

Inflation in der Arztpraxis

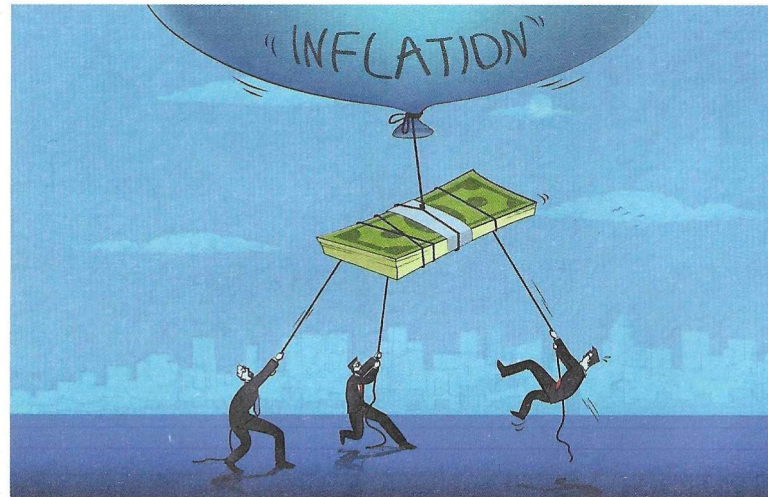
Praxisführung Ob und wie Sie im Privatleben selbst von den Folgen der Inflation betroffen sind oder nicht: Die aktuelle Situation bringt Risiken für die Zukunft des „Unternehmens Arztpraxis“ mit sich. Arbeitgeber sollten jetzt handeln!

Eine Personengruppe, die akut von Inflation und steigenden Kosten betroffen ist, befindet sich direkt vor Ort: Ihre Mitarbeiter:innen haben immer weniger im Geldbeutel – das bleibt für Arbeitgeber nicht ohne Folgen. Was das mit Ihnen als Praxisinhaber zu tun hat? Eine ganze Menge: Entweder müssen Ihre Mitarbeiter Sie nach mehr Geld fragen, was vielen unangenehm ist, oder sie schauen sich gleich nach einem neuen Job um. Diesen werden sie i. d. R. problemlos finden, denn es gibt ausreichend Arztpraxen, die verzweifelt nach Fachkräften suchen und bereit sind, deren aktuelles Gehalt zu toppen – unabhängig davon, wie viel Sie Ihren Angestellten bezahlen. Darüber hinaus sind Krankenhäuser eine finanziell attraktive Option. Und Sie können sich sicher sein, dass Ihre Mitarbeiter über die gestiegenen Gehälter in diesen Bereichen gut informiert sind. Die einzig echte Lösung, die Sie Mitarbeitern bieten können, ist eine Gehaltserhöhung. Diese darf etwas großzügiger ausfallen als die aktuelle Inflationsrate (7,9% im September 2022). Denn Ihre Angestellten erleben einen Gefühl viel höheren Preisanstieg, was an der Gewichtung der Produkte im Warenkorb des Verbraucherpreisindexes liegt.

Tipp: Nicht eine feste Summe auf das monatliche Gehalt aufstocken. Koppeln Sie das Extrageld an einen leistungsabhängigen Bonus. Eine solche leistungsgerechte Bezahlung besteht aus festen und variablen Bestandteilen, die auf leistungsabhängigen Faktoren beruhen. Das motiviert die Mitarbeiter und trägt auch zum wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis bei. Das ist wiederum essenziell, denn die steigenden Personalkosten müssen an anderer Stelle kompensiert werden!

Praxiskosten im Blick behalten

Die Inflationsrate bezieht sich auf den privaten Haushalt. Sie basiert auf einem Warenkorb bestehend aus Dingen des täglichen Bedarfs von Handy über Nahrungsmittel bis hin zur Miete. Anhand dieses Warenkorbs wird der Verbraucherpreisindex berechnet. Für Sie als Praxisinhaber:in ist jedoch der Großhandelspreisindex relevant: Dieser bildet neben Nahrungsmitteln vor allem Dinge ab, die für Unternehmen wichtig sind. Dazu zählen z. B. Metalle, Rohstoffe, chemische Erzeugnisse und Vorprodukte: die Grundlagen für viele Artikel, die Sie in Ihrer Praxis einsetzen. Der Großhandelspreisindex liegt bei 18,9% (September 2022). Sie können sich also vorstellen,



Cemile Bingol - iStockphoto

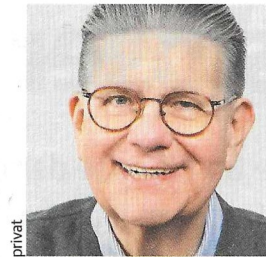
Tipps für die Optimierung der eigenen Praxis und ein besseres Zeit- und Zielmanagement gibt es im Podcast des Autors unter: [medikom.org/podcast](https://www.medikom.org/podcast)

was Sie in den nächsten Monaten bei den Einkaufspreisen für Produkte und Verbrauchsmaterialien erwartet. Die Praxismiete nicht zu vergessen. Da bei Gewerbeflächen i. d. R. indexierte Mietverträge abgeschlossen werden, steigt diese analog zur Preissteigerung.

Praxeinnahmen optimieren

Unter Einbezug all dieser Faktoren steuern wir ganz unausweichlich auf die Frage zu: Wie sollen die steigenden Personal- und Praxiskosten bei stagnierenden Vergütungen ge-

stemt werden? Die einzig mögliche Antwort ist, dass Sie Ihre Einnahmen steigern. Hilfreich ist es zum Beispiel, eine Praxis-Potenzialanalyse von einem erfahrenen Praxisberater durchführen zu lassen. Mit deren Ergebnissen können Praxisinhaber ihre Einnahmen i. d. R. um mindestens 20% erhöhen, denn die Praxis-Potenzialanalyse identifiziert die Positionen mit der größten Hebelwirkungen auf die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis. Die meisten Bereiche kennen Sie sicherlich, doch haben Sie sich in der



Kontakt

Wolfgang Apel
Praxisberater sowie
Gründer und MdGL der
MediKom Consulting GmbH
w.apel@medikom.org
www.medikom.org

Vergangenheit nicht gezielt mit ihnen auseinandergesetzt, da es nicht zwingend notwendig war. Jetzt ist der Zeitpunkt, an dem Sie es unbedingt tun sollten.

Tipp: Viele Ärzte glauben, dass sie mehr Personal in ihrer Praxis benötigen. Überprüfen Sie (z. B. gemeinsam mit einem Praxisberater), ob Sie stattdessen die Effizienz im Team steigern können. Nehmen Sie zudem die Selbstzahlerleistungen unter die Lupe: Sie sind erfahrungsgemäß in den meisten Hautarztpraxen nicht einmal annähernd ausgeschöpft. Mit dem richtigen Konzept und entsprechender Kommunikation erreichen Sie Nachfragesteigerungen: Patienten kaufen nur das, was sie verstehen und worin sie auch einen Vorteil erkennen. Schulen Sie Ihre Mitarbeiter daher darin, Aufklärung und Patienteninformation zu betreiben und die Aufmerksamkeit auf diese Angebote zu lenken. Zuletzt spielen die Privatpatienten beziehungsweise der Zufluss neuer Privatpatienten bei der Optimierung der Einnahmesituation eine wichtige Rolle. Überlegen Sie sich spätestens jetzt, welche Wunschklientel Sie gerne vermehrt in Ihrer Praxis sehen würden und wie Sie diese erreichen.

Wolfgang Apel |