Die PVS®

Themenpapier Nr. 7: Vor-Ort-Beratung

„OHNE DIE PVS WÄREN WIR HEUTE NICHT DA, WO WIR SIND.“

„Die Vor-Ort-Beratung der PVS war und ist für unseren Werdegang extrem wertvoll. Unser persönlicher PVS-Ansprechpartner hat uns vom ersten Kennenlerngespräch an überzeugt – damals waren wir noch Chefärzte. Bei der Entscheidung, uns in dieser Konstellation als Berufsausübungsgemeinschaft niederzulassen, hat die PVS uns eng begleitet. Seither haben wir einen zweiten Standort eröffnet.

Wir treffen uns regelmäßig zu Strategie- und Entwicklungsgesprächen, ziehen Bilanz und definieren die nächsten Ziele. Dabei gibt die PVS nicht nur wertvolle Impulse zur Unternehmensentwicklung. Unser Ansprechpartner berät uns auch in allen Belangen, von der Privatliquidation über die Personalführung bis hin zum Aufbau einer nachhaltigen Arzt-Patienten-Beziehung. Detailfragen werden kompetent und fundiert beantwortet – auch außerhalb unserer Termine, per Videokonferenz oder E-Mail.“

zoum
zentrum für orthopädisch/ unfallchirurgische medizin

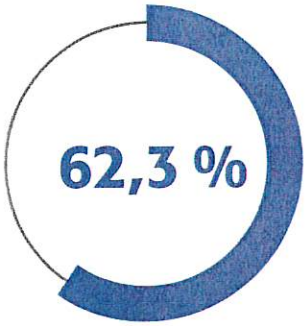
Senay Ertür
Ingmar Bock-Lührsen
Dr. med. Jan Leugering

Hintergrund

Der Arztberuf ist weiterhin der weltweit angesehenste[1] – und sicherlich auch weiterhin gleichermaßen Berufung wie Profession. Fakt ist aber, dass niedergelassene Ärzte sich längst nicht mehr nur auf den Heilberuf konzentrieren können. Bürokratische Tätigkeiten wie Dokumentation und Abrechnung beanspruchen einen immer größeren Teil des Arbeitsalltages. Wer eine eigene Praxis führt, ist als Unternehmer außerdem am wirtschaftlichen Erfolg seiner Praxis interessiert. Um diesen zu erreichen, müssen kurz-, mittel und langfristig wichtige organisatorische und strategische Entscheidungen getroffen werden. Das Medizinstudium bereitet Ärzte in Deutschland auf diese unternehmerischen Aspekte ihrer Tätigkeit nicht vor, beinhaltet es doch weder Betriebswirtschaftslehre noch Grundlagen zu Marketing, Jura oder Projektmanagement.

Herausforderung

Vor allem der Übergang vom festangestellten Facharzt im Krankenhaus oder in einer Praxis zur eigenen Niederlassung/ Praxisgründung birgt viele organisatorische und unternehmerische Herausforderungen. Aber auch im Verlauf einer Praxisbiografie gibt es immer wieder Momente, in denen guter Rat unbezahlbar ist: wenn die Rentabilität der Praxis zu wünschen übrig lässt. Wenn ein zweiter Standort oder eine Praxiserweiterung in Erwägung gezogen wird. Wenn mehr Zeit für die Familie bleiben soll. Wenn im Alter eine Arbeitszeitreduktion oder sogar eine Praxisübergabe vorbereitet werden soll.



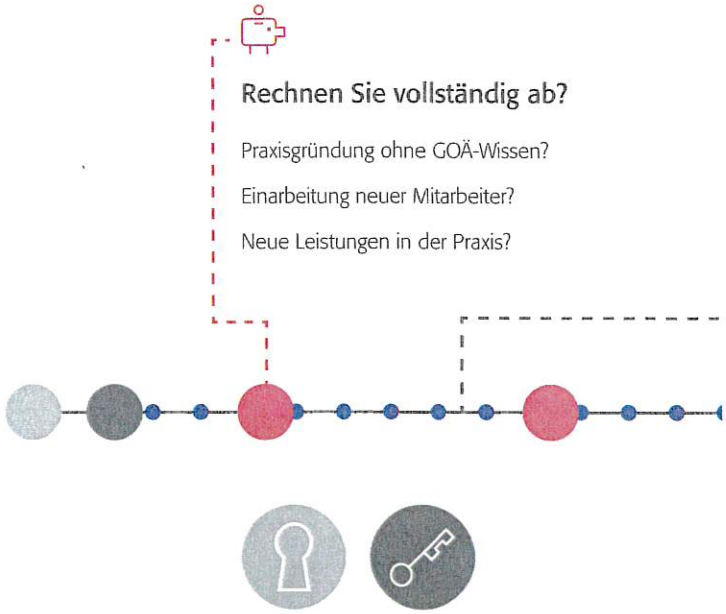
Für 62,3 % der Ärzte in Deutschland spricht das hohe Maß an Bürokratie gegen eine Niederlassung.[2]

[1] Quelle: Global Teacher Status Index 2018, Varkey Foundation
[2] Quelle: Berufsmonitoring Medizinstudierende 2018, Universität Trier

Lösung

Als Abrechnungsdienstleister nimmt die PVS Ärzten seit über 90 Jahren eine große Last von den Schultern. Denn die Privatliquidation inklusive Mahnwesen macht einen großen Teil der regelmäßig anfallenden Verwaltungsarbeiten aus. Für diese Dienstleistung ist die PVS bekannt. Ein bloßer Abrechnungsdienstleister kann Ärzten bei ihren heutigen Herausforderungen im Praxisalltag und bei der Unternehmensführung aber nur bedingt begleiten. **Deshalb stellt bei der PVS die Vor-Ort-Beratung in allen Belangen Ihrer Praxis eine wichtige Säule der Mitgliedschaft dar.**

„DIE PVS BEDEUTET FÜR UNS GANZ KLAR: NÄHE UND KOMPETENZ.“



Grundlagen/Set-up

Kennenlernen der Akteure

Einführung GOÄ-Abrechnungsabläufe

Überprüfung von Praxisprozessen und Analyse der Organisationsstrukturen

Unterstützung bei der ersten Datenübermittlung

Die PVS®

Die PVS für Sie vor Ort: Beratung. Begleitung. Beziehung.

Persönliche und räumliche Nähe sind der Dreh- und Angelpunkt unseres Services: Wir kennen die Ärzte, ihre Mitarbeiter, ihre Abläufe. So können wir unsere Mitglieder kompetent und mit Weitsicht beraten und begleiten auf ihrem Weg von der Praxisgründung oder -übernahme bis zum Ruhestand. Unten sehen Sie einen exemplarischen Überblick über unsere Vor-Ort-Beratungsangebote, die PVS-Mitglieder je nach Bedarf kostenpflichtig in Anspruch nehmen können.

„Das Abrechnungscoaching in der Praxis hat mich handlungssicher gemacht. Seitdem stehe ich mehrmals pro Woche mit meiner PVS-Ansprechpartnerin im persönlichen Kontakt, wir besprechen die Abrechnungen und klären offene Fragen. Ein echter Vorteil: Durch die regelmäßigen Besprechungen erweitere ich tagtäglich mein GOÄ-Fachwissen."
Filiz Kocabey, medizinische Fachangestellte

Sie brauchen Support für die digitale Abrechnung?

Online-Anbindungen zur PVS (PVS dialog/PVS connect)

DSGVO-konforme Abläufe

PAD-Schnittstellen

Hat sich der Fokus verändert?

Neue wirtschaftliche Ziele?

Neuer Praxisstandort?

Mehr Zeit für die Familie?

Denken Sie an den Ruhestand?

Teilzeit? Jobsharing?

Wer übernimmt die Praxis?

Was müssen Sie vorbereiten?

Abrechnungsberatung

Regelmäßiger Kontakt zu Ihrer persönlichen Abrechnungsfachkraft

Beratung zur GOÄ und Klärung von Rückfragen

Auf Wunsch bei Ihnen in der Praxis

Entwicklungs- und Strategiegespräche

Beratung, Impulse, Zielsetzungen

Bei Bedarf und/oder als Jour fixe in der Praxis

Wirtschaftliche Benchmarks, Personalführung, Praxismanagement u. v. m.

Ihre Themen, unsere Beratung

+ **GOÄ-Coaching**
  Optimierung, Analogberechnung, IGeL-Profil

+ **Betriebswirtschaftliche Praxisführung**
  Kennzahlen und Statistiken, Anregungen zur Personalplanung, Anregungen zur Einkaufsplanung

+ **Vertragswesen**
  Behandlungsvertrag, Honorarvereinbarung, Wunschleistungsverträge

+ **Mahnwesen**
  Durchdachte Zahlungsrhythmen, konsequentes Mahnwesen mit 99,8 % Forderungsrealisierungsquote, Mahnen, ohne die Arzt-Patienten-Beziehung zu belasten

+ **Praxismarketing**
  Praxiskommunikation offline und online, Umgang mit Online-Bewertungen, IGeL-Marketing, Patientenzufriedenheit, Patientenbindung

Erfolg: Die PVS als Wegweiser, Wegbereiter, Wegbegleiter

„Bei der Findung unseres Weges hat die PVS uns eng begleitet und wahnsinnig geholfen. Die regelmäßigen Entwicklungsgespräche sind ein wichtiger Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg unserer Praxis.

Unser Ansprechpartner kennt uns seit vielen Jahren und weiß, wie wir ticken und wo wir hinwollen. Manchmal heißt es dann auch: ‚Das machen wir nicht, das seid nicht ihr.' Er hatte immer Recht und wir vertrauen der PVS da hundertprozentig. Wir sind überzeugt: Dieser enge Kontakt und die über 90-jährige Erfahrung der PVS haben uns nicht unwesentlich da hingebracht, wo wir heute stehen. Wir freuen uns darauf, was die Zukunft noch bringt!"

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.

zoum

Praxiskonzept:
Berufsausübungsgemeinschaft für orthopädisch/unfallchirurgische Medizin mit 2 Standorten

Praxisleistungen:
(ganzheitliche) Diagnostik, ambulante konservative und chirurgische sowie stationäre Therapien

Gemeinschaftspraxis?
● ja ○ nein

Niedergelassene Ärzte seit:
2014/2017

Anzahl Rechnungen pro Jahr:
ca. 500

Abrechnungsart:
GOÄ/IGeL/UV-GOÄ (BG)

Anzahl Mitarbeiter:
6 Krankenschwestern, 6 MFA, 2 Azubis, 1 Kauffrau, 1 angestellte Ärztin