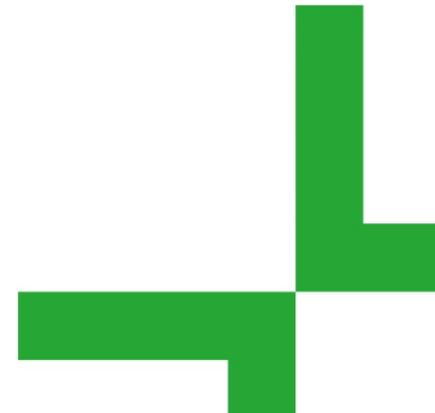




+ KOCK
CONSULTING

MACHEN SIE MEHR AUS IHREN MÖGLICHKEITEN!
LEISTUNGS- UND ABRECHNUNGSOPTIMIERUNG FÜR ZAHNÄRZTE



GUTE GRÜNDE FÜR SIE, ERTRAGSPOTENZIAL NICHT UNGENUTZT ZU LASSEN

Zahnarztpraxen verschenken pro Jahr durchschnittlich 60.000 €. Das ist ungenutztes Ertragspotenzial.

Erfüllen Sie eines der nachfolgenden Kriterien, dann nutzen Sie eine effiziente und effektive Potenzialanalyse mit anschließender Leistungs- und Abrechnungsoptimierung:

- + Ihr Honorar liegt pro Jahr unter 300.000 €.
- + Ihr durchschnittliches Honorar liegt je Fall unter 250 €.
- + Ihr Privatanteil am Umsatz (BWA/EÜ) liegt unter 50 %.
- + Ihre Bank fragt nach Ihrem Steigerungspotenzial.
- + Sie wollen selbst Ihren Aufwand endlich angemessen bezahlt sehen.

ERFOLGSBEISPIEL – ZUZAHLUNGSVOLUMEN GEKONNT NUTZEN

Umsatzstatistik, Praxis 1										Fr 02.05.2025
										Seite 1
von: 01.01.2023 bis: 31.12.2023 Behandler: mehrere Kassen: RVO, vdek, Sonstige, Private Kategorien: Kons, ZE, PA, Kieferbruch, Imp, Labor Behandler zusammen, Kassen zusammen, jahresweise nur Zahnarztthonorar)*** Summen nicht komplett										
Jahr	Behandler	Kass	Kons	ZE	PA	KB	Imp	Lab		
2023	alle Behandler	alle	760188,14	284240,10	73810,55	17483,96	92715,15	308380,43	1536818,33	
			EUR							

Umsatzstatistik, Praxis 1										Fr 02.05.2025
										Seite 1
von: 01.01.2024 bis: 31.12.2024 Behandler: mehrere Kassen: RVO, vdek, Sonstige, Private Kategorien: Kons, ZE, PA, Kieferbruch, Imp, Labor Behandler zusammen, Kassen zusammen, jahresweise nur Zahnarztthonorar)*** Summen nicht komplett										
Jahr	Behandler	Kass	Kons	ZE	PA	KB	Imp	Lab		
2024	alle Behandler	alle	1441151,44	295038,97	141200,72	22767,45	126324,22	420109,43	2446592,23	
			EUR							

Ertragssteigerung nach 12 Monaten **im Kons-Bereich**
 von 760.188,14 €
 auf 1.441.151,44 €
 = **+ 680.963,30 €**

Ertragssteigerung nach 12 Monaten **insgesamt**
 von 1.536.818,33 €
 auf 2.446.592,23 €
 = **+ 909.773,90 €**

BEISPIELHAFTER ABLAUF ANALYSIEREN. OPTIMIEREN. GEWINNEN



ERTRAG STEIGERN MIT SYSTEM – ABRECHNUNGSOPTIMIERUNG

Individuelle Potenzialermittlung – Diese Daten analysieren wir für Sie:

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

Unsere Leistungs- und Abrechnungsoptimierung zeigt Ihnen das Honorarpotenzial Ihrer Praxis und beantwortet für Sie folgende Fragen:

- + Um wie viel können Sie Ihr Gesamthonorar steigern?
- + Auf welche Leistungsbereiche verteilt sich Ihr Honorar?
- + Wo haben Sie Ihre Grenzen bereits erreicht?

Sie erhalten von uns:

- + Erste Vermutungen zu Problemursachen
- + Praxisbeispiele erfolgreicher Praxen (Best Practice)
- + Individuelle Empfehlungen und Maßnahmen

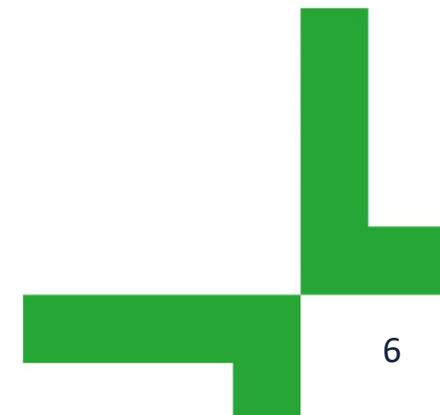
ERTRAG STEIGERN MIT SYSTEM – ABRECHNUNGSOPTIMIERUNG

Potenzialermittlung – Diese Daten analysieren wir bei Bedarf zusätzlich für Sie:

Analyse-Schwerpunkte			
	Praxis-konzeption		Zahnärztliche Behandlung
Behandlungs-konzept	Team	Rechnungs-stellung	Kooperation
Leistungs-spektrum	EDV	Mahnwesen	Kommunikation
Honorar-gestaltung	Karteiführung	Behandlungs-planung	Effizienz
Patienten-gewinnung	Leistungs-erfassung	Tagesplanung	Vor-/Nachbereitung
Standort	Kontroll-mechanismen	Regress	
Praxis	Statistiken	Wirtschaftlich-keitsprüfung	
Öffnungszeiten	Bestellwesen	Honorar-berichtigung	
Klientel	Recall	Beratungstaktik	

Unsere Erkenntnisse werden in einem umfassenden Beratungsbericht dokumentiert:

- + Situationsbeschreibung
 - + Status der Praxiskonzeption
 - + Status der Praxisorganisation
 - + Besonderheiten aus der Einzelfallbetrachtung
 - + Status der zahnärztlichen Behandlung
- + Schwachstellen
- + Ermittlung von Steigerungspotenzialen
- + Festlegung von Maßnahmen
- + Mustervorlagen und Checklisten
- + Bericht



BERATUNG – DIESE UNTERLAGEN BENÖTIGEN WIR VON IHNEN

Checkliste

Leistungs- und Abrechnungsanalyse

Bitte stellen Sie KOCK CONSULTING folgende Unterlagen in Kopie zur Verfügung:

1. gesetzlich krankenversicherte Patienten

je ein bis zwei abgerechnete Heil- und Kostenpläne mit Anlagen (Laborrechnungen) aus den Bereichen:

- a) Kronen
- b) Brücken
- c) Modellgussprothese
- d) Totale
- e) Teleskoparbeiten
- f) Suprakonstruktionen

sowie je ein bis zwei Rechnungen für

- a) dentinadhäsive Füllungen
- b) professionelle Zahnreinigungen
- c) sonstige Privatvereinbarungen (z. B. FAL zu Kieferbruch, Zuzahlung zu PAR)

privat krankenversicherte Patienten

je ein bis zwei Rechnungen mit den Kopien der Patientenkarteikarten für

- a) Kops: Füllungen, Frontzahnfüllungen
- b) Wurzelkanalbehandlungen
- c) Zahnersatz mit Anlagen, verschiedene Fälle
- d) PAR-Behandlungen
- e) ggf. Chirurgie-Implantologie

2. EDV-Leistungsstatistik der letzten 4 Quartale (Umsätze Bema/Kons, Bema/ZE, GOZ/Kons, GOZ/ZE inkl. Kassenstatistik, Privatstatistik, Eigenlaborumsätze, Fremdlaborumsätze und Materialumsätze)

Bitte beachten Sie, dass die Patientennamen geschwärzt sind. Aufgrund der Schwärzung möchten wir Sie bitten, mehrseitige Unterlagen so zu kennzeichnen, dass eine Zuordnung möglich ist (z. B. Nummerierung Rechnung 1 auf allen Seiten der Rechnung). Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

Hinweis:

Die Unterlagen müssen 14 Tage vor dem Termin mit der Spezialistin im Hause der Kock + Voeste GmbH vorliegen, um eine optimale Vorbereitung gewährleisten zu können. Vielen Dank.

- + Zu Beginn unserer Beratung verschaffen wir uns einen ersten Eindruck zum Status quo in Ihrer Praxis.
- + Sie erhalten von uns als Hilfestellung eine **Checkliste** der von uns benötigten Unterlagen.
- + Zur Vorbereitung und Ableitung erster Ergebnisse werden die Unterlagen vorab detailliert ausgewertet und bereits mögliche **Ziele** und **Maßnahmen** erarbeitet.
- + Unsere Experten beginnen in Absprache mit Ihnen zeitnah mit dem **Coaching vor Ort**, geben erste Hilfestellungen sowie **Verbesserungsvorschläge** und starten gemeinsam mit Ihnen die Umsetzung.

INVESTIEREN UND GEWINNEN – GERINGE INVESTITION, GROßE ERFOLGE

Ihre Investition, im Vergleich zu 60.000 € mehr Ertrag pro Jahr, wird sich für Sie auszahlen:

- + Nutzen Sie unser individuell auf Ihre Praxis und Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot!
- + Investieren Sie einmalig in Ihre Abrechnungs- und Leistungsoptimierung!
- + Verbessern Sie die Kommunikation in der Praxis!
- + Delegieren Sie die Aufgaben an die Experten!
- + Gewinnen Sie Zeit für das Wesentliche!
- + Profitieren Sie vom Expertenwissen!
- + Steigern Sie nachhaltig Ihre Praxiserträge!

ERFOLG SICHERN – BESTÄNDIGKEIT DURCH PLAUSIBILITÄTSKONTROLLE

- + Sie haben Ihr neues Konzept gemeinsam mit unseren Experten und unserem zwei-monatigen Hotline-Support erfolgreich umgesetzt.
- + **Sichern Sie sich Ihren Erfolg durch regelmäßige Plausibilitätskontrolle!**
- + Wir empfehlen Ihnen, im Abstand von drei bis sechs Monaten eine Plausibilitätskontrolle für Ihre Leistungserbringung und -abrechnung durchzuführen.
- + So bleiben Sie immer auf dem aktuellen Stand und sichern sich Ihren Erfolg nachhaltig für Ihre Ertragssteigerung.

KOCK CONSULTING

BERATUNGSGRUNDSÄTZE – WERTE SCHAFFEN ERFOLGE



- + **Fähigkeiten + Erfahrungen:** Wir übernehmen ausschließlich Aufträge, für deren Bearbeitung wir alle erforderlichen Fähigkeiten und Erfahrungen bieten können.
- + **Vorteile für Mandanten:** Wir empfehlen unsere Dienste ausschließlich unter der Voraussetzung, dass unsere Arbeit für den Mandanten Vorteile bringt.
- + **Realisierung der Vorschläge:** Wir arbeiten Empfehlungen aus und wirken aktiv bei der Realisierung der Vorschläge mit.
- + **Unabhängigkeit von Dritten:** Wir sind grundsätzlich eigenverantwortlich tätig und akzeptieren in der Ausübung unserer Tätigkeit keine Einschränkung unserer Unabhängigkeit durch die Erwartungen Dritter.
- + **Unvoreingenommenheit + Objektivität:** Wir erstellen keine Gefälligkeitsberichte, sondern führen unsere Beratung unvoreingenommen und objektiv durch.
- + **Neutralität:** Wir verpflichten uns zur Neutralität gegenüber Lieferanten von Geräten, Hilfsmitteln und Diensten, die zur Verwirklichung von Vorschlägen erforderlich sind.
- + **Honorar:** Wir berechnen Honorare, die im richtigen Verhältnis zu Umfang und Inhalt der durchgeführten Arbeiten stehen und vor Beginn der Beratungstätigkeit mit dem Mandanten abgestimmt worden sind.

DIE GESCHÄFTSFÜHRER STELLEN SICH VOR - I



Jonas Kock

Mitinhaber und Geschäftsführer der
KOCK CONSULTING GmbH

Langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung und
-training, sowie in der Begleitung von Veränderungs- und
Entwicklungsprozessen, vornehmlich im Gesundheitswesen

Bachelor of Arts Betriebswirtschaftslehre, Systemischer
Prozessbegleiter, Fachberater Heilberufe, Autor

Berater für Gründungen, Optimierungen, Praxisentwicklung,
Controlling und Sanierungen

Kontakt

j.kock@kock-consulting.de



DIE GESCHÄFTSFÜHRER STELLEN SICH VOR - II



Stephan F. Kock

Mit inhaber und Geschäftsführer der
KOCK CONSULTING GmbH

Langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung und
-training sowie in der Begleitung von Veränderungs- und
Entwicklungsprozessen, vornehmlich im Gesundheitswesen.

Studium der Theologie und Psychologie

Sanierungsberater (KMU), Supervisor (DGSv), Systemischer Coach
(SG) und Prozessbegleiter (BiF), Wirtschaftsmediator (Steinbeis),
Mediator (IHK), Qualitätstrainer (EFQM, QEP), Autor, Moderator und
OE-Entwickler (FAKD), seelsorgerliche Ausbildung (HdK)

Kontakt

s.kock@kock-consulting.de



DIE PARTNER:INNEN STELLEN SICH VOR - I



Katrin Beinlich

Partnerin und Prokuristin der
KOCK CONSULTING GmbH

Langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung und -
training sowie in der Begleitung von Veränderungs- und
Entwicklungsprozessen im Gesundheitswesen mit den
Schwerpunktthemen Praxis- und Unternehmensanalyse sowie
Praxis- und Unternehmenssteuerung

Bankbetriebswirtin, Systemischer Coach (SG), Autorin

Kontakt

k.beinlich@kock-consulting.de



DIE PARTNER:INNEN STELLEN SICH VOR - II

Michael Otto

Partner und Prokurist der
KOCK CONSULTING GmbH

Langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung und -
training sowie in der Begleitung von Veränderungs- und
Entwicklungsprozessen im Gesundheitswesen mit den
Schwerpunktthemen Praxis- und Unternehmensanalyse und -
steuerung sowie EBM-Abrechnungsoptimierung

Bankbetriebswirt, Zertifizierter Finanzberater für den
Gesundheitsmarkt

Kontakt

m.otto@kock-consulting.de



DIE PARTNER:INNEN STELLEN SICH VOR - III

Tatjana Stefanowsky

Partnerin der
KOCK CONSULTING GmbH

Langjährige Erfahrung in Einzel- und Gruppenberatung
und -training sowie in der Begleitung von Veränderungs-
und Entwicklungsprozessen im Gesundheitswesen mit den
Schwerpunktthemen Personal- und Organisationsentwicklung

Master of Science Wirtschaftspsychologie, QEP-Multiplikatorin,
Business Coaching und Systemische Führung

Kontakt

t.stefanowsky@kock-consulting.de



REFERENZAUSWAHL NICHT NUR ÄRZTE/ZAHNÄRZTE VERTRAUEN UNS



- + **Über 30 Jahre Beratungserfahrung:** Betreuung von mehr als 12.500 ambulanten Gesundheitsunternehmen bundesweit
- + **Seminare und Schulungen:** über 36.000 Seminarteilnehmer seit 1989
- + **Beratungsförderung durch BMWi möglich:** qualifizierter und anerkannter Berater für gesetzliche Fördermöglichkeiten
- + **Schulungsförderung:** etablierte Schulungen für Führungskräfte, Inhaber und Mitarbeiter
- + **Branchenspezifische Schulungen:** spezielle Schulungsprogramme für Banken, Pharmaindustrie, KVen, KZVen, Kammern, Apothekerverbände, Akademie für Selbstverwaltung und Praxismanagement, FVDZ und zahlreiche weitere Einrichtungen und Unternehmen im Gesundheitswesen
- + **Kooperationen:** Zusammenarbeit mit verschiedenen Körperschaften und Verbänden des ambulanten Gesundheitswesens
- + **Veröffentlichungen:** Vorträge, Fachseminare, Referate und Buchveröffentlichungen zum Beratungsspektrum
- + **Seminare und Dozententätigkeit:** bundesweite Seminare und Vorträge in Kooperation und als Eigenveranstaltungen
- + **Mitgliedschaften:** aktive Mitgliedschaften in branchenbezogenen Verbänden und Organisationen wie DGQ, DGSV, EFQM und anderen

SO KÖNNEN SIE KOCK CONSULTING ERREICHEN



KOCK CONSULTING GmbH
Wolfener Straße 32-34 | Haus K
12681 Berlin

T 030/318669-0 | F 030/318669-30

www.kock-consulting.de

info@kock-consulting.de

Besuchen Sie uns auf [LinkedIn](#) | [Instagram](#)

