



Ohne gute Einbindung der Mitarbeiter wird es schwierig

Derzeit stehen die steigenden Kosten einem deutlichen Verlust der Kaufkraft gegenüber. Die aktuelle wirtschaftliche Lage lässt sich dabei mit den Herausforderungen der Coronazeit nicht vergleichen. Die Inflation und die sich andeutende Rezession trifft freiberufliche Zahnärzte in mehrfacher Hinsicht. Zum einen steigen die Praxiskosten, zum anderen verteuert sich die private Lebenshaltung. Den Mitarbeitern und Patienten ergeht es zudem nicht viel anders. Die kommenden Monate werden vermehrt von Gehaltsforderungen und Diskussionen bei Zuzahlungen geprägt sein. Der herrschende Fachkräftemangel macht alles nicht leichter.

Die größte Herausforderung besteht darin, dass die Praxiseinnahmen im gleichen Umfang steigen sollten, wie die Kosten der Praxis. Auch wenn bei vielen Praxen die Optimierung bereits weitgehend ausgereizt ist, folgende Fragen können Hinweise auf Handlungsspielräume geben:

- Können mehr Behandlungen pro Stunde durchgeführt werden, indem z. B. Praxisabläufe optimiert werden?
- Wird im Rahmen von BEMA und GOZ bereits der legale Umfang des Honorars vollständig ausgeschöpft? Hier lohnt sich ein Blick auf die Abrechnungs- und Dokumentationsabwicklung.
- Welche Honorare, die direkt mit dem Patienten abgerechnet werden, können verteuert werden?
- Lässt sich im Gegenzug die Gesamtbelastung für Patienten z. B. durch Rabatte auf Implantate oder niedrigpreisigere Prothetik verringern?
- Lohnt sich ein gutes Verkaufstraining, um z. B. Patienten gegenüber sinnvolle Nutzenargumentation zu erlernen und umzusetzen?
- Sind für gesetzlich versicherte Patienten Zahnzusatzversicherungen empfehlenswert? Bei einigen Zusatzversicherungen werden Kosten für PZR bereits unmittelbar nach Abschluss übernommen.

Noch wichtiger ist heute, trotz dieser Herausforderung, bei Mitarbeitern kein Gefühl dauerhafter Überlastung zu erzeugen. Gerade bei der Generation Z stoßen Sie mit Prozessoptimierung nicht unbedingt auf Begeisterung. Wer hier übertreibt, läuft Gefahr, dass Mitarbeiter die Praxis verlassen. Es ist demnach ganz entscheidend, wie diese eingebunden werden. Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, aktiv auf Ihre Mitarbeiter zuzugehen und in Personalgesprächen zu versuchen, Gehaltserhöhungen ganz oder teilweise mit steigenden Praxiseinnahmen zu verknüpfen?

Ein Beispiel: Eine Praxis hat 700.000 EUR Praxiseinnahmen und 140.000 EUR (20 Prozent) an Personalkosten für Stuhlassistenz und Verwaltung. Es wird den Mitarbeitern angeboten, dass sie bei ansonsten gleichem Gehalt von jedem Euro, der über 700.000 EUR liegt, 20 Prozent als Prämie erhalten.

Die Einzelheiten für so ein Modell sind komplex. Aber es lohnt sich! Denn durch eine solche Regelung koppeln Sie Personalkosten mit der Entwicklung der Praxiseinnahmen. Richtig gestaltet, motiviert das die Mitarbeiter und bringt Ihre Praxis in die richtige Richtung.

Zur erfolgreichen Praxissteuerung sollte man dann Auswertungen heranziehen, die nicht nur die eigenen Zahlen aus Buchhaltung und Praxissoftware im Blick behalten, sondern auch andere Datenquellen, wie z. B. das *KZBV Jahrbuch*, Google Analytics, Ihr Zahnärzte-Praxis-Panel, verknüpfen und auswerten.

INFORMATION ///

Prof. Dr. Johannes Bischoff
 Prof. Dr. Bischoff & Partner AG®
 Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
www.bischoffundpartner.de

Infos zum Autor



#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

office.de@wh.com

wh.com



Der Durchbruch in der oralen Chirurgie

Jetzt zum
Aktionspreis
sichern!
Mehr Infos
unter wh.com



**Piezochirurgie und Implantmed
in einem Gerät - mit dem neuen
Piezomed Modul.**

Moderne Piezochirurgie für Ihr Implantmed.

Das Piezomed Modul ist der Game Changer in der Piezochirurgie. Als einfache Add-on-Lösung kann es mit Implantmed Plus kombiniert werden. Damit durchbricht W&H erstmals Grenzen in der chirurgischen Anwendung. Geballte Kompetenz verschmilzt zu einem faszinierenden modularen System.



piezomed
module