

Ein Blick zurück und nach vorn: Von der Krise und ihren Chancen

Ein Beitrag von Thomas Jans

© Cristina Conti – stock.adobe.com

PRAXISMANAGEMENT /// Von Ende März bis Anfang Juni 2020 stand das öffentliche Leben in Deutschland so gut wie still. COVID-19 stellte – wir alle wissen es – auch Zahnarztpraxen vor ganz neue Herausforderungen. Welche Learnings wurden aus den vergangenen Monaten gezogen und welche Chancen eröffnen sich jetzt am Markt – diesen Fragen geht der folgende Beitrag nach.

Corona hat die Welt ins Stocken gebracht und ganze Wirtschaftszweige lahmgelegt. Aufgrund ihres Versorgungsauftrags blieben Zahnarztpraxen von einer behördlichen Schließung verschont, doch Behandlungen sollten sich auf eine Grundversorgung beschränken. Alle Strategien, die anderen Branchen als Stütze dienten, funktionierten hier nicht. Mit Abstand, Homeoffice und per Videokonferenz lässt sich leider kein Patient behandeln. Praxen, die sonst 36 Stunden pro Woche arbeiten, öffneten jetzt nur noch vier bis zehn Stunden. Der Umsatz ging eklatant zurück. Dazu die zeitraubende und teure Beschaffung von Schutzkleidung und FFP2-Masken am leergefegten Markt. Viele Praxis-

inhaberinnen und -inhaber gingen sachlich-pragmatisch mit den medizinischen Anforderungen um, waren aber als Unternehmer zutiefst verunsichert. Wie würde es weitergehen? Sicher war nur: Mundgesundheit bleibt nach wie vor wichtig, denn sie stärkt die Abwehrkräfte, die wir in Zeiten einer Pandemie besonders brauchen.

Die Liquidität sichern

Zwei zentrale Ängste standen im Raum: Bleiben die Patienten aus? – Das ist auf Dauer unwahrscheinlich, denn die Menschen möchten nach wie vor gesunde Zähne haben. Und die Frage: Gehe ich pleite? Wo die Einnahmen sinken, müs-

sen auch die Kosten reduziert werden. Kurzarbeit bot sich als Option an. Kaum eine Praxis hatte Erfahrung damit, aber das änderte sich schnell. Staatliche Soforthilfen waren an Bedingungen geknüpft, die zur Zahnmedizin nicht passen. Wegen der nachlaufenden Einnahmen zeigt sich ein Liquiditätseffekt der Krise hier erst mit einer Zeitverzögerung von mehreren Wochen bis Monaten. Segensreich war der Beschluss der Kassenzahnärztlichen Vereinigung, trotz der Umsatzeinbrüche 90 Prozent der bisherigen durchschnittlichen Abschlagszahlungen weiter zu bezahlen. Die Praxen erhalten so eine Art Vorschuss und können ihr Corona-Defizit über zwei Jahre sukzessive und relativ schmerz-



A GREAT “PATH”
LEADS TO YOUR GOAL

HAVING DIFFICULTIES?

D-FINDERS™

GUIDES YOU WHERE OTHERS CAN'T

CONTACT MANI FOR MORE INFORMATION:

WWW.MANI.CO.JP/EN

DENTAL.EXP@MS.MANI.CO.JP

frei „abstottern“. Viele Banken gewährten auch Überbrückungskredite, um kurzfristige Löcher zu stopfen. Und wer vorgesorgt hatte, konnte nun auf seine Rücklagen zurückgreifen. Dennoch: Der gesellschaftliche Shutdown war eine Durststrecke, die Pandemie eine große Herausforderung. „Corona hat mir den Rest gegeben“, bekannte eine Zahnärztin mit Anfang sechzig, „jetzt höre ich auf.“ Unter normalen Umständen hätte sie noch ein paar Jahre weitergearbeitet, jetzt sucht sie eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger für ihre Praxis. Tendenziell gibt es momentan mehr Praxisabgeber als -übernehmer. Angebot und Nachfrage regeln bekanntlich die Preise am Markt. Wer jetzt den Schritt in die Selbstständigkeit wagt, könnte davon profitieren.

Strategie in der Krise: Maximal aktiv bleiben!

Eine gesunde Portion Optimismus und Durchhaltevermögen braucht es schon, um die akute und langfristige Krise zu überstehen. Gründereigenschaften sind jetzt wieder gefragt, all die Stärken, die den Sprung in die eigene Selbstständigkeit beflügelt haben: Selbstvertrauen, Mut zur Veränderung, ein gut funktionierender innerer Antreiber und ein langer Atem für schwierige Aufgaben. Wer die Ungewissheit aushalten und auch mit Schulden ruhig schlafen kann, hatte in den vergangenen Monaten einen Vorteil. „Maximal aktiv bleiben“ war während der ersten Schockstarre des Shutdowns wichtig, so lautet die Devise, die man als Berater seinen Klienten ans Herz legte. Wichtig ist es auch, vernetzt zu bleiben mit anderen Gesundheitsberufen vor Ort, aktuelle Informationen auszutauschen und gemeinsam in Erscheinung zu treten.

Praxiseröffnung im Shutdown – der Super-GAU?

Eine Zahnarztpraxis zu gründen, erfordert schon unter normalen Bedingungen Mut und Risikobereitschaft, in Pandemiezeiten umso mehr. Eine Praxisgründung hat in der Regel zwölf bis

achtzehn Monate Vorlaufzeit, besonders um die Eröffnung sind Termine und Marketingmaßnahmen dicht getaktet. In Baden-Württemberg war eine Eröffnung zum 1. April 2020 geplant – mitten im Shutdown. Ein Tag der offenen Tür fiel ins Wasser, Patienten kamen nur einzeln. Die Abrechnungsregelung der KZV greift bei frisch gegründeten Praxen leider nicht, ohne Referenzwert einer Vorgängerpraxis keine Abschlagszahlung. Mit über 400.000 EUR Verbindlichkeiten im Nacken eine extrem schwierige Situation. Das finanzielle Planungsgerüst drohte ins Wanken zu geraten. Ein rechtzeitiges, offenes Wort mit der Bank sorgte für Stabilisierung, ein zusätzlicher Kredit sicherte die Liquidität über eine Durststrecke von zwei bis drei Monaten.

Und auch hier der Rat: Maximal aktiv bleiben! Die junge Ärztin öffnete ihre Praxis täglich für zwei bis drei Stunden, um sich präsent zu zeigen. Sie knüpfte ein Netzwerk mit anderen Gesundheitsberufen vor Ort, wies Patienten auf ihr besonderes Hygienekonzept hin und veröffentlichte in lokalen Medien Beiträge darüber, warum Mundgesundheit jetzt besonders wichtig ist.

Tragen die bisherigen Gründungs- und Praxiskonzepte noch?

Die Krise hat gezeigt, dass es schlechte Zeiten nicht nur in der Theorie gibt. Corona verdeutlicht die Notwendigkeit umsichtiger Finanzplanung – nicht nur in Zahnarztpraxen, sondern in allen Wirtschaftsbereichen. Das Thema Liquiditätsmanagement wird künftig einen noch stärkeren Fokus und auch mehr Verständnis erhalten. Als Finanzberater plädierte man schon immer dafür, mindestens zwei, am besten drei Monatsumsätze als finanzielles Polster zurückzulegen. Das ist und bleibt wichtig – und lässt sich heute mit weniger Überzeugungsaufwand durchsetzen.

Was das eigene Sicherheitsnetz betrifft, gilt es, genau das Kleingedruckte zu studieren. Welche Versicherung zahlt bei einer Betriebsschließung? Wann springt eine Praxisausfallversicherung ein? Bisher war eine Krankentagegeld-Versiche-

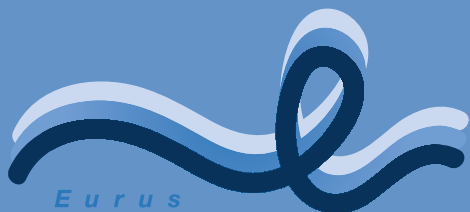
rung der beste Schutz bei Krankheit. Würde zum Beispiel im Fall einer Quarantäne das Praxisausfalltagegeld besser greifen? Wie hoch ist das persönliche Sicherheitsbedürfnis und mit welcher Absicherung kann ich ruhig schlafen? Das sind Fragen, die jede Zahnärztin und jeder Zahnarzt für sich klären sollte. Doch die beste Versicherung im Fall einer Quarantäne ist nach wie vor die Rücklage auf dem eigenen Konto.

Die Krise als Chance sehen

Seit Anfang Juni sind Zahnarztpraxen wieder auf dem Weg zum Normalbetrieb. An der Heilkunde hat sich nichts geändert, Bedarf besteht nach wie vor. Manche Patienten mit üblicherweise vollen Terminkalendern nutzen jetzt die Zeit für eine längst überfällige Zahn-sanierung. Eine zweite Infektionswelle wird die Praxen nicht mehr so hart treffen wie die erste. Deutschland weiß jetzt, „wie Pandemie geht“, und wir haben viel dazugelernt. Wir sind ausgerüstet mit Desinfektionsmitteln, Schutzkleidung, Masken und fürchten auch keinen Mangel an Toilettenpapier. Praxisabläufe sind neu koordiniert. Nachwuchskräfte haben jetzt die Chance auf eine Praxisübernahme zu günstigeren Konditionen. Wer sich aktiv auf weitere Veränderungen einstellt, wird auch seine Praxis weiterhin profitabel führen. Wer die Chance in der Veränderung sieht und die letzten Monate gemeistert hat, ist gut gerüstet für alle weiteren Herausforderungen, die in Zukunft anstehen.


INFORMATION ///

Thomas Jans
tjans@zsh.de
www.praxisgruendungen.de
www.zsh.de



Zuverlässig trifft innovativ

- Ermöglicht mit ihrer Ausstattung und einer perfekten Ergonomie effiziente Behandlungsabläufe
- Bietet zeitgemäßen Komfort gepaart mit elegantem Design
- Garantiert eine überragende Zuverlässigkeit durch den hydraulischen Antrieb
- Gewährleistet unkompliziertes und intuitives Handling mittels Touchpanel
- Sichert beste Sicht durch die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation
- Gestattet eine hohe Individualisierbarkeit, z.B. durch verschiedene Arzttischvarianten und eine Vielzahl an attraktiven Kunstlederfarben



**ENTDECKEN
SIE „IHRE“ NEUE
EURUS!**

Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de