



Terminlücken vier Wochen messen

Wählen Sie denselben Terminbereich und dieselben Begriffe für alle vier Wochen. Erfassen Sie nur Summen, keine Patientennamen oder Behandlungsdetails.

Terminbereich / Zeitraum / verantwortlich

Kennzahl	W1	W2	W3	W4
Geplante Termine im gleichen Terminbereich				
Ohne Absage nicht erschienen No-Shows, nicht rechtzeitige Absagen				
Vorher abgesagte Termine separat von No-Shows				
Freie Zeiten tatsächlich wiederbesetzt und Termin wahrgenommen				
Terminbezogene Anrufe einheitlich mit Strichliste erfassen				
Teamminuten für Terminorganisation mit derselben Methode schätzen				
Zusätzliche variable Kosten in Euro zum Beispiel tatsächlicher SMS-Verbrauch				

Wichtig: Als wiederbesetzt zählt hier nur ein tatsächlich wahrgenommener zusätzlicher Termin. Freigewordene Arbeitszeit ist nicht automatisch eine Geldersparnis.



Zahlen verstehen

Nächsten Schritt wählen

No-Show-Quote

Nicht erschienene Termine $\div$ geplante Termine $\times$ 100. Beispiel: 20 von 400 = 5 %. Beispielwerte sind fiktiv.

Ausgefallene geplante Zeit

Nicht erschienene Termine $\times$ durchschnittliche Termindauer $\div$ 60. Fiktives Beispiel: 20 $\times$ 30 Minuten = 10 Stunden.

Wirtschaftlichen Nutzen vorsichtig rechnen

Tatsächlich zusätzlich wahrgenommene Termine $\times$ Deckungsbeitrag je Termin, abzüglich zusätzlicher Kosten. Kein gesamter Behandlungserlös als Gewinn zählen.

Vergleich einordnen

Urlaub, Feiertage, Terminmix und Teamwechsel können Ergebnisse verändern. Vier Wochen zeigen einen ersten Verlauf, keinen sicheren Ursachennachweis.

Was hat sich im Ablauf verändert?

Welche Beobachtung ist belastbar, welche noch offen?

Eine nächste Maßnahme / verantwortliche Person / Datum

Mit eigenen Zahlen weiterrechnen: terminwelle.de/praxischeck/

Den Ablauf Ihrer Praxis gemeinsam durchgehen?

20-minütige Praxisdemo: terminwelle.de/demo/ · hallo@terminwelle.de