

Consulting Wahlleistung:

Top Erlöse erzielen

Eine komfortable Ausstattung, ansprechendes Ambiente, attraktives Service- und hochwertiges Verpflegungsangebot – wenn alle Komfortmerkmale überzeugen, lassen sich in den Verhandlungen mit dem Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) Entgelte auf Höchstniveau erzielen.

Das erfahrene Consultingteam bei Apleona Ahr entwickelt ein passendes Portfolio und schafft für Ihre Wahlleistungspatienten genau den Komfort, der schließlich erfolgsentscheidend sein kann. So können Sie Ihre Chancen wirksam nutzen.



Foto: Andreas Wiese

Erlöse aus Wahlleistungen deutlich steigern

Apleona Ahr weiß, wie Prozesse in Krankenhäusern funktionieren. Das Team verfügt über Wissen in den Bereichen Krankenhausmanagement, Krankenpflege, Hotellerie und Marketing und verbindet diese zu einer fundierten Beratungsbasis.

Die Experten unterstützen Sie daher vielseitig bei der Entwicklung, Umsetzung und Entgeltverhandlung Ihres Wahlleistungsangebotes:

- Erzielung von Höchstätzen in den Bereichen Service und Verpflegung
- Neugestaltung vorhandener Stationen
- Beratung bei einem Neubau von Stationen



Foto: Andreas Wiese

Das Consultingteam hat bereits für mehr als 140 Krankenhäuser Analysen durchgeführt, neue Konzepte erstellt und mit dem Verband der Privaten Krankenversicherung verhandelt. Durch die intensive Zusammenarbeit mit den Vertretern des Verbands kennt das Team die Vorstellungen einer zeitgemäßen Unterbringung der Wahlleistungspatienten und setzt die aktuellen Anforderungen ideenreich und individuell um.

Kunden binden und Wettbewerbsvorteile sichern

Durch die umfangreichen Wahlleistungsangebote erhöhen Sie die Attraktivität Ihrer Klinik nachhaltig und sichern sich zusätzliche Erlöse.

Top Ergebnisse mit angemessenem Aufwand erzielen – Schritt für Schritt zu besten Erlösen:

Erstgespräch:

- Ihr Status quo, Ihre Ziele, unsere Vorgehensweise

Umfassende Vor-Ort-Analyse:

- Überprüfung des jetzigen Komfortniveaus und der Abläufe

Erstellung des Konzepts:

- Beschreibung und Bewertung der Handlungsfelder, Empfehlungen für Komfort- und Serviceleistungen

Diskussion von Maßnahmen inklusive

Ertragsprognose:

- Abwägung des Aufwands mit den daraus resultierenden Mehrerlösen

Umsetzungsstrategie und -begleitung:

- Abstimmung und Verabschiedung von konkreten Maßnahmen und Meilensteine für die Implementierung neuer Wahlleistungsangebote

Entgeltverhandlung mit dem PKV-Verband:

- ggfs. Einholung eines indikativen Angebots vor Baubeginn
- strukturierte Dokumentation
- professionelle Verhandlungsführung
- internes Audit in Vorbereitung auf den Begehungstermin
- Begehung mit dem PKV-Verband

Erst die konsequente und begleitete Umsetzung sichert den prognostizierten Erfolg!



Planungsbeispiele, Grafiken: Brinkhaus Architekten

Ihre Ansprechpartner



Franz-Josef Richter, Geschäftsführer Apleona Ahr Careservices GmbH, und das Consulting Team

Referenz

„In vielen Verhandlungen haben wir Apleona Ahr als professionellen Partner der Kliniken kennengelernt. Das Consultingteam setzt unsere Vorstellungen einer zeitgemäßen Wahlleistung Unterkunft äußerst kreativ um, auch wenn die baulichen Rahmenbedingungen der Kliniken zum Teil durchaus herausfordernd sind.“

Neue technische und architektonische Maßstäbe werden dabei ebenso berücksichtigt wie die organisatorische Umsetzung. So werden die Komfortelemente auch umfänglich von unseren Kunden in Anspruch genommen.“

Jutta Wilms, Abteilungsleiterin Wahlleistung Unterkunft