

Insolvenzverfahren

Tragfähiges Finanzkonzept und gute Nerven nötig

| Markus Brakel



Zahnarzt Martin Meyer aus Herne rettet seine Praxis mit einem Insolvenzplanverfahren. Die engagierte Teamleistung von Praxis und Beratern war die Basis des Erfolgs. Das Vorgehen seines Beratungsteams hat Meyer schnell überzeugt.

„Das war eine Dienstleistung, bei der ich mir sicher war, sie sei ihr Geld auch wert.“

Manche Fehler rächen sich erst mit einiger Verspätung. Dann aber gewaltig: „Es war wie mit einem Sieb, dessen Löcher man mit den Fingern stopfen will. Irgendwann reichte die Zahl der Finger zum Abdichten ständig neuer Löcher einfach nicht mehr aus.“ – Rund zwei Jahre ist es her, als dem Herner Zahnarzt Martin Meyer die Erkenntnis bewusst wurde, dass die Einnahmen seiner Praxis die laufenden Kosten beim besten Willen nicht mehr deckten. Das war trotz gut laufenden Praxisbetriebs und entsprechender Mehrarbeit nicht mehr zu übersehen. Der Verkauf des eigenen Wohnhauses sollte kurzfristig neue Liquidität verschaffen. Aber diese Idee scheiterte an mangelnden Interessenten. Als Anfang vergangenen Jahres sogar die Auszahlung der Mitarbeitergehälter in Gefahr geriet, wurde dem 49-Jährigen klar, dass er dringend fremde Hilfe benötigte. Die Lawine aus aufgetürmten Schulden drohte Meyer mitzureißen. Sie ist schließlich ohne ihn zu Tal gedonnert.

Zahnarzt Meyer lebt heute nach einem erfolgreich umgesetzten Insolvenzplanverfahren wieder sorgenfrei.

„Dafür braucht man ein tragfähiges Konzept sowie jede Menge gute Nerven. Und ein Praxisteam, das so toll mitarbeitet wie in meinem Fall“, zieht der dreifache Familienvater rückblickend Bilanz. Aber auf die Lösung seiner Probleme wäre er von allein nicht gekommen. Martin Meyer wandte sich hilfeschend an Dr. Carsten Wirth, Fachanwalt für Insolvenzrecht in Münster. Dieser stellte den Kontakt zu „KlapdorKollegen Dental Konzepte“, ebenfalls Münster, her. Es folgte ein erster Termin mit der Bankfachwirtin Maïke Klapdor und von da an schöpfte Meyer das erste Mal wieder Hoffnung: „Frau Klapdor machte mir klar: Es ist alles gar nicht so dramatisch.“ Eine erste Analyse ergab, dass die Patientenzahlen „stimmten“ und auch die Umsätze eigentlich gut waren. Wenn nur die Altlasten nicht gewesen wären.

Optimierungsprozess

In der Folge wurde auf mehreren Ebenen an der Praxis-Genesung gearbeitet. „Zunächst wurde die Praxis vom

Kopf auf die Füße gestellt und völlig umgekrempelt. Das war ein sehr entlastendes, angenehmes Gefühl“, erinnert sich Meyer. Es wurden neue Praxisabläufe angeregt, während parallel der wirtschaftliche Rahmen der Praxis einer detaillierten Analyse unterzogen wurde. Die Verantwortung für den Optimierungsprozess in der Praxis hat Simone Graefe, Geschäftsführerin von Opticon Dental, übernommen. Von ihr lernte Meyer beispielsweise, Patientengespräche für notwendige Privatliquidationen richtig zu führen und sich dabei auch noch wohlfühlen. „Das habe ich früher immer gescheut, ich wollte meine Patienten nicht überfordern. Da gab es dann die ein oder andere Kunststofffüllung oder andere Leistungen einfach mal umsonst – so dachte ich jedenfalls. In Wirklichkeit ging das natürlich auf meine Rechnung“, blickt Meyer zurück. Für seine „Mutter Teresa“-Haltung fand er bei seinem Praxisteam nicht immer Verständnis. „Die hätten ganz gern auch mal eine Gehaltserhöhung auf ihrem eigenen Konto gesehen.“ Heute weiß Meyer, ein solches Gespräch zur Privatliquidation zu führen ist gar nicht so schwer.

Ein Blick auf das Umfeld macht die defensive Preispolitik des gebürtigen