



Das Schlimmste vermeiden

Selbst wenn die Finanzlage einer Zahnarztpraxis bereits in die Schieflage geraten ist, gibt es Möglichkeiten, sie auch ohne ein Insolvenzverfahren aus der Krise zu führen. In Heft 5/2005 zeigten wir an einem Beispiel, welche Konsequenzen ein Insolvenzverfahren für den Zahnarzt und seine Gläubiger haben kann. Nun wird am selben Beispiel eine Alternative aufgezeigt.

➤ Auszug aus dem Sanierungsplan

I. Ziele und Regelungsstruktur des Planes

Die Durchführung des nachfolgenden Planes soll es ermöglichen, die Zahnarztpraxis Mustermann am bisherigen Standort fortzuführen. Dies soll wie folgt erreicht werden:

1. Mit den Lieferanten und dem Vermieter wird ein Vergleich auf der Quote von 25 % geschlossen. Die Verbindlichkeiten von 150.000 Euro reduzieren sich damit auf 37.500 Euro.
2. Die Familie von Dr. Mustermann schenkt diesen Betrag unter der Voraussetzung, dass die Vermieter, die A-Bank und die Lieferanten dem Sanierungsplan zustimmen.
3. Die A-Bank erklärt bezüglich ihres Kredites von 350.000 Euro, dass sie gegen Einmalzahlung von 168.750 Euro auf alle weitergehenden Ansprüche verzichtet und alle Sicherheiten (Forderungsabtretung KZV / Sicherungsübereignung der Einrichtung) freigibt. Sie wird die Kredite bis zum Ablauf von einem Jahr nicht kündigen, damit nach Durchführung der unter 1 dargelegten Zahlung in Ruhe eine Umfinanzierung auf eine andere Bank vorgenommen werden kann.
4. Die Privatentnahmen vor Steuern und Ärzteversorgung werden zunächst auf 5.000 Euro und mit Wirkung ab dem Monat Dezember 2005 auf 3.000,00 Euro reduziert. Dies wird dadurch erreicht, dass Familie Mustermann im Dezember 2005 in eine kleinere Wohnung umzieht, so dass sich die Privatmiete von 2.500 auf 1.000 Euro reduziert.

II. Gruppenbildung

Es gibt folgende Gruppen von Gläubigern mit unterschiedlicher Rechtsstellung:

1. A-Bank

Bei dieser bestehen Verbindlichkeiten in Höhe von rd. 350.000 Euro. Die A-Bank hat eine Nachfinanzierung abgelehnt. Die A-Bank ist besichert durch Abtretung der Ansprüche gegen die Kassenzahnärztliche Vereinigung. Der Wert lässt sich mit rd. 25.000 Euro beziffern. Zudem sind die Einrichtungsgegenstände von der A-Bank finanziert und zu diesem Zweck der A-Bank sicherungsübereignet. Bei einer Zwangsveräußerung könnten u. E. 100.000 Euro realisiert werden. Hierbei wird die A-Bank auf ein Mitwirken des Herrn Dr. Mustermann angewiesen sein, da der Goodwill einer Praxis kein frei veräußerbares Gut darstellt. Die Sicherheiten der A-Bank sind mithin mit rd. 125.000 Euro zu beziffern. Weitere 225.000 Euro sind unbesichert. Auf die unbesicherte Forderung soll nach den unter 1. bezeichneten Konzept ebenfalls 25 % d.h. 43.750 Euro gezahlt werden. Insgesamt ergibt sich für die A-Bank ein Zahlbetrag von insgesamt 168.750 Euro.

2. Vermieter

Per 31. Dezember 2004 bestehen beim Vermieter Verbindlichkeiten in Höhe von 35.000 Euro. Da im Jahr 2004 erhebliche Umbaumaßnahmen zum Rückgang der Einnahmen der Praxis geführt haben, kann davon ausgegangen werden, dass



grundsätzlich Minderungsrechte bezüglich der Miete bestehen. Da die sonstigen Räumlichkeiten in der Immobilie zurzeit nicht vermietet sind, wird davon ausgegangen, dass mit dem Vermieter bezüglich der Altschulden eine Regelung getroffen werden kann, wonach dieser gegen Zahlung von 25 % der Altschulden einer Fortsetzung des Mietverhältnisses zustimmt. Auf seine weitergehenden Ansprüche muss der Vermieter verzichten und mit Zahlung der Quote sein Vermieterpfandrecht freigeben.

3. Nicht nachrangige Gläubiger

Die Lieferanten verfügen mit Ausnahme des Vermieters über Forderungen im Gesamtwert von 115.000 Euro. Die Forderungen sind unbesichert. Gegen Zahlung von 25 % muss diese Gläubigergruppe auf den Restbetrag ihrer Forderungen verzichten.

4. Auswirkung des Plans auf die Gläubiger

Die im Plan enthaltene Regelung ist für alle Gläubiger vorteilhafter als die Folgen eines Insolvenzverfahrens: Herr Mustermann müsste seine berufliche Tätigkeit aufgeben und würde der Sozialhilfe anheim fallen. Allenfalls die A-Bank wird nach unserer Einschätzung einen Maximalbetrag aus den Sicherheiten von 125.000 Euro mit vielen Mühen realisieren können. Nach unserem Konzept erhält sie 168,750 Euro. Alle Gläubiger werden derzeit mit einer Quote von 25 % auf die unbesicherten Forderungen befriedigt.

III. Informationen über die Praxis

1. Praxisdaten

Herr Mustermann hat seine Praxis im Jahre 1987 gegründet. 88 von insgesamt 308 qm Praxisfläche sind seit 1997 rd. 88 qm an das Dentallabor xy untervermietet. Dieses Labor gehörte zunächst zur Praxis, wurde aber auf Betreiben der Hausbank im Dezember 2004 an den früheren Mitarbeiter veräußert, welcher nunmehr selbständig Arbeiten für die Praxis und andere Zahnärzte erbringt.

2. Ertragsentwicklung bis 30.09.2005

Bezüglich der wirtschaftlichen Daten für das Jahr 2003 bis September 2005 wird auf die Anlage 1 verwiesen. Danach ergeben sich betriebswirtschaftlich folgende Honorarumsätze, Kosten und Einnahmen:

Jahr	Jahres Umsatz T€	Kosten T€	Gewinn T€	Gewinn monatlich T€
2003	408,00	215,00	193,00	16,08
2004	402,00	210,00	192,00	16,00
1. bis 9/ 05	204 (hochgerechnet)	160,00	44,00	3,67

Die Praxiseinnahmen sind stark zurückgegangen. Die Auswirkungen des Gesundheitsmodernisierungsgesetzes haben bei der Praxis Mustermann – wie bei einer großen Anzahl anderer Praxen auch – zu einem dramatischen Rückgang bei prothetischen Leistungen geführt. Erschwerend kam hinzu, dass das Dentallabor auf Betreiben der Bank verkauft werden musste, so dass diese Umsätze als eigene Leistungen des Dentallabors wegfallen. In der Anlage 2 ist die Verwendung des Cash flows der Praxis und anderer (privater) Einnahmen und Ausgaben dargestellt. Daraus folgt, dass in der Vergangenheit die Entnahmen, insbesondere auch vor dem Hintergrund des Umsatz- und Gewinnrückgangs, deutlich zu hoch waren.

3. Status

Zum 31. Dezember 2004 wurde ergänzend zur Gewinnermittlung nach § 4 Abs. 3 EStG eine Bilanz erstellt (Anlage 3). Von der Erstellung eines aktuellen Vermögensstatus wurde aus Kostengründen abgesehen. In der Anlage 4 sind jedoch die Forderungen und Verbindlichkeiten auch per 30. September 2005 aufgelistet. Das Anlagevermögen ist voll abgeschrieben und stellt damit als solches keine verwertungsrelevante Größe dar, zumal die Praxis nur mit Zustimmung des Vermieters und der A-Bank weiter betrieben werden kann.

4. Steuerlast für 2004 und 2005

Für die Berichtsfirma wurde für 2004 – wie in den Vorjahren – eine Einnahme-Überschuss-Rechnung erstellt. Bei einer Überleitung zur Bilanzierung sind zusätzlich als Praxiseinnahmen zum 31. Dezember 2004 Forderungen von 40.000 Euro zu erfassen. Gleichzeitig sind als Praxisaufwand zum 31. Dezember 2004 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von rund 150.000 Euro ergebnismindernd zu erfassen. Insoweit verweisen wir auf die Anlage 5. Durch die Umstellung auf die Bilanzierung kann die Auflösung der 7 g Rücklage neutralisiert werden. D.h. es muss keine Steuer für das Jahr 2004 gezahlt werden. In der Folge werden auch die Vorauszahlungen des Jahres 2005 mit Null festzusetzen sein. Dabei wird aber für das Jahr 2005 eine Steuerzahlung in Höhe von voraussichtlich 10.000 Euro erfolgen müssen, wofür schnellstmöglich Rücklagen zu bilden sind. Hinsichtlich des durch Verzicht eintretenden Sanierungsgewinnes ist beim Finanzamt ein entsprechender Erlassantrag zu stellen. Es ist davon auszugehen, dass das Finanzamt auf den Sanierungsgewinn im Wege des Erlasses keine Steuern erhebt.

5. Vereinbarung mit den Gläubigern

Die unter Punkt I. und II. dargestellten Maßnahmen sind in ihren plangemäßen Auswirkungen der



Anlage 6 beigelegt. Aus dieser Planung ergibt sich, dass die Praxis aufrecht erhalten werden kann, wenn die vorgeschlagene Regelung mit allen betroffenen Gläubigern vereinbart wird. Es bleibt dann Zeit genug, um eine Neufinanzierung mit einem neuen Finanzier zur Ablösung der A-Bank über 168.750 Euro herbeizuführen. Bei der Neufinanzierung von 168.750 Euro werden 6 % Zinsen und eine Laufzeit von zehn Jahren unterstellt. Ein besonders problematischer Gläubiger ist der Vermieter, der die Praxisräume im Oktober 2004 fristlos gekündigt hat. Er hat jedoch in einem Telefonat mitgeteilt, dass er bei Leistung einer Teilzahlung und Zahlung aller neu entstehenden Mieten mit einer Fortsetzung des Mietverhältnisses einverstanden sei.

In der Planung wurde davon ausgegangen, dass die Praxiseinnahmen zunächst noch auf dem niedrigen Niveau des Jahres 2005 verharren. Sie wurden also für die 1. Phase mit durchschnittlich 17.000 Euro monatlich geplant.

Der Plan geht weiterhin von der Prämisse aus, dass im Dezember 2005 ein Umzug aus der teuren Privatimmobilie in eine Wohnung vorgenommen wird, für welche nicht mehr als 1.000 Euro an monatlicher Miete anfallen dürfen. Der Vergleich wurde im Januar 2006 eingeplant, da die Zustimmung der Gläubiger realistischer Weise erst zu diesem Zeitpunkt erreicht werden kann.

IV. Durchführung des Planes

In der ersten Stufe ist der Plan mit einem neuen Finanzier zu besprechen. Die A-Bank hat signalisiert, dass sie ggf. mit einem Forderungsverzicht einverstanden ist. Ebenso ist kurzfristig eine Regelung mit dem Vermieter zu treffen, insbesondere müssen die laufenden Mieten wieder gezahlt werden. Da sämtliche Finanzierungszusagen unter der Auflage der Verabschiedung des Sanierungsplanes durch alle Gläubiger gegeben sind, sind kurzfristig die Gläubiger anzuschreiben und die Verzichtserklärungen einzuholen. Gelingt es nicht die Vereinbarung mit allen Gläubigern kurzfristig herbeizuführen, so ist Herrn Dr. Mustermann anzurufen, einen Insolvenzantrag zu stellen damit dann eine vergleichbare Regelung nach Abzug der Kosten des Insolvenzverwalters und Gerichts mit gerichtlicher Hilfe herbeigeführt werden kann.

V. Abschließende Empfehlung

Zentrale Voraussetzung ist die Einhaltung der von Herrn Mustermann zugesicherten Begrenzung der Privatentnahmen.

Herrn Mustermann wird empfohlen, die Praxis ggf. durch Eingehen einer Praxisgemeinschaft oder Gemeinschaftspraxis besser auszunutzen. Die Räumlichkeiten sind hierzu auch nach der Untervermietung an das Dentallabor groß genug.



Thomas Bischoff

Jahrgang 1956, praktiziert als Rechtsanwalt in Köln. Er ist Partner der Sozietät Bischoff & Partner GbR, Rechtsanwälte, Steuerberater, vereid. 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; www.bischoffundpartner.de