

🔒 Inflation

Praxisberater: Folgen steigender Kosten gerade für MFA im Blick haben

Die Inflation wirkt sich besonders auf die Finanzlage des Personals aus. Praxisberater Wolfgang Apel rät Ärzten, die MFA mit einer Sonderzahlung zu unterstützen. Dafür müssen Praxen allerdings zusätzliche Einnahmen generieren.

Veröffentlicht: 07.07.2022, 19:45 Uhr



Steigende Preise betreffen auch das Praxispersonal. Damit die MFA sich nicht nach einer anderen, besser dotierten Stelle umsehen, rät ein Praxisberater, sie in den kommenden Wochen mit einer „Leistungsbonifikation“ zu belohnen.

© ISO K Medien GmbH / stock.adobe.com

Neu-Isenburg. Wie können die niedergelassenen Ärzte auf die steigenden Preise reagieren? Praxisberater Wolfgang Apel aus Nürnberg ist davon überzeugt, dass sich in den Arztpraxen die Inflation noch nicht vollumfänglich niedergeschlagen hat. Besonders betroffen ist jedoch das Praxispersonal: „Sie merken rasend schnell, wenn sich die Preise erhöhen.“

Damit die MFA sich nicht nach einer anderen, besser dotierten Stelle umsehen, rät Apel den Praxisinhabern, ihre Mitarbeiter in den kommenden Wochen mit einer „Leistungsbonifikation“ zu belohnen. Das muss nicht unbedingt eine Gehaltserhöhung sein, infrage kommt beispielsweise die steuerfreie Corona-Prämie bis 4500 Euro (<https://www.aerztezeitung.de/Wirtschaft/2022-noch-steuerfreie-Corona-Praemie-in-Gesundheitseinrichtungen-moeglich-429779.html>) oder eine andere Form der Sonderzahlung.

Wolfgang Apel, Praxisberater

© MediKom Consulting GmbH

In dieser Phase der steigenden Lebenshaltungs- und Energiekosten vermittele man damit eine besondere Wertschätzung und Empathie. Denn die Aussichten, auch in Zukunft geeignetes Personal zu beschäftigen, sind düster: In den kommenden acht Jahren gehen 30 Prozent der MFA in den Ruhestand, prognostiziert der Berater. Deshalb: „Gehen Sie aktiv auf Ihr Personal zu und sprechen Sie über Geld.“

Spätestens in einigen Monaten werde sich die Inflation auch in den Praxen bemerkbar machen. Vor allem steigende Einkaufs-, Labor- und Großhandelspreise würden dann verstärkt zu Buche schlagen. Höhere Mieten für Gewerbe-Immobilien (Index-Mieten) sind die Folge.

Selbstzahler-Leistungen anpassen

Wie passt das zusammen, mehr Geld für das Personal auszugeben bei gleichzeitig steigenden Kosten? Es müssten natürlich auch die Einnahmen erhöht werden, so Apel. Geeignete Ansatzpunkte sind aus seiner Sicht Selbstzahlerleistungen (IGeL) und die Gewinnung neuer Privatpatienten - wo dies möglich ist. Hierbei kämen wieder die MFA ins Spiel: „Machen Sie ihrem Personal klar, das sich mehr Einnahmen nur gemeinsam erwirtschaften lassen.“

Tipps vom Praxisberater für mehr Umsatz

- **Spielraum** bei der GOÄ ausschöpfen
- **Steigerung** der Selbstzahlerleistungen
- **Neue** Privatpatienten gewinnen

Um den Patienten beispielsweise IGeL erfolgreich anzubieten, benötigen die Mitarbeiter erprobte Konzepte oder ein Kommunikationstraining. „Dafür muss man kein Verkäufer sein.“ Aus Apels Sicht sollten Einnahmen aus IGeL mindestens 50.000 Euro pro Jahr betragen. Er räumt ein: „Das kommt natürlich nur für Mediziner infrage, die hinter IGeL stehen.“

Mehr Privatpatienten

Ein weiterer wichtiger Faktor seien auch Privatpatienten: „Es ist immer möglich, neue hinzuzugewinnen. In Zeiten des Internets kann man sich mit seinen Stärken positionieren und für entsprechende Weiterempfehlungen sorgen – unabhängig vom Praxisumfeld.“ Als Beispiel nennt Apel eine Praxis, der es in den vergangenen Jahren gelungen sei, den Anteil der Privatpatienten von 5,9 auf 15 Prozent zu steigern. Allerdings: „Das ist ein Marathon und kein Sprint.“

Als dritten Umsatzbringer nennt er die GOÄ: Hier könnten Ärztinnen und Ärzte stärker als bislang ihren Spielraum ausschöpfen. Aber Vorsicht: Steigende Kosten durch die Inflation werden darin nicht als Bemessungskriterium genannt. Ärzte können dafür also nicht ohne Weiteres den 3,5-fachen Satz ansetzen. *(kaha)*