



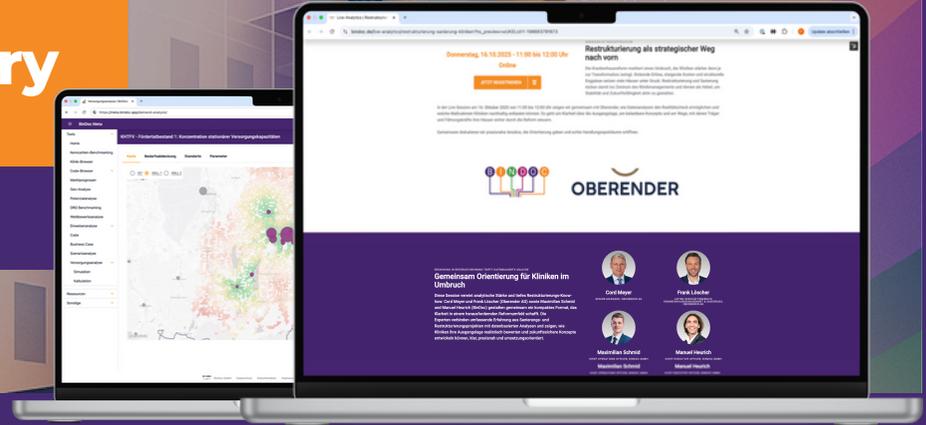
OBERENDER

Live-  
Analytics-  
Reihe

Erläusoptimierung.  
Kostenoptimierung.  
Sachkostenoptimierung.

Insight Summary

vom 30. Oktober  
11:00 - 12:00 Uhr



## RESTRUKTURIERUNG & TRANSFORMATION IM REALITÄTSCHECK: ZUKUNFTSSICHERE WEGE FÜR KLINIKEN

WIR HABEN DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE FÜR SIE ZUSAMMENGEFASST!

HINTERGRUND

Die wirtschaftliche Situation vieler Kliniken ist angespannt. Gleichzeitig verschärft die Krankenhausreform die Anforderungen an Standorte, Strukturen und Prozesse. Doch welche Wege führen unter den aktuellen Rahmenbedingungen tatsächlich in eine tragfähige Zukunft? Genau das stand im Mittelpunkt der gemeinsamen Live-Analytics-Session von **BinDoc** und **Oberender AG**.

Ziel war es, **datenbasierte Analysen** mit **operativer Sanierungserfahrung** zu verbinden. Die Session zeigte, wie Kliniken wirtschaftlich gesunden können, ohne ihren Versorgungsauftrag aus dem Blick zu verlieren. Sie bildete den Auftakt einer dreiteiligen Reihe zur Restrukturierung und Transformation.

### Analyse-ABC als Grundlage:

Ein transparenter Blick auf Versorgungsbedarf, Leistungsentwicklung und wirtschaftliche Lage ist der erste Schritt in jedem Transformationsprozess. Die BinDoc Plattform zeigte, wie datenbasierte Standortanalysen Entscheidungsprozesse strukturieren können.

### Erlösorientierte Sanierung als Stellhebel:

Mehr als 50% der Sanierungspotenziale liegen im Bereich der Erlöse – nicht bei den Kosten. Entscheidend ist daher, Marktanteile zu sichern und auszubauen, statt sich auf defensive Kürzungen zu konzentrieren.

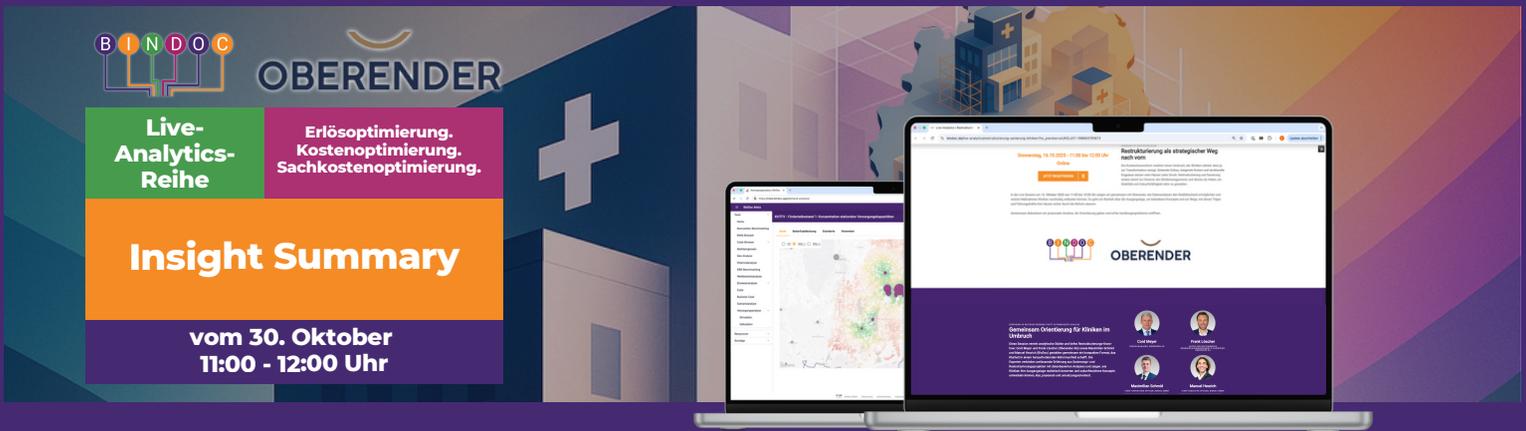
### Praxis statt Prinzip Hoffnung:

Anstelle vager Leistungsziele braucht es nachvollziehbare Maßnahmen, basierend auf Marktanalysen, Produktstärken und klarer Positionierung im Wettbewerb.

### Drei Dimensionen erfolgreicher Kliniksteuerung:

Die Session folgte einem klaren strategischen Dreiklang:  
Markt verstehen – Angebot stärken – Präsenz zeigen

ZENTRAL THEMEN



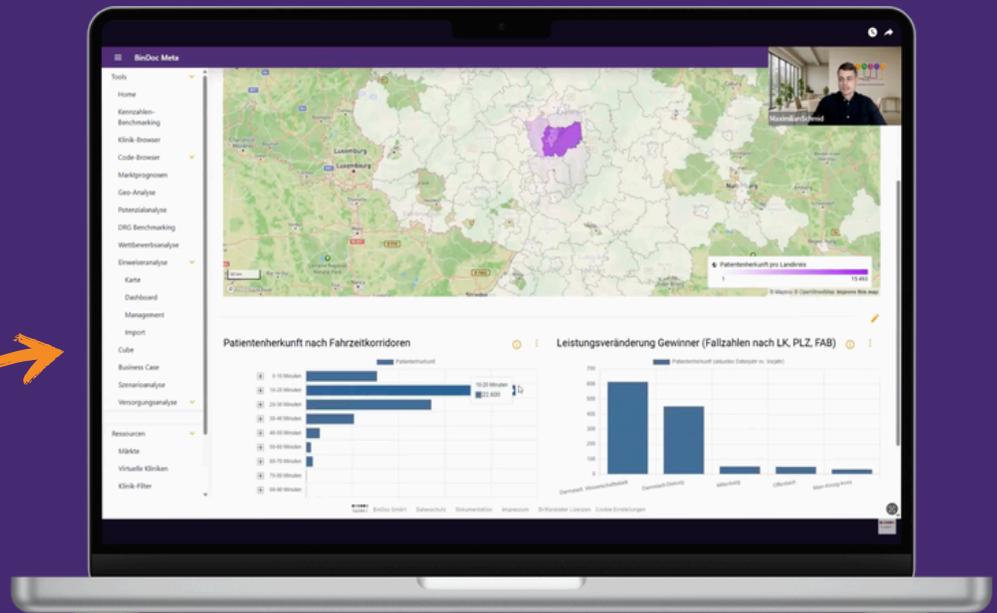
## RESTRUKTURIERUNG & TRANSFORMATION IM REALITÄTSCHECK

### HIGHLIGHTS DER SESSION

- **Eindrückliche Fallbeispiele:** Gezeigt wurde unter anderem ein Standort mit 90 Prozent Einzugsanteil im eigenen Kreis, aber nur 58 Prozent Marktanteil. Das wirtschaftliche Potenzial lag bei rund 9 Millionen Euro allein durch Marktanteilssteigerung in wenigen Leistungsgruppen.
- **Zahlendurchblick statt Bauchgefühl:** Produktivität, EBITDA-Benchmarks und ambulante Potenziale wurden realitätsnah aufbereitet. Dazu kamen konkrete Daten aus dem Katalogeffekt und vergleichbare Kennzahlen auf Klinikebene.
- **Systematik als Erfolgsfaktor:** Prozessqualität und stringente Abläufe wurden als unterschätzte Stellhebel identifiziert. Gute Medizin ist Voraussetzung, aber gute Prozesse entscheiden oft über Erlöse und Reputation.
- **Zielbild statt Zufall:** Die vorgestellten Analysen und Entscheidungsmatrizen ermöglichen eine fundierte Herleitung von Maßnahmen. Dabei standen nicht nur Wettbewerb, sondern auch regionale Versorgungslogiken im Fokus.

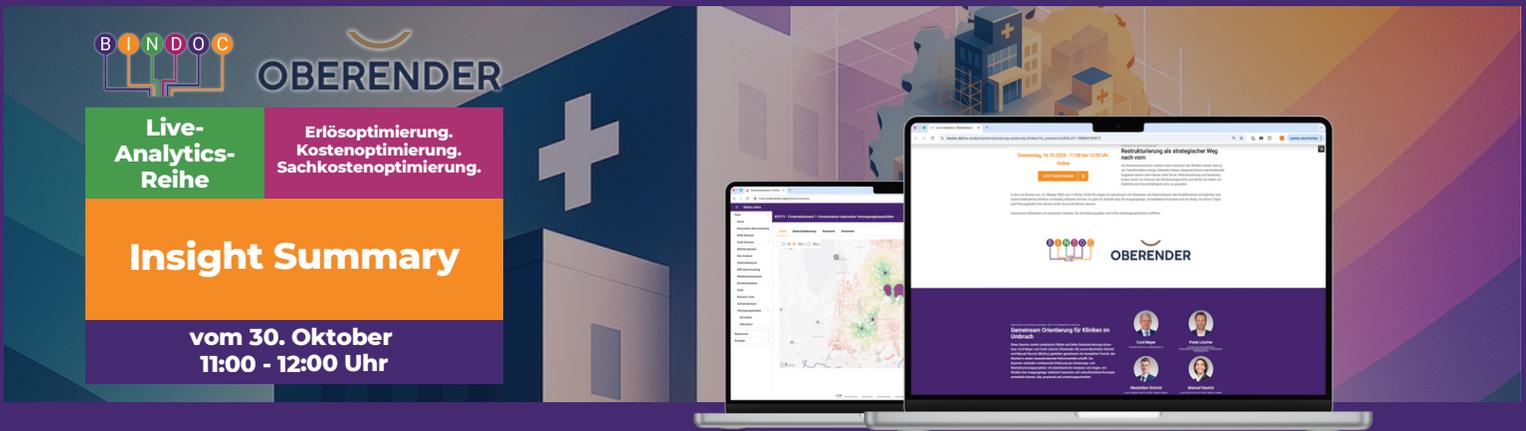
**Datengetriebene Analyse der Patientenherkunft:** In der Session wurde exemplarisch gezeigt, wie sich das tatsächliche Einzugsgebiet einer Klinik bewerten lässt. Die Visualisierung machte deutlich, aus welchen Regionen Patienten tatsächlich kommen und welche Fahrzeiten sie dafür in Kauf nehmen.

Die Analyse macht sichtbar, ob das eigene Angebot den relevanten Versorgungsraum erreicht oder ob Patienten trotz räumlicher Nähe auf andere Standorte ausweichen.



### BESONDERE ERKENNTNISSE

- Transformation ist kein Einmaleffekt. Sie entsteht durch Analyse, Fokussierung und Umsetzung.
- Marktkennntnis, Angebotsqualität und Sichtbarkeit sind ebenso entscheidend wie Strukturkennzahlen.
- Erfolg entsteht dort, wo medizinische Exzellenz mit Prozessdisziplin und professionellem Marktverhalten zusammenkommt.
- Wer auf zentrale Fragen zur eigenen Positionierung keine Antworten hat, sollte ins Handeln kommen.



## RESTRUKTURIERUNG & TRANSFORMATION IM REALITÄTSCHECK

Die Session hat gezeigt: Kliniktransformation erfordert mehr als Zahlen. Entscheidend ist das Verständnis für Marktposition, Leistungspotenziale und den Einfluss von Prozessen auf den wirtschaftlichen Erfolg.

„Restrukturierung beginnt mit Ehrlichkeit und mit dem Willen, aus Daten konkrete Maßnahmen abzuleiten.“

Teilnehmende wurden ermutigt, die vorgestellten Analyseinstrumente gezielt für die eigene Standortbewertung zu nutzen. Ziel ist es, realistische und umsetzbare Maßnahmen abzuleiten. Der Appell: Weg vom Prinzip Hoffnung – hin zu fundierten Entscheidungen.

Die kommenden Teile der Webinarreihe beleuchten weitere Stellhebel für eine zukunftssichere Klinikstrategie. Im Fokus stehen die Steuerung der Kostenstruktur und die strukturelle Neuausrichtung.

Für Rückfragen oder individuelle Beratungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Schreiben Sie uns an [info@bindoc.de](mailto:info@bindoc.de) oder kontaktieren Sie Ihren persönlichen Ansprechpartner.

FAZIT &  
NÄCHSTE SCHRITTE

### BINDOC ONLINE MEETING

Vereinbaren Sie sich noch jetzt ein Online-Meeting



### BINDOC WEBINARE

Keine Zeit gehabt?  
Schauen Sie sich jetzt noch unsere Live Webinare On-Demand an



## ÜBER UNS

DIE BINDOC GMBH HAT SICH AUF DIE ANALYSE VON KRANKENHÄUSERN SPEZIALISIERT UND HIERZU EINE INNOVATIVE CLOUDBASIERTE ANALYSEPLATTFORM ENTWICKELT. INNERHALB UNSERER SOFTWAREPLATTFORM BINDOC META VEREINEN WIR UMFANGREICHE MARKT- UND WETTBEWERBSANALYSETOOLS SOWIE DIE GRÖSSTE FORSCHUNGSPLATTFORM IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM.

WIR MACHEN AUS DATEN INFORMATIONEN, UM DEN FORTSCHRITT IM GESUNDHEITSWESEN VORANZUTREIBEN.

UNSERE WEBBASIERTE LÖSUNGEN UNTERSTÜTZEN KRANKENHÄUSER, MEDIZINTECHNIKUNTERNEHMEN, ÄRZTE, LIFESCIENCE-UNTERNEHMEN UND UNTERNEHMENSBERATUNGEN IN DER DATENGETRIEBENEN ANALYSE.