



In die Höhe geschneilt

Inflation. Ob im Privaten oder in der Zahnarztpraxis: Die Kosten steigen. Das hat Konsequenzen für alle. Schuld daran ist die Mischung aus gestörten Lieferketten aufgrund der Corona-Pandemie und dem Energie-Engpass durch den Ukraine-Krieg. Wann die Situation sich verbessert, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab.

AUTORIN: BETTINA BLAS

EINKAUFEN IST TEUER GEWORDEN.

Das gilt für Lebensmittel im Supermarkt genauso wie bei zahnmedizinischen Materialien und Instrumenten. So ist im DIHK Gesundheitsreport 2022 zu lesen, dass 81 Prozent der befragten Betriebe in der Medizintechnik unter Kostendruck leiden. Für den Report wurden 700 Unternehmen der Gesundheitswirtschaft befragt, zu denen auch Hersteller von zahnmedizinischen Apparaten und Materialien gehören, Handelsvertreter zahnärztlicher Instrumente sowie Zahnarztpraxen. Die Gründe dafür liegen unter anderem in den steigenden Energie- und Rohstoffkosten durch den Krieg in der Ukraine und Lieferengpässen durch Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie sowie damit einhergehenden hohen Krankenständen. Das führt dazu, dass laut dem online beispielsweise Desinfektionsmittel im Schnitt im zweiten Quartal 0,83 Prozent mehr kosten als bisher, Einmalinstrumente sind um 1,28 Prozent teurer geworden.

Das Anfang August vorgestellte jüngste Praxis-Panel des Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung in Deutschland (Zi), das auf einer Erhebung des Jahres 2021 unter Teilnahme von 4.247 Praxen beruht und sich auf die Berichtsjahre 2017 bis 2020 bezieht, erkennt schon 2020 hinsichtlich der wirtschaftlichen Lage der Praxen eine „Trendwende“, die sich in einem schwächer steigenden Jahresüberschuss, geringerem Wachstum der Praxiseinnahmen und Praxisaufwendungen zeigt. Während die Einnahmensituation sich 2018 im Vergleich zum Vorjahr noch um 3,7 Prozent verbesserte, 2019 zum Vorjahr gar um 3,8 Prozent, betrug 2020 das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr nur noch 2,6 Prozent.

Es sind vor allem die Personalaufwendungen, die mit 5,9 Prozent pro Jahr im Beobachtungszeitraum 2017 bis 2020 des Zi-Praxis-Panels deutlich über der durchschnittlichen Steigerung der Gesamtaufwendungen von 4,2 Prozent pro Jahr liegen. Damit liegt der jährliche Anstieg der Personalaufwendungen auch in erheblichem Maße über dem Wachstum der Gesamteinnahmen der Praxen (3,4 Prozent) und deutlich über der Entwicklung der Jahresüberschüsse (2,6 Prozent).

Auch die Aufwendungen für Miete und Nebenkosten nahmen in den Zi-Beobachtungsjahren 2017 bis 2020 zu. Während die Aufwendungen 2018 gegenüber 2017 noch um 1,5 Prozent gestiegen waren, betrug der Anstieg 2020 gegenüber 2019 ganze 2,8 Prozent. Das Wachstum der Aufwendungen hat sich also innerhalb von zwei Jahren nahezu verdoppelt.

Eine „sehr dynamische Entwicklung“ erkennt das Zi auch bei den Aufwendungen für Material und Labor. Im Vergleich zum Jahr 2017 sind diese Aufwendungen bis 2020 um insgesamt 19,0 Prozent beziehungsweise um jährlich 6,0 Prozent gestiegen. 2018 lag der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr allerdings

SPARTIPPS

Die Verbraucherzentrale hat 65 Tipps zum Sparen zusammengefasst:

► <https://bit.ly/3PJgl3L>





DIE KOMBI AUS KRIEG IN EUROPA UND LIEFERENG- PÄSSEN FÜHRT ZUR TEUERUNG

noch bei 1,7 Prozent, 2019 zum Vorjahr bereits bei 5,0 Prozent und 2020 zum Vorjahr gar bei 11,5 Prozent. Damit hat sich das Wachstum der Aufwendungen für Material und Labor innerhalb von zwei Jahren nahezu versiebenfacht.

DIE HÖHE DER INFLATION IST ÜBERRASCHEND

„Es war klar, dass irgendwann eine Inflation kommen würde“, sagt Ralf Scherfling, wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Gruppe Finanzen und Versicherungen bei der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. „Denn die Europäische Zentralbank hat über sehr lange Zeit die Zinsen niedrig gehalten. Das reduziert Sparanreize und fördert die Kreditvergabe. Aber die Höhe der aktuellen Inflation ist doch überraschend.“

Im Juni lag sie nach Angaben des Statistischen Bundesamtes bei 7,6 Prozent, und damit nur etwas niedriger als im Mai.

„Vor Beginn des Ukraine-Kriegs hatten wir eine Inflation von etwa fünf Prozent“, sagt Scherfling. „Es ist nicht zuletzt die Kombination aus Krieg in Europa und Lieferengpässen, die jetzt zu dieser zusätzlichen Teuerung führt.“

Entsprechend düster ist der Blick in die Zukunft. So haben die Zahnärztlichen Nachrichten Sachsen-Anhalt durch eine Umfrage herausgefunden, dass 79,4 Prozent der befragten Zahnarztpraxen mit wirtschaftlichen Einbußen rechnen. Denn wenn die Patientinnen und Patienten nicht mehr so viel Geld zur Verfügung haben wie früher, sparen sie auch an den Gesundheitsleistungen, für die sie zuzahlen müssen.

Zahnarztpraxen spüren auch noch von anderer Seite finanziellen Druck: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Praxis leiden unter den gestiegenen Preisen natürlich genauso wie Praxisinhaberinnen und -inhaber. Von den befragten Praxen

ZAHNÄRZTE BLICKEN DÜSTER IN DIE NAHE ZUKUNFT

Der jüngste Medizinklimaindex (MKI) der Stiftung Gesundheit zur wirtschaftlichen Lage und Zuversicht in der ambulanten Gesundheitsversorgung zeichnet für das 1. Quartal 2022 ein eingetrübtes Bild. So ist der MKI der niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten im Vergleich zum Herbst 2021 um 1,7 Punkte gesunken. Während der Indexwert für die wirtschaftliche Lage in diesem Zeitraum um 2,1 Punkte gestiegen ist, liegt die Erwartung für die kommenden sechs Monate 4,9 Punkte niedriger.

18,9 Prozent der Zahnärzte bewerteten ihre aktuelle wirtschaftliche Lage als schlecht - im Vergleich zu Fachärzten 14,8, Hausärzten 8,9 und Psychologischen Psychotherapeuten 6,5 Prozent. Hingegen bezeichnen 48,6 Prozent der Zahnärzte ihre aktuelle wirtschaftliche Lage als gut - im Vergleich zu Fachärzten 34,4, Hausärzten 48,9 und Psychologischen Psychotherapeuten 50,7 Prozent.

Im Herbst 2021 hatten allerdings 20,0 Prozent der Zahnärzte ihre aktuelle wirtschaftliche Lage als schlecht, 37,5 als gut beschrieben.

Die Entwicklung ihrer wirtschaftlichen Situation in den kommenden sechs Monaten beschreiben 40,5 Prozent der Zahnärzte als ungünstiger - im Vergleich zu 37,2 der Fachärzte, 29,6 der Hausärzte und 15,2 Prozent der Psychologischen Psychotherapeuten. Hingegen sehen 2,7 Prozent der Zahnärzte ihre wirtschaftliche Situation in den kommenden sechs Monaten als günstiger - im Vergleich zu 5,8 der Fachärzte, 8,9 Prozent der Hausärzte und 12,3 Prozent

der Psychologischen Psychotherapeuten. Im Herbst 2021 hatten für die kommenden sechs Monate 17,5 Prozent der Zahnärzte eine Verschlechterung, hingegen 12,5 Prozent eine Verbesserung erwartet.

Die Frage nach Beeinträchtigungen durch die Pandemie zeichnet bei den Zahnärzten ein uneinheitliches Bild: Jeweils gut ein Viertel (26,3 Prozent) gab eine mittlere beziehungsweise sehr starke Beeinträchtigung an. Dahingegen spüren die Hausärzte den Einfluss der Pandemie am stärksten (44,1 Prozent). Die Fachärzte stufen die Auswirkungen der Pandemie auf ihre Arbeit im mittleren Bereich der Skala ein (28,9 Prozent), gleichfalls die Psychologischen Psychotherapeuten (34,6 Prozent).

Zu den meistgenannten Auswirkungen zählen aktuell Engpässe beim Personal durch Covid-Erkrankungen und Quarantäne, gefolgt von Terminabsagen von Patienten aus denselben Gründen sowie auch aus Angst. Zudem wird der hohe zeitliche wie finanzielle Aufwand genannt, um die Hygieneanforderungen zu erfüllen, aber auch eine erschwerte Planbarkeit des Versorgungsalltags - und es spiegelt sich großer Frust über politische oder verwaltungstechnische Entscheidungen wider.

Angefragt wurden 10.000 Ärzte, 5.000 Apotheker und 10.000 Heilberufler. Valide geantwortet haben 984 Leistungserbringer. Das entspricht einer Antwortquote von 3,8 Prozent.

GELDANLAGE IN ZEITEN EINER STEIGENDEN INFLATION

Je höher die Inflation, desto mehr sinkt der reale Wert des Geldes auf dem Konto. Denn die Habenzinsen liegen deutlich unter der Inflation. Ralf Scherfling rät daher Anlegern:

- ▶ Aktuell keine Sparbriefe oder Festgeldanlagen über mehrere Jahre abschließen. Denn die Renditen liegen noch oft unter einem Prozent – wohlgemerkt bei einer Inflation von mehr als sieben Prozent. Falls das allgemeine Zinsniveau steigt, kann man aufgrund der Laufzeit nicht wechseln.
- ▶ Wer bei der Geldanlage keine Risiken eingehen, aber durch niedrige Renditen sein Vermögen nicht real schmälern will, kann überlegen, geplante Investitionen vorzuziehen. Das gilt vor allem für hochwertige Güter. Ihr Preis könnte in vielen Fällen durch die Inflation künftig höher sein.
- ▶ Über den vorgezogenen Kauf einer passenden Immobilie nachdenken, falls die grundsätzliche Entscheidung für den Erwerb schon getroffen wurde: Denn die Zinsen für ein Darlehen könnten noch weiter steigen.
- ▶ Wer bereits eine Immobilie hat, könnte weitere Sachwerte wie Gold dem Portfolio beimischen und unter Umständen seine Investmentfonds umstrukturieren. Hierzu ist eine individuelle Betrachtung notwendig.

in Sachsen-Anhalt planen darum 65,7 Prozent, ihren Mitarbeitern einen Inflationsausgleich zu zahlen beziehungsweise zahlen ihn bereits. Je nach Region ist das ein wichtiger Punkt, um keine Fachkräfte zu verlieren, die sich eventuell nicht so schnell ersetzen lassen. Doch der Inflationsausgleich für die Angestellten führt zu weiteren wirtschaftlichen Einbußen auf Seiten der Praxisinhaber.

KOSTEN, DIE JEDEN TREFFEN

Von den anfallenden Kosten für eine Zahnarztpraxis einmal abgesehen, gibt es noch viele weitere allgemeine Posten steigender Preise. Bei einigen dieser Ausgaben hat man es selbst in der Hand, mehr oder weniger zu zahlen. So spart beispielsweise derjenige langfristig an den Energiekosten, der LED-Leuchtmittel nutzt, genauso wie üblicherweise derjenige spart, der bei seinem Energieversorger nicht im Grundtarif feststeckt. An solch kleinen Schrauben lässt sich also drehen. Schwieriger wird es beim Heizen: Denn weder privat noch in der Praxis will man im Kalten sitzen. „Hinzu kommt, dass sich in unterkühlten Räumen schnell Schimmel bildet“, sagt Ralf Scherfling. Die Kosten für dessen Beseitigung dürften im Zweifel höher sein als die Ersparnis durch zu stark heruntergedrehte Heizungen. Wer aber weiterhin so viel heizt wie bisher, muss mit einer hohen Nachzahlung rechnen und wird künftig höhere Vorauszahlungen bekommen. Vermieter einer Wohnung oder einer Praxis werden die Höhe der Nebenkosten anpassen. Damit steigen die Gesamtausgaben für die Miete weiter.

Auch Immobilieneigentümer, deren Kredit zur Finanzierung ihres Gebäudes noch läuft, müssen sich auf höhere Kosten

Hier steht eine Anzeige.

 Springer

vorbereiten. „Zurücklehnen kann sich nur, wer vor Kurzem einen Kreditvertrag mit niedrigen Zinsen und einer langen Zinsbindung abgeschlossen hat“, sagt Scherfling. „Sollte aber die Kreditlaufzeit demnächst enden, ist es jetzt wichtig, beispielsweise über eine Sondertilgung so viel wie möglich zusätzlich abzuzahlen.“ Der wissenschaftliche Mitarbeiter der Verbraucherzentrale NRW nennt ein Beispiel: „Wenn eine Immobilie 500.000 Euro kostet, und man einen Kredit über 400.000 Euro aufgenommen hat, macht es einen gewaltigen Unterschied, ob man bei der Anschlussfinanzierung noch eine Restschuld von 100.000 Euro zu beispielsweise vier Prozent zurückzahlen muss oder eine Restschuld von 300.000 Euro.“ Im ersten Fall betragen die Zinsen anfangs jährlich 4.000 Euro, im zweiten 12.000 Euro. Die monatliche Zinsbelastung wird also entsprechend steigen und zukünftige Raten möglicherweise deutlich höher liegen als derzeit. Darum sollte auch die Zinsentwicklung genau im Auge behalten, wer bald eine Anschlussfinanzierung benötigt. Denn je stärker die Zinsen steigen, umso eher sollte man ein so genanntes Forward-Darlehen abschließen.

WANN WIRD ES WIEDER BESSER?

Wann die Inflationsrate wieder sinkt, kann niemand seriös vorhersagen. Denn es gibt zu viele Unbekannte. „Dazu müsste die Europäische Zentralbank entschlossen mit Zinserhöhungen gegen die Inflation vorgehen. Außerdem dürfte es trotz der Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie keine weiteren unterbrochenen Lieferketten mehr geben. Und der Krieg in der Ukraine müsste zeitnah enden“, erläutert Ralf Scherfling. „Dann gibt es die Chance, dass die Inflation 2023 geringer ist als 2022. Vor dem Hintergrund der vielen Unbekannten ist eine verlässliche Prognose aber nicht möglich.“



Bettina Blaß
Wirtschaftsjournalistin

Hier steht eine Anzeige.

„Solange nichts weh tut, verschieben Patienten ihre Behandlungen“

In der Großstadt. Dr. Dimitrios Georgalis führt seine Praxis mitten in Frankfurt am Main – kein einfaches Pflaster, da „gefühl in jedem Haus ein Zahnarzt sitzt“, wie der 52-Jährige mit einem Lachen erzählt. Der Umstand aber stelle gar nicht die größte Herausforderung dar. Vielmehr sind es die ins Exorbitante gestiegenen Kosten seit der Pandemie – und die doch sehr eingeschränkten Möglichkeiten, entsprechende Gegenmaßnahmen zu treffen. Zur Selbstständigkeit in dem Beruf rät er trotzdem unbedingt.

INTERVIEW: ANJA FRANCESCA RICHTER

FVDZ: Herr Dr. Georgalis, gab es einen Schlüsselmoment, in dem Sie dachten „Oha, jetzt sind die hohen Preise, von denen alle reden, auch bei uns in der Praxis angekommen!“?

Georgalis: Ja, an der betriebswirtschaftlichen Auswertung! Hierbei merke ich seit Beginn des Jahres ganz deutlich, dass sich die Überschussituation von Quartal zu Quartal verringert. Dafür fallen beispielsweise die Stromabschläge im Vergleich zu früher einfach zu hoch aus. Die gestiegenen Kosten halten sich zwar noch in Grenzen, aber es handelt sich auch nur um die Abschlagszahlung. Der Schock, wenn ich es so nennen will, kommt wahrscheinlich mit der Jahresendabrechnung und noch darüber hinaus. Wir bekommen aber schon jetzt Briefe von Lieferanten mit Hinweisen nach dem Motto: „Wie Sie sicher wissen, verteuert sich alles, und auch wir müssen die Preise für unsere Materialien anziehen.“ Es gibt für uns in der Praxis also quasi keinen Bereich der Ausgabenseite, der konstant geblieben wäre. Auch Dienstleistungen, die wir etwa von unserer Reinigungsfirma in Anspruch nehmen,

sind deutlich teurer geworden. Aber was wollen wir machen? Ändern lässt es sich nicht.

Zumal Sie die Behandlungen bekanntermaßen nicht einfach teurer machen können. Welche Möglichkeiten bleiben Ihnen nun, um den fehlenden Gewinn auszugleichen?

Anders als in der freien Wirtschaft sehe ich in der Zahnmedizin im Grunde genommen maximal zwei bis drei Ansatzpunkte. Denn in allen Bereichen, in denen finanziell ein wenig Spielraum bliebe, gibt es Limitierungen. Was die Kassenbehandlung angeht, besteht aufgrund fester Preise kaum eine Chance, mehr Einnahmen zu generieren. Das ginge wohl nur mit mehr Behandlungen als ohnehin schon. Aber der Tag hat ja auch nur 24 Stunden! Und das Personal muss natürlich mitziehen. Ohnehin steht diesen möglichen Überstunden der aktuell diskutierte Referentenentwurf entgegen, der die Deckelung beziehungsweise Budgetierung der Kassenleistungen vorsieht. Und im Privatpatienten-Bereich wurden die Punktwerte seit Jahrzehnten nicht angepasst! Somit

Hier steht eine Anzeige.

 Springer



Dr. Dimitrios Georgalis führt seit 1997 die einst von seinem Vater gegründete Praxis in Frankfurt am Main. Seine Frau Evangelia stieg 2004 ein. In seiner Gemeinschaftspraxis beschäftigt das Paar 15 Personen.

arbeiten wir mit Preisen von vor 20 Jahren. Vielleicht ließe sich noch etwas über den Steigerungssatz regeln. Nur fehlt manchen Patienten das Verständnis, eine gewisse Summe selbst zahlen zu müssen, und andere haben aktuell die finanziellen Möglichkeiten einfach nicht. Sie müssen selbst mit der angepassten wirtschaftlich schwierigen Lage zurechtkommen, so wie wir alle. Die Pandemie lässt doch viele wirtschaftlich gebeutelt zurück.

Nicht nur Sie und Ihre Praxis müssen also finanziell vorsichtig agieren, auch Ihre Patienten sehen sich zu Sparmaßnahmen gezwungen.

Ja, das denke ich doch. Die Bereitschaft, sich zum Beispiel aus rein ästhetischen Gründen ein Veneer zu „gönnen“, ist bei ihnen zum Teil nicht mehr so gegeben wie noch vor der Krise. Oder um ein anderes Beispiel zu nennen: Bei professionellen Zahnreinigungen bekommen wir inzwischen viel häufiger Absagen – auch wenn die Patienten dann angeben, der Grund dafür sei ein Krankheitsfall wie COVID-19. Aber es möchte nun auch nicht jeder zugeben, dass er Geld sparen muss, und sei es

eben beim Zahnarzt. Ich meine zu beobachten: Solange nichts weh tut, verschieben sie nicht zwingend notwendige Behandlungen wegen finanzieller Sorgen beziehungsweise Zukunftsängsten schon mal um ein Jahr. Oder sie wählen die günstigere von zwei Behandlungsoptionen. Dann wird statt Implantat eben „nur“ eine Brücke eingesetzt.

Welche Rolle spielen Gehaltsforderungen in Ihrer Praxis? Viele ZFA fordern aktuell mehr Geld.

Die Situation rund um den Personalmangel ist ja bekanntermaßen schon seit Jahren angespannt. Es gibt kaum eine Praxis, vor der Bewerber Schlange stehen. Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte suchen händeringend nach Mitar-

beitenden. Mit dem Wissen sind die Gehaltsforderungen der ZFA natürlich gestiegen. Wobei das bei guter Arbeit auch ganz klar berechtigt ist, keine Frage! Mit den Leistungen in den Tarifverträgen kommen wir hier in Frankfurt, wo allein die Mieten unglaublich hoch sind, ohnehin nicht weit. Da wird der Job auch mal für 200 Euro mehr gewechselt. Das Phänomen gab es früher meiner Meinung nach nicht so ausgeprägt. In Hessen ist die tariflich gebundene Grundlage erst kürzlich um 5,5 Prozent erhöht worden, was ich als richtig und absolut verständlich sehe. In der Praxis werden wir in der Sache auch mitgehen müssen, wir hatten schon erste Gespräche in der Richtung – auch wenn sich die Voraussetzungen dafür leider aktuell als nicht ideal erweisen.

Es ist dabei aber sicher ein Vorteil, dass Sie in Ihrer Einzelpraxis selbst über die Finanzen entscheiden.

Definitiv. Ein neues CEREC-Gerät zum Beispiel, das wir schon vergangenes Jahr bestellt hatten, bekommen wir auch weiterhin, das habe ich nicht storniert. Aber weitere Geräte, über die wir nachgedacht hatten, müssen erst mal warten, auch wenn wir natürlich auf dem neuesten Stand bleiben wollen. Und auch kleinere Maßnahme wie neue Bilder für die Praxis wären schön, eilen aber nicht. Das schieben wir erst mal auf.

Klingt im Großen und Ganzen nicht so, als ob es sich derzeit lohnen würde, eine eigene Praxis aufzumachen. Welche Tipps können Sie jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten geben, die sich genau das aber unbedingt wünschen und das finanzielle Mammutprojekt auch angehen möchten?

Leider steht es um die Niederlassungsbereitschaft vieler junger Menschen eher schlecht. Business-Pläne fallen immer negativer aus, weil die Ausgaben derzeit steigen, während die Einnahmen stagnieren. Hinzu kommt, dass Kredite bei Neugründungen oder Praxisübernahmen aktuell auch teurer werden. Die Voraussetzungen für die Selbstständigkeit sind also ehrlich gesagt schlecht. Die Nachteile verschaf-

**EINIGE
PLÄNE
WERDEN
ERST MAL
VERWORFEN**

fen sich auf der Waage immer mehr Gewicht, und viele schreckt das ab, zumal wenn sie ohnehin zweifeln, in welche Richtung sie gehen wollen: selbstständig arbeiten oder doch lieber angestellt?

Sie wirken sehr glücklich mit Ihrer eigenen Praxis, trotz all der derzeitigen Schwierigkeiten.

Unbedingt! Denn es gibt so viele Vorteile bei der Selbstständigkeit. Mancher Typ Mensch entscheidet zum Beispiel einfach lieber allein. Und es selbst in der Hand zu haben und zu entscheiden, ob und wie ich welche Leistungen anbiete – das allein ist es für mich wert, die Risiken in Kauf zu nehmen. Oder die Urlaubsorganisation! Und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, ich kann so viel flexibler sein als im Angestelltenverhältnis und die Kinder zum

Beispiel zur Einschulung begleiten. Die Freiheiten möchte ich nicht missen.

Wenn es Ihnen junge Zahnärztinnen und Zahnärzten nun gleichtun wollen: Welche Tipps können Sie ihnen geben?

Ich empfehle sehr, ländliche Gebiete nicht auszublenden. Oder, anders gesagt: Augen auf bei der Standortwahl! Angehende Praxisbesitzer sollten sich mit der Versorgungsstruktur vertraut machen und auch Gegenenden eine Chance geben, die nicht erste Wahl gewesen wären. Dort besteht oft viel weniger Konkurrenz, was sich fürs Finanzielle als Vorteil erweist. Was Investitionen angeht, rate ich, erfahrene Kolleginnen und Kollegen anzusprechen, sie verfolgen keine eigenen Interessen wie etwa Berater von Depots. Die Erfahrung von etablierten Zahnärztinnen und Zahnärzten würde



ich unbedingt nutzen, denn niemand muss die gleichen Fehler zweimal machen. Der Freie Verband bietet tolle Austauschmöglichkeiten, die Gold wert sein können.

Hier steht eine Anzeige.

„Im Zweifel verzichte ich auf einen Teil meines Gewinnes“

Auf dem Land. Cornelia Otto führt in Lommatzsch nordwestlich von Dresden eine Einzelpraxis. Schon seit Übernahme im Jahr 2009 achtet sie auf nachhaltiges Handeln etwa beim Einsatz von Materialien – womit sie sich im Hinblick auf die finanziellen Herausforderungen von Pandemie und Inflation gut aufgestellt sieht. Das Wichtigste, findet die 49-Jährige: überlegte Investments, Flexibilität und ständige Kommunikation mit Team und den Patienten.



Nach zehn Jahren Tätigkeit in einer Gemeinschaftspraxis führt Cornelia Otto seit 2009 ihre Einzelpraxis. Die Mutter von drei Kindern beschäftigt drei Mitarbeiterinnen, wovon sich eine in Elternzeit befindet.

INTERVIEW: ANJA FRANCESCA RICHTER

FVDZ: Frau Otto, gab es einen Schlüsselmoment, in dem Sie dachten „Oha, jetzt sind die hohen Preise, von denen alle reden, auch bei uns in der Praxis angekommen!“?

Otto: Tatsächlich fehlt mir mitunter einfach die Zeit, die schon seit Beginn der Pandemie gestiegenen Preise stets im Blick zu behalten. Das Wichtigste ist, dass wir in unserem kleinen Team alles schaffen – vor allem natürlich die Sprechstunden und damit die Versorgung der Patienten. Deswegen muss ich unbedingt priorisieren – und dann lasse ich die Preise zwangsläufig hin und wieder außer Acht. Zumal sich durch die zeitverzögerten Abrechnungen mit den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen die Mehrkosten nicht immer gleich bemerkbar machen. Gerade bei den Verbrauchsmaterialien fallen sie mir aber durchaus auf! Mein Schlüsselmo-

„AM ENDE IST NETTO DEUTLICH WENIGER ÜBRIG“

ment war wohl die betriebswirtschaftliche Auswertung.

Wie ist die denn ausgefallen?

Nicht besorgniserregend, aber auch nicht so gut wie sonst. Da mir durch Schwangerschaft und Elternzeit eine Mitarbeiterin seit Längerem fehlt, konnten wir weniger behandeln. Und nicht nur der Umsatzrückgang, sondern auch

die gestiegenen Preise machen sich jetzt im Gewinnrückgang bemerkbar. Was am Ende netto übrig bleibt, fällt schon deutlich niedriger aus. Nun stellt sich für mich die Frage: Wie reagiere ich?

Zumal Sie die Behandlungen bekanntermaßen nicht einfach teurer machen können. Welche Möglichkeiten bleiben Ihnen nun, um den fehlenden Gewinn auszugleichen?

Stimmt, großen Spielraum gibt es leider nicht. Das Honorar für die professionelle Zahnreinigung kann ich beispielsweise durch kleine Preissteigerungen erhöhen, aber viel mehr lässt sich nicht machen – zumal auf dem Land auch nicht viele Privatpatienten leben. Und die Punktwertsteigerungen müssen wir bekanntermaßen verhandeln. So bleibt mir und meinem Team nicht viel

mehr übrig, als in der Praxis noch nachhaltiger zu handeln.

Was tun Sie in der Hinsicht konkret?

Das Wichtigste zuerst: Am und beim Personal würde ich nie sparen! Dort möchte ich die Inflation versuchen auszugleichen, deswegen schaue ich mir die Gehälter noch einmal genau an. Zumal unsere zahnmedizinischen Fachangestellten vom Staat keine Corona-Prämie bekommen haben. Diese habe ich meinen Mitarbeiterinnen aus dem Betriebsvermögen gezahlt. Im Praxisalltag können wir aber oft nachhaltig handeln, beim Vorbereiten der Behandlungen klappt die Green Dentistry zum Beispiel sehr gut. Mit kostenintensiven Materialien, wie zum Beispiel Kompositen, gehen wir grundsätzlich – und schon seit Langem – sehr sparsam beim Vorbereiten des Trays für die Behandlung um, einfach, damit nichts unnötig

„Mit kostenintensiven Materialien, wie zum Beispiel Kompositen, gehen wir grundsätzlich – und schon seit Langem – sehr sparsam beim Vorbereiten des Trays für die Behandlung um, einfach, damit nichts unnötig im Müll landet.“

im Müll landet. Außerdem nutzen wir abschaltbare Steckdosen. Und bei den Bestellungen achte ich auf die Preise, vergleiche, welcher Hersteller welches Produkt am günstigsten oder zumindest vergleichsweise günstiger anbietet. Mitunter machen wir auch – simpel, aber effektiv – einfach kein Raumlicht an, wenn das Tageslicht ausreicht. Oder wenn ich einen zahnlosen Patienten behandle beispielsweise – dann stelle ich kein ganzes Tray hin. So landen

deutlich weniger Instrumente im aufwändigen Reinigungsprozess.

Dem Patienten fallen die Sparmaßnahmen also im Zweifel gar nicht auf?

Genau. Was ich tatsächlich weggeduziert habe, ohne dass es jemandem groß aufgefallen ist, sind die Zeitschriften im Wartebereich. Denn es schaut ja ohnehin jeder auf sein Handy. Jetzt liegen einfach ein paar Bücher dort, falls doch Leseinteresse aufkommt. Das Entscheidende dabei ist meiner Meinung nach ohnehin die Kommunikation: Wenn ich zum Beispiel meinen Patienten erkläre, warum eine unserer Kolleginnen für eine Weile ausfällt und sie deswegen mitunter ein wenig länger auf einen Termin warten müssen, verstehen sie das sehr gut – zumal sie sich für meine schwangere Mitarbeiterin freuen, sie kennen sie schon ewig. Aber man muss darüber reden.

Hier steht eine Anzeige.



Dass die Kosten auch in den Praxen gestiegen sind, werden die meisten Patienten wahrscheinlich wissen, selbst wenn sie sie nicht konkret kennen. An welchen Stellen merken Sie die durch Pandemie, Ukraine-Krieg und Inflation gestiegenen Preise denn eigentlich besonders deutlich?

Oh, an vielem, zum Beispiel an den Handschuhen! Und den Masken natürlich. Beides ist wahnsinnig teuer geworden. Auch andere Verbrauchsmaterialien und Instrumente sind im Preis deutlich gestiegen. Gerade auch unser sehr ausgefeiltes, aber energieintensives Hygienemanagement, welches sich in der Pandemie einmal mehr bewährt hat, kostet eine enorme Summe Geld. Sparen dürfen wir an dieser Stelle natürlich auf gar keinen Fall.

Welche Rolle spielen Gehaltsforderungen in Ihrer Praxis? Viele ZFA fordern aktuell mehr Geld.

In meinem Landkreis Meißen fällt der Personalmangel schon recht deutlich aus. Bei mir in der Praxis spielt er aber zum Glück keine Rolle. In den 13 Jahren hier in Lommatzsch hatte ich keinen Personalwechsel, ich denke, weil ich dafür gesorgt habe, dass es meinen Angestellten gut geht. Was nicht heißt, dass es nicht auch mal kleine Ungereimtheiten im Team gibt. Tatsächlich habe ich das Gefühl, mit weniger Personal besser zu fahren, weil wir familiärer miteinander verbunden sind. Bis unsere Kollegin aus

der Elternzeit zurückkommt, ziehen wir den Praxisalltag zu dritt durch, weil wir das alle so wollen. Die Überstunden nehmen wir in Kauf. Das Arbeitsklima, meine ich, ist fast noch wichtiger als das Gehalt. Aber Mindestlohn war bei mir nie ein Thema, meine Helferinnen verdienen gut, weil sie viel und sehr fleißig arbeiten. Im Zweifel verzichte ich zugunsten meiner Angestellten auf einen Teil meines Gewinnes.

Es ist sicher ein Vorteil, dass Sie in Ihrer Einzelpraxis selbst über die Finanzen entscheiden.

Das ist richtig. Allerdings muss ich auch sagen, dass ich in den 13 Jahren als niedergelassene Zahnärztin schon einige Kredite bewältigen konnte. Für die nachfolgenden Generationen sehen die finanziellen Bedingungen sicherlich gerade

**„MIT
OPTIMISMUS
KANN MAN
NICHT ALLES
RETTEN, ABER
VIELES“**

jetzt deutlich schwieriger aus. Vielleicht müssen wir als Zahnarztgemeinschaft dann auch mal helfen, die Jungen zu unterstützen? Die Berufspolitik sollte ihnen unter die Arme greifen, so zum Beispiel der Freie Verband, die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und die Zahnärztekammern. Denn eins können wir uns nicht leisten: dass junge Praxen wieder schließen müssen, weil es die Kolleginnen und Kollegen finanziell nicht schaffen. Vielleicht wären beispielsweise zinsgünstige Kredite eine gute erste Lösung.

Welche Tipps können Sie jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten mit eigener Praxis darüber hinaus geben?

Gedanklich und strukturell flexibel zu bleiben, das finde ich ganz wichtig. Sich immer wieder an neue Situationen anpassen und sich dabei fragen: Wo kann ich in der Praxis, in der Behandlung etwas verbessern, etwas anpassen? Das ist für mich gelebtes Qualitätsmanagement! Bloß nicht zu starr im System bleiben, das bringt nichts.

Und was raten Sie in Sachen Finanzen?

Ich würde auf keinen Fall ins Blaue investieren. Ich habe damals eine Altbau-Praxis gekauft und sie Schritt für Schritt und mit viel Zeit systematisch modernisiert. Frauen, das hat mir mein Steuerberater erzählt, investieren wohl generell vorsichtiger. In der kommenden Zeit möchte ich auch erst einmal keine großen Summen ausgeben. Die Liquidität hebe ich lieber für Reparaturen und Notfälle auf. Der neue Intraoralscanner muss also warten! Die Inflation untermauert diese Entscheidung auf jeden Fall. Und die Energiekrise erst! Haben wir überhaupt genug Strom dafür, wenn wir alles durchdigitalisieren? Im Grunde weiß momentan niemand, wo das alles hingeht. Trotzdem, und das rate ich auch anderen, versuche ich, immer total positiv durch den Tag zu gehen. Die positive Grundeinstellung macht einen Riesenunterschied, auch weil sie sich auf das Team und die Patienten überträgt. Mit Optimismus kann man nicht alles retten, aber vieles.

Hier steht eine Anzeige.

