

## Potenzial heben

Individuell und vor Ort zeigen wir Ihnen und Ihrem Team, wie Sie die Zuzahlungsbereitschaft Ihrer Patienten in spezifizierten Leistungsgebieten fördern können und wo weitere Honorarpotenziale bestehen. Dabei analysieren wir Ihr gesamtes zahnärztliches 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, wo die Potenziale Ihrer Praxis liegen und mit welchen Maßnahmen Sie diese besser nutzen 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 Honorar pro Jahr unter 300.000 €?
- Liegt Ihr durchschnittliches Honorar je Fall unter 250 €?
- Liegt der Privatanteil Ihrer Einnahmen (BWA) unter 50 %?
- Fragt Ihre Bank nach Ihrem Steigerungspotenzial?
- Wollen Sie Ihren Aufwand endlich angemessen bezahlt sehen?

## 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 Zahnärzte



## Potenzial entdecken

Zahnarztpraxen verschenken im Schnitt 60.000 € 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 im Zuzahlungsvolumen bei GKV-Versicherten 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.

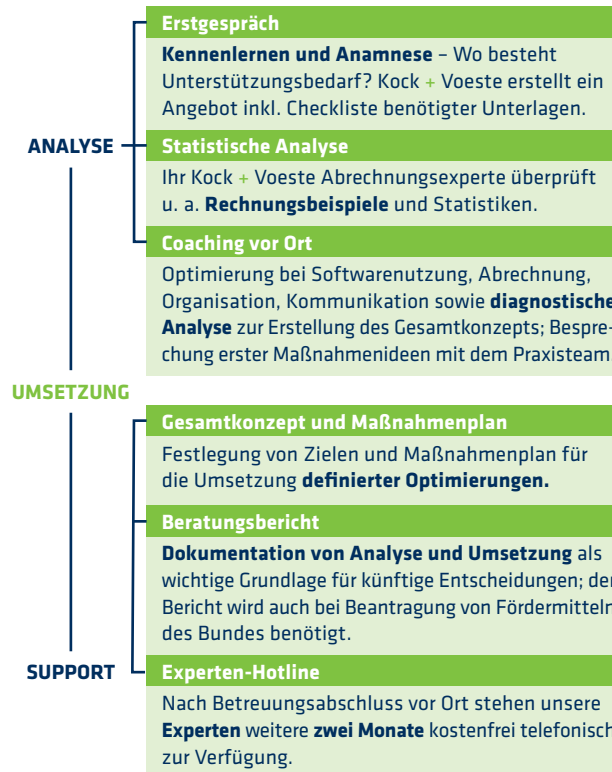
### Unsere Potenzialanalyse beantwortet Ihre Fragen:

- + 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:

- + KZV-Abrechnungen
- + 100-Fall-Statistiken
- + HVM regional
- + Honorarstatistik der Praxissoftware nach Leistungsbereichen
- + Budgetmitteilungen per Jahresende
- + Fallzahlstatistik
- + Privatstatistik
- + Preisliste für GOZ- Leistungen inkl. analoger Leistungen

## 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:

