

Kundennummer: 080092148
Referenzgruppe: Praxis Andere
Anzahl Ärzte: 1

Zeitraum: 01.02.2025-28.02.2025

Erstellungsdatum: 07.03.2025

Zusammenfassung

Die Analyse der Daten zeigt, dass der Kunde in mehreren Bereichen signifikant von den Benchmarks abweicht. Besonders auffällig sind die hohen Werte bei den Terminarten und die niedrigen Werte bei den Terminen und der Buchungsvorlaufzeit. Die hohe Absagenquote, insbesondere bei Online-Terminen, ist ebenfalls besorgniserregend. Die Kommunikation über E-Mails ist im Vergleich zum Benchmark sehr niedrig, während SMS überhaupt nicht genutzt werden.

Die beantworteten Fragen zeigen, dass die Terminlänge und die Buchungsvorlaufzeit wichtige Faktoren sind, die optimiert werden könnten. Die Empfehlungen zielen darauf ab, die Terminplanung zu verbessern, die Kommunikation zu erhöhen und die Absagenquote zu reduzieren.

Key Findings

1. Terminarten: 339 (Benchmark: 18) - Der Kunde hat deutlich mehr Terminarten als der Benchmark.
2. Interne Terminarten: 191 (Benchmark: 14) - Auch hier liegt der Kunde weit über dem Benchmark.
3. Online Terminarten: 134 (Benchmark: 5) - Die Anzahl der Online-Terminarten ist ebenfalls höher.
4. Videosprechstunde Terminarten: 45 (Benchmark: 1) - Die Nutzung von Videosprechstunden ist deutlich höher.
5. Ressourcen: 486 (Benchmark: 1) - Der Kunde hat erheblich mehr Ressourcen zur Verfügung.
6. Personen: 457 (Benchmark: 3) - Die Anzahl der Personen ist ebenfalls höher.
7. Neue Patienten: 39 (Benchmark: 37) - Die Anzahl neuer Patienten entspricht etwa dem Benchmark.
8. Termine: 45 (Benchmark: 305) - Die Anzahl der Termine ist deutlich niedriger als der Benchmark.
9. Eigen-Termine: 6 (Benchmark: 345) - Die Anzahl der Eigen-Termine ist ebenfalls sehr niedrig.
10. Online-Termine: 39 (Benchmark: 34) - Die Anzahl der Online-Termine ist leicht höher.

Interessante Fragen

1. F: Warum ist die durchschnittliche Terminlänge (intern) so viel höher als der Benchmark?

A: Die durchschnittliche Terminlänge (intern) beträgt 120 Minuten, während der Benchmark bei 24 Minuten liegt. Dies könnte darauf hindeuten, dass interne Termine komplexer sind oder dass die Ressourcen nicht effizient genutzt werden. Eine genauere Analyse der Terminarten und der zugehörigen Aufgaben könnte helfen, dieses Problem zu verstehen und zu lösen.

2. F: Warum ist die Buchungsvorlaufzeit (online) so viel niedriger als der Benchmark?

A: Die Buchungsvorlaufzeit (online) beträgt 3 Tage, während der Benchmark bei 24 Tagen liegt. Dies könnte darauf hindeuten, dass Online-Termine kurzfristig gebucht werden, was zu einer höheren Absagenquote führen könnte. Eine längere Buchungsvorlaufzeit könnte helfen, die Planung zu verbessern und die Absagenquote zu reduzieren.

3. F: Warum ist die Absagenquote (online) so viel höher als der Benchmark?

A: Die Absagenquote (online) beträgt 46%, während der Benchmark bei 14% liegt. Dies könnte auf kurzfristige Buchungen, mangelnde Erinnerungen oder andere Faktoren zurückzuführen sein. Eine genauere Analyse der Gründe für die Absagen könnte helfen, Maßnahmen zu ergreifen, um die Absagenquote zu reduzieren.

Empfehlungen

1. Die Terminplanung sollte optimiert werden, um die durchschnittliche Terminlänge (intern) zu reduzieren und die Ressourcen effizienter zu nutzen.
2. Die Buchungsvorlaufzeit (online) sollte erhöht werden, um die Planung zu verbessern und die Absagenquote zu reduzieren.
3. Die Kommunikation über E-Mails und SMS sollte erhöht werden, um die Kunden besser zu informieren und die Absagenquote zu reduzieren.

Kundennummer: 080092148
Referenzgruppe¹: Praxis Andere
Anzahl Ärzte: 1

Zeitraum: 01.02.2025-28.02.2025

Erstellungsdatum: 07.03.2025

1. Strukturoptimierung:

1. Die Anzahl der Terminarten von 339 liegt über dem Medianwert von 18 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihre Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, zwischen 23 und 90 Terminarten zu haben. Reduzieren Sie die Anzahl der Terminarten, um die Verwaltbarkeit zu verbessern.*
2. Die Anzahl der Interne Terminarten von 191 liegt über dem Medianwert von 14 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihre Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, zwischen 10 und 40 Interne Terminarten zu haben. Reduzieren Sie die internen Terminarten, um Abläufe zu vereinfachen, die Ressourcenzuweisung zu optimieren und die Planungsgenauigkeit zu verbessern.*
3. Die Anzahl der Online Terminarten von 134 liegt über dem Medianwert von 5 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihre Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, zwischen 5 und 20 Online Terminarten zu haben. Reduzieren Sie den Online-Terminarten, um es für Patienten einfacher zu machen, sie zu finden, was auch die Verwaltbarkeit verbessert.
4. Die Anzahl der Zuweiser Terminarten von 3 liegt über dem Medianwert von 2 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihre Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, zwischen 5 und 20 Zuweiser Terminarten zu haben. Erhöhen Sie die Anzahl der Zuweiserterminarten, um die Patientenbindung zu erhöhen und die koordinierte Versorgung zu verbessern.
5. Die Anzahl der Videosprechstunde Terminarten von 45 liegt über dem Medianwert von 1 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihre Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, zwischen 3 und 10 Videosprechstunde Terminarten zu haben. Reduzieren Sie die Anzahl der Videoberatungen, um die Patienteninteraktion und die Diagnosegenauigkeit zu verbessern.
6. Die Anzahl der Ressourcen von 486 liegt über dem Medianwert von 1 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihrer Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, dass Sie sich dem Median Ihrer Gruppe 1 Ressourcen annähern. Reduzieren Sie die Anzahl der Ressourcen, um die Verwaltbarkeit und Transparenz zu verbessern.*
7. Die Anzahl der Personen von 457 liegt über dem Medianwert von 3 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihre Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, zwischen 4 und 5 Personen zu haben. Reduzieren Sie die Personalressourcen, um die Verwaltbarkeit und Transparenz zu verbessern.*
8. Die Anzahl der Räume von 29 liegt über dem Medianwert von 1 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihrer Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, dass Sie sich dem Median Ihrer Gruppe 1 Räume annähern. Reduzieren Sie die Anzahl der Räume, um die Verwaltbarkeit und Transparenz zu verbessern.*

2. Prozessoptimierung:

1. Die Anzahl der Neue Patienten von 39 liegt über dem Medianwert von 37 in Ihrer Gruppe. Gemäß der Erfahrung von samedi, liegt der Wert Neue Patienten 39 in einem guten Bereich.
2. Die Anzahl der Termine von 45 liegt unter dem Medianwert von 305 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihrer Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, mehr als 306 Termine zu haben. Erhöhen Sie die Anzahl der Termine, um den Umsatz zu steigern.
3. Die Anzahl der Eigen-Termine von 6 liegt unter dem Medianwert von 345 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihrer Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, mehr als 346 Eigen-Termine zu haben. Erhöhen Sie die Anzahl der Termine, um den Umsatz zu steigern.
4. Die Anzahl der Online-Termine von 39 liegt über dem Medianwert von 34 in Ihrer Gruppe. Gemäß der Erfahrung von samedi, liegt der Wert Online-Termine 39 in einem guten Bereich.
5. Zuweiser-Termine existiert nicht. Führen Sie Zuweiser-Termine ein, um Ihr Netzwerk zu vergrößern, neue Patientenströme anzusprechen und mehr Einnahmen zu erzielen.
6. Die Ø Terminlänge (min) von 39 liegt über dem Medianwert von 25 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihrer Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, dass Sie sich dem Median Ihrer Gruppe 25 Ø Terminlänge (min) annähern. Reduzieren Sie die durchschnittliche Terminlänge, um die Effizienz zu steigern und die Patientenzapazität zu erhöhen.*

3. Auslastungsoptimierung:

1. Die Ø Buchungsvorlaufzeit(Tage) von 7 liegt unter dem Medianwert von 32 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihre Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, zwischen 15 und 60 Ø Buchungsvorlaufzeit(Tage) zu haben.
2. Die % Absagen von 40 liegt über dem Medianwert von 8 in Ihrer Gruppe. Basierend auf Ihrer Gruppe und der Größe Ihrer Institution empfiehlt samedi, weniger als 5 % Absagen zu haben. Ihre Stornierungsrate ist zu hoch. Überprüfen Sie die Vorlaufzeiten, Verfügbarkeiten und SMS-Erinnerungen.

4. Kommunikationsoptimierung:

1. Die Anzahl der E-Mails von 26 liegt unter dem Medianwert von 125 in Ihrer Gruppe. Gemäß der Erfahrung von samedi, liegt der Wert E-Mails 26 in einem guten Bereich.
2. SMS existiert nicht. Führen Sie SMS ein, um die Kommunikation zu verbessern und die Absagequote oder das Nichterscheinen zu reduzieren. Überprüfen Sie die Erfassung der Mobilfunknummern und die Benachrichtigungseinstellungen.

* In manchen Situationen kann ein höherer/niedrigerer Wert allerdings sinnvoll sein.

Kundennummer: 080092148
 Referenzgruppe¹: Praxis Andere
 Anzahl Ärzte: 1

Zeitraum: 01.02.2025-28.02.2025

Erstellungsdatum: 07.03.2025

1. Struktur:

	Eigener Wert ²	Referenzwert ³	%-Verhältnis ⁴		Eigener Wert	Referenzwert	%-Verhältnis
# Terminarten ⁵	339	17.5	1935.2	# Ressourcen ⁶	486	0.6	77682.2
intern	191	14.4	1327.4	Personen	457	3.1	14609.4
online	134	5.0	2677.3	Räume	29	0.6	4635.4
für Zuweiser	3	1.9	159.8				
Videosprechstunden	45	1.3	3596.4				

2. Prozesse:

	Eigener Wert	Referenzwert	%-Verhältnis		Eigener Wert	Referenzwert	%-Verhältnis
# Neue Patienten ⁷	39	37.2	104.8	Ø Terminlänge (min) ⁹	39.2	24.7	158.8
				intern	120	24.3	494.8
# Termine ⁸	45	305.3	14.7	online	26.8	25.3	105.9
intern	6	345.3	1.7	für Zuweiser	-	18.8	-
online	39	33.8	115.4				
für Zuweiser	-	13.8	-				

3. Auslastung:

	Eigener Wert	Referenzwert	%-Verhältnis		% Eigener Wert [*]	Referenzwert	%-Verhältnis
Ø Buchungsvorlaufzeit(Tage) ¹⁰	6.9	32.5	21.3	Absagen ¹¹	40	8.0	497.5
intern	30.3	36.5	83.0	intern	-	7.1	-
online	3.3	23.6	14.1	online	46.2	14.0	330.7
für Zuweiser	-	18.0	-	für Zuweiser	-	11.8	-

* Prozentualer Anteil der Terminstornierungen an den gebuchten Terminen

4. Kommunikation:

	Eigener Wert	Referenzwert	%-Verhältnis
# Kommunikation ¹²	26	145.5	17.9
E-Mail an Patienten ¹³	26	125.1	20.8
SMS an Patienten	-	64.4	-

Erläuterung:

1. Bezeichnet die Gruppe ähnlicher Institutionen (Benchmark-Gruppe).
2. Mein Ergebnis als Kunde für die jeweilige Kategorie.
3. Ein Benchmark-Wert wird berechnet, indem der Median jeder Institution innerhalb Ihrer Referenzgruppe basierend auf Ihrer Größe im Vergleich zum Durchschnitt angepasst wird. Dadurch wird sowohl die Gruppenleistung als auch die Größe der Institution reflektiert.
4. Prozentualer Anteil im Vergleich Ihres Wertes zum Referenzwert.
5. (Anzahl der Terminarten): Gibt die Anzahl der eingerichteten Terminarten pro Kunde an.
6. Anzahl der Ressourcen (Personen + Räume).
7. Anzahl der neuen Patienten während des aktuell betrachteten Zeitraums.
8. Gesamte Anzahl der gebuchten Termine während des aktuell betrachteten Zeitraums.
9. Durchschnittliche Termindauer in Minuten.
10. Durchschnittliche Buchungsvorlaufzeit in Tagen. Es wird der Zeitpunkt der Buchung mit dem Zeitpunkt des in der Zukunft liegenden Termins betrachtet.
11. Prozentualer Anteil der Terminstornierungen an den gebuchten Terminen.
12. Versand von Patientenbenachrichtigungen per E-Mail + SMS.
13. Die maximale Länge für eine einzelne SMS beträgt 160 Zeichen. Wird diese Zeichenanzahl überschritten, wird der Inhalt zu 2 SMS verbunden, aber als eine SMS versendet.

Disclaimer:

Das Executive Summary wurde algorithmisch von einem KI-Modell erstellt. Obwohl Anstrengungen unternommen wurden, um die Qualität und Zuverlässigkeit des Inhalts sicherzustellen, können dennoch Einschränkungen oder Ungenauigkeiten auftreten. Der Inhalt sollte nicht als Ersatz für professionelle Beratung betrachtet werden. Wir empfehlen, sich für spezifische Informationen oder Anleitungen an geeignete Experten oder Quellen zu wenden.

Basierend auf Ihrer Gruppe und der Größe Ihrer Institution und dem Expertenwissen von samedi haben wir Empfehlungen für Ihre Institution erstellt. Die Empfehlung dient zur Orientierung und kritischen Hinterfragung des Ist-Zustands, sie ist nicht als absoluter Standard zu betrachten.