



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.

Zur Erinnerung: Ein Zahnarzt kann per 31. Dezember 2004 seinen Vermieter mit 35.000 Euro und weitere Lieferanten in Höhe von 115.000 Euro nicht bezahlen. Ein Teil der Gläubiger hat bereits Pfändungen in die Auszahlungsansprüche gegen die KZV und Pfändungen in das Bankkonto bei der A-Bank ausgebracht. Der Vermieter hat Räumungsklage erhoben und die A-Bank war nicht zu einer Ausweitung der Kredite bereit, sondern wollte die Kredite von ca. 350.000 Euro kündigen. Der A-Bank waren wie üblich die Forderungen gegen die KZV und das Anlagevermögen der Praxis abgetreten. Dem Vermieter stand ein Vermieterpfandrecht zu. Der Honorarumsatz des Zahnarztes lag bis 2004 durchschnittlich über 400.000 Euro p.a. Im Jahr 2005 ist ein dramatischer Umsatzrückgang festzustellen. Bei Abgabe der Steuererklärung für 2004 auf Grundlage einer Einnahmen/Überschussrechnung kommen erhebliche Steuernachzahlungen in Höhe von ca. 50.000 Euro auf den Praxisinhaber zu, da er in den Vorjahren durch Bildung von Ansparabschreibungen keine Steuern zahlen musste, die aber zu alledem im Jahr 2004 aufgelöst werden müssen. Die Steuererklärung ist noch nicht abgegeben. Da das Jahr 2005 schon fast um ist, müssen in gleicher Höhe Steuervorauszahlungen für das Jahr 2005 geleistet werden. Nachdem diese Zahlen mit viel Mühe zusammengetragen werden konnten, bekam der Praxisinhaber

von seiner Familie und einigen Freunden zur Sanierung 37.500 Euro zur Verfügung gestellt, wenn er damit eine Entschuldung durchführen kann.

Inhalte des Sanierungsplans

Nach dem diese private Kreditzusage erreicht werden konnte, wurde ein Sanierungsplan erstellt, aus dem sich die Grundlage für unsere weitere Tätigkeit ergab. Dieser Sanierungsplan beinhaltete im Wesentlichen folgendes:

- Es wurde zunächst dargestellt, welche Ziele und Regelungsstrukturen der Plan verfolgt. Der Plan enthielt den Hinweis, dass die Gläubiger im Wesentlichen durch Verzicht auf einen Teil ihrer Forderungen eine Fortführung der Praxis ermöglichen sollen.
- Sodann wurden einzelne Gläubigergruppen zusammengefasst. Hierbei wurden wegen der Sicherheitslage die A-Bank und der Vermieter separat als Gruppe herausgearbeitet. Alle anderen Gläubiger verfügen über keine Sicherheiten und waren damit einfache, also nicht nachrangige Insolvenzgläubiger.
- In einem weiteren Schritt wurden die Auswirkungen des Plans auf die einzelnen Gläubigergruppen dargestellt. Die Auswirkungen sind bereits im

Im Dental Magazin Heft 5/05 wurde dargestellt, welche Warnsignale erkannt werden müssen, um einer Krise der Praxis frühzeitig gegenzusteuern. Zudem wurde dargestellt, wie die Insolvenzordnung und die gesetzliche Restschuldbefreiung funktionieren.



Heft 5/2005 im Kasten „Insolvenzverfahren- keine gute Lösung“ im Wesentlichen dargestellt.

- Ein weiterer Gliederungspunkt gab Informationen über die Praxis, die die Gläubiger über die Sanierungsfähigkeit und Fortführungschancen der Praxis unterrichten soll.
- Schon während der Planerstellung waren die A-Bank und der Vermieter als Hauptgläubiger über das Vorhaben informiert. Die A-Bank signalisierte, dass sie bei einer Umfinanzierung auf eine neue Bank zu einem Verzicht bereit sei und dass sie die Kredite (noch) nicht fällig stellen würde, bis alle Gläubiger über den Plan abgestimmt haben. Wir haben uns verpflichtet, den Plan innerhalb von vier Wochen zu erstellen und mit den Gläubigern sodann schnellstmöglich die Verhandlungen aufzunehmen. Der Vermieter teilte mit, dass er bei Zahlung einer Quote ebenfalls zustimmen und die Kündigung zurücknehmen würde.
- Um einen neuen Financier zu finden, war es selbstverständlich auch wichtig, eine Planung für die Zukunft zu erstellen, die die Fähigkeit nachweist, den Kapitaldienst zu leisten.

Nach Abstimmung des Planes mit den Hauptgläubigern wurde dieser an alle Gläubiger übersandt. Es wird nunmehr Aufgabe sein, diesen auch mit den Gläubigern zu vereinbaren.

Natürlich sind in dem Beispielsplan nicht alle Möglichkeiten enthalten. Manchmal ist es sinnvoll, wenn z. B. nur die Stundung von Forderungen ggf. unter Zinsreduktion oder Zinslosstellung mit den Gläubigern vereinbart wird. Manchmal verzichten die Gläubiger nur gegen Besserungsschein auf ihre Forderung. Die Gestaltungsmöglichkeiten sind mannigfaltig.

Vertrauen ist wichtig

Allerdings kommt es in der Praxis immer wieder vor, dass die besten Stundungs- und Verzichtsre-



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

gelungen nichts helfen: Wenn die kurzfristige Liquidität für die Gehälter, Miete und neuen Lieferantenrechnungen nicht aufgebracht werden können, dann scheitert der schönste Plan. Von daher muss sich jeder Plan auch damit beschäftigen wie die zur Aufrechterhaltung des Praxisbetriebes erforderlichen Zahlungen geleistet werden können. Dafür muss die Bank im Regelfall zumindest den Geldeingang von KZV und Privatpatienten freigeben. Dazu sind Banken oft nur bereit, wenn Sie der Person des Praxisinhabers noch entsprechendes Vertrauen entgegenbringen. Das ist regelmäßig schwierig, kann aber manchmal dadurch gelingen, dass man einen erfahrenen Rechtsanwalt als Praxisanierer in die Planung und Planumsetzung mit einbezieht.



Details über die Praxisanierung sind in einem Auszug aus dem Sanierungsplan dargestellt, den Sie im Internet unter www.dentalmagazin.de finden.

◇ 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 100% geschlossen.

sen. 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