

PVS Einblick

Das Magazin der  PVS holding



Website-Check:

Was Besucher von
Ihrer Website erwarten

Inhalt

Jahreshauptversammlung:
Die nächste Jahreshauptversammlung des PVS Rhein-Ruhr/Berlin-Brandenburg e. V.:
31. August 2016
Hotel InterContinental
Königsallee 59
40215 Düsseldorf



14



Gewinnspiel 13



16

- 4 Wirksame Rezepturen – für Praxis-PR und Marketing
- 7 Weshalb ist gesundes Praxismanagement so wichtig und was verstehen wir darunter?
- 8 Absicht zu 3 Jahren Angestellten-tätigkeit im MVZ zwingend
- 9 PVS liefert Kennzahlen über die Privatliquidation an MVZ
- 10 Website-Check: Was Besucher von Ihrer Website erwarten
- 13 Gewinnspiel
- 14 Patient verstirbt, was passiert mit der Rechnung?
- 16 Risiko: Social-Engineering
- 18 5 Fragen an: Dr. Mathias Höschel
- 20 Marketing in der PVS Wir machen alles außer Funk und Fernsehen
- 22 Mehr Service für Patienten PVS Patientenportal
- 24 Entlassmanagement: Änderungen durch GKV-VSG
- 26 Rolf Stuckmann: 40 Jahre PVS
- 28 German Medical Club e. V.
- 29 GOÄ-Tipp
- 30 Wellness-News: Neues Vitalresort bringt frischen Wind an den Thunersee
- 32 Seminarplan
- 35  PVS
Aktuelles aus der Region

Impressum

PVS holding GmbH
v. i. S. d. P.:
Dipl.-Betriebswirt Arno Kinnebrock
Gerd Oelsner

Titelbild:
Photomorphie Pte. Ltd.
stock.adobe.com

Auflage:
26.000
auch als E-Paper erhältlich

Erscheinungsintervall:
Vierteljährlich

Redaktionsteam:
Sandra Dieckmann
Stefanie Dornieden
Dr. Christine Winkler

Druck:
Königsdruck Berlin

Remscheider Str. 16
45481 Mülheim an der Ruhr
Tel. 0208 4847-266
Fax 0208 4847-399

pvs-einblick@ihre-pvs.de
www.ihre-pvs.de



Alles auf einen Blick: Die wichtigsten Neuigkeiten, Interviews, und Entwicklungen im Gesundheitswesen finden unsere Leser in dieser Ausgabe.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Patient und Arzt sind Partner in der Medizin. Vor diesem Hintergrund geht die PVS holding neben dem bestehenden Portal für Ärzte jetzt auch mit einem individuellen Patientenservice online, damit nicht nur der Arzt, sondern auch der Patient in Sachen Rechnungslegung ständig auf dem neuesten Stand der Information ist.

Während unser bewährtes Service-Center für Rückfragen von Patienten zu ihren Rechnungen in den üblichen Bürozeiten zur Verfügung steht, ist unser neuer Patientenservice online rund um die Uhr erreichbar.

Jeder Patient kann so z. B. den Zahlungsstand jederzeit an seinem PC oder Smartphone einsehen, standort- und zeitunabhängig, rund um die Uhr, an sieben Tagen die Woche. Er kann gezielte Anfragen stellen und somit sein Anliegen zu jeder Zeit an die PVS senden. Zeitverluste durch Öffnungszeiten können damit ebenso vermieden werden, wie Wartezeiten bei telefonischen Anfragen.

Unser Service setzt die Patienten sofort ins Bild. Einzelheiten über unser neues Angebot erfahren Sie in dieser Ausgabe. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine interessante Lektüre!

Arno Kinnebrock
Sprecher der Geschäftsführung

Wirksame Rezepturen – für Praxis-PR und Marketing

Gesundheitsthemen sind in den Medien sehr präsent. Aber welche Wirkung geht von redaktionellen Beiträgen, Ratgebersendungen, Patientenbroschüren oder Online-Spots tatsächlich aus? Und wie lässt sich die Wirksamkeit von PR-Maßnahmen für die eigene Praxis steuern und verstärken?



Foto: © Gino Santa Maria - stock.adobe.com

PR-Anamnese

Praxis-PR soll, wie eine Therapie, wirksam sein und sich für die Praxen rentieren. Einen Behandlungsplan stellen Ärzte gewöhnlich nach eingehender Diagnostik auf und stimmen die Behandlungsziele mit dem Patienten ab. Praxis-PR funktioniert ähnlich: Die PR-Anamnese untersucht die Arztpraxis genau, horcht das Kompetenzprofil ab und richtet den Röntgenblick auf die Potenziale und Ressourcen. Aus den Untersuchungsergebnissen leiten sich die Behandlungsziele und ein PR-Plan ab. Nur für detaillierte Ziele können geeignete PR-Maßnahmen für eine wirksame und authentische Öffentlichkeitsarbeit entwickelt werden. Praxis-PR kann:

- » Ärzte zu Experten machen
- » spezifische Patientengruppen gewinnen
- » Patienten an die Praxis binden
- » die Arzt-Patienten-Kommunikation unterstützen
- » Fachkräfte gewinnen

Wirkstoffe für gute Praxis-PR

Die passenden Wirkstoffe richten sich nach den avisierten Zielen und den Rahmenbedingungen der Praxis. Je nach Fachrichtung, Leistungsspektrum, Kapazität und Patientenzielgruppe kann für eine Praxis Social Media-PR das Mittel der Wahl sein, für andere sind es eher Fachveranstaltungen oder die Gestaltung eigener Publikationen, wie ein Gesundheitsblog. So werden aus Ärzten Gesundheitsexperten.

Ist der Praxisnewsletter auf eine spezifische Patientengruppe zugeschnit-

ten, wirkt die regelmäßige Versorgung mit passenden Informationen auf die Patientenbindung. Beiträge zur Veröffentlichung in Print- oder Online-Medien sollten für die Zielmedien und deren Leser aufbereitet werden. Die Praxiswebseite sollte in den Kommunikationsreihen eingebunden sein und ergänzende Gesundheitsinformationen für Patienten oder Angehörige bereithalten. Die aktiven Wirkstoffe für eine gute Praxis-PR sind als Essenzen in den Texten, Illustrationen, Bildern etc. enthalten.

Wem soll die PR-Pille schmecken?

Aus den PR-Zielen leiten sich die Zielgruppen für jede PR-Aktion ab. Ob Patienten oder Fachkreise – jede Zielgruppe braucht die passende Ansprache im richtigen Medium. Wording und Erreichbarkeit sind wesentliche Faktoren für die Wirksamkeit von Gesundheitskommunikation. Bei Patientenzielgruppen spielen zudem persönliche Einstellungen, Betroffenheit und psychosoziale Komponenten eine große Rolle. Eigenschaften wie Ängstlichkeit oder gering ausgeprägte Selbstwirksamkeitserwartung beeinflussen den Erfolg ebenso wie das Wissen über Gesundheit und Krankheit. Das Informationsbedürfnis verschiedener Patientengruppen kann erheblich variieren. Eine Zielgruppenanalyse gibt hier Aufschluss.

Praxis-PR ist eine Chance der Einflussnahme. Informierte Patienten handeln bewusster und entscheiden sich beispielsweise für Vorsorgeuntersuchungen oder Präventionsmaßnahmen.

Förderung der Compliance

Gesundheitskommunikation kann durch die Vermittlung leicht verständlicher und einprägsamer Argu-

Exklusiv für
PVS Einblick-Leser:

Wöchentlicher PR-Chat mit Eva Queißer-Drost für Ihre persönliche Frage zur Praxis-PR. Chat-Termine finden Sie auf

www.queisser-pr.de/pr-chat

mente im Arzt-Patienten-Gespräch zur Compliance beitragen. Charmante Illustrationen können Gespräche, auch über unangenehme Themen, öffnen und für Patienten erleichtern. Nicht zuletzt verkürzen gut vorbereitete Patienteninformationen die Konsultationsdauer in der Praxis.

PR-Wirkung

Die Wahrnehmung von Gesundheitsthemen in den Medien ist abhängig von der aktuellen Relevanz für den Leser. Die persönliche Betroffenheit oder das Erkennen eines Nutzens schaffen Aufmerksamkeit. Kleine Storys erreichen die Leser auf der emotionalen Ebene, ohne die Ernsthaftigkeit zu verkennen.

Bei sehr weit gefassten Zielgruppen können PR-Aktionen oft nur einen geringen Wirkungsgrad erzielen oder ein viraler Spot ist gelungen. Auf klar abgesteckte Zielgruppen können die Maßnahmen optimal zugeschnitten werden. Auch die Formulierungen sind konkreter und orientieren sich am Informationsbedürfnis der Patientengruppe. Interpretationsspielräume sollten vermieden werden. Eine ausgewogene Medi(a)kation kennt die Zielgruppen und hat ihre Bedürfnisse im Blick.

Betablocker für PR-Kampagnen

Ein strategisch ausgerichtetes PR-

Autoria



Eva Queißer-Drost

ist PR-Beraterin und systemischer Business Coach. Sie entwickelt mit ihrem Team PR-Kampagnen für Unternehmen und Persönlichkeiten der Gesundheitswirtschaft und berät Arztpraxen, Kliniken und Verbände in allen Fragen der Medien- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Kommunikation.

Kontakt:

Queißer PR
Agentur für Gesundheitskommunikation
Tel. 030 34508588
www.queisser-pr.de

Konzept sollte die Basis für alle PR-Aktivitäten einer Praxis sein.

Dazu gehört als roter Faden eine detaillierte Themen- und Mediaplanung. Alle Maßnahmen auf den verschiedenen Medienkanälen sind dann aufeinander abgestimmt. Sie folgen einer Dramaturgie und verstärken die Wirkung der Einzelmaßnahmen.

Eine realistische Einschätzung der personellen Ressourcen und vorhandenen Kompetenzen sichert die termingerechte Umsetzung der geplanten PR-Maßnahmen. Medienanfragen sollten professionell, souverän und zeitnah beantwortet werden. Ein PR-Coaching kann auf den Umgang mit Medien vorbereiten.

Die richtige Dosis

Durch eine kontinuierliche Medien- und Öffentlichkeitsarbeit bleiben Praxen im Gespräch. Zudem können komplexe Themen schrittweise vermittelt werden. Eine gute Visualisierung durch Grafiken oder kleine Filme erleichtert den Zugang und kann Gesundheitsthemen etwas emotionalisieren.

Die erforderliche Informationstiefe richtet sich nach den Zielgruppen und

dem jeweiligen Kommunikationskanal. Auf Online-Medienkanälen werden schnell lesbare Beiträge bevorzugt.

Interaktionsmöglichkeiten über soziale Netzwerke können die Kommunikation und damit oft die Praxistür öffnen. Besteht die Möglichkeit ein Feedback zu hinterlassen oder in einen Dialog zu treten, kann aus einem Interessenten ein Patient werden.

Nebenwirkungen von Praxis-PR

Die Risiken der Praxis-PR liegen in der Anschlusskommunikation – der Anknüpfung in der Arztpraxis. Das Praxisteam sollte über alle PR-Maßnahmen informiert sein und den Handlungsspielraum genau kennen. Über die Anschlusskommunikation in der Praxis lässt sich das Thema vertiefen oder in den individuellen Kontext bringen. Besonders wirkungsvoll ist eine Kombination von medialer und interpersoneller Kommunikation. Gute Ratgeberformate sind eine wertvolle Ergänzung und Vorbereitung auf das Gespräch zwischen Arzt und Patienten. Beide können daran anknüpfen.

PR-Apotheke

Jede Praxis ist, wie jeder Patient, ein-

zigartig. Manche PR-Aktionen wirken bei Kollegen, sind aber für die eigene Praxis nicht zielführend oder mit unerwünschten Nebenwirkungen verbunden. Eine authentische Praxis-PR orientiert sich an den Besonderheiten, Kompetenzen, Erfahrungen und Ressourcen. Sie machen eine Praxis zur Persönlichkeit mit dem Anspruch an eine individuelle PR-Behandlung. Ein Workshop kann den Auftakt für die Neuausrichtung oder strategische PR-Planung für die Praxis sein. ●

Checkliste für eine erfolgreiche Praxis-PR:



Download unter www.queisser-pr.de/gesundheitskommunikation/praxis-pr



Weshalb ist gesundes Praxismanagement so wichtig und was verstehen wir darunter?

Ob im Beruf oder privat – wie wir miteinander umgehen, beeinflusst unsere Gesundheit. Um ein gesundes Praxismanagement sicherzustellen, benötigen wir die gesunde Kommunikation. Dies ist Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit im Beruf und das Miteinander in der Familie.

Schlechte oder mangelnde Kommunikation ist der Grund häufiger Konflikte und daraus resultierendem Stress, der zu Krankheiten führt. Dauerhafter Stress führt zu Übersäuerung der körpereigenen Zellen. Dies ist ein langer Prozess, der leider erst dann erkannt wird, wenn die Zellen bereits abgestorben oder entartet sind.

Anzeichen extrazellulärer Übersäuerung sind Kopfschmerzen, Übelkeit, Unwohlsein, Durchfall und andere Symptome der Überforderung des körperlichen Systems.

Folgen von negativer Kommunikation:

- » Burn-out
- » dauerhafte Gelenkerkrankungen
- » Persönlichkeitsstörungen
- » Mobbing-Bossing

- » Magenerkrankungen
- » schwerste Folge: Krebs

Wirtschaftlicher Schaden: Häufige Krankmeldungen von Mitarbeitern, demzufolge arbeiten dann Kollegen für einen Mitarbeiter mit. Langfristig entsteht auch hier wieder eine negative Stimmung. Folgeursachen: Demotivation, Stress, Ärger, Unzufriedenheit.

Wie entsteht gesunde Kommunikation?

Mit negativen Worten und Formulierungen wird genau das Gegenteil erreicht, von dem was beabsichtigt wurde.

Beispielsatz: „Das Aufräumen des Lagers wird für Sie kein Problem darstellen.“ Hierbei wird unser Gegenüber negativ mobilisiert, denn das Wort „Problem“ bleibt nachteilig im Vordergrund des Unterbewusstseins. So könnte derselbe Satz positiv wirken: „Das Aufräumen des Lagers wird Ihnen mit Leichtigkeit von der Hand gehen.“

Positive Wörter prägen unsere Stimmung. Begriffe wie Harmonie, Vorfreude, Ausgeglichenheit und Zuversicht bleiben, sobald man sie

ausspricht oder denkt, nicht ohne Wirkung. Diesen Effekt kann man sich zu nutzen machen und dadurch Einfluss auf die eigene Gestimmtheit nehmen. Umgekehrt lassen Wörter wie z. B. Stress, Unausgeglichenheit, Ärger und Hektik eher ein negatives Gefühl aufkommen. Nimmt man sich vor, besonders positiv besetzte Wörter am Tag zu denken, z. B. Optimismus oder Gelassenheit, so besteht die große Chance, dass dieses Denken nach außen abstrahlt, dass man insgesamt positiver gestimmt ist.

Wenn all diese Dinge im Praxismanagement berücksichtigt werden, steht einer positiven Führung nichts im Wege.

Der BZM® (Der Beziehungsmanager) bietet eine klare Arbeitsstruktur, die in den Bereichen Zielerreichung, Ressourcen und Konflikten eingesetzt wird. Beim Einsatz dieses Modells bekommt man sehr schnell ein Gesamtbild über Prozesse in Beziehungen (z. B. Team) und erarbeitet sich in Folge die zielorientierten Ergebnisse. In fünf Schritten werden neue Strategien entworfen und bestehende Ressourcen optimal genutzt. ●

Exklusiv für PVS-Kunden

Seien auch Sie dabei:

Dokumentation und Archivierung aller abrechnungsrelevanten Vorgänge in elektronischer Form!

Immer mehr unserer Kunden nutzen bereits die Vorteile unseres Online-Kundenbereiches PVS dialog und reduzieren ihre PVS-Papier-Dokumente. Lassen auch Sie Ihre Dokumentation jetzt umstellen: www.pvs-dialog.de

PVS dialog



Autoria



Astrid Mangold

leitet eine anerkannte Fort- und Weiterbildungsstätte nach ethischen Grundsätzen und verfügt über Führungserfahrungen auf unterschiedlichen Ebenen. Sie ist Mitglied im Berufsverband für Personalmanager, Berater und Coaches, zertifizierte Demografieberaterin, Auditorin für Gefährdungsbeurteilung, Werternetzwerk e. V. und BDV sowie Vorsitzende im Ausschuss der AVP Kassel.

Kontakt:

Agentur für BTC
(Beratung Training Coaching)
Tel. 05665 4079475

www.agentur-mangold.de

Absicht zu 3 Jahren Angestellten-tätigkeit im MVZ zwingend

Foto: © magda3na - stock.adobe.com



Die Nachbesetzung einer Angestelltenstelle in einem MVZ kann nur dann und nur insoweit erfolgen, wie der Vertragsarzt tatsächlich als angestellter Arzt im MVZ tätig geworden ist. Damit wird verhindert, dass die Entscheidungen, die die Zulassungsgremien bei der Nachbesetzung im Falle der Beendigung der vertragsärztlichen Tätigkeit zu treffen haben, umgangen werden. In der Praxis war oftmals von einem Arzt zunächst erklärt worden, auf seine Zulassung zu verzichten, „um in einem MVZ tätig zu werden“. Tatsächlich trat er die Tätigkeit dort aber nicht an, um dem MVZ sogleich die „Nachbesetzung“ durch einen selbst gewählten Angestellten zu ermögli-

chen. Dieser Vorgehensweise schiebt das Bundessozialgericht nunmehr einen Riegel vor. Zukünftig wird sich die zu fordernde Absicht des (ehemaligen) Vertragsarztes, im MVZ tätig zu werden, grundsätzlich auf eine Tätigkeitsdauer im MVZ von drei Jahren beziehen müssen, wobei die schrittweise Reduzierung des Tätigkeitsumfangs um 3/4-Stellen in Abständen von einem Jahr unschädlich sein soll.

BSG, Urt. v. 04.05.2016 - B 6 KA 21/15 R -

Beraterhinweis: Bereits bestandskräftig erteilte Anstellungsgenehmigungen bleiben davon unberührt und

können auch Grundlage einer späteren Stellennachbesetzung werden. Wenn ein Vertragsarzt, der auf seine Zulassung verzichtet, um in einem MVZ tätig zu werden, seine Tätigkeit im MVZ allerdings von Anfang an nur im Umfang einer 3/4-Stelle antritt, dann kann auch nur diese 3/4-Stelle nachbesetzt werden. Zudem: Aus Kreisen der Zulassungsausschüsse ist zu hören, dass diese Entscheidung nicht allein auf MVZ, sondern auch auf Berufsausübungsgemeinschaften angewendet werden soll. •

Autor



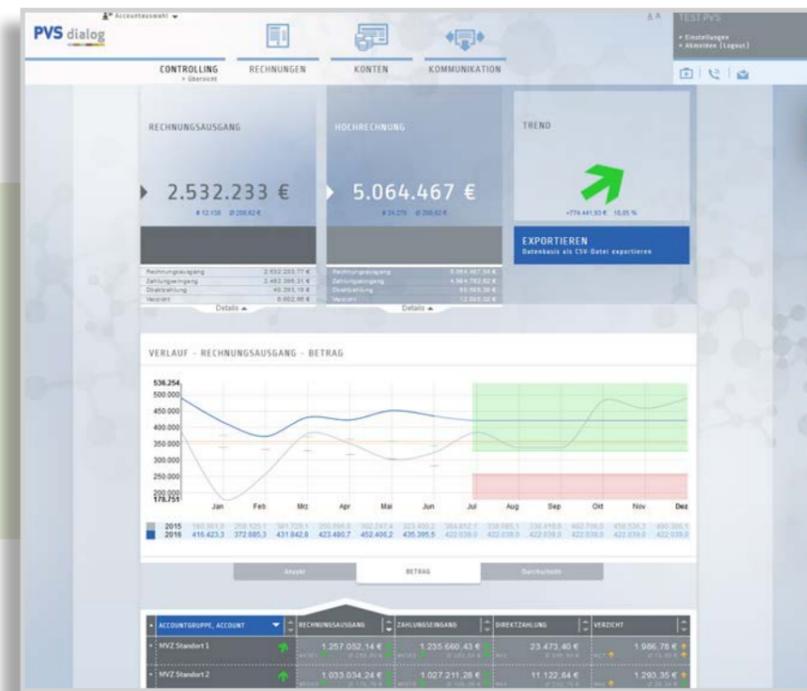
Dr. Tobias Weimer

wurde 2014 von der WirtschaftsWoche als TOP-Anwalt für Medizinrecht ausgezeichnet. Er lehrt im Bereich Management von Gesundheitseinrichtungen an der Fresenius Hochschule Köln sowie der Universität Münster.

Kontakt:

WEIMER | BORK
Kanzlei für Medizin-,
Arbeits- & Strafrecht
info@kanzlei-weimer-bork.de

PVS liefert Kennzahlen über die Privatliquidation an MVZ



PVS dialog Alle Zahlen im Blick



Ende 2014 gab es in Deutschland bereits 2.073 Medizinische Versorgungszentren. Das berichtet die Kassennärztliche Bundesvereinigung. Und die Zahl nimmt weiter zu. Dabei stellt ein MVZ in der Regel eine fachübergreifende Praxiseinheit dar, in der mehrere Ärzte unterschiedlicher Fachrichtungen ihren Beruf gemeinsam ausüben. Genau hier setzt die PVS an:

Ergebnis des kompletten Abrechnungsprozesses in PVS dialog visualisiert

PVS dialog dient u. a. zur Darstellung der Rechnungen und Konten sowie jeglicher Kommunikation (auch rechnungsbezogen). Auch die direkte Online-Rechnungserfassung ist möglich.

Abhängig von der Struktur des MVZs werden diese passgenau bei der PVS angelegt, um höchstmögliche Transparenz (Fachbereiche, Standorte) für die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen zu bieten. Unterhalb des jeweiligen MVZs und seinen ggf. verschiedenen

Standorten werden alle beteiligten Ärzte/Fachbereiche jeweils mit einer Kundennummer angelegt und sämtliche arztbezogenen Leistungen zugeordnet. Denn die berechtigten Honorare müssen nicht nur stringent realisiert, sondern auch schlüsseln genau an die beteiligten Ärzte verteilt werden. Damit wird eine aggregierte Sicht je MVZ herbeigeführt.

Weiterhin wird in PVS dialog die Gegenüberstellung der aktuellen Geschäftsentwicklung mit den Vorjahreswerten ermöglicht. Abweichungen in den Erlösen werden frühzeitig sichtbar und Bereiche für eine tiefer gehende Analyse identifiziert.

Transparent werden über eine Controlling-Sicht monatlich wahlweise die Rechnungsausgänge, Zahlungseingänge, Rechnungsdurchschnitte und Abweichungen in einem Cockpit dargestellt.

Für Kunden mit den Buchungssystemen SAP bietet die PVS Datenex-

porte im Zielformat zum direkten Einspielen an. Enthalten sein können – je nach Kundenbedarf und Dienstleistungsspektrum – die Geschäftsvorfälle Rechnungsausgang, Zahlungseingang, Forderungsverzicht und Gebührenrechnung sowie die jeweiligen Storno-Buchungen. •

Kontakte:

PVS holding
Patrick Degner
Key-Account-Manager
Tel. 0208 4847-737
pdegner@ihre-pvs.de



PVS holding
Tobias Silberkuhl
Vertriebsleiter NRW
Tel. 0208 4847-276
tsilberkuhl@ihre-pvs.de



Titelthema:

Website-Check:

Was Besucher von
Ihrer Website erwarten



Unternehmenswebsites und Online-Shops bieten uns rund um die Uhr die Möglichkeit, uns zu informieren und/oder einzukaufen. Das sollte bequem und zeitsparend sein. Doch viele Websites machen es ihren Besuchern schwer, sich ein- und zurechtzufinden.

Ihre Website ist Ihr digitales Schaufenster. Schon beim ersten Klick sollte der Besucher deshalb erkennen:

- » wo er sich befindet (Welches Unternehmen steckt dahinter?)
- » warum ihm ausgerechnet Ihre Seite helfen sollte, sein Problem zu lösen (Alleinstellungsmerkmale und Vertrauen)
- » was er tun muss, um sein Problem zu lösen (Navigationsmöglichkeiten, Kontakt, Call-to-Actions ...)

Neun Vorschläge, die Ihre Website besuchenswert machen

Im Fachjargon sprechen wir von Usability (Benutzerfreundlichkeit) und User Experience (Benutzererlebnis). Diese umzusetzen, ist keine Wissenschaft:

1. Die richtige Internetadresse:

Nutzen Sie eine „sprechende“ Adresse, die sich Interessenten leicht merken können. Besser noch: Nutzen Sie mehrere.

2. Stellen Sie sich Ihrem Besucher vor

Fehlende Impressumsangaben und Kontaktmöglichkeiten verunsichern, ebenso wie unstrukturierte Inhalte, nichtssagende „Über uns“ - Porträts („maßgeschneidert“, „individuell“, „persönlich“ ...), unklare Bildsprache und Textwüsten. Eine klare Struktur, aussagekräftige Bilder und kurze, prägnante Texte, die dem Besucher sofort vermitteln, welches Unternehmen hinter der Website steckt, sind wichtig – auch für Suchmaschinen und damit Ihre Auffindbarkeit im Netz.

3. Nutzerorientierte Navigation

Nutzen Sie für die Bezeichnung Ihrer Menüpunkte Begriffe, die Ihre Besu-

cher kennen und erwarten („Über uns“, „Leistungen“, „Projekte“, „Referenzen“ oder „Kontakt“). Den Gewohnheiten der Besucher sollte auch die Platzierung der Navigationsleiste entsprechen (über oder links neben dem Hauptinhalt).

4. Aktuell oder nicht aktuell?

Wenn es diese Rubrik gibt, sollte sie auch wirklich aktuell sein. Wenn Sie nicht regelmäßig etwas Neues zu vermelden haben, sollten Sie auf die Rubrik „Aktuelles“ verzichten.

5. Verwenden Sie möglichst keine Stockfotos, um sich und Ihre Unternehmen vorzustellen

Es mag zwar bequem und auf den ersten Blick kostengünstig sein, auf den Foto-Pool einer Agentur zurückzugreifen. Doch sind die dort verfügbaren Fotos überwiegend beliebig und austauschbar. Zeigen Sie besser, wie es in Ihrem Unternehmen aussieht und wer die echten Menschen hinter dem Firmennamen sind.

6. Bedienen Sie auch die Suchmaschinen

Über 90 Prozent aller Suchanfragen laufen hierzu lande über Google. Wen Google nicht findet, den gibt es praktisch nicht. Wer allerdings im Netz Geld verdienen will, muss sichtbar sein. Welche Inhalte werden am häufigsten geklickt? Auf welchen Seiten verweilen die Besucher? Können Suchmaschinen die relevanten Inhalte Ihrer Website überhaupt lesen? Welche anderen Websites verweisen empfehlend auf Ihre? Über Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization, SEO) lässt sich Ihre Website

so gestalten, dass Sie bei Google und Co. auf den besten Plätzen gelistet werden.

7. Flexible Website für mobile Endgeräte

Gut zwei Drittel aller Internetnutzer in Deutschland gehen mit einem Notebook ins Netz. Auch das mobile Surfen wird immer populärer. Die Hälfte der Internetnutzer ist mit dem Smartphone online und knapp ein Viertel mit dem Tablet. Weil die Auflösung des Displays von Laptop zu PC, Tablet, Smartphone oder Fernseher sehr variieren kann, hängen die Bedienung und das Erscheinungsbild Ihrer Website erheblich vom Endgerät ab. Wollen Sie Ihre Kunden zukünftig nicht verärgern, sondern erreichen, benötigt Ihre Website ein Design, das sich dem Anforderungsprofil des jeweiligen Endgeräts automatisch anpasst: Responsive Webdesign berücksichtigt die spezifischen Anforderungen jedes Geräts und optimiert Darstellung und Navigationselemente quasi automatisch.

8. Fordern Sie Ihre Besucher zu einer Handlung auf

Ihr Besucher findet Ihre Website ansprechend und hat sich über Ihre Produkte und Dienstleistungen informiert? Fehlende Handlungsaufforderungen lassen den bisherigen Erfolg des Besuchs schnell verpuffen. Sogenannte Call-to-Actions (klare Handlungsaufforderungen) wie „Zum Newsletter anmelden“ oder „Jetzt Beratungstermin vereinbaren“ sorgen für die nötige Führung Ihres Kunden.

9. Kontakt anbieten auf jeder Seite

Die schönste Website nützt wenig, wenn das Telefon nicht klingelt oder

keine Anfragen kommen. Bieten Sie Ihren Besuchern verschiedene Möglichkeiten, mit Ihnen in Kontakt zu treten – nicht nur unter dem Menüpunkt „Kontakt“, sondern auf jeder Seite. ●

Marginalien

Usability (Benutzerfreundlichkeit)
... bezeichnet die vom Nutzer erlebte Qualität bei der Interaktion mit einem System. Eine besonders effektive, effiziente und den Nutzer zufriedenstellende Bedienung gilt als benutzerfreundlich. Effektivität bezieht sich darauf, ob Ziele überhaupt erreicht werden können (z. B. Durchführung einer Bestellung in einem Online-Shop). Effizienz bewertet den zur Zielerreichung erforderlichen Aufwand (z. B. Zeitaufwand bei einer Online-Bestellung). Zufriedenheit betrifft die Qualität der Nutzung: Wird die Website als angenehm und vertrauenswürdig wahrgenommen?

User Experience (Benutzererlebnis)
... umschreibt alle Aspekte der Erfahrungen eines Nutzers (emotionale Reaktionen, Vorstellungen, Vorlieben, Wahrnehmungen, Erwartungen und das Verhalten) bei der Interaktion mit einem Produkt, Dienst, einer Umgebung oder Einrichtung. Dazu zählen auch Software und IT-Systeme. Die User Experience wird beeinflusst von der Gestaltung, Funktionalität und den Leistungsmerkmalen eines Produkts. Auch Vorkenntnisse und Eigenschaften des jeweiligen Nutzers können eine Rolle spielen, ebenso die Markenwahrnehmung oder der Kontext der Nutzung.

Foto: © IPO-PrämienServices GmbH



Jetzt mitmachen und gewinnen!

Gewinnspiel

		5				6	
		2					3
9			3	2			7
¹	5				3	9	
	6		7	1	9		5
		1	2				8
	1			8	5		
	4					1	
		3				5	²

¹ ²

Gewinnen Sie einen von drei Lamzac by Fatboy Sitzkissen. Beantworten Sie folgende Frage:

Wie viele Mitarbeiter hat die PVS-Geschäftsstelle in Aachen?

Schicken Sie uns die Lösung unter Angabe Ihrer Kundennummer bzw. Ihres Namens bis zum 30. September 2016 an:

Redaktion PVS Einblick
Remscheider Str. 16
45481 Mülheim an der Ruhr oder:
gewinnspiel@ihre-pvs.de



Die Gewinner der letzten Ausgabe sind:
Dr. Mahdad Teimoorian, Tönisvorst
Dr. Andreas Glusa, Berlin
Hardy Zießler, Ansbach

Die Daten werden ausschließlich für die Zwecke des Gewinnspieles verwendet. Die Gewinner werden in der nächsten Ausgabe veröffentlicht und schriftlich benachrichtigt. Barauszahlung ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mitarbeiter der PVS sind vom Gewinnspiel ausgeschlossen.

Messen & Kongresse

Wir waren dabei!



97. Deutscher Röntgenkongress



25. Jahrestagung der Deutschen Dermatologischen Lasergesellschaft & 7. Deutscher Body-Congress, Miriam Spitz (Vertrieb) und Jennifer Stüssel (Geschäftsstellenleiterin Düsseldorf)



Düsseldorf IN - Ärzte im Gespräch, Tobias Silberkuhl (Vertriebsleiter NRW) und Daniel Bahr (ehemaliger Bundesgesundheitsminister)

Autor



Damian Gollak

ist Internet-Unternehmer. Als geschäftsführender Gesellschafter der Dortmund crossconcept GmbH kümmert er sich um Schwerpunkte wie Online-Marketing, Verkaufsstrategien und digitale Innovationen – grundsätzlich für Kunden aus allen Branchen. Obwohl das Kundenportfolio einen gewissen Hang zu medizinischen Dienstleistungen nicht leugnen kann.

Kontakt:

crossconcept GmbH
Damian Gollak
Saarlandstr. 25
44139 Dortmund
www.crossconcept.de

Patient verstirbt, was passiert mit der Rechnung?

Ihr Patient ist privat krankenversichert und wird von Ihnen ordnungsgemäß behandelt. Bevor es allerdings zu einer Zahlung der Rechnung kommt, verstirbt der Patient bedauerlicherweise. Diese Situation ist für die Familie und Freunde des Verstorbenen tragisch, dennoch steht die Vergütung Ihrer erbrachten ärztlichen Leistungen noch aus. Für Sie, unseren Kunden, stellt sich die Frage: Was passiert mit der Rechnung, und wer kommt nun für die Behandlungskosten auf?

Denkbar wäre es, dass wie zu Lebzeiten die private Krankenversicherung für die Behandlungskosten aufkommen soll.

Diese nachvollziehbare Überlegung deckt sich allerdings nicht mit den rechtlichen Gegebenheiten. Ein Direktanspruch des Arztes gegen die private Krankenversicherung besteht nicht. Maßgeblich sind insoweit die zwischen den Beteiligten geschlossenen Verträge. Zwischen Arzt und Patient wird der Behandlungsvertrag geschlossen, welcher (nur) den Patienten zur Zahlung des Honorars verpflichtet. Sofern der Patient privat krankenversichert ist, bleibt die Versicherung in dieser Vertragsbeziehung

zwischen Arzt und Patient außen vor. Anders ist dies bei gesetzlich Krankenversicherten, hier entsteht ein Zahlungsanspruch des Arztes gegenüber der gesetzlichen Krankenkasse, nicht gegenüber dem Patienten. Was tut Ihre PVS in dieser Situation, wie kümmern wir uns um Ihre Forderung?

Der verstorbene Patient selbst kann keine Zahlung mehr veranlassen. Als mögliche Kostenschuldner kommen nunmehr ausschließlich die Erben des Verstorbenen in Betracht. Mit dem Tode einer Person (Erbfall) geht deren Vermögen (Erbchaft) als Ganzes auf eine oder mehrere andere Personen (Erben) über, vgl. § 1922 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). Hierzu zählen auch die noch offenen Verbindlichkeiten des Verstorbenen, z. B. offene Arztrechnungen. Eine Erfolg versprechende Verfolgung Ihrer Honorarforderung setzt allerdings voraus, dass tatsächlich Personen vorhanden sind, die Erben werden und welche die Erbschaft nicht ausschlagen.

Im Rahmen unserer Dienstleistung führen wir in einem solchen Fall eine für Sie kostenlose Erbenermittlung durch. Diese geschieht zunächst per Anfrage beim zuständigen Nachlass-

gericht. Dort entrichten wir eine entsprechende Gebühr und stellen die erforderlichen Anträge auf Auskunft. Sofern wir von dort im Fortgang eine positive Antwort erhalten, kümmern wir uns um die notwendigen weiteren Schritte, nehmen Kontakt zu den Erben auf und versuchen Ihre Forderung gegenüber diesen durchzusetzen. Dabei vermitteln wir auch dort, wo es uns möglich ist, zwischen Erben und privaten Versicherern, um die Abläufe zu beschleunigen.

Es kommt hin und wieder vor, dass laut Nachlassgericht keine Erben zu ermitteln sind. In aller Regel stellen wir dann von uns aus einen Antrag auf Einrichtung einer Nachlasspflegschaft bei Gericht, vgl. § 1961 BGB. Hiermit bewirken wir, dass zumindest seitens des Gerichts überprüft wird, ob vom Verstorbenen ein positives Vermögen hinterlassen wurde, welches in einem entsprechenden Verfahren unter den Gläubigern aufgeteilt werden kann. Auch hier verfolgen wir jetzt Ihre Interessen weiter und setzen Ihre Forderung durch, sofern das Vermögen ausreichend ist. ●

Foto: © michaeljung - stock.adobe.com

Autor



Tobias Wiedemann

studierte Rechtswissenschaften in Bonn. In der Folgezeit absolvierte er erfolgreich den Fachanwaltslehrgang im Medizinrecht und begann seine Tätigkeit in einer Kölner Kanzlei für Versicherungsrecht mit der Beratung und Vertretung von Leistungserbringern in Arzthaftungsprozessen. Seit 2015 ist er in der Rechtsabteilung der PVS holding GmbH tätig.

Kontakt:

PVS holding
Tobias Wiedemann
Rechtsanwalt
Tel. 0208 4847-167
twiedemann@ihre-pvs.de

Risiko: Social-Engineering



Wie können Attacken verhindert werden?

- » Schaffen Sie klare Richtlinien zum Umgang mit und zur Weitergabe von Passwörtern.
- » Stellen Sie sicher, dass Ihre internen Prozesse und Kontrollen auch eingehalten werden, wenn „Anweisungen von ganz oben“ kommen, insbesondere dann, wenn Zahlungen veranlasst werden sollen, die angeblich zeitkritisch oder vertraulich sind.
- » Bei Anfragen, die nach der Eingabe einer Autorisierung fragen, muss grundsätzlich ein Rückruf erfolgen. Und zwar unter einer Rufnummer, die nicht vom Anrufer genannt wird.
- » Die Mitarbeiter müssen dafür sensibilisiert werden, dass verdächtige Anrufe und Nachrichten an geeignete Stellen im Unternehmen gemeldet werden.

Beim Social-Engineering handelt es sich um einen gezielten Angriff, bei dem der Angreifer mittels einer mehr oder minder aufwendigen Vorbereitung versucht, das Vertrauen des Opfers zu gewinnen. Unter Ausnutzung dieses Vertrauens werden dann Aktivitäten oder Aussagen veranlasst, die den Angreifer zum Ziel führen.

Bekannt geworden ist das Social-Engineering unter dem Stichwort „Enkel-Trick“. Hierbei versuchen Unbekannte die meist älteren Opfer dazu zu bewegen, Geld oder Wertgegenstände auszuhändigen oder – im Falle von Geld – zu überweisen.

Ein Verhalten, das einen sicherlich den Kopf schütteln und zu der Aussage verleiten lässt, dass könne einem selber nicht passieren. Tatsächlich? Der Enkel-Trick wurde und wird auch verstärkt im unternehmerischen Umfeld angewendet.

So wurden in der Vergangenheit Fälle bekannt, bei denen Täter Mitarbeiter, die mit entsprechenden Vollmachten ausgestattet waren, dazu gebracht haben, kurzfristig Geldbeträge in beachtlicher Höhe zu überweisen. Einer der (bekannt gewordenen) spektakulärsten Fälle war sicherlich das Unternehmen Ubiquiti Networks. Hier belief sich der Schaden auf 46,7 Mio US\$.

Bei einer weiteren Variante des Social-Engineerings täuscht der Angreifer vor, ein Mitarbeiter einer berechtigten Abteilung, z. B. der IT-Abteilung, oder eines Dienstleisters zu sein und versucht, das Passwort des Nutzers abzufragen. Er hat sich in vielen Fällen auch schon mit entsprechendem Wissen, welches sich heute in vielen Fällen über gezielte Suche in sozialen Netzwerken beschaffen lässt, vorbereitet. Zusätzlich verwirrt er sein technisch ungebildetes Opfer mit Fachjargon, baut mit Small Talk über scheinbar gemeinsame Kollegen Sympathie auf und nutzt Autoritätsrespekt aus, indem er droht, bei vom Opfer unter-

lassener Kooperation dessen Vorgesetzten stören zu müssen.

Als Fazit lässt sich feststellen, dass solche Angriffe, vor allem wenn sie gut vorbereitet werden, nur schwer

zu verhindern sind. Sie setzen auf die positiv gemeinte Unterstützung der Mitarbeiter, die Hörigkeit gegenüber Autoritäten und die sorglose und komfortable Bearbeitung bei vermeintlich bekannten Absendern.

Ausblick: Die nächste Ausgabe beschäftigt sich mit dem Thema Phishing und wie eine Mehrfaktor-Authentifizierung unbefugte Zugriffe verhindern kann.

Autor



Arnd Kura

ist seit 2005 als leitender Revisor für Abrechnungsunternehmen tätig und hat sich als Certified Internal Auditor qualifiziert. Er betreut die Interne Revision der PVS holding GmbH.

Kontakt:

PVS holding
Arnd Kura
Interne Revision
Tel. 0208 4847-173
akura@ihre-pvs.de



5 Fragen an: Dr. Mathias Höschel

Seit 2012 ist Dr. Mathias Höschel Vorstandsvorsitzender der Privatärztliche Verrechnungsstelle rhein-ruhr/berlin-brandenburg e. V. Der Fachzahnarzt für Kieferorthopädie ist in vielen Gremien engagiert und bringt sich dort für die Mitglieder der PVS in allen gesundheitspolitisch relevanten Fragen ein. So ist Dr. Höschel Vorsitzender des Gesundheitspolitischen Arbeitskreises der CDU und Mitglied im Berufsverband der deutschen Kieferorthopäden (BDK) in Nordrhein.

Erfahrungen mit EBM-Reformen haben bei Ärzten ein ausgeprägtes Schmerzgedächtnis hinterlassen. Hier wurde rigoros eingegriffen, nicht nur mit Bewertungskorrekturen, sondern auch mit Mengensteuerungen. Wie schätzen Sie die Chancen zur Novellierung der GOÄ ein?

Dr. Mathias Höschel: Der 119. Deutsche Ärztetag hat entschieden: Die Bundesärztekammer soll die Arbeiten an einer neuen Gebührenordnung für Ärzte – unter intensiver Einbeziehung der Fachverbände – weiter fortsetzen. Dieser Beschluss ermöglicht für die Zukunft eine seriöse Debatte und ein geschlossenes Auftreten der

Ärzteschaft. Wir erwarten eine GOÄ im Interesse der Ärzte und einer unabhängigen Medizin. Zu Recht wird der Erhalt der bestehenden Bundesärztekammerordnung und des Paragrafenteils der bisherigen GOÄ gefordert. Dabei geht es unter anderem um eine individuelle Rechnungsstellung für einzelne Leistungen. Die bisherigen Analogziffern

Berücksichtigung der ständig steigenden Lohnnebenkosten unerlässlich. Für den wirklichen Erfolg einer neuen GOÄ ist entscheidend, ob es diesmal gelingt, die zukünftigen Kostensteigerungen verbindlich an eine Punktwertentwicklung zu koppeln. Es darf nicht sein, dass auch in den nächsten 20 Jahren die Kosten kontinuierlich davonlaufen, höchstrichterlich Punktwertenerhöhungen mit Verweis auf Steigungsfaktoren abgelehnt werden und gleichzeitig das Ablehnungsmanagement der Versicherungen und Beihilfestellen Ärzte bei Faktorsteigerung in einen Papierkrieg verwickelt. Im Übrigen: Es müsste sich von selber verstehen, dass die hohen Erwartungen an die ärztliche Berufsausübung eine angemessene und faire Honorierung verdienen.

Welche Zeitschiene halten Sie für die Entwicklung der neuen GOÄ für realistisch?

Dr. Mathias Höschel: Die Bundesärztekammer sollte sich konzentriert und ohne Zeitdruck an die Arbeit machen, mit dem Ziel, nach der nächsten Bundestagswahl einen innerärztlich abgestimmten Entwurf in die politische Diskussion einzubringen. Wichtig ist die Vorlage einer wirklich zukunftsfähigen GOÄ.

In der Diskussion über steigende Beiträge für die private Krankenversicherung hat sich erneut der SPD-Politiker Prof. Karl Lauterbach zu Wort gemeldet und prophezeit, dass die SPD die neue GOÄ stoppen wird, denn die Bürgerversicherung, in die alle einzahlen, sei besser. Wie ist Ihr Standpunkt dazu?

Dr. Mathias Höschel: Solche Äußerungen zeigen, auf welchem dünnem politischen Eis sich derzeit die Bemühungen um eine neue GOÄ befinden. Das alles ist nicht im Interesse der Ärzte und nicht im Interesse einer guten, unabhängigen Patientenbehandlung. Ärzte in einem freien Beruf stellen einen Mehrwert für die Vertrauensbeziehung von Patienten, Ärzteschaft und Gesellschaft dar. Sie sind eine Stütze der Gesellschaft und stehen für Innovation, Stabilität und Wettbewerb in sozialer Verantwortung. Sie werden auf Dauer aber nur dann eine gesellschaftlich relevante Gruppe bleiben,

wenn sie sich weiter als Teil der Gesellschaft verstehen und von dieser getragen werden.

Dennoch zeigt die Entwicklung, dass jungen Mediziner oft die Motivation zur Freiberuflichkeit fehlt. Ihr Credo?

Dr. Mathias Höschel: Allein der Arztberuf als freier Beruf, sei es als Angestellter oder in freiberuflicher Berufsausübung, kann in einem System zunehmender Rationalisierung und Bürokratisierung die Therapiefreiheit im ärztlichen Alltag bewahren und die Patienten vor staatsmedizinischen Zwangsentscheidungen schützen. Das Spezifische des Arztberufes als freier Beruf ist die Weisungsunabhängigkeit von nichtärztlichen Dritten in fachlichen und medizinischen Fragen. Diese professionelle Autonomie dient einzig und allein dem Interesse der Patienten. Der Beruf des Arztes als freier Beruf ist daher kein Selbstzweck. Es geht um den Auftrag, der Gesundheit des Einzelnen wie auch der gesamten Bevölkerung zu dienen.

Vielen Dank für diese Einblicke zur Entwicklung der GOÄ.

Marketing in der PVS

Wir machen alles außer Funk und Fernsehen



„Unsere Kunden sind die beste Werbung!“
Monika Heckert

Sechs kreative Köpfe bilden die Marketing-Abteilung der PVS und sorgen dafür, dass der Bekanntheitsgrad der PVS täglich steigt. Jeden Tag aufs Neue werden Flyer, Broschüren, Anzeigen, Kampagnen und vieles mehr gestaltet, Veranstaltungen wie Messen, Kongresse und Vorträge organisiert, um die unterschiedlichen Kundengruppen wie Mediziner, Gesundheitseinrichtungen und Rechtsanwälte individuell anzusprechen und von der PVS zu überzeugen. Dabei wird ein hoher Wert auf das Corporate Design – die Wiedererkennung der Unternehmensgruppe – gelegt. Mit Hilfe von modernen Grafik-Programmen werden neue Trends und Designs in Bild und Text umgesetzt. Dabei hat die Digitalisierung auch in der PVS schon seit Langem Einzug gehalten. So werden Print-Kampagnen auch multimedial geschaltet und erreichen damit einen immer höheren Empfängerkreis.



„Ohne Kommunikation ist alles nichts!“
Julia Sohn

„Wir verstehen uns immer als Dienstleister – auch innerhalb unserer Unternehmensgruppe. So erfüllen wir die individuellen Wünsche unserer regionalen Einheiten und unterstützen andere Fachabteilungen im einheitlichen Auftritt.“ so Monika Heckert (Leiterin der Abteilung Marketing seit 2002).



„Retuschieren, layouten und gestalten – alles ist dabei!“
Stefanie Dornieden

Besonders stolz ist die Abteilung auf das neue, komplett in Eigenregie umgesetzte Kundenmagazin „PVS Einblick“, welches viermal im Jahr erscheint und bereits nach einem Jahr 25.000 Leser erreicht. ●



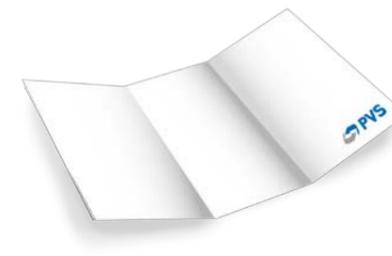
„Kreativität macht Freude – den Kunden und uns.“
Martina Sommerfeld



„Marketing kennt keine Grenzen.“
Barbara Titzte



„Von A bis Z – alles aus einer Hand.“
Sandra Dieckmann



Print

Wir gestalten die gesamten PVS-Druckmedien von der Visitenkarte bis zur Messewand, steuern die Produktion und sorgen dafür, dass ein einheitliches Erscheinungsbild immer gewährleistet ist. Das Spektrum reicht dabei von der Geschäftsausstattung für alle Unternehmen der PVS holding über Informationsmaterialien für unsere Kunden bis zu Werbemedien für den Vertrieb.



Digital

Im Bereich digitaler Medien liegt ein Schwerpunkt in der Planung und Umsetzung unserer Internetseiten. Aber auch in Sachen Information und Werbung setzen wir auf den digitalen Trend. Ob Newsletter, E-Paper, Online-Befragungen oder digitale Angebotsunterlagen – wir verknüpfen zunehmend unsere Printmedien mit digitalen Aktionen oder ersetzen diese sogar komplett. So erreichen wir die Empfänger über unterschiedliche Kanäle, sparen dabei Kosten und treiben die Papierreduktion voran.



Veraustaltungen

2016 nehmen wir an rund 40 Messen in ganz Deutschland teil. Die rechtzeitige Planung, Organisation gehört dabei ebenso zu unseren Aufgaben wie auch die Gestaltung der passenden Werbemedien und die richtige Werbepresenz.



Mehr Service für Patienten

PVS Patienteuportal

Im August geht das PVS Patientenportal online. Patienten, die eine Rechnung der PVS erhalten, haben durch das Portal neben dem persönlichen Kontakt ergänzend die Möglichkeit, rund um die Uhr online Fragen zu ihrer Rechnung oder Mahnung zu stellen. Für die Nutzung des mobilen Patientenservices bedarf es keiner aufwendigen technischen Installation. Der Nutzer benötigt lediglich einen PC oder ein internetfähiges Smartphone.

Der Patientenservice per Telefon, Fax und E-Mail ist heute die erste Anlaufstelle für alle Belange der Patienten, die eine Rechnung von der PVS erhalten haben. Der Service ist kompetent besetzt, sodass die meisten Anfragen sofort ohne Kommunikation mit weiteren Fachabteilungen beantwortet werden können. Allein die PVS rheinruhr erhält pro Monat 20.000 Anfragen, von denen der überwiegende Teil direkt beantwortet wird.

24-Stunden-Support

Alle diese Fragen bildet das neue Patientenportal ab, das auch außerhalb der Geschäftszeiten für den Patienten da ist. Die PVS bietet mit ihrem neuen Patientenservice also einen 24-Stunden-Support. Die Antworten zu vielen allgemeinen Fragestellungen werden sofort ohne Login beantwortet. Bei detaillierteren persönlichen Fragen leitet das System den Patienten leicht verständlich durch die einzelnen Anwendungsschritte. Er muss sich erst zum Schluss authentifizieren. Mit dieser einfachen und doch gesicherten Verfahrensweise ist die PVS Vorreiter auf dem gesamten Abrechnungsmarkt.

Vorteile für den Patienten

1. Das Portal steht im Internet und auch mobil – egal ob über das Smartphone oder das Tablet – jeweils geeignet aufbereitet zur Verfügung.

2. Der Patient kann ein Rechnungsduplikat anfordern, den Zahlungsstand ersehen, Antworten auf Fragen erhalten, Anmerkungen vom Kostenträger einreichen und vieles mehr.

3. Die erforderlichen Unterlagen können mit der Kamera des Smartphones ab fotografiert und an die PVS übermittelt werden.

Mit der PVS sind nicht nur Ärzte sondern auch deren Patienten immer auf dem neuesten Stand der Abrechnung. Das Portal ermöglicht den Patienten einen seriösen und unkomplizierten Kontakt mit der PVS zu allen Fragen der Rechnungstellung – und das zu jeder Zeit und an jedem Ort. •

Kontakte:

PVS holding
Emina Asani
Leiterin Service-Center
Tel. 0208 4847-389
easani@ihre-pvs.de



PVS holding
Katharina Nothdorf
Leiterin Service-Center
Tel. 0208 4847-387
knothdorf@ihre-pvs.de



Vorteile für die Praxis

Auch Ärzte können sich auf ihrer eigenen Website mit dem Patientenservice der PVS verlinken. Die Praxis zeigt sich dem Patienten mit ihrem Internetauftritt. Für Detailinformationen bezüglich der Rechnung führt der Weg über einen prominenten Link direkt zur PVS.

Somit profitieren Praxis und Patient. Der Internetauftritt des Arztes deckt nun auch alle Fragen rund um die Abrechnung mit ab. Der Patient wird nahtlos an einer ihm bekannten Stelle abgeholt, die selbsterklärend durch die einzelnen Schritte leitet.

Unsere Kunden dürfen den PVS Patientenservice – egal ob online oder persönlich – als ihren Service für die Patienten verstehen.



www.pvs-rechnung.de

Entlassmanagement:

Änderungen durch GKV-VSG



Das am 23. Juli 2015 in Kraft getretene GKV-Versorgungsstärkungsgesetz (GKV-VSG) enthält wesentliche Änderungen der Regelung über das sogenannte Entlassmanagement der Krankenhäuser. Bereits nach der früheren Rechtslage hatte der Patient einen Rechtsanspruch gegen das Krankenhaus auf ein Entlassmanagement zur Lösung von Problemen beim Übergang in der Versorgung nach der Krankenhausbehandlung (§ 39 Abs. 1 S. 4 bis 6 SGB alt). Im Rahmen des GKV-VSG wurden diese Vorschriften aufgehoben und es erfolgte eine Neuregelung in § 39 Abs. 1a SGB V, da der Gesetzgeber der Auffassung war, dass das Entlassmanagement bisher nicht so umgesetzt wurde, dass Leistungs- bzw. Versorgungslücken beim Übergang von der stationären in die ambulante Versorgung in jedem Fall wirkungsvoll geschlossen werden konnten. Die neuen Regeln zum Entlassmanagement

sollen zu einer vereinfachten und verbesserten Umsetzung in der Praxis führen. Ob dies gelingt, bleibt abzuwarten. Wesentlich ist, dass die für die Krankenhäuser geltende Neuregelung in § 39 Abs. 1a SGB V gemäß § 40 Abs. 2 S. 4 SGB V entsprechend auch auf Reha-Kliniken Anwendung findet, für die das Entlassmanagement eine erhebliche praktische Bedeutung hat. Bei Kooperationen im Rahmen des Entlassmanagements sind die berufs-, sozial- und strafrechtlichen Grenzen zu beachten, die durch das „Antikorruptionsgesetz im Gesundheitswesen“ vom 4. Juni 2016 teilweise noch verschärft worden sind.

Im Einzelnen sind folgende Aspekte bedeutsam:

1. Ergänzender Anspruch des Versicherten gegen seine Krankenkasse

Neu eingeführt wurde ein ergänzender ausdrücklicher Anspruch des Versicherten gegenüber seiner Krankenkasse auf Unterstützung des Entlassmanagements; soweit Hilfen durch die Pflegeversicherung in Betracht kommen, sollen Kranken- und Pflegekassen miteinander kooperieren (§ 39 Abs. 1a S. 5 SGB V).

2. Schriftform der Einwilligung

Bereits nach der früheren Rechtslage bedurfte das Entlassmanagement und eine dazu erforderliche Übermittlung von Daten der Einwilligung des Versicherten nach einer vorangegangenen Information (§ 39 Abs. 1 S. 4 SGB V alt). Neu aufgenommen wurde eine Regelung, dass die Einwilligung jederzeit widerrufen werden kann und dass Information, Einwilligung und Widerruf der Schriftform bedürfen (§ 39 Abs. 1a S. 12 und 13 SGB V).

3. Verordnungsrecht der Krankenhäuser

Neu aufgenommen wurde eine Regelung, dass Krankenhäuser die in § 92 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 SGB V genannten Leistungen (Arznei-, Verband-, Heil- und Hilfsmittel, häusliche Krankenpflege und Soziotherapie) verordnen und die Arbeitsunfähigkeit feststellen dürfen, soweit dies für die Versorgung des Versicherten unmittelbar nach der Entlassung erforderlich ist (§ 39 Abs. 1a S. 6 SGB V). Insoweit gilt als Grenze ein Zeitraum von bis zu sieben Tagen; bei der Verordnung von Arzneimitteln können Krankenhäuser eine Packung mit dem kleinsten Packungsgrößenkennzeichen gemäß der Packungsgrößenverordnung verordnen (§ 39 Abs. 1a S. 7 SGB V). Hinsichtlich der Verordnung von Arzneimitteln besteht keine Sonderregelung hinsichtlich der Krankenhausapotheken, sodass die vom Krankenhausarzt ausgestellten Arzneimittelrezepte in öffentlichen Apotheken einzulösen sind und ein Einlösen in der Krankenhausapotheke unzulässig ist. Unberührt davon bleibt die fortbestehende Regelung, dass Krankenhausapotheken gemäß § 14 Abs. 7 S. 3 und 4 des Apothekengesetzes (ApoG) bei der Entlassung von Patienten nach stationärer oder ambulanter Behandlung im Krankenhaus an diese die zur Überbrückung benötigte Menge an Arzneimitteln abgeben dürfen, wenn im unmittelbaren Anschluss an die Behandlung ein Wochenende oder ein Feiertag folgt. Beide Wege stehen den Krankenhäusern offen; bei der Verordnung im Rahmen des Entlassmanagements wird das Krankenhaus mit den Arzneimittelkosten nicht belastet, während bei der Abgabe durch die Krankenhausapotheke gemäß § 14 Abs. 7 ApoG die Kosten durch die DRG-Fallpauschalen abgegolten sind.

4. Übertragung von Aufgaben des Entlassmanagements

Neu aufgenommen wurde eine Regelung, dass das Krankenhaus mit Leistungserbringern nach § 95 Abs. 1 S. 1 SGB V (zugelassene Vertragsärzte, zugelassene Medizinische Versorgungszentren sowie ermächtigte Ärzte und ermächtigte Einrichtungen) vereinbaren kann, dass diese Aufgaben des Entlassmanagements wahrnehmen (§ 39 Abs. 1a S. 3 SGB V). Es handelt sich dabei um Ärzte oder um ärztlich geleitete Einrichtungen, die für die anschließende ambulante ärztliche Versorgung der Versicherten zuständig sind. Streitig ist, ob durch diese Regelung nicht selten praktizierte Kooperationen mit nichtärztlichen Leistungserbringern (Pflegediensten, Sanitätshäusern etc.) ausgeschlossen sind. Richtigerweise ist zu unterscheiden zwischen einerseits der Übertragung von Aufgaben des Entlassmanagements sowie andererseits einer partiellen Zusammenarbeit. Die Übertragung von Aufgaben des Entlassmanagements darf nach der Neuregelung nur an (vertrags-) ärztliche Leistungserbringer erfolgen. Eine partielle Zusammenarbeit wie es z. B. auch in § 11 Abs. 4 S. 4 SGB V im Rahmen des Versorgungsmanagements vorgesehen ist und bei der die Managementaufgabe bei dem Krankenhaus verbleibt und nichtärztliche Leistungserbringer lediglich unterstützend tätig werden, ist nach wie vor möglich und vom Gesetzgeber gewünscht. In beiden Konstellationen müssen jedoch berufsrechtliche, sozialrechtliche, wettbewerbsrechtliche und strafrechtliche Grenzen und Vorgaben beachtet werden.

5. Rechtliche Grenzen der Kooperation

Zu beachten ist, dass (auch) bei Kooperationen im Rahmen des Entlassmanagements keine unangemessenen Vorteile für Zuweisungen und Verordnungen angeboten, angenommen oder gewährt werden dürfen und die Entscheidungsfreiheit des Patienten gewahrt bleiben muss.

Berufsrechtlich haben alle beteiligten Ärzte (angestellte und niedergelassene Ärzte) die Verbote unerlaubter Zuweisung und Empfehlung (§ 31 der Musterberufsordnung der deutschen Ärzte (MBO) bzw. der Berufsordnungen der einzelnen Ärztekammern) sowie die Verbote der Entgegennahme unerlaubter Zuweisungen (§§ 32, 33 MBO) zu beachten. Strafrechtliche Risiken für angestellte Ärzte und Führungskräfte der Krankenhäuser sowie deren Kooperationspartner bestehen im Hinblick auf eine „Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr“ gemäß § 299 des Strafgesetzbuches (StGB). Niedergelassene Ärzte und deren Kooperationspartner haben besonders die Neuregelungen des am 4. Juni 2016 in Kraft getretenen „Antikorruptionsgesetzes im Gesundheitswesen“ im Hinblick auf die Bestechlichkeit und Bestechung im Gesundheitswesen (§§ 299a, 299b StGB) zu beachten.

Sozialrechtlich enthält § 128 SGB V ähnliche Regelungen über „unzulässige Zusammenarbeit zwischen Leistungserbringern und Vertragsärzten“.

Wir begegnen auch im Bereich des Entlassmanagements einem schwierigen Spagat zwischen vom Gesetzgeber gewollter Kooperation und verbotener „Korruption“, der durch klare vertragliche Regelungen, die den Prinzipien der Äquivalenz (angemessenes Verhältnis von Leistung und Gegenleistung) und Transparenz genügen, zu lösen ist. ●

Foto: © xixixing - stock.adobe.com

Autor



Dr. Christoph Jansen

ist Fachanwalt für Medizinrecht und Vorsitzender des Ausschusses Medizinrecht der Rechtsanwaltskammer Düsseldorf. Als Kooperationspartner der PVS berät er die Mitglieder in allen rechtlichen Fragen rund um die Tätigkeit in Praxis, Krankenhaus oder MVZ.

Kontakt:

Kanzlei Dr. Christoph Jansen
Tel. 0211 302063-0
kanzlei@ra-dr-jansen.de
www.ra-dr-jansen.de

Rolf Stuckmann: 40 Jahre PVS

Als er am 1. Juli 1976 seine Tätigkeit als Assistent der Geschäftsführung bei der PVS begann, hätte Rolf Stuckmann nicht geglaubt, dass er dort bis zu seiner Pensionierung bleiben würde. „Aber es war halt immer spannend und herausfordernd“, begründet Rolf Stuckmann seine Treue zur Unternehmensgruppe. Nachdem er vorher schon als BWL-Student in den Semesterferien dort gejobbt hatte, bekam er für zunächst drei Jahre die Assistenzstelle an der Seite von Geschäftsführer Dr. Heinz aus der Fün-

Jahr 650 Tausend Rechnungen über rund 110 Millionen DM.

Der Geschäftsführer aus der Fünften hatte aber den Plan, aus dem kleinen, etwas verstaubten, regionalen Unternehmen mehr zu machen, und dafür suchte er eine Mannschaft, die das mit ihm zusammen schaffen könnte. Die PVS rhein-ruhr hatte gerade in Wuppertal, neben Köln und Moers, ihre dritte auswärtige Geschäftsstelle eröffnet.

1979 wurde Rolf Stuckmann dann gemeinsam mit den anderen beiden As-

sistenten als Bereichsleiter in die Linienverantwortung befördert. Dies nicht unbedingt zur Begeisterung der damaligen langjährigen Abteilungsleiter, die plötzlich zwischen sich und dem Chef ein paar „junge Spunde“ hatten.

Sein Verantwortungsbereich war zunächst das Forderungsmanagement mit der damals noch zentralen Schriftwechselabteilung (KO genannt), dem Mahnwesen inklusive der gerichtlichen Vollstreckung sowie der Werbung und Öffentlichkeitsarbeit. So etwas wie Marketing oder Vertrieb gab es noch nicht. So gehörte die Kon-

zeption und Gestaltung einer neuen Werbemappe zu einer seiner ersten Aufgaben.

Das Mahnwesen und der Schriftwechsel wurden ohne EDV-Hilfe bearbeitet. Drei Damen der Mahnabteilung suchten in der Papierablage der offenen Rechnungen die fälligen Forderungen heraus, nahmen diese mit zu ihren Schreibtischen und schrieben dann mit der Schreibmaschine Mahnungen. Wenn zu gleicher Zeit Kolleginnen der Buchhaltung diese Papierbelege wegen eingegangener Zahlungen suchten oder andere wegen Anrufen und Briefen der Schriftwechselabteilung, dann hatten diese halt Pech und mussten später nochmals nach den Unterlagen suchen. Man kann sich vorstellen, dass diese Arbeit nicht nur sehr aufwendig war, sondern auch nicht termingerecht erledigt werden konnte.

Deshalb gab es Ende der Siebziger zu der vom Geschäftsführer durchgesetzten Einführung der Datenverarbeitung keine Alternative, obgleich der Vorstand hiervon nicht grundsätzlich überzeugt war – nach dem Motto „Die PVS braucht keine EDV“. Doch mit dem vollen Arbeitseinsatz der damaligen Führungsmannschaft gelang die Umsetzung dieser geradezu revolutionären Maßnahme. Die intensivere Werbung und regionale Ausdehnung in die Geschäftsstellen führte zu starkem Wachstum und die Geschäftsleitung hatte alle Hände voll damit zu tun, die Organisation der Arbeit so zu gestalten, dass die wachsenden Mengen auch bewältigt werden konnten.

Ab 1984 erweiterte sich das Aufgabenfeld von Rolf Stuckmann um die kaufmännische und allgemeine Verwaltung mit Kunden- und Finanzbuchhaltung, Gebäudemanagement, Banken und Versicherungen. Dafür organisierte er im Gegenzug die Dezentralisierung des Schriftwechsels durch Verlagerung in die Geschäftsstellen, die in den achtziger Jahren um die Standorte Düsseldorf und Aachen ergänzt wurden. Damit ging die Verantwortung auf einen Kollegen über. Außerdem wickelte er die bis dahin in der PVS angesiedelte Abteilung für gerichtlichen Forderungseinzug ab und verlagerte diese Arbeit in das Büro der selbstständigen Rechtsanwälte.

So konnte er sich ganz der neuen Aufgabe widmen, behielt aber noch Werbung und Marketing unter seinen Fittichen. Die Einführung des heutigen Pfeil-Logos als Markenzeichens aller PVSen fällt in jene Zeit. Obgleich ihm diese Arbeit – mit Unterstützung einer externen Agentur – durchaus Freude machte, hat er auch hier dazu beitragen, neue Strukturen durch Gründung entsprechender Abteilungen zu schaffen. Diese Professionalisierung wurde wichtig, weil in den Achtzigern verstärkter Wettbewerb aufkam. Zusätzlich nahm in den neunziger Jahren das Thema „Praxis-EDV“ für den Arzt an Fahrt auf mit dem drohenden Szenario, dass die PVS nicht mehr gebraucht würde. 1987/1988 erfolgte dann die Markteinführung der PAD-Schnittstelle bei den wichtigsten Anbietern von Praxis-Computern. In der gesamten Zeit hielt das Wachstum bei der PVS rhein-ruhr an, und die Organisation wurde immer größer.

Mit dem Fall der Mauer 1989 und der Wiedervereinigung 1990 ergab sich die Gelegenheit zu einem ganz besonderen Schritt in der Geschichte der PVS: Raus aus der Regionalität und rein in die Gründung und den Aufbau einer Tochtergesellschaft im entfernten Berlin. „Eine für uns damals sehr reizvolle Arbeit aber auch eine große Herausforderung. Wir hatten in der Führungsmannschaft ja alle so etwas noch nicht gemacht. Da gab es dann natürlich Irrungen und Wirrungen. Aber wie wir heute sehen, mit großem Erfolg“, resümiert Rolf Stuckmann.

1996 folgte mit Gründung der PVS pria dann der nächste Schritt, um neben der Privatabrechnung für Ärzte auch andere Leistungserbringer im Gesundheitsmarkt ansprechen zu können.

Sowohl die regionale Ausdehnung bis zur Gründung der PVS bayern, als auch die Erweiterung auf andere Kundenkreise mit der PVS ra waren wichtige strategische Entwicklungen, an denen Rolf Stuckmann maßgebend teilhatte. So ist er seit 2006 Mitglied im Vorstand der PVS bayern und hat den Aufbau und die Entwicklung des Geschäfts in Bayern begleitet. Ab 2010 oblag ihm für das wachsende Unternehmen der Aufbau des Risikomanagements und des Compliance

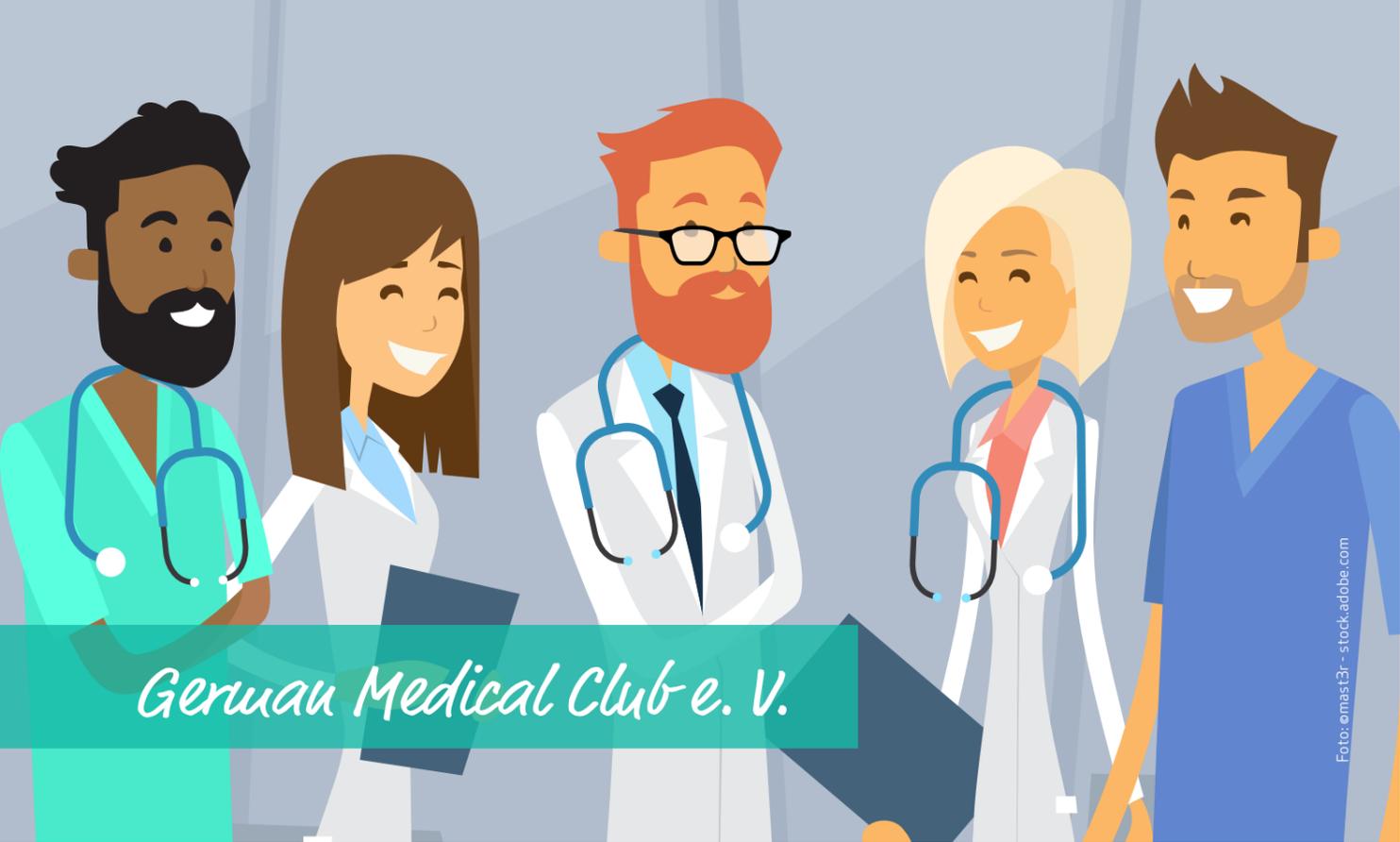


Rolf Stuckmann

Systems nach den Vorgaben der Finanzaufsicht und der Umbau der gesellschaftsrechtlichen Struktur der Unternehmensgruppe.

Blickt man auf die letzten vier Jahrzehnte des Berufsalltags von Rolf Stuckmann zurück, sieht man ein buntes Kaleidoskop an Aufgabenspektrum, das die Arbeit bei der PVS in seiner leitenden und verantwortlichen Position stets interessant und abwechslungsreich gemacht hat. „Aus der „kleinen Klitsche“ PVS ist in dieser Zeit ein Unternehmen mit mehr als 600 Beschäftigten an elf Standorten in Deutschland geworden. Und die Herausforderungen und Chancen für die Zukunft gibt es heute nach wie vor“, meint der Jubilar.

In der heutigen Zeit ist es eher selten geworden, dass man sein ganzes Leben lang denselben Beruf ausübt oder beim gleichen Arbeitgeber bleibt. Umso mehr gilt es, diese Kontinuität und Verlässlichkeit wert zu schätzen. „40 Jahre: Das ist mehr als nur eine lange Zeit. Das waren Jahre erfolgreicher Arbeit, engagierten Einsatzes, großer Kollegialität. Ganz einfach 40 Stuckmann-Jahre, in denen wir Sie alle als Mensch schätzen gelernt haben“, gratuliert Arno Kinnebrock, Sprecher der Geschäftsleitung, dem Jubilar herzlich. ●



German Medical Club e. V.

Foto: emast3r - stock.adobe.com

Der German Medical Club mit Sitz in Berlin ist eine interdisziplinäre Begegnungs-, Kommunikations- und Veranstaltungsplattform für Unternehmen, Ärzte, Wissenschaftler und Freiberufler, die sich bei ihrer beruflichen Tätigkeit und ihrem persönlichen Engagement dem Fortschritt im Medizinmanagement und der bestmöglichen ärztlichen Versorgung der Patienten verpflichtet fühlen. Dabei hat der Verein zu allererst das Wohl der Patienten im Auge.

Wichtig ist für den German Medical Club die Förderung von jungen Nachwuchsmedizinern. Wir helfen mit unserem Netzwerk bei der Suche nach Kollegen, die sich die Übernahme ihrer Praxen durch junge und engagierte Nachwuchsmediziner wünschen. Der Verein unterstützt dabei auch die

Suche nach geeigneten Praxisstandorten und vermittelt bzw. fördert den Kontakt innerhalb der Ärzteschaft.

Einmal im Jahr wird mit Unterstützung des German Medical Clubs und zahlreicher Sponsoren der German Medical Award verliehen. Der German Medical Award zeichnet innovative Ärztinnen und Ärzte, Praxen und Kliniken sowie Unternehmen im Gesundheitssektor aus, die wegweisende und zukunftsgerichtete Konzepte erfolgreich umsetzen bzw. umgesetzt haben. Großen Wert legt die die Preisträger auswählende Jury dabei auf Bewerber, die konventionelle Denkmuster verlassen haben und neuartige Behandlungen und Methoden praktizieren. Durch den German Medical Award werden Persönlichkeiten und Medizintrendsetter ausgezeichnet,

die sich für die innovative, individuelle und zukunftsorientierte Versorgung ihrer Patienten einsetzen.

Der German Medical Award wurde im Jahr 2015 erstmalig verliehen. Die diesjährige Preisverleihung erfolgt u. a. in den Kategorien „Chirurgie“ und „Ophthalmologie“ am Freitag, den 25. November 2016 im Rahmen einer festlichen Abendveranstaltung in Berlin. Die Frist zur Einreichung von Bewerbungen endet am 15. Oktober 2016.

Näheres zu den ausgeschriebenen Kategorien und den Ausschreibungsmodalitäten erfahren Sie im Internet unter www.germanmedicalaward.de oder über den Vorstand Finanzen des German Medical Clubs, Rechtsanwalt Jochen Paulus. ●

Autor



Jochen Paulus

ist mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Medizinrecht als Rechtsanwalt tätig. Er gehört dem Verein Anwälte für Ärzte mit Sitz in Düsseldorf an, ist Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Medizinrecht im Deutschen Anwaltverein und Vorsitzender der Jury des German Medical Awards.

Kontakt:

Jochen Paulus
Rechtsanwalt
Tel. 06622 430 430

www.rechtsanwalt-jochen-paulus.de

GOÄ-Tipp

Zuschläge zu ambulanten Anästhesieleistungen



Foto: o lev dolgachov - stock.adobe.com

Bei der Durchführung von ambulanten Anästhesieleistungen in der Praxis eines niedergelassenen Arztes oder in Krankenhäusern dürfen Zuschläge nach den Nummern 446 oder 447 berechnet werden.

Keine Anbindung an den OP-Katalog

Im Gegensatz zu den Zuschlägen für das OP-Mikroskop (Nummer 440), den Laser (Nummer 441) und den Operati-

onsleistungen (Nummern 442 - 445) hat der Verordnungsgeber im Kapitel C VIII keinen Katalog zuschlagsberechtigter Anästhesieleistungen festgelegt.

Der Verordnungsgeber hat die Berechnung dieser Zuschläge nicht von einer operativen Leistung abhängig gemacht, sodass sie auch bei einer ambulanten Schmerztherapie berechnet werden dürfen.

Staffelung ab 200 Punkten

Maßgebend für die richtige Zuordnung ist die Punktzahl der zugrunde liegenden Leistung.

Werden mehrere anästhesiologische Positionen abgerechnet, die zuschlagsberechtigt sind, gilt immer die Leistung mit der höchsten Bewertung. Eine Addition der Punktzahlen oder eine Mehrfach- bzw. Nebeneinanderberechnung der Zuschläge ist nicht zulässig.

Die Zuschläge staffeln sich wie folgt:

- » 446 (200 - 399 Punkte) = 17,49 €
- » 447 (ab 400 Punkten) = 37,89 €

Es handelt sich um Festbeträge, die nicht dem Gebührenrahmen nach § 5 unterliegen. Sie sind pro Behandlungstag nur einmal berechenbar.

Alle anästhesiologischen Leistungen mit einer Bewertung unter 200 Punkten sind nicht zuschlagsberechtigt. ●

Autor



Martin Knauf

Nach seiner Ausbildung bei der PVS übernahm er die Teamleitung der Korrespondenzabteilung. Seit 2013 leitet er das Gebührenreferat und hält regelmäßig GOÄ-Seminare.

Kontakt:

PVS holding
Martin Knauf
Leiter des Gebührenreferates
Tel. 0208 4847-331

mknauf@ihre-pvs.de

Wellness-News: Neues Vitalresort bringt frischen Wind an den Thunersee

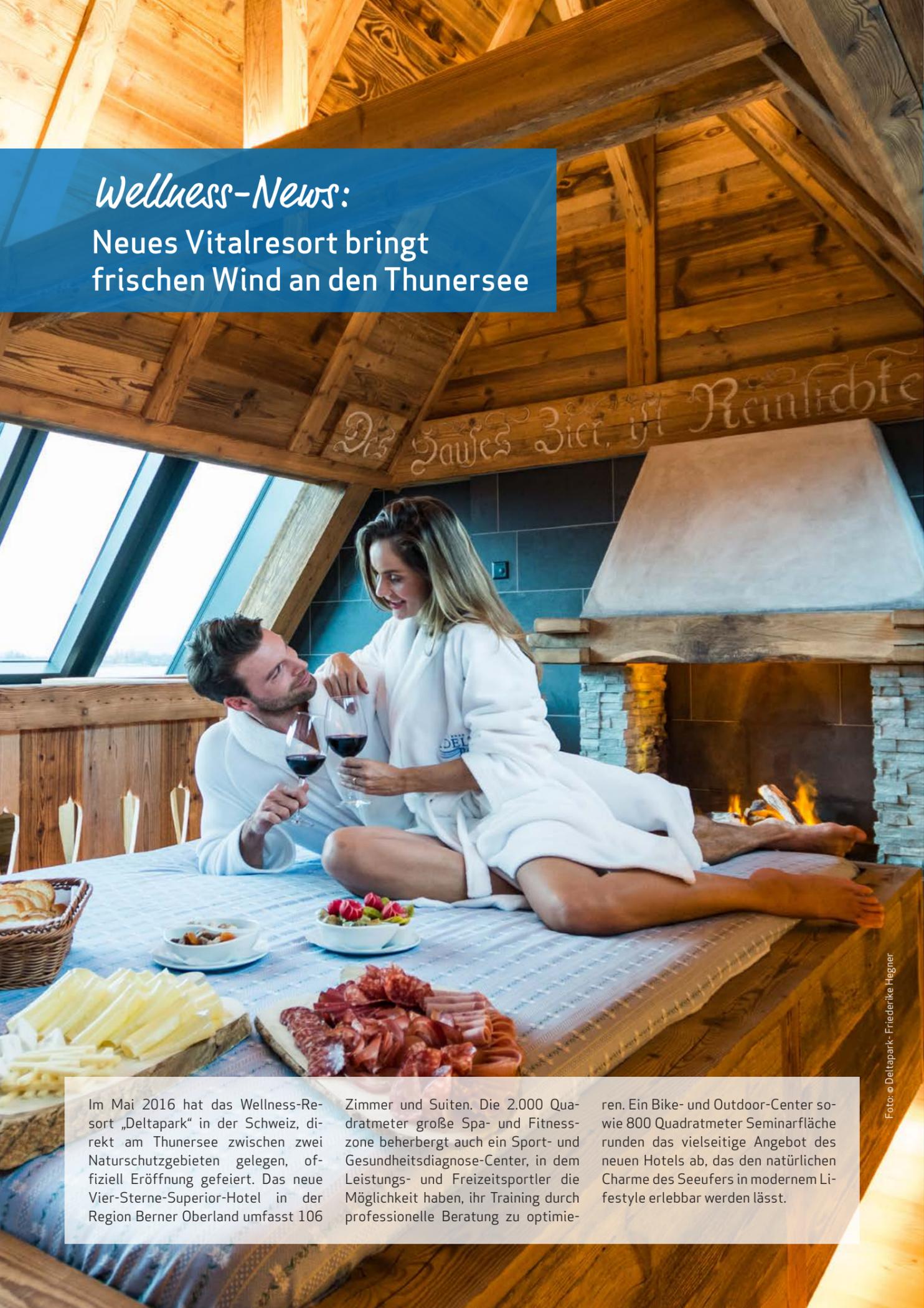


Foto: © Deltapark- Friederike Hegner

Im Mai 2016 hat das Wellness-Resort „Deltapark“ in der Schweiz, direkt am Thunersee zwischen zwei Naturschutzgebieten gelegen, offiziell Eröffnung gefeiert. Das neue Vier-Sterne-Superior-Hotel in der Region Berner Oberland umfasst 106

Zimmer und Suiten. Die 2.000 Quadratmeter große Spa- und Fitnesszone beherbergt auch ein Sport- und Gesundheitsdiagnose-Center, in dem Leistungs- und Freizeitsportler die Möglichkeit haben, ihr Training durch professionelle Beratung zu optimie-

ren. Ein Bike- und Outdoor-Center sowie 800 Quadratmeter Seminarfläche runden das vielseitige Angebot des neuen Hotels ab, das den natürlichen Charme des Seeufers in modernem Lifestyle erlebbar werden lässt.



Foto: © Deltapark- Friederike Hegner



Foto: © Deltapark- Heribert Schweizer

Eingebettet in eine 90.000 Quadratmeter große Parklandschaft ist das Deltapark Vitalresort der perfekte Ort, um Kraft zu tanken und den Alltag hinter sich zu lassen. Die Resortanlage besteht aus einer Gebäudegruppe mit dem Haupthaus und drei zeltförmigen Gebäuden am See, die den Spabereich sowie einzelne Gästezimmer beherbergen.

Jung, frisch und abwechslungsreich – so präsentiert sich der Deltapark seinen Gästen. In moderner Architektur konzipiert, besticht dieses Haus durch seine lichtdurchflutete Leichtigkeit: ein frisches Design kombiniert mit hochwertigsten Materialien sorgt für ein angenehmes Ambiente. Bauherr und Besitzer Peter Hauenstein prägte die kunstvolle Architektur auf dem gesamten Areal und hat mit seinem 50 Millionen Franken teuren Hotelprojekt Maßstäbe für die Zukunft gesetzt. Drei Restaurants mit Seeblick und Seeterrassen sorgen für abwechslungsreiche und vitalisierende Kulinarik.

Gesundheitsförderung und Leistungsoptimierung

Professionelle Programme für Firmen sowie Leistungs- und Freizeitsportler bietet im Deltapark das Kompetenz-Zentrum Deltavital Health

Management. Für Firmen werden modular aufgebaute Vital-Treatments sowie Führungskräftebildungen zu den Themen Stressmanagement und betriebliche Gesundheitsförderung angeboten. Professionelle Coaches unterstützen Businesskunden bei der Gesundheitsförderung und Leistungsoptimierung. Die erfahrenen Spezialisten aus Medizin, Psychologie, Gesundheitsförderung und Sport stehen allen Kunden für Workshops, Coachings und Check-ups zur Verfügung. Kooperationen mit Persönlichkeiten wie der Olympiasiegerin Tanja Frieden, Coach für Persönlichkeitsentwicklung und Mentaltraining, ergänzen das breite Angebot. Leistungs- und Freizeitsportler erhalten Unterstützung zur Trainingsoptimierung oder beim Wiedereinstieg in den Sport nach Verletzungen.

Sportbegeisterte erfreuen sich an den großen Fitness- und Gymnastikräumen mit wechselnden Gruppenkursen. Im Sommer erlaubt ein direkter Zugang zum Strand ein erfrischendes Bad im Thunersee, und mehrere Liegewiesen laden zum entspannenden Nichtstun ein. Auf dem Areal befinden sich Lauf- und Spazierstrecken; Boote und Stand-up Paddles stehen für Aktivitäten auf dem See zur Verfügung.

Tagen am Ufer des Thunersees

Die Seminarinfrastruktur im Deltapark ist ideal geeignet für Meetings und Konferenzen bis 300 Personen. Es stehen 13 Seminarräume zur Verfügung. Für jede Gruppengröße findet man den idealen Rahmen. Alle Seminarräume liegen im Erdgeschoss und verfügen über einen direkten Ausgang in den Resortpark.

Ganzheitliche Wellness

Der Delta-Spa, ganz auf Alpine Wellness ausgerichtet, bietet eine Welt der Entspannung und Verwöhn-Oasen für jeden Geschmack. Innensolebad, Außensprudelbad, diverse Saunen und Dampfbäder mit Erlebnisduschen und Ruhezone sowie drei private Spas lassen keine Wünsche offen. Der Delta-Spa in den Zelthäusern am See ist mit dem sogenannten Move-Shuttle – einem führerlosen Elektrofahrzeug – erreichbar, das mit maximal zehn Stundenkilometern zwischen Haupthaus und Spa pendelt.

Schönheits- und Wellnessbehandlungen sowie Sportmassagen finden in den gediegenen Behandlungsräumen statt. Bei allen Massagen und Treatments werden alpine Kräuteröle mit ausgesuchten Wirkstoffen aus der Natur eingesetzt. ●

Infos und Preise: www.deltapark.ch

Autoria



Eine Reise ist ein Trunk aus der Quelle des Lebens.

Christiana Friedrich Hebbel

Kontakt:

PVS holding
Dr. Christine Winkler
Pressereferentin
Tel. 0163 4847010
cwinkler@ihre-pvs.de

Seminarplan

Abrechnung



GOÄ-Grundlagen Teil 1

Einstieg in die Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ). Wir vermitteln Ihnen die Grundlagen der privatärztlichen Abrechnung niedergelassener Ärzte, den Aufbau und die Struktur der ärztlichen Gebührenordnung und ihre praktische Anwendung anhand verschiedener Fallbeispiele. Dieses Seminar richtet sich an Teilnehmer ohne GOÄ-Kenntnisse.

Nr. K3	23. November	15 - 19 Uhr	Köln	Fr. Leven, Hr. Knauf
--------	--------------	-------------	------	----------------------

GOÄ-Grundlagen Teil 2

Vertiefung und Ergänzung der erworbenen Kenntnisse aus dem Seminar „GOÄ-Grundlagen Teil 1“. Wir vermitteln Ihnen die Terminologien in den Leistungslegenden und erläutern spezielle Honorarvereinbarungen zwischen Arzt und Patient. Anhand verschiedener Fallbeispiele zeigen wir Ihnen die praktische Anwendung.

Nr. K4	30. November	15 - 19 Uhr	Köln	Fr. Leven, Hr. Knauf
--------	--------------	-------------	------	----------------------

GOÄ - richtig und effizient abrechnen

Wir vermitteln Ihnen die allgemeinen Grundlagen der privatärztlichen Abrechnung niedergelassener Ärzte, den Aufbau und die Struktur der ärztlichen Gebührenordnung und ihre praktische Anwendung anhand verschiedener Fallbeispiele. Diese Seminare sind offen für alle Fachrichtungen.

Nr. B12	2. November	16 - 19 Uhr	Berlin	Fr. Bartz
Nr. C4	14. Dezember	16 - 19 Uhr	Cottbus	Fr. Bartz

GOÄ - richtig und effizient abrechnen (spezielle Fachrichtungen)

Vorstellung von fachgruppenspezifischen Feinheiten der GOÄ-Abrechnung. Sie erfahren, wie man Leistungen der jeweiligen Fachgruppe korrekt abrechnet und Fehler vermeidet.

Nr. M35	26. Oktober	15 - 18 Uhr	HNO	Mülheim	Hr. Dr. Kleinken
Nr. B14	23. November	16 - 19 Uhr	HNO	Berlin	Fr. Bartz
Nr. P4	30. November	16 - 19 Uhr	Neurologie	Potsdam	Fr. Bartz
Nr. B15	2. Dezember	16 - 19 Uhr	Orthopädie	Berlin	Fr. Bartz
Nr. M44	7. Dezember	15 - 18 Uhr	Radiologie	Mülheim	Hr. Dr. Kleinken

BG-Abrechnung

Die UV-GOÄ unterscheidet sich in einigen, aber sehr wichtigen Teilbereichen von der GOÄ. Wir besprechen die wichtigsten Vorschriften und zeigen Ihnen die Unterschiede zur GOÄ auf.

Nr. W1	9. November	15 - 19 Uhr	Wuppertal	Fr. Leven, Hr. Knauf
--------	-------------	-------------	-----------	----------------------

Medizin

Workshop „Zusammenhänge craniomandibulärer Symptomatik (CMD)“



Erläuterung der fachübergreifenden komplexen Zusammenhänge und Ursachen von CMD (Kiefergelenkerkrankung) mit den Fachgebieten HNO, Orthopädie, Pädiatrie, Neurologie, Allgemein- und Zahnmedizin. Kurzuntersuchung des Kiefergelenkes, um dies als mögliche Ursache der Beschwerden auszuschließen.

Nr. M38	18. November	9 - 16 Uhr	Mülheim	Hr. Dr. Meiritz
---------	--------------	------------	---------	-----------------

Kommunikation

Perfekt am Telefon – und alles spricht für Sie

So telefonieren, dass es durchs Telefon „lächelt“. So managen, dass Patienten sich betreut fühlen. Wirtschaftlich telefonieren, ohne dass es zu kurz angebunden wirkt. In diesem Seminar lernen Sie, sich auf verschiedene Telefonpartner einzustellen und präzise Vereinbarungen zu treffen. Ihre Patienten werden diesen neuen „Ton“ zu schätzen wissen.

Nr. M34	26. Oktober	14:30 - 18:30 Uhr	Mülheim	Fr. Dr. Hickey
---------	-------------	-------------------	---------	----------------

Teamführung II: Resilienz für Führende – Wie stärke ich meine Widerstandskraft?



Von Führungskräften im Gesundheitswesen wird ein ungeheures Repertoire von Fähigkeiten erwartet: Kompetenz, souveräne Selbststeuerung, innere Festigkeit, hohe Stressresistenz, Selbstvertrauen, Freude an Neuerung, Vertrauen im Wandel, klare Werte und nicht zuletzt einfühlsame Kommunikation und Beziehungsfähigkeit, um Mitarbeitern Halt und Ausrichtung zu geben!

Nr. M36	28. und 29. Oktober	15 - 20 Uhr 10 - 16 Uhr	Mülheim	Fr. Dr. Brieden
---------	---------------------	----------------------------	---------	-----------------

Ihr charismatischer Auftritt – Patienten erfolgreich überzeugen



Ihr selbstbewusster Auftritt und gute Nutzen-Argumente sind die besten Voraussetzungen, Ihr Angebot noch erfolgreicher zu vermitteln und Patienten nachhaltig zu überzeugen.

Nr. M37	16. November	14 - 20 Uhr	Mülheim	Fr. Dr. Brieden
---------	--------------	-------------	---------	-----------------

Fit am Empfang

Die Rezeption ist die zentrale Stelle und „Visitenkarte“ einer Praxis. Hier werden Patienten empfangen, Termine vergeben, Behandlungen koordiniert und die Weichen gestellt für den weiteren Verlauf. Hier bildet sich der Patient als „Kunde“ schnell ein Urteil über Ihr Unternehmen und zieht Rückschlüsse auf die gesamte Praxis. Sie als Mitarbeiter haben es in der Hand, ob er sich willkommen und gut behandelt fühlt und Sie weiterempfiehlt. Sie tragen entscheidend dazu bei, welche Stimmung hier das gesamte Praxisklima prägt. Erfahren Sie, wie Sie den ersten Eindruck und Empfang Ihrer Praxis optimieren können.

Nr. M39	23. November	14:30 - 18:30 Uhr	Mülheim	Fr. Dr. Hickey
---------	--------------	-------------------	---------	----------------

Erfolgreich IGeL in im Team

Erfolgreiches Anbieten und Kommunizieren von IGeL-Leistungen. In diesem Seminar erfahren und vertiefen Sie, wie Sie Ihren Patienten als „Kunden“ Leistungen, die sie selbst zahlen sollen, so anbieten, dass Sie überzeugen. Dabei richten sich die Inhalte sowohl an diejenigen, denen es (noch) schwerfällt, über IGeL-Leistungen zu sprechen als auch an Praxen, die schon erfolgreich „IGeL“.

Nr. M43	7. Dezember	14:30 - 18:30 Uhr	Mülheim	Fr. Dr. Hickey
---------	-------------	-------------------	---------	----------------

Praxismanagement

Auffrischkurs zum Praxisqualitätsmanagement – „PVS PQ“ für Ärzte und Zahnärzte

Wir helfen Ihnen bei der Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben, in der Praxis ein Qualitätsmanagement weiterzuentwickeln. Das „PVS PQ“ ist ein effektives Qualitätsmanagementkonzept, das primär die Optimierung des betriebswirtschaftlichen Ablaufes in Ihrer Praxis zielgerichtet und effizient steuert und laufend verbessert. Die Teilnahme an Fortbildungskursen wird vom Gesetzgeber empfohlen.

Nr. M40	25. November	14 - 19 Uhr	Mülheim	Fr. Possin
---------	--------------	-------------	---------	------------

Ausprechpartner
für das PVS forum



Ursula Apitzsch

PVS rhein-ruhr
Tel. 0208 4847-344
uapitzsch@ihre-pvs.de



Kerstin Rümenapp

PVS berlin-brandenburg
Tel. 030 319008-731
krumenapp@ihre-pvs.de



Sabrina Paulus

PVS bayern
Tel. 089 2000 325-56
spaulus@ihre-pvs.de

Verausaltungsorte



PVS rhein-ruhr
Remscheid Str. 16
45481 Mülheim an der Ruhr



PVS rhein-ruhr
Technologiepark Köln
Josef-Lammerting-Allee 17-19
50933 Köln



PVS rhein-ruhr
Hofaue 35-39
42103 Wuppertal



PVS berlin-brandenburg
Pappelallee 5
14469 Potsdam



PVS berlin-brandenburg
Invalidenstr. 92
10115 Berlin



Johanniter-Unfall-Hilfe e. V.
Regionalverband Südbrandenburg
Werner-Seelenbinder-Ring 44
03048 Cottbus



Anmeldung und
weitere Infos unter:
www.pvs-forum.de

Recht

Tipps & Tricks für den ärztlichen Arbeitsvertrag

- » Formen des Arbeitsvertrages: befristet/unbefristet
- » Zehn Punkte, die in jeden Arbeitsvertrag gehören; von A wie Anfangsdatum bis Z wie Zuschläge
- » Alles hat ein Ende ... (Abmahnungen, Kündigungen, Überstundenansprüche)
- » Der angestellte Arzt in BAG, MVZ & Co – Die Lösung zur Nachbesetzung vertragsärztlicher Versorgungsaufträge?

Nr. M41	25. November	16 – 18 Uhr	Mülheim	Hr. Balzert, Hr. Dr. Weimer
---------	--------------	-------------	---------	--------------------------------

Umgang mit privaten Kostenträgern – den Honoraranspruch durchsetzen

Immer häufiger erstatten PKVen und Beihilfen nicht den gesamten Betrag der Arztrechnung. Das führt zu Spannungen im Arzt-Patientenverhältnis. Der Arzt weiß oft nicht, ob und wie er dem Patienten helfen muss oder sollte. Einige Kostenträger stellen Regressansprüche oder drohen gar mit einer Anzeige wegen Abrechnungsbetruges.

Nr. M42	30. November	15 – 18 Uhr	Mülheim	Hr. Dr. Kleinken, Hr. Theodoridis (RA)
---------	--------------	-------------	---------	---

Souderveranstaltung

Meine Praxis 2020: Vorbereitung einer erfolgreichen Praxisübernahme/Praxisübergabe

In dieser Veranstaltung werden Antworten und Hinweise gegeben, um Fallstricke und Risiken zu umgehen und Alternativen zu betrachten, sowohl unter den rechtlichen als auch unter den steuerrechtlichen Gesichtspunkten. Außerdem werden Fragen behandelt im Bereich Praxisbewertung wie z. B. zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Kommunikation mit den Mitarbeitern und Patienten bezüglich der anstehenden Veränderungen. Gleichzeitig werden bei dieser Veranstaltung die Grundlagen der privatärztlichen Abrechnung niedergelassener Ärzte, der Aufbau und die Struktur der ärztlichen Gebührenordnung und ihre praktische Anwendung anhand von Beispielen vermittelt.

Referenten:

- Daniela Bartz (Geschäftsstellenleiterin der PVS in Potsdam)
- Michael Brüne (Beratung für Heilberufe)
- Jan Dennerlein (Fachanwalt für Medizinrecht, Mediator und Notar, Kanzlei Dr. Pürschel & Partner)
- Yvonne Stroisch (Steuerberaterin, Treuhand Hannover GmbH, NL Cottbus)

Nr. C3	9. Dezember	15:30 – 19:30 Uhr	Cottbus
--------	-------------	-------------------	---------

Jetzt scannen und anmelden!

Sie möchten online über unsere PVS forum-Seminare informiert werden?

Dann melden Sie sich auf unserer Internetseite für den kostenlosen Newsletter an.

www.ihre-pvs.de/anmeldung-forum-newsletter



PVS forum
DAS FORTBILDUNGSINSTITUT

PVS rhein-ruhr
EIN UNTERNEHMEN
DER PVS HOLDING

Med Lounge Cologne mit erfolgreicher Premiere

Im Juni 2016 fand zum ersten Mal die Med Lounge Cologne statt – ein regionales Netzwerktreffen für Ärzte, Apotheker und Standesvertreter in der futuristischen Atmosphäre des Dock One.

Initiiert wurde die Veranstaltung von der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer (apoBank) Köln und ihrem Leiter Dr. Uwe Natter sowie vom Kölner Steuerberatungsunternehmen Laufenberg Michels und Partner, wo Dr. Rolf Michels für diesen Event verantwortlich zeichnete. Auf der Premiere referierte Prof. Frank Ulrich Montgomery, Präsident der Bundesärztekammer, über aktuelle Entwicklungen des Gesundheitswesens und stand anschließend für Diskussionen mit den Teilnehmern zur Verfügung. Er gab mit seinen Gedanken Impulse für eine interessante Diskussion und Gelegenheit, den Faden im kollegialen Gespräch weiterzuspinnen.

Heilberufler verbindet viel. Denn alles setzen sich mit den aktuellen Entwicklungen im Gesundheitswesen auseinander:

medizinischer Fortschritt, Arzneimittelpreise, Qualität der Versorgung – die Liste der Themen ist lang. Sieben Gesetzesänderungen und Verordnungen brachte die Gesundheitspolitik seit letztem Jahr auf den Weg, unter anderem das GKV-Versorgungsstärkungsgesetz, das Krankenhausstrukturgesetz oder das E-Health-Gesetz, das der Digitalisierung weitere Schubkraft verleiht. Zugleich haben Ärzte, Apotheker und Standesvertreter Kompetenzen und Erfahrungen, um auf neue Herausforderungen zu reagieren. Darüber lohnt es sich zu reden.

Das Ziel, Heilberufler zu vernetzen, unterstütze auch die PVS rhein-ruhr mit einem Info-Stand. Denn um sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen, wird es immer wichtiger, dass die Experten in ihrer Region in den Dialog treten und sich miteinander verknüpfen.

Ein super Abend mit leckerem Essen, hilfreichen Impulsen und interessanten Möglichkeiten zum Networking. ●



- 10 Jahre PVS:**
Britta Ahrens
Nicole Bratz
Jörg Haardt
Dr. Kerrin Prangenberg
Thomas Schröder
- 20 Jahre PVS**
Marion Breuer
Birgit Kern
Heike Knoll
Svenja Maas
Elvira Rösken
- 25 Jahre PVS**
Bettina Bertram
Mirijam Fox
Carmen Könemann
- 35 Jahre PVS**
Petra Schmidt



Wir gratulieren zu unserem Firmenjubiläum ...

Gabriele Schrix
10-jähriges

Daniela Vuksanovic
20-jähriges

Aurelia Kansy
10-jähriges

Verborgener Schatz in Rheinberg am Niederrhein



Dass man im Café des Albrechtshofs sehr guten Kaffee und liebevoll angerichtete Speisen genießen kann, ist mittlerweile weit über die Stadtgrenzen von Rheinberg hinaus bekannt. Doch hinter den traditionsreichen Mauern versteckt sich im Hinterhof eine Ruheoase, die den meisten Besuchern auf den ersten Blick verborgen bleibt: Ein kleiner Weingarten, abgeschirmt vom Alltagsstress, in dem die Gäste zwischen mediterranem Grün die Sonne bis in die Abendstunden genießen können.

Hier entsteht schnell eine entspannte Stimmung, in der bei einem Glas Wein der Tag gemütlich zu Ende gehen kann. Untermalt wird das Ambiente zusätzlich mit einer abwechslungsreichen Speisekarte: Quiches oder herzhaft und süße Tartes in verschiedenen Variationen sollen nicht nur Freunden der französischen Küche Appetit machen.

Ein Besuch lohnt sich!



Café im Albrechtshof

Rheinstr. 38 • 47495 Rheinberg



Online-Patientenservice

Rund um die Uhr:

- ✓ Zahlungseingang einsehen
- ✓ Rechnungsduplikat anfordern
- ✓ Infos zu häufigen Fragen
- ✓ Anmerkungen vom Kostenträger einreichen
- ✓ Unterlagen schnell und einfach hochladen, auch als Smartphone-Foto und vieles mehr ...



www.pvs-rechnung.de

B2RUN in Aachen

12. Mai 2016



v. l.: Adelheid Pier-Jabakhanji, Torsten Knops, Roswitha Hunds und Kirsten Esser

Der ehemalige BusinessRun Aachen wurde im Mai erstmals als ein Teil der Deutschen Firmenlaufserie B2RUN ausgetragen. Mitarbeiter aus Firmen, Verbänden und Institutionen aller Branchen und Größen stellten ihr sportliches Können in gewohnter Weise unter Beweis. Raus aus dem Bürostuhl und rein in die Laufschuhe! Spaß und Teamgeist standen im Vordergrund. Rund 2.900 Teilnehmer waren startbereit für die 5,5 km lange Strecke. Bei Kaiserwetter wurde

der Lauf rund um das CHIO-Reitstadion, durch den Tivoli und die Soers sowie der Zielspurt ins Reitstadion ein wahrer Genuss für alle Läufer und Zuschauer.

B2RUN bewegt mit der Deutschen Firmenlaufmeisterschaft die Wirtschaft. Unternehmen nutzen B2RUN zur Förderung der Gesundheit und Motivation ihrer Mitarbeiter. ●

Seifenkistrennen

22. Mai 2016



Start frei zum Seifenkistenrennen in Mülheim-Speldorf. Die Veranstaltung im Zeichen des motorlosen Rennsports spielte sich im Mai auf der Straße „An der Rennbahn“ am Raffelberg ab. Die 300 m lange Rennstrecke machte Geschwindigkeit auch ohne Motor möglich.

Zwölf Auszubildende, die im zweiten Jahr am Berufskolleg Lehnerstraße zu Veranstaltungskaufleuten ausgebildet werden, planten dieses Rennen

als Praxisprojekt. Während die flotten Flitzer an den Start gingen, wurde ein buntes Familienprogramm geboten.

Die Veranstaltung stand unter der Schirmherrschaft des Mülheimer Oberbürgermeisters Ulrich Scholten. Der Erlös ging an die „Aktion Lichtblicke“, die in Nordrhein-Westfalen Kinder, Jugendliche und Familien unterstützt, die materiell, finanziell oder seelisch in Not geraten sind. ●

Rückblick: Vernissage der 40. Kuustausstellung

vom 12. Mai 2016 in der PVS holding in Mülheim an der Ruhr



41. Kuustausstellung

„Die Montagsmalerinnen“ sind Hobby-malerinnen, die sich im Jahr 2000 im kath. Stadthaus Mülheim bei einem Malkurs, unter der Leitung von Ingeburg Mostowy, kennengelernt haben.

Ab 2006 konnte dieser Malkurs nicht mehr weitergeführt werden und sie entschlossen sich, in den Kellerräumen privat bei Mary Sprafke weiter zu malen. Inzwischen sind einige Malerinnen der ersten Stunde nicht mehr dabei, dafür aber neue dazu gekommen. Die zurzeit acht aktiven Malerinnen sind der Meinung: „Wir malen, weil es Freude macht!“

Ab und zu gönnen sie sich ein Wochenende in der kath. Akademie „Die Wolfsburg“ und nahmen an einer „Malakademie“ unter der Leitung von dem Künstler Heribert Huneke teil.

Im Augenblick malen sie des Öfteren im Atelier der Mülheimer Künstlerin Ursula Vehar, welche immer wieder neue Impulse gibt. Im Laufe der Jahre haben sie schon mehrere Ausstellungen mit ihren Werken bestückt. Unter anderem in der Stadtbücherei Mülheim, im Kloster Saarn oder im Hotel Tannenhäuschen.



Der Höhepunkt war eine gemeinsame Reise in die Toscana, mit dem Schwerpunkt „Die mediterranen Farben“. Dort wohnten sie in einem abgelegenen Landsitz, welcher zugleich als Inspirationsquelle diente. Diese Reise schweißte die Gemeinschaft nochmals ein großes Stück mehr zusammen. ●

Einladung

zur Vernissage am
8. September 2016 um 18 Uhr
in den Räumen der
PVS holding in Mülheim an der Ruhr



Roswitha Hunds
Geschäftsstellenleiterin

Fotos: © Martina Sommerfeld, Stefanie Dornieden



Aus der Geschäftsstelle ... Aachen

Die PVS rhein-ruhr GmbH bietet Ärzten, Krankenhäusern und weiteren Akteuren des Gesundheitswesens in ganz Nordrhein umfangreiche Abrechnungsdienstleistungen an. Die zentrale Lage unserer sieben Geschäftsstellen an Rhein und Ruhr, sowie die Nähe zu unseren Kunden erlauben uns eine enge Zusammenarbeit. Heute möchten wir Ihnen unsere Geschäftsstelle Aachen vorstellen.



Aachener Dom

Brunnen „Kreislauf des Geldes“

Rathaus

Schauen wir doch einmal in die Geschäftsstelle Aachen hinein: An der Theaterstraße wurde sie 1985 gegründet. Der kontinuierlich wachsende Kundenstamm erforderte einen entsprechenden Ausbau der Belegschaft, was in den letzten 30 Jahren drei Standortwechsel zur Folge hatte. Seit 2012 befindet sich die Geschäftsstelle in der Franzstraße 51 und ist für Kunden und Mitarbeiter gut erreichbar.

Das Aachener Team besteht aktuell aus 28 Mitarbeitern, von denen einige in Teilzeit, oder als Mütter mit Homeoffice-Anbindung beschäftigt sind. Sie alle verstehen sich als Team und erfahren mit ihrer Kundenorientierung bei Ärzten und Patienten eine gute Resonanz. Sie betreuen im Bereich der Honorarabrechnung mittlerweile an die 470 Kunden, d. h. Chefarzte und niedergelassene Ärzte, für die über 300.000 Rechnungen bearbeitet werden mit einem Honorarvolumen von mehr als 60 Millionen Euro.

Der Marktanteil von 20 % im Bereich der Niedergelassenen und von 50 % im Krankenhausbereich spiegelt das Wachstum der Geschäftsstelle.

Ein enges Bündnis besteht zwischen der Geschäftsstelle und der Uniklinik

RWTH Aachen, mit der nach gewonnener Ausschreibung im vergangenen Jahr auch weiterhin die erfolgreiche Zusammenarbeit fortgeführt werden kann. Als langjähriger Partner der Medizinischen Fakultät unterstützt die PVS ihrerseits regelmäßig den Bildungsfonds der RWTH Aachen, mit dessen Stipendienprogramm überdurchschnittliche Leistungen und individuelle Begabungen der Studierenden gefördert werden.

Kern des Stipendienmodells ist die Zusage der Landesregierung, Studierende mit monatlich 150 Euro aus Mitteln des Matching-Funds zu unterstützen – wenn Wirtschaftsunternehmen den Betrag in gleicher Höhe beisteuern. Die PVS will mit ihrer Förderung ihren Beitrag zum Aufbau einer lebendigen Stipendienkultur in Deutschland leisten und das große Potenzial, das die Studierenden für die Entwicklung des Exzellenzstandortes Deutschland bieten, gezielt fördern. Die PVS hat für ihr Engagement mit der RWTH Aachen einen adäquaten Partner gefunden, weil sie ihren Studierenden sehr gute Ausbildungsbedingungen ermöglicht, was diverse Preise und Auszeichnungen belegen.

Hilfreich bei der Kundenpflege ist wohl auch die Tatsache, dass Ge-

schäftsstellenleiterin Roswitha Hunds ursprünglich im medizinischen Bereich tätig war. Als sie 1988 zur Geschäftsstelle der PVS in der Theaterstraße wechselte, war sie dort zunächst mit insgesamt vier Kollegen beschäftigt. Nach drei Jahren wurde sie Stellvertreterin und ist nunmehr seit 21 Jahren Geschäftsstellenleiterin der PVS in Aachen. Zentrale Anliegen von Roswitha Hunds ist es, dass sich ihre Mitarbeiter stetig weiterentwickeln können, was durch diverse Aus- und Weiterbildungen ermöglicht wird. Auch legt sie Wert auf sportliche Aktivitäten, um das Zusammengehörigkeitsgefühl und die Motivation im Joballtag zu stärken. Sport ist Sieg und Niederlage, Unterhaltung und Drama, Spitze und Breite, Masse und Klasse. Sport ist eine Philosophie. Und so hat sich ihre Geschäftsstelle dem „Laufen“ verschrieben und nimmt gern am B2RUN und an Firmenläufen teil. Wie sie sagt, ist Torsten Knops der „Laufkapitän“ ihrer Geschäftsstelle, weil er den sportlichen Einsatz organisiert. Er nimmt auch selbst an Wettkämpfen und Hindernisläufen teil, etwa beim MudMasters in Weeze oder am Caveman-Run in Valkenburg.

Unser Fazit: Es läuft alles rund in der Geschäftsstelle in Aachen. ●





Karin
Lange

Annette
Friedt

Sebastian
Hamann

Sabine
Steinke

Jürgen
Möller

Daniela
Bartz

Marcus
Paulick

Nah am Kunden – nah bei Ihnen

Der Name PVS steht seit fast 90 Jahren für Innovation und Know-how bei allen Prozessen rund um die Erfassung und Abrechnung ärztlicher Leistungen. Die Kundenzufriedenheit hat bei uns Priorität. Die PVS berlin-brandenburg hat sich in den letzten 25 Jahren als Marktführer bei den Kliniken und niedergelassenen Ärzten etabliert.

„Wir kennen den Gesundheitsmarkt und beobachten die Entwicklung seit Jahrzehnten. Dank unserer Erfahrung und der Nähe zu unseren Kunden können wir ihnen rechtzeitig zukunftssichere Lösungen für das Abrechnungsmanagement anbieten,“ so Jürgen Möller (Geschäftsführer der PVS berlin-brandenburg).

Ein flächendeckendes Vertriebsnetz der Region Berlin/Brandenburg garantiert fachkundige und zertifizierte Ansprechpartner nah am Kunden und eine individuelle Beratung bei jeder Unternehmensform medizinischer Leistungserbringung: Für die Einzelpraxis, die Berufsausübungsgemeinschaft, die MVZ und den Chefarztbereich.

Zuverlässigkeit, Stabilität, eine konstant hohe Leistung und nachhaltige Weiterentwicklung sind unabdingbar für zukunftssichere Produkte und einen ausgezeichneten Service. Die Mitarbeiter der PVS stehen telefonisch, online und auch persönlich für Fragen, Kritik und ausführliche Beratung in Sachen Abrechnung, Praxismanagement und Auswertung zur Verfügung.

Die Bearbeitung der Privatliquidationen besteht aus vielen einzelnen und komplexen Arbeitsschritten. Sie erfordert enormes Fachwissen. Für die optimale Auswertung der erbrachten medizinischen Leistung und den reibungslosen Ablauf der zahlreichen Aufgaben rund um die Liquidation sorgen einzelne Fachabteilungen mit ihren spezialisierten Expertenteams.

Der Vertrieb im Haus der PVS ist die Schnittstelle, die verbindet. Er hält den Draht zum Kunden mit Fingerspitzengefühl. Er ist auch Anlaufstelle für Kritik, Sorgen und Ideen der Kunden und Kollegen, und somit ein wichtiges Element der Geschäftsstellen und des Gesamtunternehmens. Als Schnittstelle zwischen Unternehmen

und Kunden nehmen die Berater im Außendienst eine Kernfunktion ein.

Gern beraten sie Interessenten in einem persönlichen Gespräch über unser umfangreiches Dienstleistungsspektrum und begleiten Neukunden persönlich bei der ersten Abrechnung.

Neben dem abrechnungstechnischen PVS-Support unterstützt die PVS die Ärzteschaft mit zahlreichen Angeboten wie GOÄ-Seminaren, Schulungen und Informationsveranstaltungen. Die Seminare zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug, erfahrene Dozenten und eine besondere Themenwahl aus. Mit diesem Serviceangebot werden Kunden und Neukunden von

der Kompetenz der PVS überzeugt. Auch auf Messen und Kongressen tritt die PVS als kompetenter Ansprechpartner auf.

Der Vertrieb der PVS berlin-brandenburg hat sich zum Ziel gesetzt, unverzichtbarer und vertrauensvoller Partner für seine Kunden zu sein. Um einen Arzt gut beraten zu können, ist es notwendig, den Wettbewerb sowie das Umfeld zu kennen und zu verstehen. Dabei verlässt sich die PVS nicht nur auf langjährige Erfahrung, sondern blickt stets in die Zukunft und verbessert permanent die Qualität ihrer Leistungen. Die zahlreichen Weiterempfehlungen resultieren auch aus der Zufriedenheit vieler Kunden.

„Als Vertriebler haben wir immer ein Ohr für die Wünsche unserer Kunden und versuchen ihre Vorgaben umzusetzen. Das schafft freie Kapazitäten, die Ärzte für das einsetzen, was sie am besten können – Behandeln,“ so Daniela Bartz (Geschäftsstellenleiterin in Potsdam).

Die wichtigsten Eigenschaften sind für alle Vertriebsmitarbeiter gleich: Kundenorientierung und Identifikation, Selbstverantwortung und ein hohes Motivationslevel. Auf diese Eigenschaften legt die PVS berlin-brandenburg höchsten Wert. ●

Sonnig mit lauem Lüftchen – Staffelwetter



v. l. Jürgen Möller, Anna Kathrin Drebold, Steffi Moellney, Bianca Blohm, Bernd Sebekow

Nach starken Regenfällen zeigte sich die TEAM-Staffel der Berliner Wasserbetriebe über 5 x 5 km rechtzeitig zum Beginn der Veranstaltung am 1. Juni bei 22°C von ihrer sonnigen Seite. Die PVS berlin-brandenburg nahm zum achten Mal teil; ihr Geschäftsführer Jürgen Möller war Startläufer und zum ersten Mal aktiv dabei.

Insgesamt hatten sich in diesem Jahr 5.500 Staffeln angemeldet, so viele wie noch nie. Verteilt auf drei Abende waren 27.500 Läufer auf der 5-km-Runde im nördlichen Teil des Tiergartens unterwegs und legten insgesamt 137.500 km zurück. Die Stabwechsel sind eines der Highlights des Rennens. Je origineller und sichtbarer der Staffelstab ist, des-

to bessere Karten haben die Teams, flotte und geschmeidige Stabübergaben hinzulegen.

Für das Team der PVS steht heute schon fest: „Im nächsten Jahr sind wir wieder dabei mit einem Teamzelt und besserer Zeit – vorher wird mehr trainiert und optimal vorbereitet ...“ •

Forderungsmanagement mit einem Höchstmaß an Fachkompetenz und persönlicher Unterstützung

Ausstehende Zahlungen können in Klinik und Praxis zu Liquiditätseingängen führen. Unser Ziel ist es, unsere Kunden professionell zu entlasten: Durch Abwicklung des kompletten Forderungs- und Finanzmanagements in der Privatabrechnung. Gerade in diesem Sektor werden die Anforderungen immer komplexer, nicht zuletzt durch das stetig steigende Reklamationsverhalten der Kostenträger der Patienten. Wir kümmern uns darum – mit der Erfahrung aus fast 90 erfolgreichen Jahren. Und wir geben unserer Dienstleistung ein Gesicht.



Angela Bärthel

Adrian Überschär

Mirjam Schober

Jetzt scannen und anmelden!



Schneller, papierlos, mobil

mit dem PVS Einblick E-Paper

Keine Ausgabe mehr verpassen!
Jetzt via Scan oder auf
www.pvs-einblick.de



Angela Bärthel ist nicht nur erfolgreich im Beruf, sie beschäftigt sich neben Ihrem BWL Studium zum Bachelor of Arts auch zusätzlich erfolgreich mit Aufgaben der Teamleitung und Mitarbeiterführung. Da bleibt nicht mehr viel Zeit für ihre Hobbies: ins Kino gehen, Freunde treffen, inlineskatzen und lesen.

Adrian Überschär betont: „In meiner Freizeit reise ich leidenschaftlich gerne mit meiner Lebenspartnerin und habe viel Spaß daran, die kulturellen

Eindrücke in kulinarischer Weise Revue passieren zu lassen.“

Als echte Münchenerin, mit spanischen Einflüssen, gehört Mirjam Schober zum Team. In München geboren, in Spanien aufgewachsen und schließlich in Passau studiert. Freunde treffen, ins Kino gehen und verreisen, sind ihre liebsten Freizeitbeschäftigungen.

**Unsere Mühen lohnen sich:
Wir sichern in mehr als 99 %**

aller Fälle einen vollständigen Zahlungseingang für unsere Leistungserbringer!

Das Finanzmanagement beginnt mit der Überwachung der Zahlungseingänge und der Verwaltung der offenen Posten. Bei Überschreitung einer Zahlungsfrist erinnern wir den Rechnungsempfänger freundlich an die Forderung. Wir setzen individuelle Zahlungsfristen oder vereinbarten Ratenzahlungen mit den Patienten.

Im Bedarfsfall führen wir den Mahnprozess konsequent bis zur dritten Mahnstufe, der – für unsere Kunden kostenfrei – anwaltlichen Mahnung durch und veranlassen auch die gerichtliche Einziehung. Ein wichtiger Baustein ist die Durchführung der gebührenrechtlichen Korrespon-

denz mit Patienten, Versicherungen und Beihilfestellen.

In allen Fragen rund um ihre berechtigten Honorarforderungen stehen wir unseren Kunden und ihren Patienten als kompetenter Ansprechpartner der PVS bayern herzlich gerne zur Seite. ●



Jetzt weiterempfehlen und Wunschprämie sichern

Unsere Kunden schätzen die Leistung der PVS und empfehlen uns gerne weiter.

So funktioniert's:

- » gute Erfahrung weitergeben
- » Wunschprämie aussuchen
- » Namen und die Anschrift des Interessenten mitteilen

Premium-Prämie
Nur bis 31. Oktober erhältlich



B2RUN Firmenlauf München 2016

Das Highlight des B2RUN Firmenlaufs in München im Juli war der Zieleinlauf in das Olympiastadion. Rund 30.000 Läufer gingen in der bayrischen Landeshauptstadt an den Start, darunter auch Sabrina Paulus und Adrian Überschär aus dem Team der PVS bayern.

Das komplette Team der PVS bayern gratulierte zum grandiosen Lauf und feierte im Olympiastadion bis in den späten Abend. ●



Praxisbörse



Sie interessieren sich für die Abgabe oder Übernahme einer Praxis?

Bei der PVS 4you kommen Angebot und Nachfrage zusammen. Jetzt scannen oder unter www.pvs-4you.de



PVS 4you
EIN UNTERNEHMEN DER PVS HOLDING

Antwortfax 0208 4847-399

Bitte senden Sie mir folgende Prämie* zu:

- Krups Kaffeeautomat „Nescafé Dolce Gusto Drop“ KP 350B, silber/schwarz
- Artemide Alu-Tischleuchte „Tolomeo Micro“ Body + Tischfuß
- Stelton Isolierkanne 1 L, Design Erik Magnussen, kupfer

- Mulex Samowar mit Porzellan-Teekanne, Edelstahl/weiß
- DirtDevil Saugroboter „Spider“, schwarz
- Lenovo Tablet-PC „IdeaTab 10“ 16 GB WiFi, blau

Ja, ich habe meine guten Erfahrungen weitergegeben.

Bitte nehmen Sie Kontakt auf mit:

PVS-Kundennummer

Titel/Vorname/Name

Titel/Vorname/Name

Straße

Straße

PLZ/Ort

PLZ/Ort

Fachgebiet/Tätigkeitsschwerpunkt

Fachgebiet/Tätigkeitsschwerpunkt

Ansprechpartner

Telefon

Telefon

Foto: © IPO PrämienServices GmbH

Einblick 03/16

*Bitte beachten Sie: Der Anspruch auf eine Prämie besteht nur, wenn die Erstkontaktaufnahme zu dem genannten Interessenten aufgrund des von Ihnen eingesandten Coupons stattgefunden hat und erst dann, wenn dieser erstmalig über die PVS abgerechnet hat. Barauszahlungen der Prämien sind nicht möglich. Ist eine Prämie im Einzelfall nicht mehr verfügbar, wird die PVS ein vergleichbares Produkt stellen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Weitere Prämien finden Sie unter:
www.ihre-pvs.de/prämien



Code scannen

Abrechnung im Gesundheitswesen

Wir machen das!

Denn wir sind die Experten und geben Ihnen die Sicherheit, die es braucht, wenn es um Ihr ärztliches Honorar geht.

Mit einem Höchstmaß an Kompetenz, Qualität und Durchsetzungskraft.

Gauz nah. Gauz sicher.

www.ihre-pvs.de