

Jetzt selbst handeln, statt zu warten!

Die entstandene Situation mit dem Coronavirus und den damit verbundenen Einschränkungen ist im hohen Maß durch Unsicherheit gekennzeichnet. Diese Unsicherheit wird auch noch eine Zeitlang anhalten. Hier geht es Ihren Standsvertretern genauso wie Ihnen selbst.

Lassen Sie uns bei dieser Unsicherheit schauen, ob wir in einigen Bereichen mehr Wissen bzw. Fakten in die Situation einfließen lassen können.

Ihre Abwägung - Gesundheit und Finanzen

Unternehmerisch betrachtet steht jede Praxis vor dem Dilemma, selbst abwägen zu müssen zwischen den eigenen Gesundheitsinteressen, den Gesundheitsinteressen Ihrer Mitarbeiterinnen und Patienten sowie den ökonomischen Folgen Ihrer Entscheidungen dazu, wie Sie sich in dieser Krise verhalten.

Zusätzlich können wir sagen, dass es, hergeleitet aus vergangenen Situationen, keinen Masterplan gibt, an den man sich anlehnen könnte. Also müssen wir alle lernen, mit Unsicherheit und einer disruptiven Entwicklung umzugehen.

Das wissen wir bis heute

Damit haben wir zunächst einmal zu ermitteln, was wir bisher gelernt haben:

1. Wir haben in Deutschland insgesamt 132.210 erkannte Infizierte; das entspricht einem Prozentsatz von ca. 0,0025373% der Bevölkerung.
2. Es wird mit einer Dunkelziffer von Infizierten gerechnet, die 8-10fach so hoch sein kann; das wären dann 1.322.100 Infizierte, die zu 90% gegenwärtig keine Anzeichen einer Infektion haben oder sie nicht bemerken. Damit würde sich die Zahl der Infizierten mit und ohne sichtbare Symptome auf 0,025273% verändern.
3. Da sich die Infizierten in Quarantäne befinden, sind die als Dunkelziffer genannten Personen das „vermutete Risiko“. Bei 150 Patienten im Monat (als Beispiel für eine Einzelpraxis), die Sie behandelt, ist die Wahrscheinlichkeit $150 \text{ (Anzahl der monatlichen Patienten)} \times 0,025273 = 3,8595$ Personen, die demnach theoretisch infiziert sein könnten.
4. Die Übertragung des Virus erfolgt durch Tröpfchen in der Luft, die durch Niesen und Husten in den Rachenraum gelangen können. Ebenso durch Schmierinfektionen über die Hände, die dann ins Gesicht und den Rachenraum gelangen können.
5. Versucht man diese Möglichkeiten auszuschließen durch Instruktionen, dass Patienten mit Husten, Schnupfen und Fieber der Praxis bitte fernbleiben sollen und organisiert ein obligatorisches Händewaschen oder Händedesinfizieren für hereinkommende Patienten als auch die regelmäßige eigene Hygiene im Team und Zuhause, werden die theoretischen Übertragungsmöglichkeiten klein, wenn nicht sogar sehr klein. Das ist die gesundheitliche Seite der Medaille.
6. Bespricht man mit dem Patienten die Situation, beschreibt die getroffenen Vorsorgemaßnahmen und bindet den Patienten in die Entscheidungsfindung mit ein, ob er

behandelt werden möchte, so ergibt sich ein gutes Szenario, welche Behandlungen stattfinden können und welche nicht.

7. Erwarten Sie von Ihren Standesvertretern nicht, dass Sie Ihnen die Entscheidung abnehmen. Würden sie entscheiden, müssten sie die damit verbundenen wirtschaftlichen Konsequenzen vertreten und übernehmen. Das wird nicht geschehen. Der Bundesgesundheitsminister Jens Spahn hat angekündigt, dass Zahnärzte für die Kassenleistungen eingebunden werden in den Schutzschirm. Dieser KZV-Anteil ist jedoch in den Praxen regelmäßig eher klein und löst das entstehende wirtschaftliche Problem nicht.

Das müssen Sie selbst ermitteln: Szenarien

8. Bilden Sie selbst wirtschaftliche Szenarien in Form von Liquiditätsprognosen ab, die zeigen müssten, wo Sie im Betriebsergebnis landen würden, wenn die Umsätze für die Monate bei

- April mit 60% vom Vorjahr,
- Mai mit 50% vom Vorjahr,
- Juni mit 60% vom Vorjahr,
- Juli und August mit 80% vom Vorjahr und
- September bis Dezember dann vielleicht wieder mit 90% vom Vorjahr

liegen würden. Denn viele Kassenpatienten und auch eigne Privatpatienten werden durch deren Einkommenseinbußen weniger finanzielle Mittel für Gesundheitsinvestitionen haben.

Überschlage ich das grob, bleiben etwa 1,5 - 2 Monatsumsätze im Vergleich zum Vorjahr aus, je nachdem, wie Sie Ihre Prognose setzen. Auf der Kostenseite werden Sie über das KUG etwas zurückbekommen und die umsatzabhängigen Kosten (ZE als auch die Materialkosten) analog zum Umsatz heruntergerechnet werden können. Bei der Beantragung des KUG müssen vorher Urlaubstage und Überstunden aus dem Vorjahr verwendet worden sein.

9. 10% Ihrer Patienten verlieren im Jahr 2020 vermutlich ihren Job; 30-50% werden deutliche Einkommenseinbußen verkraften müssen durch KUG und/oder den Verlust von Leistungsprämien oder dem drastischen Einbruch ihrer Einkommenssituation. Möglicherweise werden dann die Inanspruchnahmen von Prophylaxeleistungen oder anderer hochwertiger Zahnversorgungen nicht die erste Priorität haben.

Das sollten Sie für Ihre Mitarbeiterinnen in Betracht ziehen

10. Bei längerem Bezug von KUG muss ein starker Fokus auf die ‚Überlebensmöglichkeit‘ Ihrer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ausgerichtet sein. Denkbare Modelle können sein:

- Auffütterung des KUG bei alleinerziehenden Müttern auf 80-100%
- Auffütterung des KUG bei Hauptverdienern in der Familie oder allein wohnenden Einzelpersonen
- Darlehensprogramm bei allen weiteren Teammitgliedern, wenn das KUG nicht reicht

Das ist eine strategisch wichtige Maßnahme, gehört zur Fürsorgepflicht und führt zu Mitarbeiterbindung. Jetzt können Sie zeigen, wie in schwierigen Situationen Loyalität zu Ihren Mitarbeiterinnen gelebt wird.

Angesichts dieser jetzigen Rahmenbedingungen würde ich immer wirtschaftliche Aspekte in die Balance der Entscheidung stark mit einfließen lassen und dem Hygieneschutz in der Praxis weiterhin eine hohe Bedeutung beimessen. Ebenso die sehr offene Kommunikation mit Ihren Mitarbeiterinnen/Mitarbeitern und Patienten.

Bis von offizieller Stelle weiterführende Maßnahmen zur Existenzsicherung von Zahnarztpraxen und Zahnkliniken veröffentlicht wird, müssen diese Praxen überleben können.

Das Durchdenken dieser Szenarien liegt ganz in Ihrer Hand. Sollte das Ergebnis der Berechnungen sein, dass Liquidität fehlt, ist sie auf einfachem Weg über die KfW beschaffbar.

Bleiben Sie bitte gesund - physisch und wirtschaftlich!

Ihr Klaus Schmitt

Strategieberater für wertorientierte Praxiskonzepte

Moderator der Zahnarzt-Unternehmer-Workshops

Kontaktdaten:

prd GmbH Dentalmanagement

Im Leimen 10

55283 Nierstein

Tel: 06133 - 49 25 49

Fax: 06133 - 49 24 67

Mobil: 0172-6112959

E-Mail: ks@prd-gmbh.de

www.prd-gmbh.de

www.prd-zuw.de

https://www.xing.com/profile/Klaus_Schmitt39/cv

https://www.provenexpert.com/prd-gmbh/?utm_source=Widget&utm_medium=Widget&utm_campaign=Widget

<https://www.facebook.com/KlausSchmitt.Zahnarzt.Unternehmer.Workshops/>