

BETRIEBS- WIRTSCHAFTLICHE BERATUNG

NEU!

Für Sie als Abonnenten!



Ab sofort in Ihrer NWB Datenbank!

1

30.12.2020

www.nwb.de

PRAXISTIPP

- 3 Neu in Ihrem Themenpaket: Online-Seminar „Der Business Plan“

KURZNACHRICHTEN

- 4 Corona-Krise: Neue und verbesserte Hilfsangebote für Unternehmen
- 4 Insolvenzantragspflicht auch im Januar 2021 ausgesetzt
- 5 Solaranlagen: Frist zur Anmeldung beachten
- 6 Fokus Beraterrecht: Kein Schadensersatz für den Dieselskandal durch die Bundesrepublik Deutschland

FINANZIERUNG UND LIQUIDITÄT

- 7 Kreditklemme: ein zu erwartendes Szenario!? – Ihre Finanzierungsberatung ist gefordert
Dipl.-Kfm. Carl-Dietrich Sander

BRANCHE

- 14 Beratungsbeispiel: Wie Gastronomiebetriebe die Corona-Krise bewältigen können – Situation analysieren und Maßnahmen ergreifen
Dipl.-Betriebsw. Jörgen Erichsen

BILANZIERUNG UND BILANZANALYSE

- 18 Corona-Krise: Die Haftung des Steuerberaters am Beispiel des Bauhandwerks – Diese Bilanzierungsfehler sollten Sie vermeiden
Dipl.-Kfm. Werner Broeckmann und RA Peter Haupt

CONTROLLING

- 25 Branchenkennzahlen und Rating – Teil 3: Zahnärzte
Martin Dieter Herke



Sind Sie auch ein Volkswagen-Typ?

Dipl.-Kfm. Heiko Lucius | Verantw. Redakteur | nwb-bb-redaktion@nwb.de

Menschen wollen Planbarkeit und Gewissheit: Wo fahre ich nächstes Jahr in den Urlaub hin? Wie viel verdiene ich in meinem nächsten Job? Wie lange brauche ich laut google maps zu meinem nächsten Ziel? Deutschen sagt man nach, besonders planungsliebend zu sein. Auch wenn das natürlich zugegebenermaßen etwas Schubladendenken ist, möchte ich dieser Einschätzung nicht widersprechen. „Entspann dich mal, das wird schon“, sagte mir im Auslandsurlaub mein Vermieter, als ich vor einer Tagestour mit meinem Mietwagen (Linksverkehr!) nach Parkmöglichkeiten am Zielort und genauer Wegbeschreibung fragte. Und bei anderer Gelegenheit: „Du fährst doch bestimmt zu Hause in Deutschland einen Volkswagen“. Rums, das hatte gesessen – er hatte mich enttarnt! Denn Volkswagen steht für Beständigkeit und Sicherheit – aber eben nicht für Überraschungen und verrückte Abenteuer, wie es vielleicht ein alter Ford Mustang mit sich bringt. Eben planbar.

So erfrischend Menschen mit einem gewissen Grad an „Planlosigkeit“ im Alltag auch sind – schwierig wird es immer dann, wenn die eine Seite etwas von der anderen Seite möchte. Und da sind wir beim lieben Thema Geld. Würden Sie einem guten Bekannten Geld leihen, ohne zumindest eine grobe Aussage von ihm hören zu wollen, wann er das Geld zurückzahlen kann? Und wie er das anstellen möchte? Selbst wenn Sie eine gutmütige Seele sind und keine Aussage von ihm „einfordern“ – hören wollen Sie es insgeheim doch.

Wen verwundert es da, dass auch Banken diese Sicherheit und Planbarkeit verlangen – und dies immer vehementer. Schärfere Regulierungen und sinkende Erträge sind nur einige von mehreren Gründen, dass sie genauer als früher hinschauen, wem sie Geld verleihen. Die aktuelle Corona-Krise und die ungewissen Aussichten vieler Branchen macht die Sache nicht besser. Heutzutage wird daher kaum noch ein unternehmerischer Finanzierungsantrag ohne einen Businessplan bewilligt.

Ab sofort abrufbar: Online-Seminar „Der Business Plan“ im Wert von 95 €

Daher möchten wir Sie in Ihren Planungstätigkeiten unterstützen: Ab sofort haben Sie **kostenlosen** Zugriff auf die Aufzeichnung des aktuellen Online-Seminars „Der Business Plan“ im **Wert von 95 €**. Das Online-Seminar, das im Oktober 2020 live stattfand, dauert etwa 2,5 Stunden. Der Referent führt Sie durch eine Präsentation, die Ihnen ebenfalls zum Abruf zur Verfügung steht. Sie können das Online-Seminar beliebig oft anschauen oder auch Mitarbeitern als Fortbildung zur Verfügung stellen. Weitere Informationen hierzu lesen Sie im **Praxistipp auf S. 3**.

Und nun wünsche ich Ihnen einen guten Rutsch ins neue Jahr und vor allem viel Gesundheit. Hoffen wir, dass sich die Situation rund um Corona bald wieder normalisiert und wir neue Pläne schmieden können.

Beste Grüße

Heiko Lucius

NWB DATENBANK

Neu in Ihrem Themenpaket: Online-Seminar „Der Business Plan“

Als Abonnent von NWB Betriebswirtschaftliche Beratung stehen Ihnen **kostenlos** ausgewählte Online-Seminaraufzeichnungen zur Verfügung. Ab sofort haben Sie Zugriff auf die Aufzeichnung des aktuellen Online-Seminars „Der Business Plan“ im **Wert von 95 €** zzgl. Ust.

Was beinhaltet das Online-Seminar im Detail?

Die Aufzeichnung des Online-Seminars, das im Oktober 2020 live stattfand, dauert etwa 2,5 Stunden. Der Referent führt Sie durch eine Präsentation, die Ihnen ebenfalls zum Abruf zur Verfügung steht. Sie können das Online-Seminar beliebig oft anschauen oder auch Mitarbeitern als Fortbildung zur Verfügung stellen.

Wie können Sie das Online-Seminar abrufen?

Sie können das Online-Seminar „Der Business Plan“ am einfachsten abrufen, indem Sie im Suchfeld der NWB Datenbank die DokID **NWB JAAAH-42768** eingeben. Darüber hinaus finden Sie das Seminar natürlich auch über das Icon „Seminare“ Ihrer Startseite oder über Eingabe des Titels in das Suchfeld der NWB Datenbank.

NWB Datenbank freischalten

Sie sind **Abonnent** oder **Tester** und **nutzen** die NWB Datenbank **noch nicht?** – Dann schalten Sie jetzt Ihren Zugang frei.

So einfach geht's:

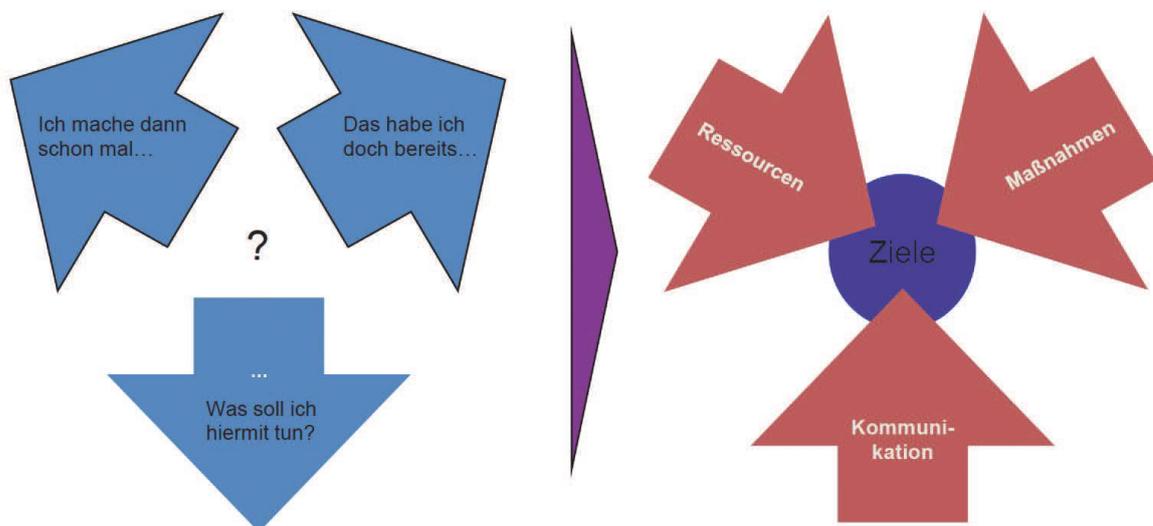
1. Rufen Sie **www.nwb.de** auf. Geben Sie rechts oben unter „Neuprodukt freischalten“ Ihren Freischaltcode ein.
2. Akzeptieren Sie die Nutzungsbedingungen und Datenschutzbestimmungen.
3. Legen Sie einen Benutzernamen und ein Kennwort fest.
4. Jetzt noch Ihre persönlichen Daten ausfüllen. Fertig!

Als **registrierter Benutzer** geben Sie wie gewohnt unter **www.nwb.de** beim Login Benutzernamen und Kennwort ein und starten dann Ihre Datenbank.

Hinweis ► Wenn Sie Fragen zur Freischaltung der NWB Datenbank und zur Verteilung von Lizenzen haben, wenden Sie sich bitte an den Kundenservice: **service@nwb.de**.

Was ist ein Business- oder Geschäftsplan?

Improvisieren oder Planen?



Folgen: Fehlende Ausrichtung und Koordination, Verlassen auf „Bauchgefühl“, häufigere Fehler, längere Bearbeitungszeiten, weniger Erfolg

Folgen: Ausrichtung an Zielen, Konzentration auf das Wesentliche, weniger Fehler, kürzere Bearbeitungszeiten, mehr Erfolg

MARKTMONITOR

Corona-Krise: Neue und verbesserte Hilfsangebote für Unternehmen

Der Lockdown-Light belastet viele Unternehmen und Selbständige. Für bestimmte Branchen stellt die Bundesregierung daher neue außerordentliche Wirtschaftshilfen bereit. So erhalten Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern 75 % des Umsatzes des vergangenen Novembers als Unterstützung.

Bereits ausgezahlte Wirtschaftshilfen, wie z. B. das Überbrückungsgeld II oder das Kurzarbeitergeld, werden gegengerechnet. Die sog. **Novemberhilfe** kann **bis zum 31.1.2021** beantragt werden und wird als einmalige Kostenpauschale ausgezahlt. Dadurch sollen komplizierte Berechnungen entfallen. Die Beantragung soll auf der bundeseinheitlichen IT-Plattform für Überbrückungshilfen erfolgen (<http://go.nwb.de/0nhwu>). Die Antragstellung ist weiter nur über einen „prüfenden Dritten“ möglich, z. B. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Anwalt. Es wird die Möglichkeit geprüft, in dringenden Fällen Abschlagszahlungen zu leisten.

Gleichzeitig werden die Überbrückungshilfen II für den Zeitraum Januar bis Juni 2021 verlängert und die Konditionen verbessert (Überbrückungshilfen III). Nicht zuletzt erhalten jetzt auch Selbständige und Unternehmen mit bis zu zehn Mitarbeitern Zugang zum KfW-Schnellkredit, der über die Hausbank beantragt werden muss. Das maximale Kreditvolumen beträgt 300.000 €.

Download-Tipp ➡ Die Arbeitshilfe „Corona-Pandemie: Außerordentliche Wirtschaftshilfe November 2020 (November-Hilfe)“, NWB ZAAAH-64780, unterstützt die Beantragung der November-Hilfe 2020 mit einem Prüf- und Berechnungsschema in druckoptimierter Version.

Corona-Krise: Zusätzliche Neustarthilfe beschlossen

Die Bundesregierung hat sich auf ein Hilfsprogramm für Solo-Selbständige geeinigt, die sog. **Neustarthilfe**. Sie soll u. a. für Selbständige im Kulturbereich gezahlt werden.

Betroffene erhalten einen einmaligen Zuschuss für die Zeit von Dezember 2020 bis Juni 2021, der bis zu 25 % des Umsatzes aus dem Vergleichszeitraum des Vorjahres ausmacht. Der Zuschuss ist aber auf 5.000 € begrenzt. Antragsberechtigt soll sein, wer im Rahmen der Überbrückungshilfe III keine sonstigen Fixkosten (außer dem Unternehmerlohn) geltend machen kann und sein Einkommen vorwiegend aus selbständiger Tätigkeit erzielt.

Offiziell gilt die Hilfe zwar als Zuschuss zu den Betriebskosten, die Solo-Selbständigen sollen aber auch ihre Lebenshaltungskosten absetzen können. Die Neustarthilfe soll im nächsten Jahr als Vorschuss ausgezahlt werden, und zwar auch dann, wenn die konkreten Umsatzaufälle noch nicht feststehen. Es muss aber eine Endabrechnung erstellt werden, die stichprobenartig geprüft wird.

Weitere Details lesen Sie unter <http://go.nwb.de/dzulx>.

Download-Tipp ➡ Speziell für Berater hilfreich: Die Arbeitshilfe „Überbrückungshilfe Corona-Krise: Prüfsiegel – Checkliste mit Berechnung“, NWB IAAAH-53080, unterstützt bei der Beantragung von Überbrückungshilfen I und II mit einem Prüfschema und einem ausdruckbaren Formblatt.

Corona-Krise: Neue Plattform für Schutzausrüstung

Mit der Matching-Plattform-Schutzausrüstung (MAPS) stellt das BMWi Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen Informationen zum Bezug von zer-

tifizierten Masken zur Verfügung. U. a. finden sich Angaben zu Herstellern, deren Produkten und Preisen. Zur Matching-Plattform des BMWi gelangen Sie unter <http://go.nwb.de/vnxtc>.

Insolvenzantragspflicht auch im Januar 2021 ausgesetzt

Die große Koalition hat sich darauf verständigt, die Insolvenzantragspflicht für Unternehmen im Falle einer Überschuldung auch im Januar 2021 auszusetzen. Damit soll verhindert werden, dass betroffene Firmen Insolvenz beantragen müssen, nur weil die staatlichen November- und Dezemberhilfen noch nicht ausbezahlt worden sind.

Download-Tipp ➡ Die Checkliste „Insolvenzantragspflicht: Protokoll für Beratungsgespräch“, NWB AAAAH-62895, soll bei der Beratung des Mandanten unterstützen.

Mehrwertsteuer: Rückkehr zu regulären Steuersätzen zum 1.1.2021

Die Bundesregierung hat final entschieden, die Senkung der Mehrwertsteuersätze nicht zu verlängern. Damit gilt ab 2021 wieder der Regelsteuersatz von 19 % bzw. der ermäßigte Steuersatz von 7 %.

Unternehmer sollten mit den Vorbereitungen beginnen, damit sie in ihren Rechnungen im neuen Jahr den richtigen Steuersatz ausweisen. Derzeit fallen als Regelsteuersatz noch 16 % Umsatzsteuer an, beim ermäßigten Steuersatz sind es 5 %.

Ein guter Überblick über nötige Maßnahmen findet sich unter <http://go.nwb.de/yirch>. Da die Umstellung grundsätzlich komplex ist, sollte sie zusammen mit dem Steuerberater organisiert und umgesetzt werden.

Versicherungen: Bestand analysieren und Anbieterwechsel prüfen

Die Versicherungswirtschaft geht davon aus, dass Corona die Branche mit rund 30 Mrd. € zusätzlich belastet. In der Folge wird erwartet, dass viele Beiträge Anfang 2021 steigen werden. Das soll u. a. Policen für Betriebsschließungen und -unterbrechungen sowie für Gebäude betreffen. Unternehmer sollten mit einem Versicherungsmakler oder -berater prüfen, ob sie richtig und günstig versichert sind und bei Erhöhungen den Anbieter wechseln.

Download-Tipp ► Versicherungen zählen i. d. R. zu den Fixkosten. Insbesondere in der Krise können Fixkosten zu einem Liquiditätsengpass führen, da sie nicht flexibel abbaubar sind. Wie die Fixkostenstruktur bei Ihren Mandanten aussieht und welche Möglichkeiten für eine Kostenreduzierung bestehen, können Sie mit Hilfe des Berechnungsprogramms „Fixkosten reduzieren“, NWB IAAAH-52899, ermitteln.

Auszubildende: Staatliche Prämien für KMU

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bis 249 Mitarbeiter können staatliche Prämien erhalten, wenn sie Auszubildende temporär übernehmen. Dazu wurde das Programm „Ausbildungsplätze sichern“ ins Leben gerufen. Voraussetzung ist, dass die Berufsausbildung anerkannte Ausbildungsberufe umfasst.

Das Programm soll sowohl Betriebe als auch Azubis in der Corona-Krise schützen. Das Bundeskabinett hat die Eckpunkte des Programms am 24.6.2020 beschlossen. Am 31.7.2020 wurde die erste, Ende Oktober die zweite Förderrichtlinie verabschiedet. Seit Anfang November werden auch temporäre Auftrags- und Verbundausbildungen gefördert, um sicherzustellen, dass Auszubildende ihre Ausbildung trotz Krise beenden können.

Das Programm bietet Betrieben Unterstützung in Form von Ausbildungsprä-

mien, Ausbildungsprämien plus, Zuschüsse für Ausbildungsvergütungen sowie Übernahmeprämien. Insgesamt stehen 410 Mio. € zur Verfügung. Nähere Informationen erhalten Sie unter <http://go.nwb.de/vsqn6>.

Gründung: Neue Bewertungsmöglichkeit für Nachhaltigkeit

Für Kapitalgeber werden Nachhaltigkeitsbewertungen von Start-ups immer wichtiger. Doch es stellt sich die Frage, nach welchen Kriterien Nachhaltigkeit bewertet werden kann oder soll. Antworten liefert die neue DIN SPEC 9005-1. Das Dokument bietet einen Bewertungsrahmen zur strukturierten Identifikation und Bewertung aktueller und künftiger Nachhaltigkeitswirkungen von Start-ups. Ein Tool ermöglicht eine direkte und einfache Bewertung. Weitere Informationen zum DIN SPEC für Start-ups erhalten Sie online unter <http://go.nwb.de/m4d5n>.

Download-Tipp ► Zur generellen Beratung von Gründern stehen in der NWB Datenbank diverse Arbeitshilfen zur Verfügung:

- **Neu:** Online-Seminar „Der Business Plan“, NWB JAAAH-42768
- Gründungs-Check, NWB PAAAF-86143
- Gründungsberatung (Checklisten), NWB KAAAF-78318

Energiekosten: Preissteigerungen 2021

Ab Januar 2021 gibt es in Deutschland einen CO₂-Aufschlag auf fossile Energieträger. Dadurch verteuern sich die Kosten für fossile Energieträger. Die Benzin- und Dieselpreise steigen um rund 7 bis 8 Cent je Liter. Gleiches gilt für Heizöl. Die Kosten für Erdgas steigen um etwa 0,6 Cent je Kilowattstunde.

Zwar haben Unternehmen ohne Investitionen in nachhaltige Energieversorgung mittelfristig kaum Möglichkeiten, den Kostensteigerungen auszuweichen. Es kann sich aber lohnen, sich kurzfristig mit Heizöl einzudecken, das im Moment so günstig ist wie seit rund zehn Jahren

nicht mehr, melden einige Onlineportale.

Anbieter, die überwiegend Ökostrom verkaufen, sind von der CO₂-Bepreisung weniger betroffen.

Download-Tipp ► Bei der Bestandsaufnahme und Analyse der Energiekosten unterstützt Sie das Berechnungsprogramm „Energiekosten-Analyse“, NWB FAAA-46902.

E-Rechnung: E-Rechnungspflicht gegenüber Bundesbehörden

Seit Ende November 2020 sind alle Lieferanten öffentlicher Auftraggeber des Bundes verpflichtet, ihre Rechnungen in elektronischer Form zu stellen und zu empfangen – und zwar nicht im normalen PDF-, sondern im XML-Format. Dabei sind immer noch viele betroffene Unternehmen nicht in der Lage, elektronische Rechnungen zu erstellen und zu übermitteln. Da die Umstellung auf E-Rechnungsformate einige Zeit dauert, müssen Unternehmen sofort aktiv werden. Papier- oder einfache PDF-Rechnungen werden grundsätzlich nicht mehr akzeptiert.

Weitere Informationen erhalten Sie unter <http://go.nwb.de/d3e5z>. Betroffene Betriebe können für die Umsetzung Open Source Programme nutzen. Unter <http://go.nwb.de/t0rco> finden sich ZUGFeRD-kompatible Programme.

Literatur-Tipp ► Kischporski, Das Ende der E-Rechnung als reines PDF?, NWB-BB 3/2018 S. 77, NWB TAAAG-72645

Solaranlagen: Frist zur Anmeldung beachten

Besitzer von Solaranlagen müssen diese bis spätestens Ende Januar 2021 im sog. Marktstammdatenregister (www.marktstammdatenregister.de) eintragen und registrieren. Das gilt sowohl für neue Anlagen als auch für Installationen, die schon viele Jahre betrieben werden.

Kreditklemme – ein zu erwartendes Szenario!?

Ihre Finanzierungsberatung ist gefordert

Dipl.-Kfm. Carl-Dietrich Sander*

„Kreditklemme“ – dieser Begriff war zur Zeit der Finanzkrise 2008 und 2009 in allen Medien präsent. Zu einer volkswirtschaftlichen Kreditklemme kam es seinerzeit glücklicherweise nicht – wohl aber gerieten viele Unternehmen individuell in Kreditklemmen. Könnte dieser Begriff in Folge der Corona-Krise wieder an Bedeutung gewinnen? In den Medien kommt dieser Begriff (noch?) nicht vor, denn die Kreditinstitute seien dieses Mal ja nicht Problem-Verursacher, sondern Teil der Lösung des Problems. Ist es wirklich so einfach? Und was würde es für Ihre Finanzierungsberatung bedeuten, wenn doch wieder viele Unternehmen in den kommenden Monaten eine Kreditklemme verspüren würden?

I. Kreditklemme – von wem geht sie aus?

Die Diskussion in den Jahren 2008 und 2009 drehte sich um die Frage, ob die Kreditwirtschaft in Folge der Finanzkrise noch in der Lage sein würde, den Kreditbedarf der Wirtschaft ausreichend zu bedienen. Es wurde also eine volkswirtschaftliche Kreditklemme befürchtet, die von den Banken und Sparkassen ausgehen könnte. Dies trat nicht ein. Und doch berichteten viele Unternehmen über Probleme auf der Finanzierungsseite. Typischerweise waren das Unternehmen mit schlechter Bonität, aber auch viele Unternehmen mit mittleren Bonitäten. Und die Kreditinstitute schauten schon genauer hin.

Und dieses Mal? Der Blick fällt sicherlich zuerst auf die von Corona betroffenen Branchen. Nicht umsonst wird darüber diskutiert, in welchem Umfang die Insolvenzzahlen Anfang 2021 steigen werden. Und es werden wieder die **Unternehmen mit mittleren Bonitäten** sein, die zunehmend individuelle Kreditklemmen verspüren werden. Dies wird auch Unternehmen treffen, die vor Corona seitens ihrer Kreditgeber keine Einschränkungen bemerkten.

Und damit sind wir dann doch wieder bei Banken und Sparkassen als eventuell Mit-Auslöser von unternehmensindividuellen Kreditklemmen: Die größere Risikovorsicht auf Bankenseite werden eben vor allem Unternehmen mit mittleren Bonitäten zu spüren bekommen. Die Umfragen zum Kreditvergabeverhalten zeigen bereits den **geringeren „Risikoappetit“** (Begriff der Bankenaufsicht) der Banken und Sparkassen auf.

Betrifft dies nur einzelne Institute oder könnte sich daraus doch eine systemische Kreditzurückhaltung entwickeln?

II. Die Bankenaufseher werden zunehmend zu Mahnern: Es könnte schlimmer kommen!

Wer die Zitate von Bankenaufsehern in den Medien verfolgt, der konnte in den letzten Monaten zusehen, wie sich die mahnenden Stimmen häuften. Um nur einige **Beispiele** zu zitieren:

- ▶ „... aber wir machen uns schon Sorgen um die 20 bis 30 schwächsten Institute. Das dicke Ende steht noch aus“. Und: „Wir haben das Schlimmste ganz sicher noch nicht gesehen“ (Felix Hufeld, Chef der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Handelsblatt vom 3.9.2020).
- ▶ „Uns ist es wichtig, dass die Banken jetzt anfangen, auch intern die organisatorischen Kapazitäten für die Bearbeitung fauler Kredite aufzubauen. Das gilt auch für Banken, die bislang wenig Probleme mit faulen Krediten hatten“ (Andrea Enria, oberster Bankenaufseher der Euro-Zone, Interview im Handelsblatt vom 12.10.2020).
- ▶ Die Bundesbank rechnet in einem Basisszenario mit 6.000 Insolvenzen im ersten Quartal 2021; das wäre ein Anstieg um 35 %, aber weniger als in der globalen Finanzkrise mit 8.000 Insolvenzen pro Quartal. Bundesbank-Vorstandsmitglied Claudia Buch erwartet Wertberichtigungen der Kreditinstitute von 13 Mrd. € – das wäre eine Vervierfachung. Das Szenario sei für die Institute verkraftbar. Aber: „Wir können nicht ausschließen, dass in einem ungünstigen Szenario deutlich mehr Unternehmen zahlungsunfähig werden als erwartet“ (Handelsblatt vom 14.10.2020).
- ▶ Andrea Enria, oberster Bankenaufseher der Euro-Zone: „In einem Extremszenario mit einer zweiten Welle von Infektionen und Eindämmungsmaßnahmen könnte es laut unseren Berechnungen faule Kredite im Umfang von 1,4 Bio. € geben“ (Handelsblatt vom 14.10.2020). Das wäre

* Der Autor ist Mitglied der Fachgruppe Finanzierung-Rating im Verband „Die KfM-Berater – Bundesverband freier Berater e. V.“ (www.kmu-berater.de) und war neun Jahre Vorstandsmitglied einer Volksbank.

mehr als in der Finanzkrise. Nebenbei: Die zweite Welle mit entsprechenden Eindämmungsmaßnahmen ist da.

- ▶ Felix Hufeld, Chef der BaFin: „Aber die Bankbilanzen werden durch erhöhte Kreditausfälle früher oder später Schaden nehmen, das ist klar. Unklar ist nur, wann und wie hoch genau. Ich persönlich gehe von mehreren Wellen aus. Die erste könnte es Anfang 2021 geben, wenn die Insolvenzantragspflicht wieder voll greift.“ Und: „Einige der schwächsten Banken werden die Krise aber vermutlich nicht überstehen und aus dem Markt ausscheiden“ (Handelsblatt vom 3.12.2020).
- ▶ Zitat aus einem Brief von Andrea Enria, oberster EZB-Bankenaufseher, an die von der EZB direkt beaufsichtigten Institute: „Dabei sei es für die Institute angesichts der Pandemie immer wichtiger, sicherzustellen, dass das Risiko in ihren Bilanzen angemessen beurteilt, eingestuft und bemessen wird“ (Handelsblatt vom 8.12.2020).
- ▶ Es wird über Moodys Einschätzung zur Bankensituation geschrieben: „Die Ratingagentur hat deshalb aktuell mehr als drei Viertel aller Banken mit einem negativen Ausblick versehen – verglichen mit gerade mal 14 % im vergangenen Jahr“ (Handelsblatt vom 8.12.2020).

III. Die Polster der Kreditinstitute

Von Seiten der Kreditinstitute wird immer wieder darauf verwiesen, dass Banken und Sparkassen in den letzten Jahren sehr viel Eigenkapital aufgebaut haben. Und das sei jetzt hilfreich. Als Außenstehender kann man da nur sagen: Basel III sei Dank.

Als Beispiel sei Sparkassen-Präsident Helmut Schleweis zitiert: „Die Sparkassen haben die letzten Jahre, die praktisch ohne Kreditausfälle waren, genutzt, um die Rücklagen immer weiter aufzustocken. Sie sind gerüstet für Ausfälle über das bisherige Maß hinaus“ (Handelsblatt vom 14.10.2020). Auf diesen Eigenkapitalaufbau weisen auch die Bankenaufseher immer wieder hin.

Das Zitat von Helmut Schleweis verweist aber auf das Dilemma der Kreditinstitute: Weil es in den letzten Jahren keine Kreditrisiken gab, konnten sie Eigenkapital aufbauen. Und was heißt denn „über das bisherige Maß hinaus“? Diese Umschreibung sagt gar nichts. Die entscheidende Frage ist: **Wie viel an Risiko kann die einzelne Bank oder Sparkasse verkraften?** Die Bankenaufsicht spricht nicht umsonst von der „Risikotragfähigkeit“.

Und der Verweis auf die Eigenkapitalpolster zeigt ein weiteres Dilemma auf: Eigentlich sollten Kreditrisiken im üblichen Umfang aus der Ertragskraft des laufenden Jahres gedeckt werden können. Davon spricht aber schon lange kein Bankenvertreter und kein Bankenaufseher mehr. Immer kommt der Hinweis auf die gestiegenen Kernkapitalquoten der Institute. Schlussfolgerung daher: Wenn es zu Kreditrisiken kommt, geht es gleich ans Eingemachte – das Eigenkapital der Institute. Konsequenz dann: Der Kreditspielraum der betroffenen Häuser wird reduziert. Denn die Vergabe von Krediten ist durch das Kreditwesengesetz direkt verknüpft mit dem Eigenkapital der Banken.

Praxishinweis ► Die Frage für Berater lautet: Könnten meine Mandanten von einer solchen Kreditrisiko-Entwicklung ihrer Hausbanken betroffen sein? Und wenn ja: Welche Beratungsaufgaben resultieren daraus?

IV. Das bemerkenswerte Beispiel der Hamburger Sparkasse (Haspa)

Die Hamburger Sparkasse (Haspa) ist mit einer Bilanzsumme von 46,6 Mrd. € per Ende 2019 die größte deutsche Sparkasse. Bereits im Geschäftsbericht 2018 schrieb der Vorstand diese Prognose: „Das Betriebsergebnis vor Bewertung gemäß der Definition des DSGV erwarten wir auf Basis der dargestellten Planungen deutlich niedriger als im Jahr 2018.“ Zum Verständnis: Das „Betriebsergebnis vor Bewertung“ – also vor Risikokosten – ist die zentrale betriebswirtschaftliche Steuerungsgröße einer Bank oder Sparkasse.

Und es kam, wie vom Vorstand prognostiziert – und sogar noch etwas schlechter. Und im Geschäftsbericht 2019, der vor dem Ausbruch der Coronakrise erstellt wurde, erscheint derselbe Satz jetzt mit Blick auf 2020: „Das Betriebsergebnis vor Bewertung gemäß der Definition des DSGV erwarten wir auf Basis der dargestellten Planungen deutlich niedriger als im Jahr 2019.“

Der Halbjahresbericht zum 30.6.2020 weist einen Jahresüberschuss i. H. von Null aus! Und dieses Ergebnis prognostiziert der Vorstand auch für das Gesamtjahr 2020. Bitte noch einmal im Klartext: Die größte deutsche Sparkasse wird 2020 kein Geld verdienen. Wie sagte Sparkassenpräsident Schleweis: „Sie sind gerüstet für Ausfälle über das bisherige Maß hinaus“. Bei der Haspa stiegen die Risikokosten im ersten Halbjahr allerdings nur von 39 auf 48 Mio. € – also um 9 Mio. €. Die Ursachen für das Null-Ergebnis liegen damit nicht schwerpunktmäßig hier, sondern in den Geschäftsstrukturen: allein der Zinsüberschuss sank um 36 Mio. € und das bei weiter leicht um 2 % wachsendem Kreditgeschäft.

Nebenbei gefragt: Wie würde die Haspa einem Firmenkunden mit dieser Ertragsvorschau 2020 im Kreditgeschäft gegenüber treten? Mit freudiger weiterer Kreditvergabebereitschaft wohl eher nicht.

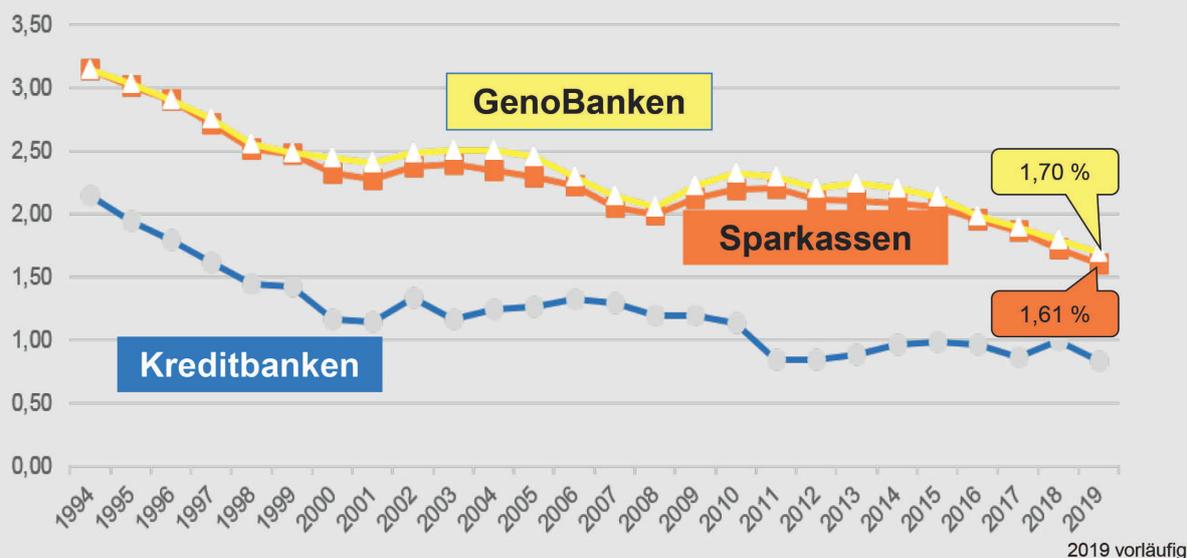
Nun mag die Haspa in der deutschen Sparkassenlandschaft ein betrüblicher Ausnahmefall sein. Aber können wir uns dessen wirklich sicher sein?

V. Die Ertragsstrukturen im Durchschnitt: Nichts ist beständiger als der Rückgang

Um die gestellte Frage wenigstens annäherungsweise zu beantworten, hilft ein Blick in den Monatsbericht September 2020 der Deutschen Bundesbank. Immer im September-Monatsbericht steht das Thema „Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr ...“ im Mittelpunkt. Der Kernsatz für das Jahr 2019: „In der Gesamtbetrachtung hat sich die Ertragslage der deutschen Kreditwirtschaft im Jahr 2019 gegenüber dem Vorjahr verschlechtert.“

Mit Blick auf die Hausbankverbindungen kleiner und mittlerer Unternehmen dürfte insbesondere die Ertragslage der Spar-

Übersicht 1: Zinsspannen*-Entwicklung der Bankengruppen



* Zinsüberschuss in % der durchschnittlichen Bilanzsumme

Zinsüberschuss bei Sparkassen und GenoBanken 71,4 % bzw. 73,5 % aller Erträge

kassen und Genossenschaftsbanken interessieren – und für diese gilt dieser Satz leider auch. Und hinzufügen muss man leider: **Die Ertragslage hat sich weiter verschlechtert**, und diese Entwicklung läuft seit einigen Jahren.

Die **Hauptursache** für die negative Ertragsentwicklung liegt in der seit Jahren rückläufigen Zinsspanne. Die Zinsspanne ist der Zinsüberschuss in Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme. Diese wiederum ist die typische Bezugsgröße für die Strukturanalyse einer Bank-Gewinn- und Verlustrechnung.

Literatur-Tipp ► Die Grundlagen der Analyse einer Bank-GuV lesen Sie in Sander, Die bedenkliche Ertragsentwicklung der deutschen Kreditinstitute – Was das für Ihre Finanzierungsberatung bedeutet, NWB-BB 5/2016 S. 135, NWB KAAAF-71666.

Übersicht 1 zeigt die **Entwicklung der Zinsspanne** über die letzten 25 Jahre: ein schon dramatischer Abstieg. Die Dimension dieses Abstiegs wird besonders deutlich, wenn man sich vergegenwärtigt, dass der Zinsüberschuss 2019 bei den Sparkassen 71,4 % und bei den Genossenschaftsbanken 73,5 % aller Erträge ausmachte.

Nebenbei gefragt: Was würde die Bank zu Ihrem Mandanten-Unternehmen sagen, wenn der Umsatz so kontinuierlich rückläufig über die Jahre wäre und dieser Umsatzrückgang das Kerngeschäft des Unternehmens betrifft?

Dieser Rückgang im Zinsüberschuss kann leider nicht kompensiert werden durch das Provisionsgeschäft einerseits und Kosteneinsparungen andererseits. Damit fällt auch die zentrale Ertragsgröße der Banken im Durchschnitt kontinuierlich:

Das **Betriebsergebnis vor Bewertung**. **Übersicht 2** auf der nächsten Seite dokumentiert diese Entwicklung.

Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben in den letzten 25 Jahren mehr als die Hälfte ihrer strukturellen Ertragskraft eingebüßt. Damit liegen beide Institutsgruppen im Durchschnitt seit 2012 unter der Zielgröße von 1 % der durchschnittlichen Bilanzsumme – mit weiter fallender Tendenz. Diese Zielgröße wurde über Jahre in beiden Verbänden als Maßstab für eine auskömmliche Ertragskraft mit Blick auf Risikokosten, Dividende, Rücklagenbildung und Steuerzahlungen hochgehalten. Zuletzt wurde davon weniger gesprochen. In den Pressemitteilungen der Verbände wurden auch in den letzten Jahren von „zufriedenstellenden“ Ergebnissen gesprochen.

Diese Bewertung war aber nur vor folgendem Hintergrund möglich: Die **Risikokosten** waren gering und lagen in einigen Jahren sogar im positiven Bereich: Es konnten mehr in den Vorjahren gebildete Einzelwertberichtigungen aufgelöst werden, als neu gebildet werden mussten. **Übersicht 3** auf der übernächsten Seite zeigt diese Entwicklung.

Und wie sagte der Sparkassenpräsident: „*Sie – die Sparkassen – sind gerüstet für Ausfälle über das bisherige Maß hinaus.*“ Der Blick auf die nüchternen Durchschnittszahlen und auch auf das Beispiel Haspa lässt an dieser Aussage doch einige Zweifel aufkommen.

Nebenbei gefragt: Würde ein Kreditinstitut eine solche Aussage eines Verbandsvertreters für seine Branche ohne Nachfragen einfach so stehen lassen, wenn ihm vergleichbare Abbildungen zu Umsatz und Betriebsergebnis vorliegen würden?

Beratungsbeispiel: Wie Gastronomiebetriebe die Corona-Krise bewältigen können

Situation analysieren und Maßnahmen ergreifen

Dipl.-Betriebsw. Jörgen Erichsen*

Neben kulturellen Anbietern ist die Gastronomiebranche von der Corona-Krise besonders betroffen. Das zeigt u. a. der zweite „Lockdown-Light“. Auch Betreiber von Restaurants und Lokalen, die sich penibel an die Auflagen und Hygienevorschriften gehalten haben, mussten erneut schließen. Zwar gab und gibt es großzügige staatliche Finanzhilfen. Dennoch dürfen sich Betroffene nicht darauf verlassen, dass der Staat immer wieder einspringt bzw. einspringen kann. Es gibt jedoch Möglichkeiten, die finanziellen Folgen der Krise aus eigener Kraft zumindest abzumildern und mit kreativen Lösungen einen durchaus größeren Teil des Geschäfts zu sichern. Der Beitrag zeigt an einem anonymisierten Beratungsfall, wie das gelingen kann.

I. Hintergründe zum Beratungsfall

1. Das Restaurant „vor Corona“

In dem Beratungsfall geht es um ein Restaurant mit etwas mehr als 60 Sitzplätzen im Innenraum sowie ca. 24 Plätzen im Außenbereich (im Normalbetrieb vor Corona). Angeboten wird vor allem gutbürgerliche Küche. Vor der Corona-Krise spielten Online-Angebote und Außer-Haus-Verkäufe kaum eine Rolle. Der Betrieb hat geschätzt 60 % Stammkunden.

2. Erster Lockdown: Diese Maßnahmen wurden ergriffen

Beim ersten Lockdown im März 2020 wurden staatliche Zuschüsse und Angebote, wie z. B. Soforthilfen und das neue Kurzarbeitergeld in Anspruch genommen. Zusammen mit vorhandenen Rücklagen war es möglich, die Schließungszeiten bis in das Frühjahr einigermaßen zu überstehen.

Während des ersten Lockdowns versuchte der Inhaber, Speisen erstmals in größerem Umfang für den Verkauf außer Haus anzubieten. Das Angebot wurde vor allem von den Stammkunden gut angenommen, die den Betrieb in großer Zahl unterstützt haben.

Mit der Möglichkeit, den Betrieb im Frühjahr wieder zu eröffnen, wurde ein umfassendes Hygienekonzept erarbeitet – u. a. mit diesen Punkten:

- ▶ reduzierte Anzahl an Tischen, um die geforderten Abstände einhalten zu können,
- ▶ Maskenpflicht für Gäste,
- ▶ Bereitstellung von Desinfektionsmitteln,
- ▶ gesonderter Ein- und Ausgang,
- ▶ seit August: Fiebermessung bei allen Gästen.

Mit diesen Maßnahmen konnten insgesamt von Juni bis Oktober (bis zur zweiten Schließung) rund 70 % des Vorjahresumsatzes sowie ein kleiner Gewinn erreicht werden.

3. Entwicklung seit der Wiedereröffnung

Da sich die Geschäftszahlen seit der Wiedereröffnung wieder stabilisiert hatten, überlegte sich der Inhaber in den Öffnungsmonaten bis ca. Mitte Oktober keine weiteren Alternativen zum Verkauf außerhalb des Vor-Ort-Angebots.

Mit den sich bereits Anfang Oktober abzeichnenden deutlichen Verschlechterungen der Fallzahlen hat der Inhaber beschlossen, sich um einen „Plan B“ für den Fall möglicher neuer Schließungen zu kümmern.

II. Bestandsaufnahme

Der erneute „Lockdown-Light“ hat allen Gastronomen gezeigt, wie fragil die Lage ist und auch **wohl über den Dezember hinaus** weiter sein wird. Es gilt, sich auf mögliche neue oder verlängerte Schließungen oder Einschränkungen vorzubereiten. Gleichzeitig muss geprüft werden, ob und wie das Geschäftsmodell verändert werden kann, um dennoch einen Gewinn zu erzielen.

Im Restaurant wurde zusammen mit einem Berater eine Bestandsaufnahme für das bisher abgelaufene Jahr vorgenommen, um über die weitere Vorgehensweise zu entscheiden. Dazu wurden Unterlagen wie die BWA gesichtet und Fragen zum bisherigen Geschäftsverlauf und Verhalten gestellt.

In der folgenden **Checkliste** finden Sie die wichtigsten Fragen, die der Berater bei der Bestandsaufnahme gestellt bzw. geprüft hat.

* Jörgen Erichsen ist Unternehmensberater (www.ub-je.de).

Checkliste: Bestandsaufnahme Restaurants in der Corona-Krise

1. Wie hoch war der Umsatzeinbruch in den Monaten März bis Mai ggü. dem Vorjahr?
2. Welche Kosten konnten in welcher Höhe kurzfristig und dauerhaft gesenkt werden?
3. Welche Auszahlungen konnten auf einen späteren Zeitpunkt verschoben werden?
4. Wann fallen die Auszahlungen voraussichtlich doch noch an?
5. Welche Finanzhilfen wurden in welcher Höhe in Anspruch genommen?
6. Welche Finanzhilfen davon als Zuschuss?
7. Welche Finanzhilfen müssen bis zu welchem Zeitpunkt ggf. zurückgezahlt werden?
8. Welche Liquiditätslücken gab es (dennoch), und wie wurden sie geschlossen?
9. Wie hoch waren die Umsätze für den Außer-Haus-Verkauf (März-Juni, Juli-Oktober)?
10. Wie hat sich der Material-/Wareneinsatz prozentual zum Umsatz entwickelt?
11. Was wurde außer Haus vor allem verkauft? Welche Gerichte wurden stark und welche weniger gut nachgefragt?
12. Wurde die Karte verändert? Hat man sich auf vier bis fünf wechselnde Gerichte konzentriert, um die Frische zu verbessern und die Kosten zu reduzieren?
13. Wie wurden die Gäste über Änderungen informiert, z. B. per Aushang, Mail oder über die Homepage?
14. Welche Bezahlmöglichkeiten gibt es? Sollen oder müssen sie ggf. erweitert werden?
15. Wurden die Preise angepasst, um z. B. bei Barzahlungen schnell abrechnen zu können, z. B. Gericht 1: 15 €, Gericht 2: 20 € usw.?
16. Wurde die Homepage so verändert, dass die Gäste sofort über Schließungen und Alternativangebote informiert wurden?
17. Wurde auch darüber informiert, wie eine möglichst einfache und für alle Beteiligten sichere Abholung aussehen soll?
18. Welche Hygienekonzepte gibt es?
19. Welche Aktivitäten wurden eingeleitet, um den Terrassenverkauf zu fördern, beispielsweise Sonnensegel, Überdachungen?
20. Wurden (Stamm-)Gäste um Rückmeldungen und weitere Verbesserungsvorschläge gebeten? Wenn ja, wie sind diese ausgefallen?

Download-Tipp ▶ Sie können die Checkliste auch als Word-Dokument herunterladen. Einfach die Online-Version des Beitrags in der NWB Datenbank aufrufen (Login über www.nwb.de), zur Checkliste scrollen und auf „Download als Word-Dokument“ klicken.

Im Restaurant hat die Analyse u. a. folgende Ergebnisse hervorgebracht:

- ▶ Soforthilfen und Kurzarbeitergeld wurden in Anspruch genommen; alle Angestellten konnten dadurch gehalten werden. Der Inhaber will alles versuchen, die Mitarbeiter auch weiter zu beschäftigen. Rückzahlungen stehen aktuell nicht an. Ab 2022 muss ein KfW-Kredit bedient werden: Belastung ca. 500 € pro Monat.
- ▶ Der Inhaber hat für die Schließung einer Liquiditätslücke eigenes Geld eingezahlt.
- ▶ Der Außer-Haus-Verkauf ist insgesamt gut angenommen worden, vor allem von Stammkunden. Neue oder Laufkundschaft gab es Schätzungen zur Folge (Aufzeichnungen wurden nicht gemacht) nur gut 10 %. Das lag u. a. daran, dass das neue Angebot nicht aktiv beworben worden ist.
- ▶ Der Umsatzanteil des Außer-Haus-Verkaufs betrug rund 25 % vom Normalgeschäft.
- ▶ Das Angebot (Anzahl und Art der Gerichte) wurde bisher nicht speziell geändert.
- ▶ Gekauft wurden vor allem Speisen, weniger Getränke (ca. 15 %), was auch daran lag, dass es bisher wenig Flaschenangebote bei Bier und Softdrinks gab. Wasser wurde fast gar nicht nachgefragt.
- ▶ Der Materialeinsatz lag etwas höher als im normalen Restaurantbetrieb. Ursache war vor allem, dass es mehr Verpackungen, aber auch einige kostenfreie „Draufgaben“ gab, z. B. kleine Nachtische. Damit sollte die Kundenbindung verbessert werden.
- ▶ Die Homepage ist nicht angepasst worden, weder mit Informationen zum Angebot während des Lockdowns noch zu Preisen oder sicheren Abholmöglichkeiten. Im Gegenteil: Es wurde immer noch damit geworben, dass man im Restaurant bequem und gemütlich speisen kann – auch in der Zeit der Schließung!
- ▶ Die Preise wurden für den Online-Verkauf nicht verändert.

III. „Corona-Konzept“ für das Restaurant

Inhaber und Berater kommen zu dem Schluss, dass das Angebot während des „Lockdown-Lights“ – aber auch für die Zeit danach – verändert werden muss, um die Zukunftsfähigkeit zu sichern. Der **wichtigste Grundsatz** lautet: Wir machen es den Gästen so einfach wie möglich, zu bestellen und die Leistungen des Restaurants zu nutzen.

Dazu wurden u. a. diese Punkte beschlossen und befinden sich in der Umsetzung:

1. Homepage anpassen und Bestellverhalten analysieren

Die Homepage wird kurzfristig an das neue Angebot angepasst. Geplant ist ein Wechsel der Gerichte von 1-2-mal pro Woche. Gäste können jetzt per Mail oder online bestellen.

Corona-Krise: Die Haftung des Steuerberaters am Beispiel des Bauhandwerks

Diese Bilanzierungsfehler sollten Sie vermeiden

Dipl.-Kfm. Werner Broeckmann und RA Peter Haupt*

Als Folge der Corona-Krise werden viele Unternehmen Insolvenz anmelden müssen. Dadurch gewinnt das BGH-Urteil v. 26.1.2017 - IX ZR 285/14, NWB JAAAG-37973, noch mehr an Bedeutung, denn durch diese Entscheidung sind neue Risiken für die Bilanzaufsteller entstanden. Dies gilt speziell für die Steuerberater, die sich manchmal auf die Position zurückgezogen haben, dass die Bewertung allein Sache ihrer Mandanten sei. Nach dem BGH-Urteil muss der Steuerberater heute deutlich mehr Aufklärungsarbeit leisten. Nach Meinung der Verfasser führt das dazu, dass der Steuerberater die Bewertung nicht nur erklären muss, sondern auch deutlich und individuell auf die Konsequenzen einer falschen Bewertung hinzuweisen hat. Im Zweifel wird er auch die Bewertung umfangreich prüfen müssen, wenn er nicht für eine falsche Bewertung haften will. Welche typischen Fehler dabei passieren können und welche Haftungsfolgen sich daraus ergeben, wird im Folgenden anhand zahlreicher Praxisbeispiele aus der Handwerksbranche veranschaulicht.

I. Bilanzaufstellung und Haftung

Kleine und mittelständische Handwerksunternehmen werden üblicherweise als GmbHs oder GmbH & Co. KGs betrieben. Sie wählen diese Gesellschaftsform, obwohl in vielen Fällen die kaufmännische Kompetenz in der Gesellschaft nicht ausreicht, um entscheidende Fragen der Bewertung im Rahmen der unterjährigen Lageprüfung und vor Bilanzaufstellung korrekt zu beantworten. In solchen Fällen ist oft der Steuerberater gefragt, Hilfestellung zu leisten oder sich jedenfalls bei der Bearbeitung des Jahresabschlusses kritisch mit der Bewertung durch die Gesellschaft auseinanderzusetzen. Hier geht der Handwerksunternehmer davon aus, dass der Steuerberater ihn ausreichend unterstützt.

Dieser Beitrag setzt sich mit den in typischen Handwerksbetrieben anfallenden **Bewertungsfragen** zu unfertigen Arbeiten bzw. zu Forderungen und Verbindlichkeiten sowie zu Rückstellungen im Zusammenhang mit Werkleistungen auseinander. Es werden gängige Bewertungsmethoden und deren Risiken bzw. Fehleranfälligkeit aufgezeigt. Zudem befasst sich der Artikel damit, wie in diesem Zusammenhang Bewertungsfehler erkannt werden können und welche **Haftungsfallen** sich daraus für Steuerberater ergeben.

Dies ist vor allem vor dem Hintergrund aktuell, dass damit zu rechnen ist, dass im Zuge der **Covid-19-Pandemie** eine Vielzahl von Unternehmen Insolvenz anmelden müssen. Hier wird sich für die Berater des Unternehmens, aber ggf. auch die später involvierten Insolvenzverwalter die Frage stellen, ob

- ▶ die Insolvenz auf die Pandemie zurückzuführen war oder
- ▶ eventuell schon vorher Insolvenzantragsgründe vorlagen.

II. Rechtsprechung des BGH zur Haftung des Steuerberaters

Im Lichte der neuen Rechtsprechung des BGH muss der Steuerberater seine Positionierung neu überprüfen. Zwar stellt er nur den Jahresabschluss auf; aber gleichzeitig verpflichtet ihn der BGH, dass er nur von einer Bilanzierung zu Fortführungswerten ausgehen kann, wenn es keine Umstände gibt, die dieser Art der Bilanzierung entgegenstehen. Diese Umstände stehen dann entgegen, wenn ein Insolvenzgrund vorliegt (BGH, Urteil v. 26.1.2017 - IX ZR 285/14, NWB JAAAG-37973).

Literatur-Tipp ▶ Althaus, Insolvenz-Basiswissen für Steuer- und Unternehmensberater: Insolvenzgründe erkennen und bewerten, NWB-BB 12/2018 S. 366, NWB ZAAAH-00468

Neben den üblichen und für Steuerberater leicht erkennbaren **Anhaltspunkten für die Insolvenzreife einer Kapitalgesellschaft** gem. §§ 16, 17, 19 InsO, wie beispielsweise

- ▶ klar erkennbare Liquiditätsprobleme oder
 - ▶ ein klar erkennbarer und nicht durch stille Reserven gedeckter bilanzieller Fehlbetrag auf der Aktivseite der Bilanz,
- können sich gerade auch aus der Kenntnis des Steuerberaters von Bewertungspraktiken Anhaltspunkte ergeben für
- ▶ das Vorliegen einer Überschuldung oder
 - ▶ zumindest die Notwendigkeit einer Prüfung der Überschuldung.

* Dipl.-Kfm. Werner Broeckmann ist Unternehmensberater und Mitglied im Verband „Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V.“ (www.kmu-berater.de); RA Peter Haupt ist Fachanwalt für Arbeitsrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Insolvenzrecht.

Hier muss der Steuerberater prüfen bzw. sich davon überzeugen, dass keine Insolvenzgründe vorliegen. Unterlässt er dies, so setzt er sich hohen Haftungsrisiken aus.

Eine **Überschuldung** liegt gem. §§ 16, 19 InsO vor, wenn bei Betrachtung marktrealistischer Werte der Aktivpositionen einer Bilanz (d. h. die steuer- und handelsrechtlich vorgegebene, realitätsferne Darstellung mit Buchwerten ist unzulässig) die Verbindlichkeiten der Gesellschaft nicht mehr gedeckt werden. § 19 Abs. 2 InsO schließt die Überschuldung für die Fälle aus, in denen eine **positive Fortführungsprognose** anzustellen ist. Diese Fortführungsprognose ist allerdings auch maßgeblich für die Frage der Bewertung einzelner Gegenstände des Anlage- und Umlaufvermögens, weil der Marktwert bzw. der Nutzwert ggf. von einer Stilllegung maßgeblich negativ beeinflusst wird.

Praxishinweis ► Auch wenn – wie es der derzeitige Trend in der Gesetzgebung erkennen lässt – die Überschuldung als Antragsgrund zunehmend an Bedeutung verliert, sind die Folgen unzutreffender Bewertung jedenfalls zu bestimmten Zeitpunkten auch für die Frage der Zahlungsfähigkeit in der Zukunft relevant.

Für diesen Beitrag allerdings soll das Augenmerk nur auf die Bewertung der halbfertigen Arbeiten und der Forderungen gerichtet werden. Darüber hinaus wird die Bewertung der im Zusammenhang mit halbfertigen oder fertigen Werkleistungen in Verbindung stehenden Verbindlichkeiten gegenüber Dritten veranschaulicht.

III. Praxisbeispiele für Bilanzierungsfehler und -risiken

Im Folgenden sollen jeweils Beispiele die Risiken für den Bilanzaufsteller erläutern.

1. Probleme bei den Forderungen

Sehr häufig sind Forderungen im Bau strittig, da es oftmals zu Leistungsänderungen während der Bauzeit kommt. Dies führt in der Folge zu Nachträgen des Unternehmers gegenüber dem Auftraggeber.

Hier sind mehrere Fallgestaltungen zu unterscheiden:

- Der Auftraggeber ist der Meinung, dass der Nachtrag ungerechtfertigt ist, da es sich um eine Leistung handelt, die Bestandteil des Auftrags an den Unternehmer ist.
- Der Auftraggeber erkennt prinzipiell die Zusatzleistung an. Er behält sich aber die Prüfung der Preisansätze vor.
- Der Auftraggeber erkennt den Nachtrag dem Grunde und der Höhe nach an.

Nur der letzte Fall ist unkritisch, da sich mit dem Nachtrag die ursprüngliche Auftragshöhe ändert. Üblicherweise versuchen sich Auftragnehmer und Auftraggeber während der Bauphase zu einigen. Dies gelingt aber bei weitem nicht immer, so dass es zu Verhandlungen kommt, die sich oft mehrere Monate hinziehen.

Aus Sicht des Bilanzierenden ergibt sich in solchen Fragen das Problem des „richtigen Wertansatzes“. Diese Verantwortung bleibt i. d. R. beim Geschäftsführer des Unternehmens.

Praxishinweis ► Wir sind der Meinung, dass der Steuerberater, der die Bilanz aufstellt, aber verpflichtet ist, den Unternehmer über das strenge Niederstwertprinzip im Umlaufvermögen aufzuklären.

Beispiel ► Ein Bauunternehmen hat einen Auftrag über 300 T€ angenommen. Es kommt aus der Sicht des Unternehmens aber zu zahlreichen Zusatzleistungen, die vertraglich nicht vereinbart waren. Insgesamt erstellt das Unternehmen eine Schlussrechnung über 500 T€.

Das Gesamtergebnis seines Unternehmens ist danach deutlich positiv:

Übersicht 1: Vereinfachte GuV	
Umsatzerlöse	2.400.000
Bestandsveränderung	
Gesamtleistung	2.400.000
Materialeinsatz/Fremdleistungen	1.200.000
Rohertrag	1.200.000
Personalaufwand	900.000
Sonstiger Aufwand	200.000
Ergebnis vor Steuern	100.000

Eine vereinfachte Bilanz könnte folgendermaßen aussehen:

Übersicht 2: Vereinfachte Bilanz			
Aktiv		Passiv	
Anlagevermögen	200.000	Eigenkapital	40.000
Halbfertige Arbeiten	-	Ergebnis vor Steuern	100.000
Forderungen	450.000	Erh. Anzahlungen	-
Kasse, Banken	5.000	Verbindlichk. aus LuL	200.000
Sonstiges	5.000	Bankverbindlichkeiten	320.000
Bilanzsumme	660.000		660.000

Häufig werden hier beide Seiten einen Kompromiss suchen, da eine gerichtliche Auseinandersetzung sehr aufwendig und auch relativ schwer einzuschätzen ist. Manchmal gelingt dies jedoch nicht.

Spätestens wenn sich das abzeichnet, wäre die Leistung zu kürzen gewesen:

Übersicht 3: Angepasste GuV	
Umsatzerlöse	2.200.000
Bestandsveränderung	-
Gesamtleistung	2.200.000
Materialeinsatz/Fremdl.	1.200.000
Rohertrag	1.000.000
Personalaufwand	900.000
Sonstiger Aufwand	200.000
Ergebnis vor Steuern	-100.000

Entsprechend würde sich die Bilanz verändern:

Übersicht 4: Angepasste Bilanz			
Aktiv		Passiv	
Anlagevermögen	200.000	Eigenkapital	40.000
Halbfertige Arbeiten	-	Ergebnis vor Steuern	-100.000
Forderungen	250.000	Erhaltene Anzahlungen	-
Kasse, Banken	5.000	Verbindlichk. aus LuL	200.000
Sonstiges	5.000	Bankverbindlichkeiten	320.000
Bilanzsumme	460.000		460.000

In dem Beispiel wird das Eigenkapital „plötzlich“ negativ und ist richtigerweise auf der Aktivseite auszuweisen.

Obwohl es der Geschäftsführer per Definition seines Amtes hätte wissen müssen, ist ihm die Auswirkung vielfach nicht bewusst. Dies gilt insbesondere auch im Hinblick auf die hiermit verbundenen insolvenzrechtlichen Konsequenzen.

Praxishinweis ► Hier trifft den die Bilanz aufstellenden Steuerberater eine Aufklärungspflicht.

Es sollte auch berücksichtigt werden, dass sich die **Werthaltigkeit einer Forderung im Zeitablauf verändern** kann: Beispielsweise kann der Unternehmer zum Zeitpunkt der Rechnungslegung noch sehr optimistisch sein. Liegt dieser Zeitpunkt nahe am Jahresabschluss, kann es aus Sicht des Bilanzerstellers daher durchaus gerechtfertigt sein, dass die Forderung als werthaltig bezeichnet wird. Stellt sich dann im Zeitablauf heraus, dass der ursprüngliche Optimismus nicht gerechtfertigt war, so muss u. E. dann eine Wertkorrektur vorgenommen werden. Dies sollte ggf. auch unterjährig erfolgen, da nur so die Überschuldung erkennbar wird.

Um das o. g. Beispiel zu modifizieren:

Modifiziertes Beispiel ► Von der ursprünglichen Schlussrechnung von 500 T€ war der unstrittige Betrag von 300 T€ (aus dem Ursprungsauftrag) gezahlt worden. Im Nachgang hat der Auftraggeber weitere 20 T€ gezahlt mit dem Hinweis, dass er keine weitere Zahlung zu leisten bereit ist.

Wären diese Verhandlungen im März, d. h. nach der Aufstellung der Bilanz für das alte Jahr, abgeschlossen worden und hätte der Unternehmer keine weiteren Schritte im Laufe des Jahres unternommen, um die Forderung doch noch zu realisieren, ist aus der Sicht des bilanzierenden Steuerberaters zumindest ein Fragezeichen hinter die Werthaltigkeit der Forderungen zu machen.

Praxishinweis ► Aus unserer Sicht wäre hier zumindest eine Einzelwertberichtigung zu bilden.

2. Halbfertige Arbeiten

In den kleineren mittelständischen Unternehmen ist häufig keine Kostenträgerrechnung vorhanden. Ob dies für eine ordnungsgemäße Buchhaltung nicht zwingend erforderlich wäre, weil die halbfertigen Arbeiten häufig eine dominierende

Rolle in den Bauunternehmen spielen, ist eine separat zu erörternde Frage.

Literatur-Tipp ►

- Graumann, Kalkulation, infoCenter, NWB AAAAC-40696
- Broeckmann/Schader, Baugewerbe: So verringern Ihre Mandanten Risiken in der Kalkulation, NWB-BB 6/2020 S. 185, NWB JAAAH-49018

Im HGB ist eindeutig geregelt, dass der Maßstab für die Bewertung der halbfertigen Arbeiten die Herstellkosten sind. Ggf. können angemessene Gemeinkostenzuschläge mit aktiviert werden.

Tatsächlich dominieren in der Praxis retrograde Bewertungsmethoden, da eine Zuordnung der Kosten ohne Kostenträgerrechnung sehr aufwendig ist. So findet man beispielsweise folgende Bewertungen in der Praxis:

- Leistungsstand = geschriebene Abschlagsrechnungen.
- Leistungsstand = erhaltene Abschlagsrechnungen.
- Leistungsstand = geschriebene Abschlagsrechnungen abzüglich eines Abzugs für nicht realisierte Gewinne.
- Leistungsstand = erhaltene Abschlagsrechnungen abzüglich eines Abzugs für nicht realisierte Gewinne.
- Leistungsstand = ermittelte Leistung abzüglich eines Gewinnabschlags.

Alle fünf Methoden werden angewandt und alle Methoden sollen zu einem handelsrechtlich richtigen Ergebnis führen.

Die Unterschiede kann man am besten an einem einfachen Beispiel verdeutlichen.

Beispiel ► Eine mittelständische Schreinerei hat einen Auftrag von 300 T€ für die Produktion und den Einbau von Fenstern angenommen. Vereinbart ist die VOB/B. Das Handwerksunternehmen arbeitet den Auftrag kontinuierlich ab. Die Herstellkosten wurden von ihm in der Vorkalkulation mit 250 T€ ermittelt. Das Unternehmensergebnis beträgt 50 T€, ohne dass dieser Auftrag in den HF-Arbeiten berücksichtigt wurde.

Dieses Beispiel wird im Folgenden immer wieder variiert.

Fallvariante 1:

Das Unternehmen stellt vor Jahresende eine echte Vorauszahlungsrechnung über 80 T€, weil dies vertraglich so vereinbart wurde. Im Text steht nur „... gemäß unserer Vereinbarung“, d. h. für den Bilanzierer ist nicht unmittelbar erkennbar, dass es sich um eine Vorauszahlung handelt. Die Zahlung erfolgt dann im Januar.

- Bei einer reinen Bewertung nach gestellten Abschlägen würde das Ergebnis auf 130 T€ steigen.
- Bei einer Bewertung nach den erhaltenen Abschlägen würde sich das Ergebnis gar nicht verändern.
- Unterstellt man bei der Bewertung einen Abschlag für nicht realisierte Gewinne von beispielsweise 15 % (= 24 T€), so ergibt sich ein Ergebnis von immer noch 106 T€.
- Bei einer Bewertung nach den erhaltenen Abschlägen mit Gewinnabschlag wäre das Ergebnis wiederum unverändert.

Branchenkennzahlen und Rating

Teil 3: Zahnärzte

Martin Dieter Herke*

Banken beurteilen die Wirtschaftlichkeit von Unternehmen anhand Kennzahlen und qualitativen Faktoren – auch Rating genannt. Je besser dieses Rating ausfällt, desto günstiger sind die Kreditbedingungen. Für Sie als Berater geht es daher im ersten Schritt darum, Ihre Mandanten einzuschätzen: Sind die Kennzahlenwerte ausreichend für einen „guten“ Kredit oder sollten Sie die Kennzahlenwerte durch Maßnahmen im Unternehmen verbessern? Einen guten Anhaltspunkt für Ihre Einschätzung bieten Branchenkennzahlen, die jeweils Durchschnittswerte wiedergeben. Die neue Beitragsreihe „Branchenkennzahlen und Rating“, die wir in loser Folge veröffentlichen, gibt Ihnen hierzu das notwendige Handwerkszeug: Informationen zur jeweiligen Branche, Hinweise zur Verbesserung des Ratings von KMU und wichtige Branchenkennzahlen. Teil 3 beschäftigt sich mit der Branche „Zahnärzte“.

NWB Datenbank ➤ „Branchenkennzahlen und Rating“: Alle veröffentlichten Teile im Überblick, NWB QAAAH-56216

Literatur-Tipp ➤ In der Beitragsreihe werden insgesamt über 20 Branchen betrachtet. Alle **bereits veröffentlichten** und alle **geplanten** Branchenteile im Überblick finden Sie in der NWB Datenbank unter NWB QAAAH-56216.

wird zusätzlich eine Corona-Hygiene-Pauschale von 6,19 € pro Sitzung erhoben, befristet bis zum 31.12.2020. Voraussetzung für die Berechnung ist eine Privatleistung.

Mittlerweile hat sich die Situation in der Branche aber wieder weitestgehend normalisiert. Trotzdem bleibt die Corona-Pandemie natürlich unberechenbar, solange kein Impfstoff der Allgemeinheit zur Verfügung gestellt wird.

I. Sondersituation: Corona

1. Situation wieder normalisiert, aber weiterhin unberechenbar

Zahnarztpraxen unterliegen seit jeher besonderen Hygienevorschriften, die unabhängig von Corona zu einem relativ hohen Schutzniveau der Patienten beitragen. Die Corona-bedingten Einschränkungen, die anfangs der Pandemie verhängt wurden, sind mittlerweile (Stand: Dezember 2020) weitgehend aufgehoben worden. Behandlungen und Zahnreinigungen sind i. d. R. wieder in vollem Umfang möglich. Trotzdem belasten die Auswirkungen und das Umfeld der Corona-Epidemie auch weiterhin Zahnarztpraxen. Es ist nicht zu leugnen: Corona hat Spuren hinterlassen, auch in Zahnarztpraxen.

Insbesondere in den Monaten Februar, März und April 2020 waren die Auswirkungen zu spüren:

- ▶ Durch die anfängliche Unsicherheit in der Bevölkerung sanken die Behandlungszahlen.
- ▶ Finanzielle Auswirkungen gab es auch für die Patienten: Für Privatversicherte und teilweise auch für Kassenpatienten

2. Bundeszahnärztekammer macht Mut

Einige Aussagen der Bundeszahnärztekammer machen den Zahnärzten Mut (Quelle: Website der Bundeszahnärztekammer: www.bzaek.de):

- ▶ „Die vorliegenden internationalen Informationen deuten darauf hin, dass es keine Hinweise auf besondere Infektionsrisiken in zahnärztlichen Praxen und für das zahnärztliche Behandlungsteam selbst gibt.“ Diese Aussage wird von der Erkenntnis gestützt, dass weltweit zahnmedizinische Behandlungen weder bei Patienten noch beim zahnmedizinischen Fachpersonal zu höheren Infektionszahlen beigetragen haben.
- ▶ „Auf Grundlage der derzeit zur Verfügung stehenden Informationen führen wir die äußerst geringe Infektionsrate im zahnärztlichen Bereich auf die konsequente Umsetzung der klassischen Schutzmaßnahmen zurück. Vor diesem Hintergrund sind die zahnärztlichen Teams nicht die am meisten gefährdete Gruppe und nicht ‚Hotspots‘ oder ‚Superspreader‘, wie häufig behauptet wird.“

* Der Autor ist selbständiger Unternehmensberater in Eltville.

- Die Kammer wendet sich auch direkt an die Patienten: „Nehmen Sie die Corona-Krise nicht zum Anlass, notwendige Behandlungen und Vorsorgeuntersuchungen zu verschieben. In allen Zahnarztpraxen werden strenge Hygienevorschriften eingehalten, die der aktuellen Situation angepasst sind“.

Praxishinweis ► Für Sie als Berater geht es in erster Linie darum, den finanzierenden Banken klarzumachen, dass Zahnarztpraxen in der Anfangsphase zwar von Corona stark betroffen waren, sich dies aber nur vorübergehend und kurzfristig und nicht nachhaltig auf die finanzwirtschaftlichen Verhältnisse und Erfordernisse einer Zahnarztpraxis ausgewirkt hat. Kommunizieren Sie daher die genannten Feststellungen der Bundeszahnärztekammer insbesondere gegenüber den finanzierenden Banken.

Endgültig belegen lassen sich die Auswirkungen jedoch erst, wenn die überwiegende Anzahl an Jahresbilanzen 2020 vorliegt, also gegen Jahresende 2021. Das bedeutet auch, dass die nachstehenden Ausführungen und Empfehlungen unter diesem Vorbehalt stehen. Nach jetzigem Kenntnisstand ist aber nicht mit nachhaltigen Belastungen zu rechnen.

II. Branche Zahnärzte

Laut Bundeszahnärztekammer gab es zur Branche Zahnärzte im Jahr 2019 folgende Grunddaten:

- 36 Mrd. € Jahresumsatz,
- rund 50.000 Praxen mit
- 335.000 Beschäftigten.

Die Branche stellt demnach einen beachtlichen Wirtschaftsfaktor dar. Für den Bankensektor bedeutet dies: 50.000 Kontoverbindungen mit all den Abwicklungen, Kreditgewährungen und Geschäften, die damit verbunden sind.

1. Digitalisierung:

Auch ein Thema für Zahnarztpraxen

Digitalisierung macht auch vor Zahnärzten nicht halt. Mit der **elektronischen Gesundheitskarte** wurde die Basis für die digitale Kommunikation und Vernetzung im Gesundheitswesen geschaffen. Sie nimmt eine Schlüsselstellung ein und ermöglicht die Umsetzung digital gesteuerter Prozesse. Das Schlüsselwort lautet: TI = Telematik-Infrastruktur. TI ermöglicht den problemlosen Austausch von Patientendaten zwischen Ärzten, Krankenhäusern und Apotheken.

Die Digitalisierung ist demnach nicht nur eine große Herausforderung, sondern auch eine große Chance für jede Zahnarztpraxis. Digitale Angebote, wie die digitale Sprechstunde, sind aktuelle Herausforderungen für jede Zahnarztpraxis.

2. Branchenbesonderheiten

Die Branche ist vielschichtig geworden. Zahnarzt ist nicht gleich Zahnarzt – was vielleicht nicht jedem Banker klar ist. Deshalb sollten Sie als Berater Wert darauf legen, dass Ihr Mandant als Zahnarzt von den Banken auch individuell gesehen und beurteilt wird.

Neben der **allgemeinzahnärztlichen Praxis** sind noch die „Spezialisten“ zu unterscheiden, nämlich:

- Fachzahnarzt für Kieferorthopädie,
- Fachzahnarzt für Parodontologie,
- Fachzahnarzt für Oralchirurgie und
- Fachzahnarzt für öffentliches Gesundheitswesen.

Gerade im Bereich der zahnmedizinischen Versorgung gibt es noch eine ganze Reihe weiterer Spezialgebiete:

- MKG (Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg),
- Spezialisten für Implantologie, Endodontie, ästhetische Zahnheilkunde, Parodontologie, Gnathologie etc.

Praxishinweis ► Machen Sie den finanzierenden Banken klar, in welchem Spezialbereich sich Ihre Mandanten bewegen, welche Gründe es dafür gibt und wie sich die Spezialistentätigkeit wirtschaftlich auswirkt. Es geht darum, dass die Bank die zahnärztliche Tätigkeit nicht nur richtig einordnet, sondern auch „versteht“.

3. Aktuelle Branchensituation

Halten wir als positiven Aspekt aus Bankensicht fest, dass der Gesundheitsmarkt weiterhin überdurchschnittlich wächst – unabhängig von Corona. Als Teil der Gesundheitswirtschaft befindet sich auch die Zahnmedizin in einem kontinuierlichen Aufwärtstrend:

- Seit dem Jahr 2000 hat die Zahnarztichte in Deutschland zugenommen und liegt derzeit bei ca. 1.150 Einwohnern pro Zahnarzt.
- Laut Jahrbuch der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) 2018 liegt das Durchschnittseinkommen aller Praxisinhaber bei 167.100 € (arithmetischer Mittelwert).

Mittlerweile hat der Wettbewerb der Zahnarztpraxen über die Spezialisierung auf bestimmte zahnärztliche Leistungsschwerpunkte bereits eingesetzt. Wie im vorigen Abschnitt bereits erwähnt, gibt es neben den vorhandenen implantologischen Spezialisten mittlerweile eine stattliche Anzahl von anderweitig spezialisierten Praxen für Parodontologie, Endodontie etc. Grundsätzlich ist zwischen einer Einzelpraxis (ein Zahnarzt) und Praxen mit mehreren angestellten Zahnärzten zu unterscheiden.

Hinweis ► Das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz erlaubt seit Februar 2019 Vertragszahnärzten bis zu vier vollzeitbeschäftigte Zahnärzte anzustellen, bei Teilzeitbeschäftigten entsprechend mehr. Sogenannte MVZ (Medizinische Versorgungszentren) haben eine Sonderstellung.

Bei **Existenzgründungen** im Zahnarztbereich ist grundsätzlich zwischen

- einer Praxisneugründung und
- der Übernahme einer bestehenden Praxis

zu unterscheiden.

Die häufigste Form der Existenzgründung ist dabei die **Übernahme einer Einzelpraxis**. Das Finanzierungsvolumen für eine Praxisneugründung lag im letzten Jahr bei rund 500.000 €.

Das Versorgungsstärkungsgesetz vom Juni 2015 erlaubt mehreren Ärzten ein **MVZ (Medizinisches Versorgungszentrum)** zu gründen. Bis Mitte 2018 gab es bereits mehr als 550 solcher Zentren mit knapp 1.800 angestellten Zahnärzten – eine Entwicklung, die sich verstärkt fortzusetzen scheint. Ob es dadurch gelingt, eine gleichmäßige Versorgung in Stadt und Land zu erreichen, ist jedoch nicht sicher.

4. Voraussichtliche Branchenentwicklung

Aktuell erzielen Zahnärzte mit **Patienten im Alter zwischen 45 und 70 Jahren** die höchsten Umsätze. Diese Altersgruppe ist im Regelfall finanzstark und verfügt auch mittlerweile über ein ausgeprägtes Gesundheitsbewusstsein, so dass sich Zahnärzte besonders auf diese Patientengruppe verstärkt einzustellen haben.

Mit einem **gesteigerten Gesundheitsbewusstsein** ist auch die Nachfrage nach prophylaktischer und ästhetischer Zahnheilkunde sowie nach höherwertigem implantatgetragenen oder auch kosmetischen Zahnersatz gestiegen.

Als Folge der **Einführung von MVZ** (Medizinischen Versorgungszentren) haben sich die unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten von Zahnarztpraxen spürbar verbessert und die Entstehung von Großpraxen begünstigt. Diese Entwicklung wird nicht zuletzt auch von einer großen Zahl von Zahnärzten, die demnächst in den Ruhestand gehen wollen, begünstigt. Aufgrund der bestehenden Altersstruktur ist in den nächsten Jahren verstärkt mit **altersbedingten Praxisaufgaben** zu rechnen.

Mit dem „**Digitalen Versorgungsgesetz**“ will der Bundesgesundheitsminister die Umsetzung der Telematik-Infrastruktur (TI) vorantreiben. TI-Verweigerer müssen – so der Plan – mit Honorarkürzungen rechnen.

Eine weitere Neuerung: **ePA, die Elektronische Patientenakte**. Die Digitalisierung schreitet voran und verändert viele der bisherigen Prozesse. Die Vernetzung nimmt zu und die Prozesse beschleunigen sich. Die in den Praxen eingesetzten Geräte werden immer leistungsfähiger und vernetzter. Eine ständig sich ausweitende Anzahl von Geräten, Materialien und Technologien wird gerade für kleinere Praxen unter Umständen zum Problem, denn diese können nicht jeden Trend mitmachen. Sie müssen stattdessen sorgfältig abwägen, welche Technologie für sie lohnenswert ist.

Praxishinweis ➡ Digitalisierung bedeutet für die meisten Zahnarztpraxen eine spürbare Veränderung. Bereiten Sie sich und Ihre Zahnarzt-Mandanten auf die zu erwartenden Veränderungen und Erneuerungen vor, damit die Praxis auch weiterhin erfolgreich geführt wird.

III. Branchenkennzahlen

1. Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick

Die folgenden Branchenzahlen sind lediglich Richt- und/oder Orientierungswerte, die einen Überblick über die Allgemesituation geben können. Es kann immer wieder Individualsituationen geben, die eine – unter Umständen sogar gravierende – Abweichung notwendig machen und damit auch erklärbar sind.

Hinweis ➡ Eventuelle Auswirkungen der zu Beginn 2020 aufgetretenen Corona-Pandemie auf die Bilanz- und Wirtschaftslage von Zahnarztpraxen werden erst nach Vorlage der Jahresbilanzen 2020, also erst gegen Ende des Jahres 2021, sichtbar werden. Nach bisherigen Erkenntnissen (Dezember 2020) wird es sich jedoch um keine gravierenden Auswirkungen handeln.

Laut KZBV-Jahrbuch 2018 wurden folgende Ausgaben in den Zahnarztpraxen getätigt:

Übersicht 1: Ausgaben für zahnmedizinische Behandlung	
Konservierende und chirurgische Behandlung ohne Individualprophylaxe	8.312 Mio. € = 57,7 %
Zahnersatz	3.287 Mio. € = 23,3 %
Kieferorthopädie	1.116 Mio. € = 7,9 %
Individualprophylaxe	556 Mio. € = 4,0 %
Sonstiges (Kieferbruch)	518 Mio. € = 3,7 %
Parodontalbehandlung	476 Mio. € = 3,4 %

Die durchschnittliche Praxis-Kostenstruktur verteilte sich laut KZBV-Jahrbuch 2018 wie folgt:

Übersicht 2: Durchschnittliche Praxis-Kostenstruktur	
Personalaufwand	38,6 %
Fremdlaboraarausgaben	24,9 %
Sonstige Betriebsausgaben	14,0 %
Materialausgaben	9,7 %
Raumkosten	6,7 %
Abschreibungen	5,0 %
Zinsaufwand	1,1 %

Das KZBV-Jahrbuch 2018 gibt darüber hinaus Einblick in die steuerliche Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) einer Zahnarztpraxis für das Bilanzjahr 2016:

Übersicht 3: EÜR einer Zahnarztpraxis		
	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer
Via KZV vereinnahmt	249.700 €	230.800 €
Nicht über KZV vereinnahmt	272.600 €	132.500 €
= Gesamteinnahmen	522.300 €	363.300 €
Personalausgaben	138.600 €	82.800 €
Ausgaben Fremdlaboratorien	86.400 €	67.400 €
Material für Praxis und Labor	35.100 €	19.600 €
Miete, Raumkosten und anteilig absetzbare Hauskosten	23.800 €	15.300 €
Zinsen für Praxisfinanzierung	4.000 €	2.200 €
Abschreibungen	17.500 €	12.600 €
Sonstige Betriebskosten	49.800 €	32.800 €
= Summe Aufwendungen	355.200 €	232.700 €
= Einnahmen-Überschuss	167.100 €	130.600 €

Der Branchenreport 2019 der Sparkassen-Finanzgruppe weist für das Jahr 2017 folgende Kennzahlen auf:

Übersicht 4: Kennzahlen von Zahnarztpraxen			
Kennzahlen in %	1*	2*	3*
Bilanzstrukturkennzahlen			
Eigenkapitalquote	-10,4	-46,7	32,4
Bankverbindlichkeiten	66,2	24,8	88,7
Kurzfristige Verschuldung	32,8	16,6	54,2
Erfolgskennzahlen			
Umsatzrentabilität	25,9	15,6	35,7
Gesamtkapitalverzinsung	42,2	25,4	89,4
Cashflow-Rate	29,3	20,6	39,6
Rohertragsquote	81,3	73,4	88,9
Personalaufwand	30,9	23,3	39,9
Abschreibungen	3,1	1,9	5,2
Mietaufwand	4,6	2,9	7,6
Zinsaufwand	1,0	0,4	2,2
Finanzierungskennzahlen			
Anlagendeckung	63,0	4,7	121,1
Kurzfristige Liquidität	93,8	41,9	188,5
Dynamischer Verschuldungsgrad in Jahren	1,4	0,7	3,0
Debitorenlaufzeit in Tagen	33,8	17,2	46,7
Kreditorenlaufzeit in Tagen	37	-	-

* 1 = Zentralwert, 2 = Streubreite von ..., 3 = Streubreite bis ...

Hinweis ➤ Diese Kennzahlen wurden folgenden Quellen entnommen: Branchenreport Sparkassen Finanzgruppe, Bundeszahnärztekammer, apoBank, KZBV (Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung), IDZ (Institut der Deutschen Zahnärzte): InvestMonitor Zahnarztpraxis, Barmer Zahnreport 2019.

2. Aktuelle Einstufung und Zukunftsaussichten

Zahnarztpraxen unterliegen nur einem sehr geringen Kreditausfallrisiko. Mit einem CRI (Creditreform-Risikoindikator) von nur 0,28 % im Jahr 2018 wird deutlich, dass die Branche „Zahnarztpraxis“ weiterhin spürbar unter dem der Gesamtwirtschaft von 1,4 % liegt. Für 2019 ist eine Ausfallquote von 0,24 % prognostiziert.

Ihre Zahnärzte-Mandanten gehören aufgrund ihrer guten Bonität demnach zu den umworbenen Bankkunden. Achten Sie darauf, dass gute Bonität auch zu „guten“ Konditionen führt.

Aus Bankensicht weisen Zahnarztpraxisbilanzen oftmals in punkto **Eigenkapital** einen Schwachpunkt aus:

- Die Sparkassenorganisation weist Eigenkapitalquoten zwischen -46,7 % bis + 32,4 % aus – keine guten Werte.
- Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass in Einnahmen-Überschuss-Rechnungen (EÜR) keine Eigenkapitalposition ausgewiesen wird.

Die gute Bonität wird im Wesentlichen aufgrund einer stabilen Einnahmensituation erreicht.

Halten wir folgende Entwicklungstendenz fest: Die Senioren-zahnmedizin gewinnt an Bedeutung, Verträge mit Pflegeheimen könnten zur Pflicht werden. Generell lässt sich festhalten, dass das gesamte Gesundheitssystem vor großen Herausforderungen steht.

IV. Maßnahmen zur Verbesserung von Hard und Soft Facts

Die (relativ wenigen) Durchschnittsbilanzen zeigen eine schwache Eigenkapitalsituation. Dabei muss man noch berücksichtigen, dass viele (Zahn)Ärzte nicht bilanzieren, sondern lediglich eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) erstellen. Diese Tatsache bietet einen Ansatzpunkt für Ihre Beratung: Da kein Zweifel darin besteht, dass eine Bilanz aussagefähiger und daher bei Banken angesehener ist als eine EÜR, sollten Sie gemeinsam mit Ihrem Mandanten überlegen, ob es nicht sinnvoller und auch vorteilhafter wäre, zu bilanzieren.

Ob eine Bilanz im Einzelfall allerdings auch zweckmäßiger als eine EÜR ist, kann nicht so einfach beantwortet werden. Dem stehen ein höherer Aufwand und höhere Kosten gegenüber.

Praxishinweis ➤ Überlegen Sie als Berater gemeinsam mit Ihren Mandanten was im Einzelfall vorzuziehen ist. Berücksichtigen Sie dabei, dass eine gute Zusammenarbeit mit einer Bank oftmals wertvoller ist, als Bilanzierungskosten einzusparen.

Stellen Sie die Vorteile einer EÜR denen einer Bilanzierung gegenüber:

Übersicht 5: EÜR versus Bilanzierung	
EÜR	Bilanzierung
Keine Bilanzerstellung	Exakte Buchhaltung, Erfassung aller Buchungsvorgänge
Keine Inventur	Ausführliche Darstellung von Vermögen, Verbindlichkeiten und Betriebsergebnis
Keine Finanzbuchhaltung	Von Banken bevorzugte Version
Steuern fallen erst an, wenn das Geld auch zugeflossen ist	Umfassende Darstellung der wirtschaftlichen Entwicklung sowie detaillierte Darstellung des Betriebsergebnisses
Einfache Gewinnermittlung, geringerer Zeitaufwand	
Keine Darstellung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	

Pluspunkte beim Rating lassen sich für (Zahn)Ärzte auch relativ leicht bei den **Soft Facts**, also den weichen Rating-Beurteilungsfaktoren, erzielen.

Praxishinweis ➤ Empfehlen Sie deshalb Ihren Arzt-Mandanten, die Bank besonders über Entwicklungen, Ergebnisse und Vorgehensweisen zu informieren. Wahrscheinlich werden Sie als Berater in diesen Prozess eingebunden, so dass Sie auch entsprechenden Einfluss auf die Informationspolitik nehmen können.

NEUERSCHEINUNGEN

Consulting

Deelmann/Krämer, Erich Schmidt Verlag, Berlin 2020, 301 S., 29,95 €, ISBN 978-3-503-19516-9.

Kaum ein Berufsfeld ist gleichzeitig so gefragt und so umstritten wie Consulting. Daher braucht es Sachlichkeit und Orientierung, um die Unternehmensberatung als Profession zu entdecken, besser zu verstehen und zu gestalten. Die wichtigsten Entwicklungslinien, Qualifikationen, Karriereschritte und Managementaufgaben im Consulting von privaten und öffentlichen Organisationen zeichnen Thomas Deelmann und Andreas Krämer systematisch nach – mit aufschlussreichen Marktanalysen, neuester Forschung und prominenten Branchenstimmen.

NWB LIVEFEED

Ihr persönlicher NWB Livefeed wird laufend mit kompakten Informationen zur betriebswirtschaftlichen Beratung „gefüttert“. Er enthält u. a. Hinweise zu neuen und aktualisierten Arbeitshilfen sowie aktuelle Artikel und News, redaktionell für Sie aufbereitet. Darüber hinaus finden Sie dort die Online-Ausgabe der Zeitschrift für PC, Tablet und Smartphone sowie – wenn Sie lieber offline lesen – die PDF-Ausgabe fürs Tablet. Ab-rufbar unter <https://livefeed.nwb.de>.

VORSCHAU

In NWB-BB 2/2021 werden voraussichtlich diese Themen erscheinen:

- ▶ Neue Beitragsreihe „Jahresabschluss-Analyse nach Corona“ – Teil 1: Restaurants
- ▶ Branchenkenntzahlen und Bonitätsberatung – Teil 4: Apotheken
- ▶ Kreditgespräche und -verhandlungen erfolgreich führen – neues Mandanten-Merkblatt
- ▶ Nach Corona: Erträge sichern durch „richtige“ Preisfindung
- ▶ Kfz-Vergleich: Elektro, Hybrid und Verbrenner – welche Anschaffung lohnt sich für wen?

CARTOON DES MONATS



Impressum

NWB Betriebswirtschaftliche Beratung

NWB Verlag GmbH & Co. KG

AG Bochum HRA 5124

Geschäftsführung

Dr. Felix Friedlaender,

Dr. Ludger Kleyboldt,

Mark Liedtke

Eschstr. 22 · 44629 Herne

Fon 02323.141-900

Fax 02323.141-123

Internet: www.nwb.de

Bankverbindung:

GLS Gemeinschaftsbank e. G. Bochum

IBAN DE65 4306 0967 4082 3335 00

BIC GENODEM1GLS

Verantwortlicher Redakteur:

Dipl.-Kfm. Heiko Lucius

Fon 02323.141-353

Fax 02323.141-248

E-Mail: nwb-bb-redaktion@nwb.de

Verantwortlich für Anzeigen:

Andreas Reimann

Media Sales:

Nicole Bracke · Fon 02323.141-387

Rica Oberstelehn · Fon 02323.141-179

Susanna Marazzotta · Fon 02323.141-378

Fax 02323.141-919

E-Mail: anzeigen@nwb.de

Anzeigenpreisliste: Nr. 16

Erscheinungsweise: monatlich

Jahresbezugspreise (im Voraus fällig):

€ 433,20 (D) inkl. MwSt.; für in Ausbildung befindliche

Personen (ab Vorlage der Bescheinigung) € 293,40 (D); für

Mitglieder des Landesverbandes der steuerberatenden und

wirtschaftsprüfenden Berufe in Bayern e. V. und des

Bundesverbandes Die KMU-Berater e. V. € 353,40 (D) (inkl.

MwSt.).

Die Preise verstehen sich zzgl. € 12,60 (D) Versandkosten im

Jahr (inkl. MwSt.) im Inland; zzgl. € 25,20 (D) Versand-

kosten im Jahr (inkl. MwSt.) im Ausland.

Der Bezug ist jeweils zum Monatsende kündbar.

Manuskripte:

Annahme nur von Originalaufsätzen, die ausschließlich

dem Verlag zur Alleinverwertung in allen

Medien (einschließlich Datenbanken) angeboten

werden.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge

und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt.

Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle

ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages

unzulässig.

Empfohlene Zitierweise:

Verfasser, NWB-BB 2021 S. 3 oder

Verfasser, NWB-BB 1/2021 S. 3

Druck:

johnen-druck GmbH & Co. KG, Bernkastel-Kues

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier. Zertifiziert mit dem

Umweltzeichen Blauer Engel.



ISSN 1868-2979