

Sanierung

Zukunftsperspektive trotz Überschuldung?



Dr. Carsten Wirth



Maïke Klapdor

die autoren:

Dr. Carsten Wirth ist Rechtsanwalt und Partner der *kwm – kanzelei für wirtschaft und medizin in Münster, Berlin, Hamburg*. Seit 1999 ist er als Sanierungsberater tätig und wird regelmäßig als Treuhänder und Insolvenzverwalter bestellt. In diesen Funktionen hat er in der Vergangenheit zahlreiche Moratorien und Insolvenzplanverfahren begleitet. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Krisenberatung von Heilberuflern.

Maïke Klapdor, Havixbeck, ist Bankfachwirtin mit langjähriger Erfahrung als Kreditanalytikerin für Heilberuflerfinanzierungen. Ihr 2002 gegründetes Unternehmen ist spezialisiert auf die Existenzsicherung von Zahnarztpraxen. Die *KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG* entwickelt individuelle wirtschaftliche und finanzielle Problemlösungen und gestaltet mit deren Umsetzung positive Zukunftsperspektiven für die zahnärztlichen Mandanten.

Als Zahnarzt in Deutschland war es über Jahrzehnte wunderbar auszuhalten: Gesellschaftliche Anerkennung, viele willige Patienten im Wartezimmer, zahlreiche kariöse Zähne, diskussionsarme Therapieformen, auskömmliche Kassenleistungen, der eigene Lebensstandard beschwerdefrei, die Zukunft sorglos. Diese Zeiten sind vorüber.

Dr. Carsten Wirth, Maïke Klapdor

Deutlich weniger Karies in der Bevölkerung, gähnende Leere in vielen Praxen, anstrengende Aufklärungsarbeit für zunehmend kritische Patienten, leere Solidartöpfe, zugenähte Geldbörsen, Zahnarztpraxen wohin das Auge reicht. Und natürlich stetiger medizinischer Fortschritt.

Tatsache ist: Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Zahnärzte haben sich massiv verschlechtert. Nicht nur, dass sich der Praxisgewinn – bereinigt um Kaufkraftverlust – innerhalb von 25 Jahren halbiert hat (2005 lt. KZBV erzielte die Einzelpraxis durchschnittlich noch rund 115.000 Euro). Auch das Gewinnspektrum hat sich verbreitert: Es gibt Praxisinhaber, die jedes Jahr zuverlässig einen Gewinn von zweihunderttausend Euro und mehr erzielen. Gleichzeitig steigt die Zahl derer, die nur minimale Gewinne und in Einzelfällen sogar Verluste erwirtschaften.

Die Tendenz

Der Alltag des spezialisierten Beraters zeigt drei grundlegende Erkenntnisse:

Erstens: Die Patientenzahlen sinken tendenziell in jeder allgemein-zahnärztlich ausgerichteten Praxis. Steigende Fallzahlen und/oder hohe Praxisgewinne sind ausschließlich bei Behandlern mit profiliertem Spezialgebiet und bewusst zukunftsorientierter Praxisführung festzustellen. Konzeptionelle Schwächen können

hierbei bis zu einem gewissen Grad durch ausgeprägte Kommunikationsstärke des Praxisteams kompensiert werden.

Zweitens: Die Gefahr der Zahlungsunfähigkeit – über Jahrzehnte begrenzt auf die Zahnarztgruppe mit ungesunder Affinität zu Steuersparmodellen und pompösem Lebensstil – ist in der Breite deutlich gestiegen. Der Markt bereinigt sich; ein Praxissterben hat eingesetzt. Dies betrifft derzeit insbesondere Praxen mit Fokus auf Kassenmedizin und Prothetik. Entsprechende Alterspraxen mit geringen Fallzahlen sind inzwischen annähernd unverkäuflich, da sich kein Interessent finden lässt. Ein Zustand, der vor Jahren noch völlig undenkbar schien.

Drittens: Jede wirtschaftliche Krise kündigt sich durch eindeutige Symptome an. Viele betroffene Zahnärzte neigen jedoch zur Schönfärberei der Situation und der vorhersehbaren Entwicklung. Die Anerkennung der Realität wird verweigert. Hoffen statt Handeln ist ein klassisches Verhaltensmuster. Menschlich verständlich, in der Sache jedoch fatal: Denn vergleichbar mit einer ernsthaften Erkrankung gilt: Je früher die Krise erkannt und zielführend gehandelt wird, desto größer ist die Chance einer erfolgreichen Existenzsicherung, also der „vollständigen Heilung“.

Das Praxiskonzept

Der Existenzsicherungsprozess hat zwei wesentliche Bestandteile. In jedem Fall alterna-