



# ELBLAND Polikliniken

Düsseldorf, 16.11.2016

Ralph Schibbe

# Ermittlung sinnvoller Daten ohne Angst vor dem 2. Platz



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

+ Vorstellung ELBLAND Polikliniken

+ Benchmark – Hintergrund und Zweck

+ Über dem Tellerrand

+ ambulante Kennzahlen

+ Schwankungsfaktoren



# ELBLAND Polikliniken



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

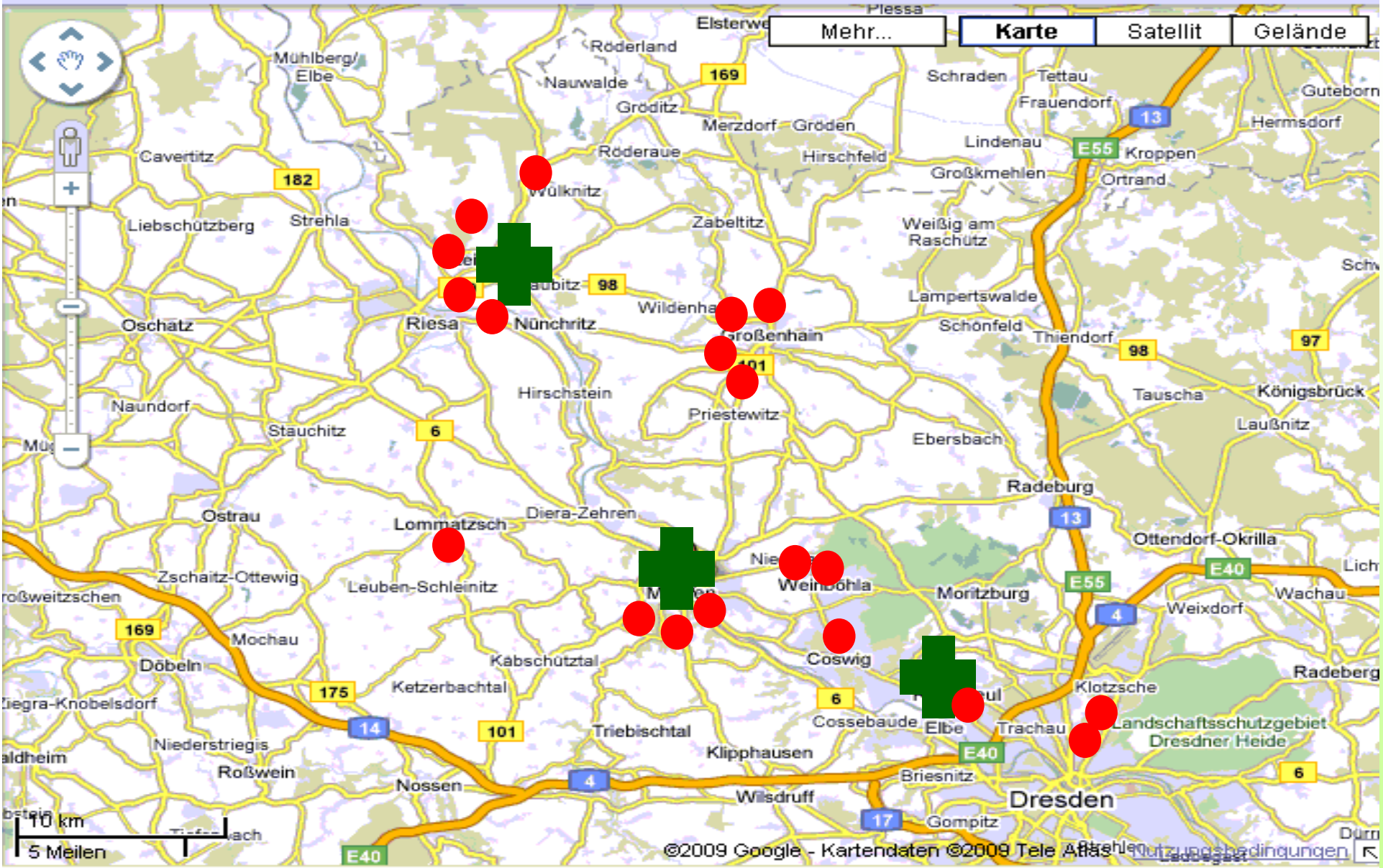
- Gründung 2007 (2 Praxen)
- 19 Praxen an 8 Standorten
- 9 Fachrichtungen
- 1 Praxis Traditionelle Chinesische Medizin (TCM)
- 3 Praxen für Physiotherapie
- 75 Mitarbeiter
- Wirtschaftlich selbständig



# ELBLAND Polikliniken - 2016



<Nr.>

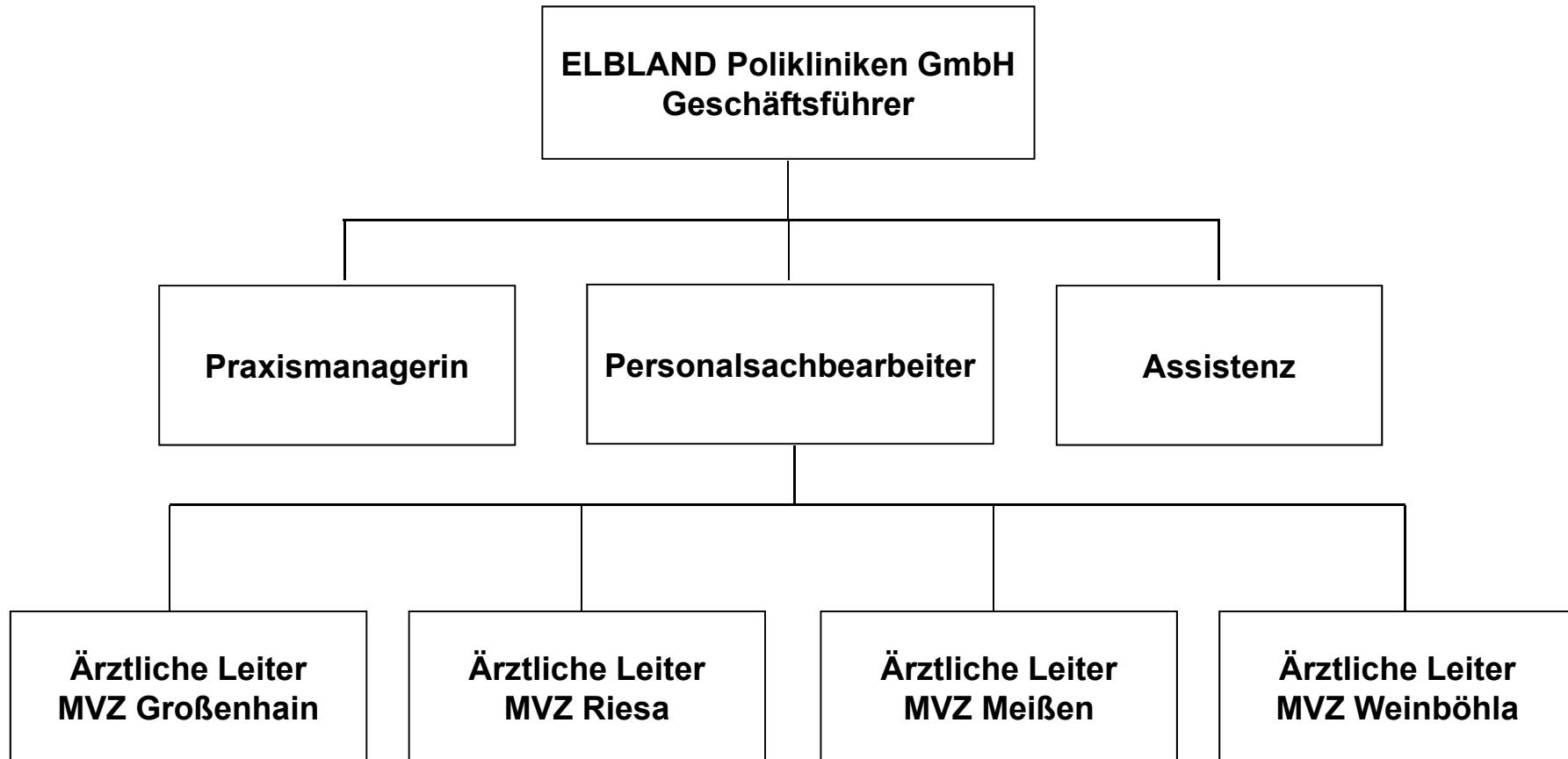


# Organigramm

<Nr.>



ELBLANDKLINIKEN



# Fachrichtungen in den Polikliniken



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

## Allgemeinmedizin

- Riesa
- Weinböhla
- Wülknitz
- Meißen

## Neurologie

- Großenhain

## Neurochirurgie

- Radebeul
- Meißen
- Dresden

## Gynäkologie

- Großenhain
- Riesa
- Lommatzsch

## HNO

- Meißen

## Innere/ Onkologie

- Riesa

## Pädiatrie

- Großenhain

## Orthopädie

- Coswig
- Weinböhla
- Dresden

## Urologie

- Riesa

## TCM

- Weinböhla



# Ermittlung sinnvoller Daten ohne Angst vor dem 2. Platz



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

+ Vorstellung ELBLAND Polikliniken

+ Benchmark – Hintergrund und Zweck

+ Über den Tellerrand

+ ambulante Kennzahlen

+ Schwankungsfaktoren



# Voraussetzung und Ziel



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

- Mut und Offenheit zum Leistungsvergleich
- Keine Angst vor dem 2. Platz
- Leistungslücke zum führenden der Branche schließen
- Denkanstöße und Impulse setzen
- Hinterfragen – „Unruhe“ stiften



Entwicklung einer Verbesserungsstrategie





# Ermittlung sinnvoller Daten ohne Angst vor dem 2. Platz



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

+ Vorstellung ELBLAND Polikliniken

+ Benchmark – Hintergrund und Zweck

+ Über den Branchentellerrand

+ ambulante Kennzahlen

+ Schwankungsfaktoren





## Aufgabe:

- Kampagne im Online Marketing zur Verkaufsförderung meines Produktes

## Ziel/ Frage:

- In welchem Medium soll ich investieren?
- Abrechnungsform, die den Erfolg einer Kampagne daran bemisst, wie viele Adressen potenzieller Kunden in ihrem Verlauf generiert werden konnten (Leads).



## Vorgehensweise:

- Testballon-Kampagne in verschiedenen Magazinen mit identischer Werbebotschaft

Online Magazin	Medium	Empfänger	Website Traffic	Anzahl Leads	CTR	Kosten	Lead/Cost
Online Magazin A	Banner im Newsletter	5600	31	8	0,55 %	2100	262 Euro
Online Magazin B	Banner im Newsletter	50000	58	17	0,11 %	2100	124 Euro
Online Magazin C	Banner im Newsletter	3200	7	7	0,21 %	2240	280 Euro
Online Magazin D	Banner im Newsletter	34500	70	16	0,20 %	2990	186 Euro
Online Magazin E	Banner im Newsletter	6100	5	1	0,08 %	430	430 Euro

©Maryam Danesh-Kajouri





## Ergebnis:

- Das Interesse an meiner Botschaft konnte ich am besten mit Magazin A umsetzen.
- Das Bedürfnis nach weiteren Informationen war jedoch im Magazin B (persönliche Daten/ Leads) am höchsten.
- Auswertung der Kosten: Cost per Lead



Magazin B erhält Zuschlag für Werbebudget

➤ Kennzahlen und Benchmark – New Economy

# Ermittlung sinnvoller Daten ohne Angst vor dem 2. Platz



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

+ Vorstellung ELBLAND Polikliniken

+ Benchmark – Hintergrund und Zweck

+ Über dem Branchentellerrand

+ ambulante Kennzahlen

+ Schwankungsfaktoren





- **Fachgruppe**  
Allgemeinmedizin
- **Versorgungsumfang in %**  
100



- **Arztfälle/ Behandlungsfälle**  
Praxissoftware
- **Arztfälle/ Behandlungsfälle VJ**  
Archiv
- **Arztfälle/ Behandlungsfälle FG Ø**



# Fallzahl FG Ø

<Nr.>



ELBLANDKLINIKEN



Kassennärztliche Vereinigung Sachsen - Körperschaft des öffentlichen Rechts  
Landesgeschäftsstelle

Anlage 2

## Honorarverteilung Quartal I/2016

### Gesamthonorar und abgeleitete Größen

	Gesamthonorar in €	mittleres Gesamthonorar je Arzt in €		Behandlungsfallzahl je Arzt	abgerechn. Fallwert nach ggf. EBM-Abstaffelung in €	vergüteter Fallwert in €		Auszahlungsquote
		gesamt	ohne Sachkosten			gesamt	ohne Sachkosten	
		(6) + (8) + (11) = (15)	(15) / (1) = (16)			(2) / (1) = (17)	(18)	
<b>hausärztlicher Versorgungsbereich</b>								
<b>RLV-relevante Vergleichsgruppen</b>								
Hausärzte	158.831.617	61.230	61.098	1.027	65,04	59,60	59,47	91,6%
Kinderärzte	20.411.808	62.231	62.187	1.159	59,51	53,67	53,64	90,2%
Kinderkardiologen	414.327	69.054	68.807	698	117,22	98,94	98,58	84,4%







## Definition

- Zur Berechnung des arztgruppenspezifischen Fallwertes wird das Vergütungsvolumen, das für die Regelleistungsvolumina der jeweiligen Arztgruppe zur Verfügung steht, durch die Fallzahl der Arztgruppe geteilt.



# Eigener Fallwert

<Nr.>



ELBLANDKLINIKEN

BSNR		<b>Honorarzusammenstellung</b>							Abrechnungsquartal: 1/2016	
		Medizinisches Versorgungszentrum								
									Seite 17	
Leistungs- quartal	Kostenträger	Kostenträger- repräsentant	Lebenslange Arztnummer	Kennzeichen Leistungssteuerung	Honorargruppe	Leistungs- kennzeichen	Behandlungs- kennzeichen	Leistungsbedarf in Euro	Honorar in Euro	Bt
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	

Summierung nach Kostenträger<sup>1</sup>

nach lebenslanger Arztnummer<sup>1</sup>

59.421,45

nach Honorarnummer<sup>1</sup>

nach Kennzeichen Leistungssteuerung<sup>1</sup>



# Fallwert FG Ø

<Nr.>



ELBLANDKLINIKEN



Kassennärztliche Vereinigung Sachsen - Körperschaft des öffentlichen Rechts  
Landesgeschäftsstelle

Anlage 2

## Honorarverteilung Quartal I/2016

### Gesamthonorar und abgeleitete Größen

	Gesamthonorar in €	mittleres Gesamthonorar je Arzt in €		Behandlungsfallzahl je Arzt	abgerechn. Fallwert nach ggf. EBM-Abstaffelung in €	vergüteter Fallwert in €		Auszahlungsquote
		gesamt	ohne Sachkosten			gesamt	ohne Sachkosten	
		(6) + (8) + (11) = (15)	(15) / (1) = (16)			(2) / (1) = (17)	(18)	
<b>hausärztlicher Versorgungsbereich</b>								
<b>RLV-relevante Vergleichsgruppen</b>								
Hausärzte	158.831.617	61.230	61.098	1.027	65,04	59,60	59,47	91,6%
Kinderärzte	20.411.808	62.231	62.187	1.159	59,51	53,67	53,64	90,2%
Kinderkardiologen	414.327	69.054	68.807	698	117,22	98,94	98,58	84,4%





## Definition

- Die Auszahlungsquote ist der Quotient aus dem für die einzelnen Leistungen ausgezahlten Honorar und dem durch die Ärzte angeforderten Leistungsbedarf. Eine Auszahlungsquote von 100% bedeutet also, dass alle angeforderten Leistungen vollumfänglich vergütet werden konnten.

# Eigene Auszahlungsquote



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

BSNR	<b>Nachweis der HVM-Quoten</b>	Abrechnungsquartal: 1/2016
	Medizinisches Versorgungszentrum	
Kassenart GKV	-----	Seite: 1

Verrechnungsgruppe: FÄ f.Allg.med,Prakt.Ä.,HÄ tätige FÄ f.Innere Med.,FÄ f.Ki.- u. Jugendmed.

1. Angeforderter RLV/QZV-relevanter Leistungsbedarf

LANR  
 LANR  
 LANR ----- 30.430,72 Euro

2. Budget RLV und QZV

LANR  
 LANR  
 LANR ----- 23.720,31 Euro



# Auszahlungsquote FG Ø



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>



Kassennärztliche Vereinigung Sachsen - Körperschaft des öffentlichen Rechts  
Landesgeschäftsstelle

**Anlage 2**

## Honorarverteilung Quartal I/2016

### Gesamthonorar und abgeleitete Größen

Gesamthonorar in €	mittleres Gesamthonorar je Arzt in €		Behandlungsfallzahl je Arzt	abgerechn. Fallwert nach ggf. EBM-Abstaffelung in €	vergüteter Fallwert in €		Auszahlungsquote
	gesamt	ohne Sachkosten			gesamt	ohne Sachkosten	
(6) + (8) + (11) = (15)	(15) / (1) = (16)	(2) / (1) = (17)	(18)	(15) / (2) = (19)	(20)	(19) / (18) = (21)	

### hausärztlicher Versorgungsbereich

#### RLV-relevante Vergleichsgruppen

Hausärzte	158.831.617	61.230	61.098	1.027	65,04	59,60	59,47	91,6%
Kinderärzte	20.411.808	62.231	62.187	1.159	59,51	53,67	53,64	90,2%
Kinderkardiologen	414.327	69.054	68.807	698	117,22	98,94	98,58	84,4%



# Zusammenfassung



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

<b>Controlling Bericht</b>		<b>September'16</b>	
<b>Name</b>		<b>Dr.</b>	
Fachgruppe		Allgemeinmedizin	
Versorgungsumfang in %		100	
<b>Auswertung Arbeitszeiten</b>			
<b>Name</b>		<b>Über-/Minusstunden zum Monatsende</b>	
		15,00	
		10,50	
		7,50	
		22,00	
<b>III/2016 (Juli-Sept 16)</b>			
Arztfälle		1.005	
Arztfälle VJ Zeitraum		970	
FG-Durchschnitt VJQ		1.041	



# Zusammenfassung

<Nr.>



ELBLANDKLINIKEN

<b>Auswertung III/2016</b>	
Prüfzeit IST in Stunden	637,63
Prüfzeit max.pro Quartal in Stunden	780,00
<b>Auswertung II/2016</b>	
Fallwert	55,69 €
FG-Durchschnitt in €	59,60 €
Auszahlungsquote in %	77,95
FG-Durchschnitt in %	91,60
Labor Wirtschaftlichkeitsbudget	76%





# Ermittlung sinnvoller Daten ohne Angst vor dem 2. Platz



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

+ Vorstellung ELBLAND Polikliniken

+ Benchmark – Hintergrund und Zweck

+ Über den Branchentellerrand

+ ambulante Kennzahlen

+ Schwankungsfaktoren



# Benchmark (Äpfel mit Birnen)



ELBLANDKLINIKEN

<Nr.>

- Leistungsspektrum (operativer/ konservativer Schwerpunkt)
- Anzahl der MFA
- Räumlichkeiten/ Sprechzimmer
- Umfeld
- Alter des Arztes
- ...





# Fertig

Ralph Schibbe  
[ralph.schibbe@elblandkliniken.de](mailto:ralph.schibbe@elblandkliniken.de)  
03521 743 1105

