

# Benchmarken in de mondzor

Hoe verhoudt uw gemiddelde omzet per patiënt zich tot die van uw collega's? Hoeveel tijd zit er gemiddeld tussen twee periodieke controles? Ontdek het met deze benchmarkgegevens.

**V**an uw eigen praktijk kent u - als het goed is - de cijfers: uw gemiddelde omzet per patiënt, de opbouw van uw patiëntenbestand, de tijd tussen twee periodieke controles en dergelijke. Maar zijn uw prestaties nou slechter, beter of vergelijkbaar met andere praktijken? Is er ruimte voor verbetering? Om dat te ontdekken, moet u uw eigen scores kunnen vergelijken met andere praktijken. Uw eigen gegevens afzetten tegen de gegevens van de markt noemen we ook wel benchmarken.

In samenwerking met factoringbedrijf Infomedics geeft MedischOndernemen u in dit artikel inzicht in de prestaties van andere tandartsen, mondhygiënisten en orthodontisten zodat u kunt bepalen waar u staat. Infomedics heeft een analyse gemaakt van 1500 mondzorgpraktijken die hun facturatie laten verzorgen door het bedrijf. Er worden drie soorten praktijken onderscheiden: mondhygiënisten, tandartsen en orthodontisten. Ongeveer de helft van de mondzorgpraktijken van Infomedics is hiermee in de benchmark meegeenomen.

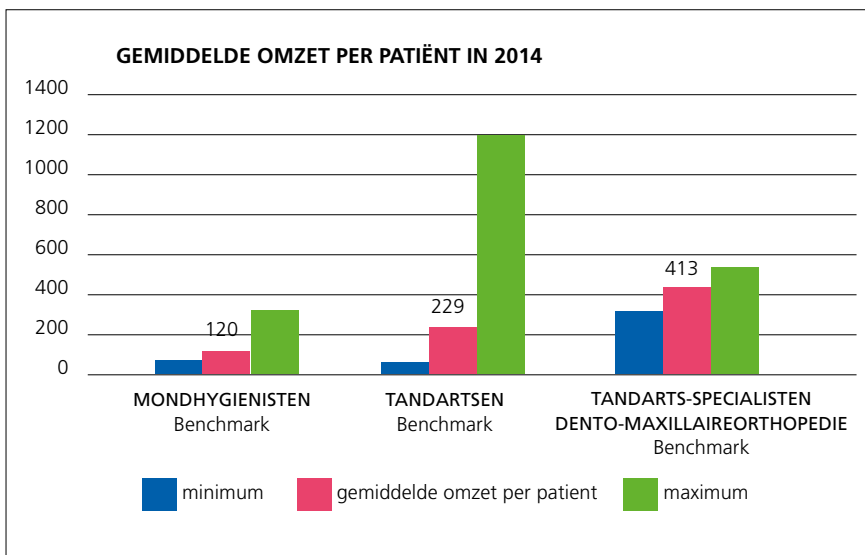
In dit artikel leest u de resultaten van deze analyse: de gemiddelde scores en - als relevant - ook de uitschieters (de beste en slechtste score) op vier onderdelen. We kijken naar het jaar 2014. Op deze manier kunt u uw eigen cijfers van 2014 er gemakkelijk naast leggen.

Natuurlijk is geen enkele praktijk gelijk. Er kunnen heel goede verklaringen zijn waarom uw praktijk op sommige punten afwijkt van het gemiddelde. Maar het kan u wel een indicatie geven en u aan het denken zetten.

In de loop van 2016 zal Infomedics benchmarking in zijn eigen klantportaal gaan integreren. Klanten van Infomedics krijgen dan hun eigen resultaten afgezet tegen de benchmark van vergelijkbare praktijken die klant zijn bij het bedrijf.

## 1) GEMIDDELDE OMZET PER PATIËNT

Wat opvalt zijn vooral de grote uitschieters bij de tandartsen. Met een gemiddelde van 229 euro per patiënt per jaar, was er ook een praktijk met gemiddeld 1205 euro omzet per patiënt, en een praktijk met slechts 50 euro omzet per patiënt. In de tabel hieronder kunt u echter zien dat er van de 1479 tandartspraktijken er maar 2 een omzet van meer dan gemiddeld 1000 euro per patiënt hadden.



Naamgevingen conform COD016-VEKT codelijst

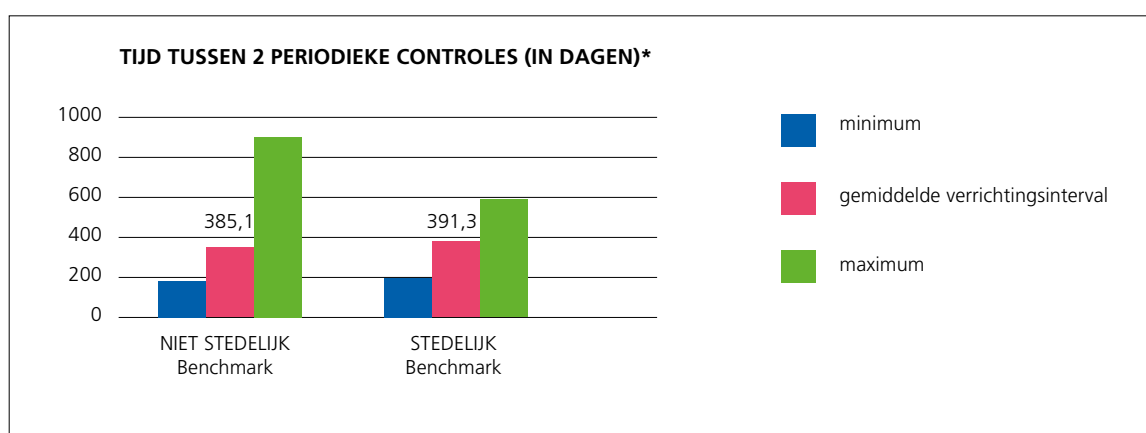
TYPE PRAKTIJK	OMZET PER PATIËNT IN EURO	% VAN PRAKTIJKEN
MONDHYGIËNISTEN	000-100	31
	100-200	55,2
	200-300	13,8
TANDARTSEN	000-100	2,9
	100-200	53,4
	200-300	32,3
	300-400	7,4
	400-500	2
	500-600	1,2
	600-700	0,2
	800-900	0,2
	900-1000	0,2
	1000+	0,1
TANDARTS-SPECIALISTEN (DENTO-MAXILLAIRE ORTHOPEDIE)	300-400	52,9
	400-500	29,4
	500-600	17,7

# g: vergelijk en verbeter!

## 2) TIJD TUSSEN PERIODIEKE CONTROLES

Onderstaande grafiek laat zien hoeveel tijd (gemeten in dagen) er bij een praktijk gemiddeld verloopt tussen twee periodieke controles (prestatiecode C11). Er is alleen gekeken naar de gegevens van tandartspraktijken. De verrichtingsinterval is berekend over de periode van 2007 tot nu.

Binnen deze benchmark zijn enkel patiënten meegenomen die vaker dan één keer zijn geweest. Daarnaast zijn, om een betrouwbaar gemiddelde te kunnen berekenen, alleen tandartsen meegenomen met 1000 of meer repeterende patiënten. We hebben gekeken of er verschil is tussen stedelijk of niet-stedelijk gebied.

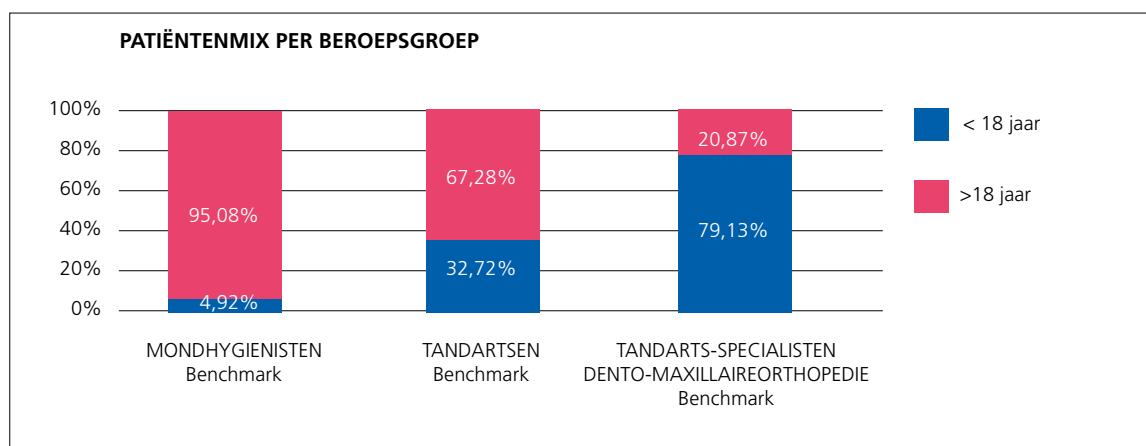


\*De stedelijke / niet-stedelijke classificatie is gebaseerd op 'Indeling van Nederland in 22 grootstedelijke agglomeraties en stadsgewesten' van het CBS. Hierbij hebben we enkel de 'agglomeraties' meegenomen en de stadsgewesten buiten beschouwing gelaten.

Het verschil tussen stad en niet-stedelijk blijkt klein: in het hele land laten patiënten gemiddeld iets meer dan een jaar verlopen tussen twee periodieke controles. Er zijn wel uitschieters: als patiënten gemiddeld om de 200 dagen voor een periodieke controle komen, maakt dat een groot verschil! Uit navraag blijkt dat in praktijken waar patiënten vaker terugkomen er na afloop van een controle meteen een afspraak in de agenda wordt gezet voor de volgende controle.

## 3) PATIËNTENMIX PER BEROEPSGROEP

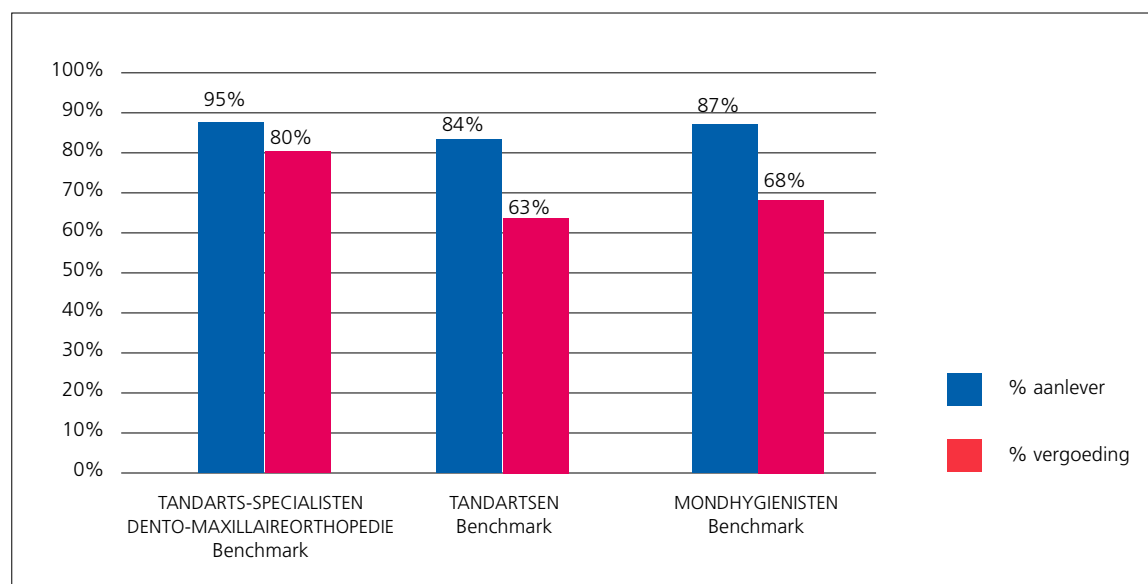
Onderstaande grafiek geeft de gemiddelde verdeling weer van jeugd (<18 jaar) en volwassenen (>= 18 jaar) weer voor de drie groepen mondzorgaanbieders. Wilt de samenstelling van uw praktijk sterk af? Dan is het de moeite waard om te bekijken waar dat aan ligt. Het kan afhangen van de locatie waar uw praktijk is gevestigd. Het kan ook zijn dat u een leeftijdsgroep nog niet voldoende bereikt.



**4) UITBETALINGSGEDRAG ZORGVERZEKERAARS PER BEROEPSGROEP**

Deze grafiek geeft weer welk percentage van het gemiddelde aanleverbedrag (ontvangen door Infomedics) doorgestuurd wordt naar de verzekeraar (blauw).

Daarnaast geeft de rode balk weer hoeveel de verzekeraars gemiddeld uitbetalen ten opzichte van het aangeleverde bedrag.



Uit het diagram hieronder blijkt dat een deel van de declaraties wordt afgewezen op grond van invoerfouten: denk aan een ontbrekend BSN of twee verrichtingen die niet bij elkaar gefactureerd mogen worden. Hier heeft u dus zelf invloed op. Maar veruit de belangrijkste afwijsredenen vindt de zorgverzekeraar in de polisvoorwaarden: de patiënt is niet of slechts gedeeltelijk verzekerd voor deze verrichting.

Infomedics weet wel of een patiënt aanvullend verzekerd is, maar niet of daar ook een tandartsverzekering

bij hoort en kent de exacte polisvoorwaarden niet. Dat verklaart deels het grote verschil tussen het aanleverbedrag en het vergoede bedrag.

Er zijn tools die de zorgverleners inzicht geven in de resterende ruimte die de patiënten in hun tandartsverzekering hebben. Terwijl de patiënt in de stoel zit, kan de tandarts real time nakijken wat de bestedingsruimte is. Dat is dus nuttig voor zowel mondzorgverlener als patiënt.

MAAIKE HEIJLTJES

