

## Praxismanagement und Liquidität in Zeiten der Corona-Pandemie



Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte,

**ich bin sehr dankbar, dass in diesen Tagen mehrere Zahnärztinnen und Zahnärzte mir ihre Überlegungen, Empfindungen und Aktivitäten aus dem Erlebten im Monat April sehr offen mit mir geteilt haben, sodass wir alle unser eigenes Lernen daraus herleiten können.**

Wenn ich die Rückmeldungen zu dem Erlebten der letzten Wochen aus den vielen Mails und WhatsApp-Nachrichten in Schlüsselthemen zusammenfasse, so zeigte sich in den vergangenen Wochen folgendes Bild:

- ❖ Starke Verunsicherung in der Startphase von Corona in Bezug auf den Versorgungsauftrag für Patienten.
- ❖ Unsicherheit, ob Kurzarbeitsgeld beantragt werden soll oder nicht.
- ❖ Unklare Angaben der KZV-en zum Umgang mit der Corona-Krise, die die Verunsicherung erhöht haben.
- ❖ Unsicherheit, welche wirtschaftlichen Auswirkungen das Bewältigen dieser Krise für die einzelnen Praxen haben würden.
- ❖ Schneller Austausch, welche Schutzmaßnahmen für die Zahnärzte, das Team und die Patienten zu organisieren sein würden und ein enormes Potential an Solidarität beim gegenseitigen Helfen innerhalb der **Zahnarzt-Unternehmer-Workshopgruppen (ZUW)**, was half, Engpässe bei Einzelnen zu überwinden.
- ❖ Rasche Veränderung der Stimmung von Hilflosigkeit zu zielgerichteten Aktivitäten, die das Gesetz des Handels in die Gruppen zurückgeholt haben.

Weil wir alle eine solche Situation aus unserer bisherigen Erfahrung nicht kennen und die Zahnärztinnen/Zahnärzte uns so offen an ihrem persönlichen Erleben haben teilhaben lassen, hier ein paar zusätzliche Gedanken von mir, die weit über das persönlich Erlebte hinausgehen und die grundsätzliche Lerneffekte zusammenfassen:

1. In Krisen zeigt sich Ihre **wichtigste Ressource - nämlich Ihr Charakter**. Sowie der erste „Schock“ überwunden ist, greifen Sie auf das zurück, was Ihr bisheriges Leben ausgemacht und im **Charakter manifestiert** hat.
2. In Krisen zählen **Transparenz und Offenheit dem Personal** gegenüber. Die Damen haben **existenzielle Ängste**, ob sie ihre **Miete bezahlen können, weiter existieren** und ihr **Leben weiter so fortsetzen können**, wie bisher.
3. Bisherige **Angebotskonzepte** (ich arbeite nur „hochwertig“) werden **beibehalten und ergänzt** durch pragmatische, der **Situation der Patienten entsprechenden Lösungen** (die ja ebenfalls von der Krise betroffen sind und ihre eigenen existenziellen Kämpfe zu kämpfen haben).
4. Geplante **Urlaube/freie Zeiten** werden angesichts der aktuellen Entwicklung **überdacht und verändert** (auch wenn dies kurzfristig schwierig erscheint – es funktioniert, wenn Sie beherzt und zeitnah umstellen).

5. Das Warten auf **Lösungen der KZV** oder das **Reagieren auf Informationen der KZV/Presse** macht wenig Sinn, denn die sind mit **sich selbst beschäftigt** und wissen meistens so **wenig wie Sie selbst**, was notwendig ist. Das Besinnen auf die **Bedürfnisse Ihrer Patienten und Ihrer Praxis ist ein guter Kompass**.
6. Ja, **Sie sind selbstständig und freie/r Unternehmer/in** in einem System, in dem Sie in Teilen reguliert sind. Im Zweifel zählen **Ihre freien Entscheidungen**, wie Sie mit dieser **disruptiven Situation** umgehen wollen. **Niemand hatte dazu eine „Blaupause“**.
7. Das Thema **„Geld“ muss man gut im Auge haben**. In erster Linie ist es jedoch:
  - ❖ Gutes **realitätsbezogenes Management der eigenen Gefühle und Gedanken** in Bezug auf sich schnell **ändernder Rahmenbedingungen**.
  - ❖ Guter **Umgang mit den Ängsten der Mitarbeiterinnen** und sie einbinden in Lösungen, die auch **ihre Bedürfnisse** berücksichtigen.
  - ❖ Nutzung aller **Chancen und Möglichkeiten in der gegebenen Situation** in Bezug auf **Umsatzgewinnung** als auch der **Versorgung von Patienten**.
  - ❖ Überprüfen, wie sich die möglichen **„Worst Case-Szenarien“** **finanziell** darstellen werden und darauf einstellen, **besser als in dem gedachten „Worst Case“** abzuschneiden.
  - ❖ Sich täglich **selbst** und mit dem **Praxispartner oder Lebenspartner bestätigen** zu lassen, dass Sie die Dinge in den **Griff bekommen** werden. Das stärkt!
  - ❖ Sich selbst zu fragen, was es würde **bedeuten**, wenn Ihr **Ertrag - bezogen auf das ganze Jahr - um 20/30% schwächer** ausfallen würde. Und was heißt das für Ihren **privaten Lebensstil für ein Jahr?**

Aus dieser Auseinandersetzung **erwächst Kraft** und ein neues unternehmerisches Bewusstsein als auch ein **neues Teamgefühl**. Weil das Team spürt, wie Sie über **sich hinauswachsen** und Sie sich auch in der Krise um Ihre **Mitarbeiterinnen und vor allem um Ihre Patienten gut** kümmern.

**Danke an die Zahnarzt-Kollegin, die ihre Erfahrungen mit uns geteilt hat. Es ist so ermutigend und herzerfrischend offen, wie sich durch gutes Krisenmanagement neue Chancen auftun.**

Und es ist ein Beispiel, wie **Charakterstärke die Grundlage für Krisenmanagement** liefert.

Es wird alles gut weitergehen, die Öffnung der Gesellschaft wird schrittweise nun in den nächsten Wochen kommen.

Die Wirtschaft wird im Jahr 2020 **um 8-10% im Jahresdurchschnitt** schwächer abschneiden als im Vorjahr. Ob das bei Ihnen auch so sein wird, hängt ein Stück davon ab, mit wieviel **Realitätssinn Sie die Situation meistern können**.

Wer sich **auf das, was passieren** wird, einstellt, **weiß doch schon jetzt**, wie sich die **Praxissituation in den Quartalen 3 und 4 liquiditätsmäßig darstellen wird. Auch darauf kann und muss man sich einstellen!**

Das bedeutet Krise: die **Realität läuft anders als Ihre Wunschvorstellungen**. Sie können sowohl an dem **Thema Realität als auch an Ihren Wunschvorstellungen** arbeiten.

Herzliche Grüße und bleiben Sie gesund!

Ihr Klaus Schmitt



prd GmbH  
Klaus Schmitt  
Im Leimen 10, 55283 Nierstein  
Fon: 06133-492549 Mobil: 0172-6112959  
[ks@prd-gmbh.de](mailto:ks@prd-gmbh.de)  
[www.prd-gmbh.de](http://www.prd-gmbh.de)  
[www.prd-zuw.de](http://www.prd-zuw.de)

**ZUW-Erklärfilm:** <https://www.youtube.com/watch?v=rHw70uys3Ds>