



Welche Risiken die Inflation birgt und was Sie jetzt dagegen tun können

Ein Beitrag von Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel.

Derzeit beherrscht das Thema Inflation die Medien. Doch wie stark sind Praxisinhaber davon wirklich betroffen? Während die meisten Kieferorthopäden die inflationären Folgen im Privatleben kaum spüren, bringt die aktuelle Situation hingegen immense Risiken für die Zukunft ihrer KFO-Praxis mit sich. Welche das sind und was Sie jetzt dagegen tun können, erfahren die Leser in diesem Beitrag.



Mitarbeiter sind betroffen

Praxismitarbeiter haben in heutigen Zeiten zweifellos zu kämpfen. Sie verfügen i. d. R. über ein Einkommen, das ihnen nur einen geringen Spielraum ermöglicht, so dass sich die steigenden Lebens-

Darüber hinaus sind die Krankenhäuser mit der Anhebung der Tarife insbesondere für junge MFAs und ZFAs hochinteressant geworden. Ein weiteres Risiko stellen in diesem Szenario die Pflegedienstleister dar, also Alten- und Pflegeheime sowie mobile Pflege-

Unser Tipp: Gehen Sie jetzt proaktiv auf Ihre Mitarbeiter zu und geben Sie diesen zu verstehen, dass Ihnen die Auswirkungen der Inflation auf ihr Leben bewusst sind und dass Sie Lösungen anbieten wollen. Allein durch diesen Schritt erzeugen Sie viel Sympathie.

Gehaltserhöhung an Leistung koppeln

Die einzig hilfreiche Lösung, die Sie Ihren Mitarbeitern anbieten können, ist eine Gehaltserhöhung. Diese darf gern etwas großzügiger ausfallen als die aktuelle Inflationsrate von 7,9 Prozent (Stand: Mai 2022). Denn Ihre Mitarbeiter erleben einen gefühlt viel höheren Preisanstieg, was an der Gewichtung der Produkte im Warenkorb des Verbraucherpreisindeks liegt.

„Erreichen Ihre Mitarbeiter in Zukunft öfter den Punkt, an dem das Geld zum Leben knapp wird, werden sie sich die Frage stellen, wie sie diese Situation ändern können. Spätestens dann wird die Inflation zum unmittelbaren Risiko für die Praxis!“

mittel- und Benzinpreise sowie Heizkosten direkt auf ihren Alltag auswirken. Viele von ihnen werden zum Monatsende immer öfter feststellen, dass Ebbe im Portemonnaie herrscht. Mit hoher Wahrscheinlichkeit geht es auch den Mitarbeitern Ihrer KFO-Praxis so. Erreichen Ihre Mitarbeiter in Zukunft öfter den Punkt, an dem das Geld zum Leben knapp wird, werden sie sich die Frage stellen, wie sie diese Situation ändern können. Und spätestens dann wird die Inflation zum unmittelbaren Risiko für die KFO-Praxis!

Jetzt auf Mitarbeiter zugehen

Ihre Mitarbeiter haben an dieser Stelle eigentlich nur zwei Möglichkeiten: Entweder müssen sie nach mehr Geld fragen, was vielen unangenehm ist, oder sie schauen sich nach einem neuen Job um. Und diesen werden sie i. d. R. problemlos finden. So gibt es aktuell zahlreiche KFO-Praxen, die verzweifelt nach Mitarbeitern suchen und bereit sind, Gehaltsobergrenzen zu toppen – unabhängig davon, wie viel Sie Ihren Mitarbeitern gerade bezahlen.

dienste, die aufgrund des Personalmangels in diesem Bereich, teilweise ihre Gehälter einfach radikal hochgesetzt haben. Sie können sich sicher sein, dass Ihre Mitarbeiter über diese Gehälter informiert sind.

„Gehen Sie proaktiv auf Ihre Mitarbeiter zu und geben Sie diesen zu verstehen, dass Ihnen die Auswirkungen der Inflation auf ihr Leben bewusst sind und Sie Lösungen anbieten wollen.“



Zudem rate ich Ihnen davon ab, einfach eine feste Summe auf das monatliche Gehalt zu addieren. Koppeln Sie das Extra-Geld stattdessen an einen leistungsabhängigen Bonus. Die leistungsgerechte Bezahlung, wie wir sie Arztpraxen empfehlen, besteht aus festen und variablen Bestandteilen, die auf leistungsabhängigen Faktoren beruhen. In einer KFO-Praxis könnte einer dieser Faktoren z. B. das gemeinsame Jahresziel sein, die Selbstzahlerleistungen zu erhöhen. Das motiviert nicht nur Ihre Mitarbeiter, sondern trägt auch zum wirtschaftlichen Erfolg der Praxis bei. Das ist ein entscheidender Faktor, denn die steigenden Personalkosten müssen an anderer Stelle wieder kompensiert werden.

Steigende Kosten in der KFO-Praxis

Tatsächlich stehen Sie neben höheren Personalkosten noch vor einer ganz anderen Herausforderung: Die bereits erwähnte Inflationsrate bezieht sich auf den privaten Haushalt. Sie basiert auf einem Warenkorb bestehend aus Dingen des täglichen Bedarfs, von Fernseher und Handy über Nahrungsmittel bis hin zur Miete. Anhand dieses Warenkorbs wird der Verbraucherpreisindex berechnet. Für Sie als KFO-Praxisinhaber ist jedoch der Großhandelspreisindex relevant: Dieser bildet neben Nahrungsmitteln vor allem Dinge ab, die für Unternehmen relevant sind. Dazu zählen z. B. Metalle, Rohstoffe, chemische Erzeugnisse und Vorprodukte – somit die Grundlagen für viele Artikel, die Sie in Ihrer KFO-Praxis einsetzen. Der Großhandelspreisindex liegt aktuell bei 23,8 Prozent (Stand: Mai 2022)! Sie können sich also vorstellen, was Sie in den nächsten Monaten bei den Einkaufspreisen für Produkte sowie Labor- und Verbrauchsmaterialien erwartet. Um das Bild zu vervollständigen, sei an dieser Stelle noch die Praxismiete erwähnt. Da bei Gewerbeflächen in aller Regel indexierte Mietverträge abgeschlossen werden, bedeutet das, dass die Praxismiete analog zur Preissteigerung angehoben wird.

Stärkerer Kampf um Mitarbeiter

Zuletzt darf ein Punkt nicht vernachlässigt werden, der im ersten Moment gar nicht zu diesem Thema zu passen scheint: In den nächsten acht Jahren werden

30 Prozent aller ZFAs altersbedingt in den Ruhestand gehen, was bedeutet, dass bis 2030 sukzessive immer weniger Personal zur Verfügung stehen wird. Der Kampf um die verbleibenden Arbeitskräfte wird dementsprechend noch härter. Sie können davon ausgehen, dass mit dem ansteigenden Lohnniveau die Wechselbereitschaft der Mitarbeiter zunehmen wird. Zudem werden immer mehr Anbieter versuchen, sie abzuwerben. Schon heute gibt es Headhunter, die sich auf medizinisches Personal spezialisiert haben. Sie müssen heute also nicht nur etwas dafür tun, dass Sie Ihre guten Mitarbeiter nicht durch die Inflation verlieren, sondern auch dafür, dass Ihr Team optimal zusammengestellt ist, sodass sowohl Sie mit allen wirklich zufrieden sind als auch Ihre Mitarbeiter täglich gern in Ihre Praxis kommen. Denn in nur wenigen Jahren wird es sehr viel schwieriger und deutlich teurer sein, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Dieser eher langfristige Punkt, der nicht konkret etwas mit der Inflation zu tun hat, ist relevant, weil wir ganz unausweichlich auf eine Frage zu steuern: Wie sollen die stei-



der größten Hebelwirkung auf die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis nochmal kritisch zu überprüfen. Die meisten dieser Bereiche kennen Sie sicherlich, doch haben sich in der Vergangenheit nicht gezielt mit ihnen auseinandergesetzt. Es war einfach nicht zwingend notwendig. Doch nun ist der Zeitpunkt gekommen, an dem Sie es unbedingt tun sollten!

reichen Sie eine signifikante Steigerung: Patienten kaufen am Ende immer nur das, was sie verstehen und worin sie einen Vorteil für sich erkennen. Schulen Sie daher auch Ihre Mitarbeiter darin, Aufklärung und Patienteninformation bezüglich AVLS zu betreiben, und entwickeln Sie einen standardisierten Prozess für die konsequente Nachverfolgung offener HKPs.

„Mit dem richtigen Konzept und der geeigneten Kommunikation erreichen Sie eine signifikante Steigerung: Patienten kaufen am Ende immer nur das, was sie verstehen und worin sie einen Vorteil für sich erkennen.“



genden Personal- und Praxiskosten bei stagnierenden Vergütungen gestemmt werden?

Einnahmen in der KFO-Praxis erhöhen

Die einzig mögliche Antwort ist, dass Sie die Einnahmen Ihres Unternehmens KFO-Praxis steigern. Wir führen z. B. Praxispotenzialanalysen durch, mit deren Ergebnissen Praxisinhaber ihre Einnahmen in aller Regel um mindestens 20 Prozent erhöht haben. Eine solche Umsatzsteigerung gleicht die angesprochenen Kosten Ihrer Praxis im Normalfall mehr als aus.

Im Kern geht es bei der Frage nach mehr Einnahmen im ersten Schritt darum, die Positionen mit

Hebel für mehr Wirtschaftlichkeit

Ein erster wichtiger Bereich betrifft die Effizienz Ihrer Mitarbeiter und die Struktur von Prozessen und Abläufen in der Praxis. Oftmals ist es nämlich gar nicht so, dass eine Praxis zu wenige Mitarbeiter hat, sondern dass die vorhandenen schlichtweg nicht optimal arbeiten. Eine Hospitation kann hier ermitteln, wie das gesamte Team noch effizienter zusammenarbeiten kann.

Betrachten Sie darüber hinaus die Selbstzahlerleistungen sowie die Umsetzungsquote der HKPs, denn beides ist erfahrungsgemäß gerade im kieferorthopädischen Bereich deutlich optimierbar. Mit dem richtigen Konzept und der geeigneten Kommunikation er-

Zuletzt spielen natürlich die Privatpatienten bei der Optimierung der Einnahmesituation eine wichtige Rolle. Es ist definitiv nicht gottgegeben, wie hoch der Anteil neuer Privatpatienten in Ihrer Praxis ist. In Zeiten des Internets hat neben der Weiterempfehlung, die Sie mit vielerlei Maßnahmen positiv beeinflussen können, vor allem aber auch Ihre Internetdarstellung von Google über Ihre Webseite bis hin zu jameda & Co. massiven Einfluss darauf. Unterschätzen Sie hier bitte nicht Ihre Möglichkeiten!

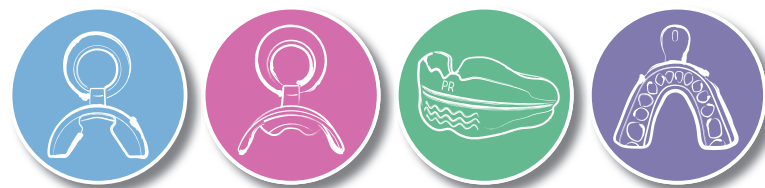
kontakt



Wolfgang Apel
MediKom Consulting GmbH
Obere Bergstraße 35
90607 Rückersdorf
Tel.: +49 911 99087030
info@medikom.org
www.mediKom.org



für eine
gesunde Zukunft!



- **Soforthilfe** für Kinder im Alter von 3 bis 12 Jahren
- Zur Behandlung von schädlichen Gewohnheiten und Dysfunktion
- **Präventionsorientiert** konfektionierte Geräte



Bei der Entscheidung für oder gegen **Frühbehandlung** können wir nicht helfen – bei fehlenden Informationen dazu schon.

Persönlich für Sie da:

DGKFO Berlin

22.09. – 24.09.2022



1982 – 2022

info@dr-hinz-dental.de
0 23 23 / 59 34 20