

Potenzial heben

Individuell und vor Ort zeigen wir Ihnen und Ihrem Team, wo welche weiteren Honorarpotenziale bestehen. Dabei analysieren wir Ihr gesamtes ärztliches Leistungsspektrum sowie die Behandlungsdokumentationen und Rechnungen. Alle Ergebnisse und Empfehlungen werden dokumentiert und Ihnen in einem übersichtlichen Bericht zur Verfügung gestellt.

In **Einzel- und Gruppentrainings** erfahren Sie und Ihr Team, mit welchen Maßnahmen die ungenutzten Potenziale besser genutzt werden können.

Auf diese Weise können Sie sich darauf verlassen, dass Optimierungen nicht nur „Papiertiger“ bleiben, sondern Sie bei der Umsetzung begleitet werden!

Und sollten später doch noch Fragen auftauchen, kein Problem: Ihr Experten-Team von Kock + Voeste steht Ihnen kostenfrei weitere zwei Monate telefonisch zur Verfügung.

**Mit uns heben Sie Ihre Erfolgspotenziale:
sicher – nachhaltig – erfolgreich.**

Ihre Investition lohnt sich schon bei nur einem Ja:

- Liegt Ihr jährlicher Gesamtumsatz unter dem Ihrer Fachgruppe*?
- Liegt Ihr durchschnittliches Honorar je Fall unter dem Ihrer Fachgruppe*?
- Liegt der Privatanteil Ihrer Einnahmen (BWA) unter dem Ihrer Fachgruppe*?
- Fragt Ihre Bank nach Ihrem Steigerungspotenzial?
- Wollen Sie Ihren Aufwand endlich angemessen bezahlt sehen?

*Gern übermitteln wir Ihnen bei Bedarf Ihre Vergleichsdaten.

KOCK+VOESTE

Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH

Wolfener Straße 32-34, Haus K
12681 Berlin
Tel. 0800 31 86 000 (kostenfrei)
Tel. 030 31 86 69-0
Fax 030 31 86 69-30
info@kockundvoeste.de
www.kockundvoeste.de



Ungenutzte Potenziale entdecken

Leistungs- und Abrechnungsoptimierung
für Humanmediziner



Potenzial entdecken

Arztpraxen verschenken im Schnitt 40.000 € pro Jahr. Die Ursachen liegen in fehlerhaften oder unzureichenden Abrechnungen. Wie Sie als Praxisinhaber hier Fehler vermeiden, ungenutztes Potenzial aufdecken und optimal nutzen, zeigt Ihnen der **Kock + Voeste-Abrechnungs-Check**: Wir berechnen Ihr Potenzial in den Bereichen der GKV-, IGeL- und GÖÄ-Leistungen sowie von Direktverträgen durch „Benchmarking“ im Branchenvergleich. Dabei werden sowohl die Häufigkeitsquote aller Leistungen als auch Ihre Preise bei Zuzahlungs- bzw. privaten Leistungen untersucht. Zum Beratungsabschluss erhalten Sie eine persönliche Zielliste, mit der Sie wöchentlich Ihren Erfolg überprüfen können und alles ganz aktuell im Blick halten. So vermeiden Sie Abrechnungsfehler und Honorareinbußen und sichern nachhaltig Ihre Zukunft.

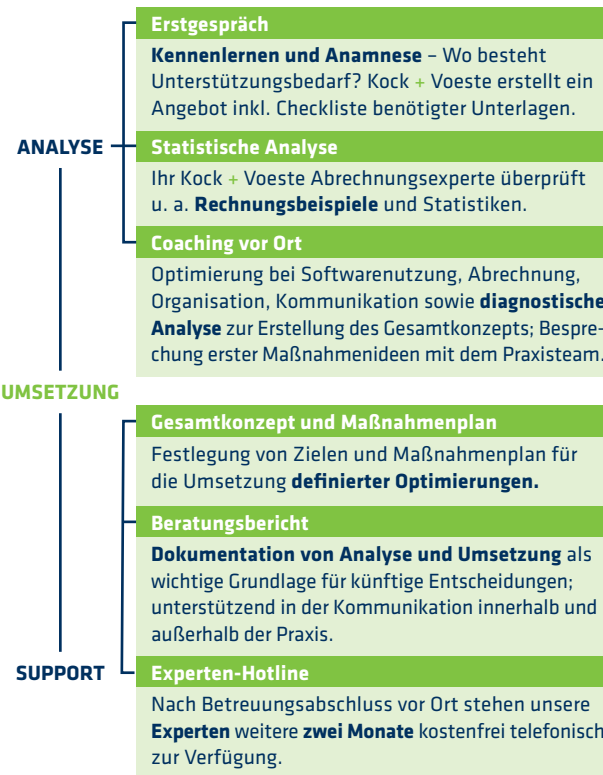
Unsere Potenzialanalyse beantwortet Ihre Fragen:

- + Auf welche Leistungsbereiche verteilt sich Ihr Honorar?
- + Wie steigern Sie Ihr Gesamthonorar nachhaltig?
- + Wie hoch ist Ihr ungenutztes Ertragspotenzial? 40.000 €, 60.000 € oder sogar 100.000 €?

Ihre Daten, die wir für Sie analysieren:

- + KV-Abrechnungen
- + GÖÄ-Statistik
- + Preisliste für Privatleistungen
- + repräsentative Privatrechnungen
- + dazugehörige Karteikarten/Befunde (anonymisiert)
- + Fallzahlstatistik
- + Fallwertvergleich und -entwicklung
- + QZV (qualifikationsgebundene Zusatzvolumen)

Projektphasen



Wir fördern Ihren Praxiserfolg:

- + Optimierung Ihres Leistungsangebots
- + Höhere Effizienz bei der Dokumentation
- + Vermeidung von Konflikten mit Kostenträgern
- + Bessere Kommunikation in Ihrer Praxis
- + Nachhaltige Steigerung bei Praxiserträgen
- + Bessere Wirtschaftlichkeit
- + Mehr Zeit für das Wesentliche
- + Höherer Verdienst

Kock + Voeste – Analysieren. Optimieren. Gewinnen.

Potenziale erkennen, Chancen nutzen, Gewinne steigern – mit diesem Angebot ist Kock + Voeste zu einer führenden Unternehmensberatung im ambulanten Gesundheitswesen geworden. Seit 1989 hat Kock + Voeste bundesweit mehr als 11.500 Praxen und Unternehmen betreut, begleitet von Schulungen und Seminaren mit über 36.000 Teilnehmern.

Ein inhabergeführtes, interdisziplinäres Team aus bis zu 20 Beratern steht unseren Mandanten zur Seite mit einem praxisorientierten Leistungsangebot, das sechs Themenfelder umfasst:

- | | |
|-----------------------|------------------|
| Existenz gründen | Wachstum sichern |
| Abrechnung optimieren | Personal führen |
| Qualität erhöhen | Krisen meistern |

Analysieren. Optimieren. Gewinnen. Der persönliche Beratungsprozess erfolgt in drei Stufen und ist von kundenorientierten Beratungsgrundsätzen geprägt.

Der Erfolg unserer Mandanten in Zahlen:

