

Die Praxis geht pleite – was nun?

| Prof. Dr. Thomas Sander

Ganz gegen den bundesweiten Trend nimmt die Zahl der Insolvenzen bei Zahnarztpraxen weiter zu. Dies ist das äußere Anzeichen für den zunehmenden Wettbewerb in dieser Branche. Vom Rückgang der Umsätze und Gewinne wie gelähmt, reagieren betroffene Zahnärzte oft erst zu spät. In diesem Beitrag wird erläutert, welche Schritte eingeleitet werden sollten, um die Wirtschaftlichkeit der Praxis wiederherzustellen. Der Autor beschäftigt sich neben seiner wissenschaftlichen Arbeit im Bereich der Praxisökonomie auch praktisch mit der Existenzgründungsberatung und der Sanierung von Zahnarztpraxen.

Das Realeinkommen der Zahnärzte hat sich in den letzten Jahrzehnten in etwa halbiert (vgl. Abb.). Die Anzahl der Patienten pro Praxis ist deutlich gesunken, die Patientenansprüche sind gestiegen. Das sogenannte Zahnarzt-Hopping, also die Bereitschaft der Patienten, den Behandler zu wechseln, hat spürbar zugenommen. Gleichzeitig ist auch eine zunehmende Bereitschaft von Zahnärzten festzustellen, sich marktgerecht zu verhalten und aktive Unternehmensentwicklung zu betreiben. Das außen sichtbare Merkmal ist die zunehmende Werbeaktivität im Rahmen von immer professioneller werdendem Marketing. Gefährdet sind die Praxen, die hier den Anschluss verpassen.

Zahl der Insolvenzen steigt

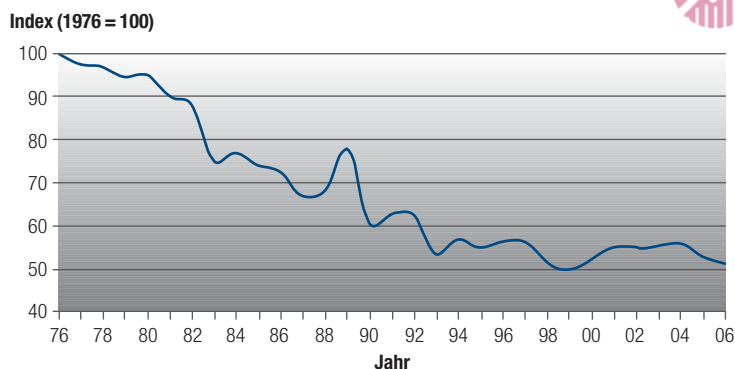
Diesen Entwicklungen entsprechend nehmen auch die Insolvenzen von Zahnarztpraxen weiter zu. Nach Auskunft von Creditreform aus April 2008 mussten im Jahr 2006 103 Praxen und im Jahr 2007 113 Praxen Insolvenz anmelden. Dies ist eine Steigerung der Insolvenzzahlen um knapp 10%, wobei die absolute Zahl der Insolvenzen bei ca. 46.200 Zahnarztpraxen in Deutschland immer noch sehr gering ist (Insolvenzquote: 113 von 46.200 = 0,24%). Allerdings ist zu bemerken, dass die

Anzahl aller Insolvenzen in Deutschland in 2006 mit -16,7% und in 2007 mit -10,4% rückläufig war. Die Zahnarztpraxen entwickeln sich also gegen den Trend, und das gibt Anlass zur Sorge. Außerdem schätzen Experten, dass 25% bis 35% aller niedergelassenen Zahnärzte von ihren Kreditinstituten „beaufsichtigt“ werden. Viele Praxisinhaber bekommen dann ihr „Existenzminimum“ von der Bank zugeteilt, während diese die Einnahmen direkt für Zinsen und Tilgung ausgibt. Nach den Erfahrungen des Autors beträgt dieses Minimum teilweise lediglich 2.500 Euro im Monat.

Zwei Sanierungsstrategien

Dass eine Praxis in die Schieflage gekommen ist, wird leider oft zu spät bemerkt. Teilweise werden – wenn überhaupt – BWA angefertigt, die der Praxisinhaber gar nicht versteht. Dann stellt sich erst beim jährlichen Gespräch mit dem Steuerberater heraus, dass sich die wirtschaftliche Situation verschlechtert hat. Aber auch das „glaubt“ dann noch nicht jeder. Unangenehm wird es, wenn das Finanzamt Geld haben möchte, das aus liquiden Mitteln nicht zur Verfügung steht. Noch unangenehmer wird es, wenn die Bank zum Gespräch bittet.

Realwertentwicklung des zahnärztlichen Einnahme-Überschuss Alte Bundesländer Index



Zahnärztlicher Einnahmen-Überschuss in den alten Bundesländern. (Quelle: KZBV-Jahrbuch 2007)