

Abrechnungsoptimierung für Ärzte mit dem Marktführer der Berater für Heilberufler

Experteninterview von Norbert Stolze über Inhalte und Besonderheiten der KOCK+VOESTE Abrechnungsoptimierung mit Beraterspezialist Thomas Voeste



Thomas Voeste:

Sparkassenkaufmann, Lehrbeauftragter für BWL (Universität Witten/Herdecke), Systemischer Coach (SG), EFQM-Assessor; Berater für Auf- und Ausbau von Selbstzahlerleistungen, Praxisentwicklung und Sanierungen; Trainer für Selbstzahlermedizin, Existenzgründung, Abrechnung, Baufinanzierung und Steuern

Das Geld scheint auf der Straße zu liegen. Irgendwo muss es ja sein. Jahr für Jahr verschenken Mediziner hierzulande etliche Millionen Euro durch Abrechnungen zu ihren Ungunsten. Sicher eher ungewollt als gewollt. Woran liegt das? Sind es wirklich nur der vielzitierte Abrechnungsdschungel, die ungeliebte GOA und die so häufig bemängelten staatlichen Eingriffe in das Gesundheitswesen? Welche Wege der Abrechnungsoptimierung gibt es? Und lohnt sich das Ganze überhaupt? Das Experteninterview mit Beraterspezialist Thomas Voeste vom Marktführer der Heilberufler KOCK+VOESTE soll Aufschluss geben.

Was ist im Optimal-Fall durch gute Beratung an Ertragssteigerung Ihrer Meinung nach möglich?

Voeste: Über zwanzig Jahre Beratungserfahrung belegen: durch richtige professionelle Beratung sind im besten Fall Ertragssteigerungen von bis zu 100.000 Euro möglich. Wir haben aber auch schon bei einigen Mandanten mehr erreicht.

Woran liegt das; respektive wo versteckt sich diese große Menge an potentiell, aber schlummernden Kapital? Rechnen Heilberufler zu ihren Ungunsten versehentlich falsch ab? Ist das Unwissen, Unvermögen oder Altruismus?

Voeste: Sicher bringt der Heilberuf das Helfen wollen per se mit sich, ist gar Voraussetzung für diesen Beruf,

Altruismus ist da jedoch kaum jemandem vorzuwerfen. Die Gründe liegen vielmehr in Zeitnot, unternehmerischem Druck, Auflagen und Normen, aber auch in generellen Aversionen gegenüber dem Thema Abrechnung sowie der Rolle als Unternehmer.

Was ist das Besondere der KOCK+VOESTE Abrechnungsoptimierung?

Voeste: Prinzipiell begreifen wir jedes einzelne Mandat als vertrauensvolle Aufgabe, die wir mit höchster Sorgfalt vertreten. Wir wollen ja verbindlich, geradlinig und verantwortungsbewusst mit unseren Mandanten zusammenarbeiten. Auch unseren fachlichen Anspruch richten wir natürlich an diesen Maßstäben aus. Wir sind objektiv, unabhängig und haben profundes, stets aktuelles Fachwissen. Für unsere Beratung setzen wir ausschließlich Experten ein, die betriebswirtschaftliches Know-how und Erfahrungen aus der heilberuflichen Praxis in ihrer Beratung effizient zusammenführen und damit die Qualität unserer Beratungsdienstleistung begründen. In Sachen Abrechnungsoptimierung gilt natürlich, es gibt keine sofort

wirksamen „Zaubertricks“, dafür aber ein gut nachvollziehbares System zur Verbesserung der erlebbaren Qualität und Steuerung des Praxiserfolgs. Dieses Verbesserungssystem basiert zunächst auf einer möglichst genauen, dabei aber sehr einfachen Messung verschiedener Praxisbereiche wie Zahlen, Daten, Fakten, Zufriedenheit der Mitarbeiter, Zufriedenheit der Patienten und Zufriedenheit des Inhabers. Ein Verbesserungsprozess basiert eben auf anfänglicher Messung und späterer Veränderung genau dieser Komponenten. Aber das geht nicht mal schnell von eben auf jetzt.

Können Sie, bitte, ein Beispiel nennen, wie Sie einen Mandanten auf den richtigen Weg gebracht haben?

Voeste: Gerne: Kürzlich beauftragte uns eine orthopädisch-unfallchirurgische Einzelpraxis in Norddeutschland mit einer Potenzialanalyse. Diese ergab: Insbesondere die IGeL-Erträge lagen weit unter den Standards. Gemeinsam wurde daraufhin ein wesentlich breiteres Angebotsspektrum erschlossen, darunter die Stoßwellentherapie mit dem größten Nachfragepotenzial. Wir schulten das Praxisteam zudem intensiv in Verkauf

und Kommunikation, um höhere Honorare pro Patient zu erzielen. Mit Erfolg: Heute rechnet die Praxis 27.000 Euro statt 6.000 Euro pro Monat Privatumsatz ab. Immerhin eine Verbesserung von stolzen 252.000 Euro pro Jahr! Generell ist meist auch das Marketing verbesserungswürdig und damit eine fünfzigprozentige Steigerung der Patienten-Neuzugänge erzielbar. Ich denke da auch an SEO-Optimierung, Anzeigen und Patientenportale. Ganz einfach: Wer wirbt, gewinnt oder auch: Tue Gutes und sprich darüber! Der Arzt ist nun mal für seinen Umsatz selbst verantwortlich.

Wo sehen Sie denn weitere Potenziale für den Arzt heute?

Voeste: Zum Beispiel Prävention, Hautkrebsscreening, ambulante OPs, belegärztliche Leistungen, Impfungen, DMP und Männer-Früherkennung.

Was muss ein Mandant selber für Voraussetzungen erfüllen oder mitbringen, wenn er mit KOCK+VOESTE einen Beratervertrag zwecks Abrechnungsoptimierung schließen möchte?

Voeste: Er muss die Veränderung, die die Optimierung mit sich bringt, definitiv wollen. Und wollen sollte an sich jeder Praxischef. Jetzt! Denn auf einen gewinnbringenden Erlös aus dem Praxisverkauf kann heute keiner mehr bauen. Bis 2020 kommen bedingt durch den stetig steigenden Anteil der „60+ Ärzte“ über 50.000 Praxen auf den Markt. Also warum warten? Für eine Abrechnungsoptimierung wäre es natürlich schon gut, wenn der Mandant -oder heute auch immer häufiger die Mandantin- bereits über ein eingeführtes, zertifiziertes QM-System verfügt.

Und Worst Case: In welchem Fall würden Sie es ablehnen, den Mandanten zu beraten, oder nehmen Sie jeden Heilberufler?

Voeste: Kein QM-System, keine Patienten, keine Rücklagen; da sollte der Heilberufler doch überlegen, ob die Berufswahl richtig war. Aber natürlich gibt es auch da in solchen Fällen Mittel und Wege zu helfen. Allerdings muss dann auch ein unbedingter Wille da sein, selber bei der Optimierung mitzuwirken. In diesem Fall sprechen wir ja bereits von einer kompletten Praxissanierung. Zu diesem Thema

sind wir ebenfalls bestens aufgestellt. Wir haben ja bereits in den letzten 21 Jahren unseres Wirkens als KOCK+VOESTE weit über 6000 große wie kleinere medizinische Institutionen beraten.

Und wie viele sind davon Konkurs gegangen?

Voeste: Keine.

Respekt, Herr Voeste. Aber Sie verlangen ja einiges von Ihren Mandanten. Wie steht es denn selber bei Ihnen in der Firma?

Voeste: Sie meinen Rücklagen, aktueller Mandantenstand, QM-System?

Ja.

Voeste: Ich formuliere es mal so: Um uns müssen Sie sich aktuell keine Sorgen machen. Wir sind schließlich Marktführer in unserer Branche der Berater für Heilberufler.

Und haben Sie ein QM-System?

Voeste: Selbstverständlich. Wir sind gerade kürzlich erst wieder nach ISO 9001 rezertifiziert worden. Das ist nur

konsequent, hilfreich und garantiert unseren Erfolg. Wer Wasser predigt, kann nicht Wein trinken, so heißt es doch?

Richtig, aber angenommen, ich als Heilberufler scheue die Beratungskosten, bin aber der Überzeugung, Abrechnungsoptimierung würde mir aus meiner misslichen Lage kurzfristig helfen. Ist mir mit einem Seminarbesuch, einer Fortbildung oder ähnlichem zu dem Thema nicht auch schon geholfen?

Voeste: Sicher bis zu einem gewissen allgemeingültigen Maß. Unseren Fortbildungsveranstaltungen, die wir in der Regel zusammen mit unseren Kooperationspartnern wie ETL ADVISION oder der apoBank durchführen, wohnen schon mal 100 Teilnehmer und mehr bei. Würden Sie als ratsuchender Heilberufler Ihre individuelle Problematik vor einer Hundertschaft von Wettbewerbern kundtun wollen?

Nein, sicher nicht.

Voeste: Sehen Sie? Selbst wenn ja, wenn dies alle täten, und wir von KOCK+VOESTE wollten auf jedes

dieser Probleme eingehen, dann wären diese Seminare nicht halbtags. Die würden sich über Monate erstrecken. Auch wenn ich meinen Beruf sehr gerne ausübe, einen solchen Fortbildungsmarathon will wirklich keiner, glauben Sie mir!

Ist denn schon mal ein Teilnehmer bei einem Ihrer Seminare zum Thema Abrechnung vorzeitig gegangen oder eingnickt? Sicher präsentieren Sie ja zahlreiche Rechenmodelle, da kann die Konzentration schon mal nachlassen, oder?

Voeste: Da würde Ihnen sofort die Approbation entzogen! Nein - Spaß beiseite. Es geht ja um das liebe Geld. Wer unsere Seminare besucht, ist stets voll dabei. Es handelt sich ja nicht um Einbahnstraßenvorträge, sondern um praxisnahe Seminare mit Trainings und wechselseitigem Dialog. Frontalunterricht war gestern und ermüdet, da haben Sie Recht. Wir haben in der Regel immer eine hoch motivierte Zuhörerschaft. Leistung muss entlohnt werden und muss sich lohnen. Logisch braucht es beim Thema Abrechnungsoptimierung zur Veranschaulichung entsprechende Fallbeispiele und Rechenexempel. Mit

Bildchen und Blümchen kommen wir da nicht weit.

Sie legen den Fokus auf ungenutzte Möglichkeiten, um den Gewinn steigern zu können. Ist das richtig?

Voeste: Nicht ganz: Allem voran sollte eine von Experten erstellte Potenzialanalyse stehen. Denn nur so können Berater und Praxisinhaber gezielt die Hebel ansetzen. Es gibt übrigens eine öffentliche Förderung in Höhe von 1500 Euro für so eine Potenzialanalyse. Anhand von zahlreichen Beispielen zeigen wir bei diesen Veranstaltungen, wie unter anderem mit Vergrößerung des Angebotsspektrums, neuen Herangehensweisen an die privaten Leistungen und gezielten Teamschulungen in Verkauf und Kommunikation die Zuzahlungsbereitschaft von Patienten gefördert werden kann. Das ist der gemeinsame Nenner. Auf Individualschicksale jeweils groß einzugehen, da reicht die Zeit einfach wie gesagt nicht aus. Aber klar ist: In jedem Kassenpatienten steckt auch ein Privatpatient – man muss ihn nur herausholen. Wir zeigen Wege auf, wie das geht; in unseren individuellen Beratungen natürlich dann konkret

abgestimmt auf die Belange und Interessen des jeweiligen Mandanten.

Fakt ist also, Heilberufler verschenken ungewollt Geld und rechnen oft zu ihren Ungunsten ab. Was ist es denn, aus Ihrer langjährigen Beratungserfahrung heraus, Herr Voeste, was den Ärzten den Blick für die Möglichkeiten zur Optimierung verstellt?

Voeste: Fortbildungs- und QM-Pflicht, Umsetzung der RKI-Richtlinien, Doppelfunktion Mediziner - Unternehmer, gesetzgeberische

Eingriffe und zu wenig Durchblick, mangelnder Überblick, schlichtes Nichtwissen, Verdrängen oder Ablehnung ... sagen Sie stopp!

Stopp.

Voeste: Wie Sie sehen, es gibt kein Allheilmittel, aber viele Punkte, wo der Hebel zum Erfolg angesetzt werden kann und der Heilberufler von uns unterstützt wird. Dafür sind wir mit unserem Beraterstab schließlich da.

Danke, Herr Voeste, für dieses Expertengespräch.