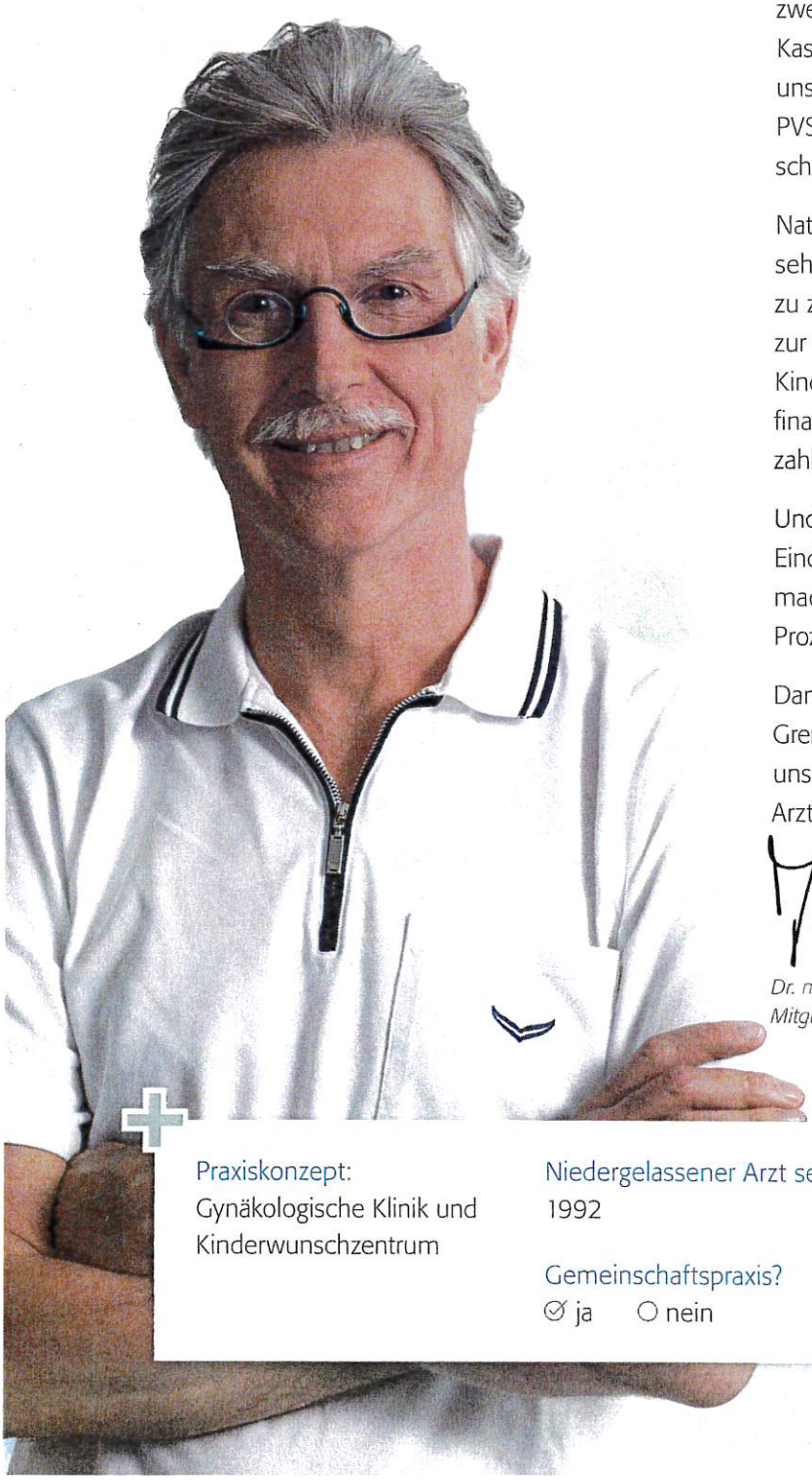
Die PVS®

Themenpapier Nr. 6: Liquidität

„Es fällt uns jetzt viel leichter, die Liquiditätsplanung verlässlich zu gestalten."



„Wir waren lange Selbstabrechner – stellten aber aus gutem Grund auf die PVS um. Hauptmotiv war dabei, unsere Liquiditätsplanung verlässlicher zu gestalten. Was anderes als die PVS kam nicht in Frage: tadelloser Ruf, transparentes Angebot und als schlagendes Argument die Möglichkeit der Rechnungsvorauszahlung.

In unserer aktuellen Konstruktion – drei Kassensitze, zwei Unternehmer – arbeiten wir in eine gemeinsame Kasse. Also belastet ein finanzieller Ausfall auch immer uns alle. Somit ist die 80%-Vorauszahlung durch die PVS für uns eine wichtige Prophylaxe gegen Überraschungen bei der Liquidität.

Natürlich kommt es vor, dass jemand nicht zahlt. Ich sehe da Unterschiede: Die einen vergessen schlicht, zu zahlen. Dann gibt es die, welche konsequent bis zur Mahnung warten. Andere Patienten – gerade im Kinderwunschbereich – überschätzen ihre eigenen finanziellen Möglichkeiten. Ihnen hilft oft eine Ratenzahlung.

Und dann gibt es ganz wenige, bei denen man den Eindruck gewinnt, das Ganze hätte System. Das macht im Gesamtumsatz zwar weniger als ein Prozent aus, aber diese Ausfälle gibt es tatsächlich.

Dank der PVS hält sich der Ärger aber selbst dann in Grenzen. Eigentlich läuft sowieso alles völlig reibungslos, unsere Konten bleiben gesund und damit auch das Arzt-Patienten-Verhältnis."

Dr. med. Jörg Hennefründ
Mitglied der PVS seit 2008

Praxiskonzept:
Gynäkologische Klinik und Kinderwunschzentrum

Niedergelassener Arzt seit:
1992

Gemeinschaftspraxis?
☑ ja ○ nein

Anzahl Mitarbeiter:
36 medizinische Fachangestellte

Anzahl Rechnungen pro Jahr:
ca. 3.100

Hintergrund

Eine ärztliche Praxis ist ein Unternehmen wie jedes andere – wenn man davon absieht, dass eine ärztliche Leistung im besten Fall lebenswichtig ist. Im Sinne seines Unternehmens ist es für den Arzt ein wichtiger Faktor bei der Unternehmensplanung, Privatpatienten zu gewinnen und Kassenpatienten für IGeL-Leistungen zu interessieren.

Gleichzeitig sind es aber genau diese Umsatzanteile, die ein nicht zu unterschätzendes Risiko an Zahlungsverzögerungen bis hin zu unbezahlten Rechnungen bergen. In den seltensten Fällen bezahlen Privatpatienten ihre Behandlung sofort und bar. Insofern ist die Gefahr eines Leistungsausfalls bedeutend höher als zum Beispiel im Einzelhandel oder bei einer Autowerkstatt, in der ein Fahrzeug eben erst freigegeben wird, wenn die Gesamtrechnung bezahlt ist.

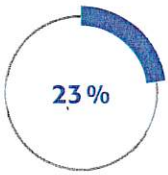
Was bedeutet das? Ganz einfach, man ist nie davor gefeit, die Bezahlung der eigenen bereits erbrachten Leistung erst verspätet – oder im schlimmsten Fall gar nicht – zu bekommen. Das kann die Liquidität der eigenen Praxis zumindest zeitweise erheblich einschränken.

Herausforderung

Ein gesunder Cashflow ist das A und O für ein wirtschaftlich arbeitendes Unternehmen – das gilt natürlich auch für eine Arztpraxis. Insbesondere Gemeinschaftspraxen stehen vor der Herausforderung, ihre Liquidität aufrecht zu erhalten, denn dort ist die Liquidität aller Praxismitglieder stark aneinander gekoppelt.

Privatpatienten haben grundsätzlich keine schlechtere Zahlungsmoral als andere Verbraucher, aber jede erst sehr spät bezahlte Rechnung eines Privatpatienten kann den Cashflow einer Praxis empfindlich stören.

Aber wie lässt sich im Hinblick auf die eigene notwendige Liquidität dennoch sicher planen? Gibt es eine Art Ausfallversicherung für säumige oder gar nicht zahlende Patienten? Wie lässt sich der eigene Arbeitsaufwand in Sachen Forderungsmanagement in einem angemessenen Rahmen halten?



aller Gemeinschaftspraxen haben einen Anteil von über 20 % von Privatpatienten- und IGeL-Leistungen am Umsatz

*Quelle: Ärztemonitor Juni 2016, Seite 52

Lösung

Ärzte, die sich verlässlich vor Honorarausfällen und Mahnungsläufen bei säumigen Patienten schützen wollen, sind bei der PVS bestens aufgehoben.

Zum einen übernimmt die PVS das Forderungsmanagement mit sehr hoher Realisierungsquote von 99,7 % (siehe Themenpapier 5 „Forderungsmanagement").

Zum anderen bietet die PVS wirklich ein hohes Maß an Absicherung gegen Ausfälle: Ein optionaler Finanzservice bietet eine prozentuale Honorarvorauszahlung ab 50 % gegen eine Gebühr, die sich nach der Höhe des Vorschusses richtet. Das Geld ist dann innerhalb von drei Tagen nach Rechnungsausgang auf dem Konto der Praxis. Dabei gilt: In jedem Fall geht die PVS für bis zu 90 Tage in Vorleistung – also ein ganzes Quartal.

So bleiben die eigene Liquidität und der Cashflow gewahrt und als positiver Nebeneffekt gleichzeitig das Arzt-Patienten-Verhältnis unbelastet, denn die Auseinandersetzung um etwaige Forderungen übernimmt die PVS. Der Arzt tritt nicht in Erscheinung.

Die PVS®

Im Kontakt mit dem Arzt und seinen Patienten – die PVS bietet ihren Mitgliedern ein breites Spektrum an Dienstleistungen. Welche davon genutzt werden sollen, entscheidet jedes Mitglied individuell.

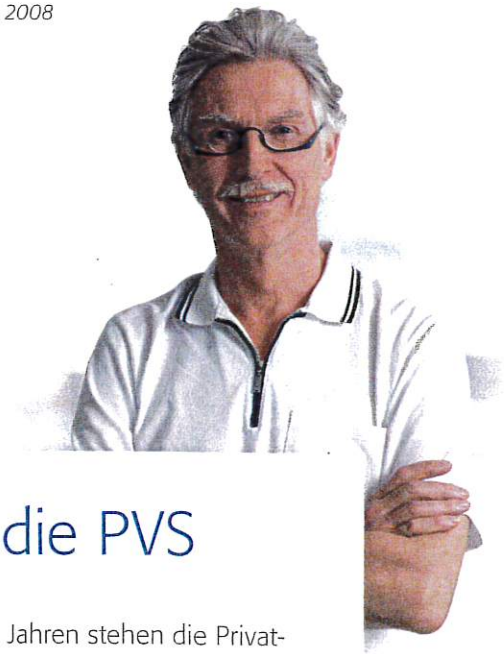
Diese PVS-Leistungen nutzt Dr. med. Jörg Hennefründ:

+ **Honorarabrechnung**
  Annahme der Abrechnungsdaten und Rechnungsbearbeitung inklusive Vollständigkeits- und Plausibilitätsprüfung nach Maßgabe aktueller GOÄ-Richtlinien
+ **Honorarvorauszahlung**
  Vorauszahlung des Ärztehonorars ab Rechnungslegung der Privatbehandlung
+ **Korrespondenz und Patientenservice**
  Übernahme des Schriftverkehrs mit Patienten und Kostenträgern durch eine erfahrene Sachbearbeiterin – immer mit dem Ziel, die Einzelfälle individuell und ohne zeitraubende Rückfragen beim Arzt zu lösen
+ **Forderungsmanagement**
  Außergerichtliches und gerichtliches Mahnwesen, Adressermittlung, Angebot von Ratenzahlungen/optionale Bonitätsprüfung
+ **Onlineportal**
  Optimierte Prozesse durch papierlose Praxisorganisation und Transparenz in Echtzeit
+ **Dokumentation**
  Buchhaltung inklusive Zusendung von übersichtlichen Berichten sowie Statistiken und Auswertungen

Erfolg

„Die Vorauszahlung von 80% der Rechnungssumme schon nach drei Tagen nach Einreichung ist für uns sehr vorteilhaft – gerade weil wir relativ große Volumina haben. Dazu haben wir vor kurzem den Einreichungsrhythmus auf sechs Wochen getaktet, was auch unserem Steuerbüro die Arbeit immens erleichtert. Das bedeutet, auch die betriebswirtschaftlichen Auswertungen werden aussagekräftiger und damit vergleichbarer. Dass die Vorauszahlung uns einen gesunden Cashflow garantiert, versteht sich dabei von selbst."

Dr. med. Jörg Hennefründ
Mitglied der PVS seit 2008



Über die PVS

Seit über 90 Jahren stehen die Privatärztlichen Verrechnungsstellen (PVS) Ärzten in allen Belangen rund um die Privatliquidation als Partner zur Seite.

Als ärztliche Gemeinschaftseinrichtung bietet die PVS fachliches Know-how, Expertenwissen zur GOÄ, professionelles Forderungsmanagement und persönlichen Patientenservice. Zahlreiche weiterführende Dienstleistungs- und Informationsangebote runden das Profil der PVS ab.

Die PVS®

Sicherheit für alle Fälle

Die Möglichkeit der Honorarvorauszahlung durch die PVS lohnt sich eigentlich immer, wobei die maximale Höhe der Honorarvorauszahlung jeweils in der Satzung der jeweiligen PVS verankert ist. Das ist gerade in Situationen wichtig, in denen ein gesunder Geldfluss besonders vonnöten ist. Hier finden Sie zwei Beispiele dafür, die genau so in der Realität vorkommen.

Beispiel 1:

Der unvorhergesehene Liquiditätsengpass

Manchmal bleibt eine Lücke zwischen dem steuerlich ausgewiesenen Praxisgewinn und dem tatsächlich verfügbaren Geld – möglicherweise, weil unvorhergesehene Ausgaben auftreten.

Zum Beispiel muss ein medizinisches Gerät neu gekauft oder ein altes modernisiert werden – ob Leasing oder Kredit, ein Geldabfluss vom Praxiskonto ist damit auf absehbare Zeit sicher.

Dann hilft die Honorarvorauszahlung, um weiterhin fest mit Zahlungseingängen rechnen zu können.

Beispiel 2:

Die Praxisneugründung

Der Sprung ins kalte Wasser: Die Freude ist groß, aber es lauern auch finanzielle Risiken.

Eine Praxisgründung scheitert in der Regel nicht aus Mangel an medizinischer Fachkompetenz. Manchmal wurden die Fehler schon in der Planung gemacht, zum Beispiel im Bereich der Liquiditätssteuerung.

Mit der Honorarvorauszahlung ist gerade in den ersten Jahren die Liquidität gesichert.

Der optionale Vorauszahlungsservice der PVS hält die Praxis liquide und garantiert einen konstanten und vor allem vorhersehbaren Cashflow auf dem eigenen Praxiskonto. In jedem Fall ist die Vereinbarung der Honorarvorauszahlung relativ einfach und jederzeit möglich. Die jeweilige Höhe der Vorauszahlung und jeweiligen Konditionen stimmt die PVS mit Ihnen und genau auf Ihre Bedürfnisse ab.

In der Praxis sparen heißt mehr verdienen!

Jeder Kaufmann weiß, was die Liquidität sichert: Ausgaben niedrig halten, Einnahmen steigern. Hier vier Tipps, die zur Ausgabenminimierung in Ihrer Praxis beitragen können.

Materialwirtschaft

Materialkosten machen im Schnitt wenigstens fünf Prozent des Gesamtumsatzes aus. Entwickeln Sie früh Materialwirtschaftskonzepte, so sparen Sie ordentlich Geld. Die Stichworte sind Skonto ziehen, Einzelbestellungen vermeiden, Rahmenverträge abschließen und keine Spontankäufe!

Personaleinsatz

Personalkosten stellen einen Großteil der Verbindlichkeiten. Umso wichtiger, dass Personal in der Praxis kompetenzgerecht eingesetzt wird. Ein Arzt, der in seiner „Freizeit" noch mit der Erstellung von Abrechnungen beschäftigt ist, ist dafür nicht nur überqualifiziert, sondern auch viel zu teuer. Gleiches gilt für eine gute Sprechstundenhilfe. Einer der wichtigsten Gründe, die Privatliquidation in die vertrauenswürdigen Hände der PVS abzugeben.

Qualität der Dienstleister

Dienstleister sind für alle Unternehmer wichtig – vom Steuerberater bis zum IT-Fachmann. Ein besonders wichtiger Punkt sind dabei Telekommunikationskosten: Alte Telefonverträge sind Gift! Eines sollten Sie dennoch immer beherzigen: Qualität geht vor Kosteneinsparung. Ein paar gesparte Euros können bei schlechterer Qualität schnell ein Vielfaches kosten!

Miet- und Nebenkosten

Manchmal schwierig umzusetzen, aber beobachten Sie trotzdem das gewerbliche Mietumfeld. Es kann wenigstens eine Argumentationshilfe gegenüber dem Vermieter sein, wenn nebenan Praxisräume bedeutend preiswerter sind!