nur der spätere Auszahlungsanspruch über dem jeweiligen Pfändungsfreibetrag.

Er wird also auf die Dauer von sechs Jahren seine Einkünfte, die er als Vertreter oder Angestellter erwirtschaften kann, abzüglich des Pfändungsfreibetrages an den Treuhänder abführen. Der Pfändungsfreibetrag liegt bei einem Zahnarzt, der niemandem zum Unterhalt verpflichtet ist, bei 939,99 Euro. Er erhöht sich ggf. um die Kosten der privaten Krankenkasse und des Versorgungswerkes. Letzteres akzeptieren aber nicht alle zuständigen Gerichte.



Der Verkauf der Praxis-einrichtung und der Geräte deckt oft nur einen sehr kleinen Teil der Schulden.

Foto: Initiative ProDente