

02 | 15



Einblick

Das Magazin der PVS holding



**QUO VADIS,
Medizin?**

Inhalt

4
5 Fragen an: Ulrich Grillo 

6
In der Kundenbuchhaltung
auf der Jagd nach den Zahlen

8 
Das Salvador Dalí Museum:
Kunst in St. Petersburg

9 
Gewinnspiel

10
Kongress-
Highlights

11
GOÄ-Tipp

12
Titelthema
Quo vadis, Medizin? 

16
PVS dialog
„Mehr als Technik“ 

19
Empfehlen Sie uns weiter!

20 
Darlehensbedingungen

21
PVS Mitarbeiter News

22 
Seminarplan

24
PVS rhein-ruhr

26
PVS berlin-brandenburg

28
PVS bayern

30
PVS pria

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

Auflage:
15.000
auch als e-paper erhältlich

Erscheinungsintervall:
Vierteljährlich

Titelbild:
© Photographee.eu
Fotolia.com

Redaktionsteam:
Sandra Dieckmann
Stefanie Dornieden
Dr. Christine Winkler
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

Regionales



„Wir wollen unsere Kunden inspirieren, Ihnen spannende Themen und Innovationen vorstellen und Menschen bewegen, weil sie etwas bewegen.“

Editorial

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

„Einblick“ ist der Titel unseres neuen Unternehmensmagazins, mit dem wir einen Bogen spannen wollen zwischen uns und unseren Kunden. Ich freue mich, Ihnen heute die erste Ausgabe vorstellen zu können.

Tatkräftige Idealisten und ein gutes Konzept: Das ist die Basis, mit der wir unser neues Unternehmensmagazin für Kunden und Mitarbeiter aus der Taufe heben. Der viermal im Jahr regelmäßig erscheinende Mix aus Gesundheitspolitik, Verordnungen, Aufsätzen, Personalien, Seminaren und Inhalten über die vielfältigen Aktivitäten und Angebote für den ärztlichen Praxisalltag soll bei den Lesern als Informations- und Werbeträger gut ankommen und der stets wachsenden Aufgabe der berufsbezogenen Dokumentation und Information gerecht werden.

Mit „Einblick“ fügen wir zusammen, was zusammengehört und öffnen den Blick auf die Regionen Rhein-Ruhr, Berlin-Brandenburg und Bayern, in denen wir tätig sind, und mit der PVS pria auf das gesamte Spektrum unserer Unternehmensleistung. So liegt eine der Stärken des Magazins in seiner Informationskompetenz. Mit dem neu konzipierten Magazin „Einblick“ bietet die PVS Unternehmensgruppe ihren Kunden ein spannendes Themenspektrum, das sie fachlich und emotional anspricht. „Einblick“ ist der anspruchsvolle Nachfolger der bisherigen „ärztestop“.

Wir wollen unsere Kunden inspirieren, ihnen spannende Themen und Innovationen vorstellen und Menschen bewegen, weil sie etwas bewegen. Hierzu erfasst das Magazin neben ärztlichen Themen das Lebensgefühl derer, die in der Medizin tätig sind. Es beleuchtet die tägliche Arbeitswelt aus vielen verschiedenen Blickwinkeln. In Reportagen, Interviews, Porträts, Infografiken und anderen Formaten nähert sich das Heft den vielen Facetten des Arztberufes im 21. Jahrhundert. Mit dem Blick über den Arztalltag hinaus wird ein abwechslungsreicher Themenmix rund um Kultur, Kunst, Fotografie, Reisetipps und Events präsentiert. Es sind Themen, die Mediziner in ihrer Lebens-, Arbeits- und Bedürfniswelt berühren, in ihrem Beruf bewegen und die ihren gesellschaftlichen Anforderungen entsprechen. Es ist mir aber auch ein besonderes Anliegen, dass das neue Magazin unsere Werte wie Qualität und Partnerschaft, also Kundenkontakt auf Augenhöhe widerspiegelt.

Ich hoffe, dass die erste Ausgabe von „Einblick“ mit ihren inhaltlichen Streifzügen Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, Appetit auf weitere Exemplare macht, und wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Arno Kinnebrock
Sprecher der Geschäftsführung



5 Fragen an:

Ulrich Grillo

Ulrich Grillo ist Unternehmer und Miteigentümer der Grillo-Werke in Duisburg, die er seit 2004 als Vorsitzender des Vorstandes führt. Zuvor arbeitete er einige Jahre als Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater und war als Vorstandsmitglied bei der Rheinmetall AG tätig.

Ab 2006 war Grillo bis 2012 Präsident der Wirtschaftsvereinigung Metalle. 2011 wurde er Vize-Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), seit 2013 ist er Präsident des BDI – und Sprecher von 36 Mitgliedsverbänden mit rund 100.000 Unternehmen und etwa acht Millionen Mitarbeitern.

PVS: Als BDI-Präsident vertreten Sie die politischen Interessen von mehr als 100.000 Unternehmen mit gut acht Millionen Beschäftigten. Der Erfolg der deutschen Wirtschaft ist eng mit der Situation in Europa verbunden, denn die EU-Länder gehören zu den wichtigsten Exportmärkten. Wird Deutschland mit seiner Führungsrolle die Euro-Krise bewältigen und sowohl seine Wettbewerbsfähigkeit als auch die hohe Beschäftigung aufrechterhalten können?

Ulrich Grillo (UG): Ja. Trotz aller Turbulenzen und Unsicherheiten in der Welt und in Europa steht Deutschland wirtschaftlich gut da. Wir erwarten weiterhin einen stabilen Arbeitsmarkt, die Zunahme sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse stimmt optimistisch. Aktuell kommen die positiven Effekte dazu, die sich aus dem niedrigeren Ölpreis und dem niedrigen Kurs des Euro gegenüber dem Dollar ergeben. Auch die deutsche Exportwirtschaft behauptet sich erfolgreich. Von ihr werden weiterhin Wachstumsimpulse ausgehen – vor allem dank des Wirtschaftswachstums in den USA. Zugleich kommt die

Erholung im Euro-Raum nur verhalten voran. Sorgen bereiten vor allem die beiden wichtigsten Handelspartner Deutschlands im Euro-Raum: Frankreich und Italien. Es muss klar sein, dass die Regierungen in der Eurozone beherzt ihre Strukturreformen anpacken und die Konsolidierung ihrer Haushalte mit Augenmaß fortsetzen müssen. Spanien, Portugal und Irland sind in diesem Sinne beste Beispiele. Der Investitionsplan von EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker ist ein wichtiges Signal.

PVS: Als Antwort auf die anti-islamische Pegida-Bewegung hat die deutsche Wirtschaft sich klar zu mehr Zuwanderung und für die Aufnahme von Flüchtlingen bekannt. Europas größte Volkswirtschaft mit einer immer älter werdenden Bevölkerung ist auf qualifizierte Menschen aus dem Ausland angewiesen. Ihre Forderung an die Politik?

Wir müssen die Weichen stellen für mehr Wachstum – durch Strukturreformen und den konsequenten Abbau von Schulden.

UG: Politiker, aber auch wir Wirtschaftsvertreter müssen viel stärker erklären, dass mit qualifizierter Einwanderung dauerhaft Wachstum und Wohlstand in unserem Land gesichert wird – gerade angesichts unserer negativen demografischen Entwicklung. Ohne Einwanderung, ohne unsere

ausländischen Mitbürger, würden wir die Chancen für eine gute Zukunft unseres Landes nicht nutzen können. Bis 2020 fehlen uns laut Experten rund sieben Millionen Arbeitskräfte. Knapp 440.000 Zuwanderer, die dauerhaft bleiben, haben wir zuletzt in Deutschland pro Jahr gezählt. Das ist erfreulich, wird aber bei Weitem nicht ausreichen, um unseren Wohlstand zu sichern. Daher sollten wir uns die Modelle von Ländern, die Kriterienkataloge für eine gesteuerte Zuwanderung erarbeitet haben, sehr genau anschauen. Andernorts verfolgten hierzulande Schutz zu bieten – das hat nicht nur Verfassungsrang, es ist ein Zeichen von Anstand und Nächstenliebe.

PVS: Seit Beginn des Jahres gilt der Mindestlohn, von dem voraussichtlich 3,7 Millionen Menschen profitieren sollen. Wie wirkt sich der Mindestlohn aus?

UG: Das unterscheidet sich je nach Branche und Region sehr. In der Metallindustrie liegt der Einstiegslohn bei rund 15 € pro Stunde. In anderen Industrien und in strukturschwachen Regionen sieht die Lage anders aus. Unterm Strich hat die Bundesregierung in den vergangenen Monaten die Unternehmen mehr belastet. Sie setzt die falschen Prioritäten, und sie tut das zum Teil immer noch.

PVS: Die Wirtschaftsverbände kritisieren die abschlagsfreie Rente

mit 63. Ist aus Ihrer Sicht ein Zurückfallen des Wirtschaftsstandortes Deutschland zu befürchten?

UG: Im Moment geht es uns gut, darauf darf sich die Politik nun nicht ausruhen. Es werden Entscheidungen getroffen, die unserem Standort in der Zukunft schaden werden. Die Rente mit 63 ist ein falsches Signal – und sie stellt unsere Betriebe vor riesige Probleme. Es gehen wertvolle Fachkräfte verloren, deren Erfahrung nicht leicht zu ersetzen ist. Wir sollten über Modelle nachdenken, die dazu beitragen, dass die Menschen länger im Arbeitsleben bleiben wollen. Auf motivierte Mitarbeiter können und wollen wir nicht verzichten.

PVS: Mit milliardenschweren Konjunkturpaketen versuchen Regierungen weltweit die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise abzumildern. Aber mit der Aufnahme von Krediten durch den Staat wird die Geldmenge aufgebläht, was zu steigenden Preisen führen könnte. Experten sehen durch die Staats-Unterstützung die Inflationsgefahr steigen. Ist die Aufblähung der Geldmenge nicht ein Widerspruch in sich?

UG: Inflationsgefahren sehe ich momentan überhaupt nicht. Das Gegenteil ist der Fall, die Preise drohen in Europa auf breiter Front zu sinken. Wir sind gegenwärtig in einer schwierigen Situation, da versagen

holzschnittartige Rezepte. Die hartnäckige Finanz- und Wirtschaftskrise stellt Politik und Zentralbanken vor große Herausforderungen. Die EZB muss gegensteuern, um ihre Glaubwürdigkeit nicht aufs Spiel zu setzen. Sie hat einen Stabilitätsauftrag, den nimmt sie sehr ernst. Klar ist auch: Die Politik in Europa muss mehr tun, um die Wirtschaft wieder flott zu machen. Wir müssen die Weichen stellen für mehr Wachstum – durch Strukturreformen und den konsequenten Abbau von Schulden. Nur so fassen Investoren das notwendige Vertrauen. Deutschland und Europa brauchen dringend mehr Investitionen. ●

Ulrich Grillo, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie



Foto: © Christian Kruppa

In der Kundenbuchhaltung

auf der Jagd nach den Zahlen

Der Berufsstand der Ärzte unterliegt einem umfassenden Strukturwandel. Der Verwaltungsaufwand für Ärzte ist in den vergangenen Jahren enorm gestiegen: ständig neue Formulare, Regelungen, Modelle oder EU-Normen.

Die Eigenheiten des Vergütungssystems und ein spezielles Berufsrecht erfordern eine kontinuierliche betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise. Viel Arbeitszeit wird durch das Ausfüllen von Formularen beansprucht – alles muss der Arzt genau dokumentieren. Arbeitszeit, die ein Arzt und seine Mitarbeiter zusätzlich zur Beschäftigung mit ihren Patienten aufbringen müssen; Zeit, die sie nicht zur Fortbildung oder als Freizeit nutzen können. Am Universitätsklinikum Heidelberg haben Psychologen 200 Ärzte nach ihren Stressfaktoren gefragt. Bürokratie und Verwaltungsaufwand (56,6 %) standen ganz oben auf der Liste, gefolgt von Freizeitmangel und langen Arbeitszeiten (41,9 %).

Die Kundenbuchhaltung

Eine große Besonderheit im Arztberuf sind die verschiedenen Abrechnungsmethoden. Hier ist in der Buchhaltung auf die korrekte Erfassung zu achten, um aussagekräftige Auswertungen zu erhalten und im Weiteren eine korrekte Beratung durchführen zu können. Bei der Buchhaltung der Ärzte handelt es sich nicht nur um einfaches Erfassen der Belege, sondern es müssen besondere Aktionen auch hinterfragt werden: Ob sich hinter den zugrunde liegenden Sachverhalten



Wussten Sie schon?

Unsere Realisierungsquote liegt bei über 99 %!

steuerliche, gesellschaftsrechtliche oder sozialversicherungsrechtliche Auswirkungen verbergen könnten, wie Rückforderungen der KV (Kassenärztliche Vereinigung) oder ungewollte Umsatzsteuerpflicht.

Eine nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen aufbereitete Buchhaltung verdeutlicht dem Arzt oder Zahnarzt die Umsatz-, Kosten- und Liquiditätsstruktur seiner Praxis. Im Bereich der Auswertungen kann die PVS von einer hochgradigen Detaillierung bis zur kurzen Übersicht mit den wichtigsten Kennziffern auf die individuellen Wünsche und Anforderungen der Ärzte eingehen. Hierfür steht bei der PVS ein Netzwerk von Spezialisten zur Verfügung.

Entlastung bietet die PVS auch durch die Übernahme der kompletten Praxisbuchhaltung, das Organisieren des Zahlungswesens sowie das sorgfältige Ausfüllen von Papieren und Dokumenten.

Die buchhalterischen Vorgänge werden ebenfalls von der PVS ausgeführt: Verbuchung der Rechnung, Einzug der Gelder und, wenn gewünscht, auch tagesgleiche Ausschüttung an den Kunden. Weiterhin gehören die Verwaltung der offenen Posten und die Erstellung von aussagekräftigen Auswertungen und Dokumenten zu den Leistungen der PVS. Denn auf der Basis eines transparenten, gut organisierten Rechnungswesens lassen sich Einsparpotenziale und Abweichungen von Planzahlen frühzeitig erkennen, Ursachen analysieren und organisato-

rische Verbesserungen einleiten.

Die Hauptaufgaben der Kundenbuchhaltung gliedern sich bei der PVS in drei Bereiche: Das Team ZE betreut den Zahlungseingang, während das Team ZA für den Zahlungsausgang zuständig ist und die Krankenhausabgaben vom Team KHA ermittelt werden.

Team Zahlungseingang (ZE)

In diesen Abteilungen geht es um viel Geld. Insofern sind sie natürlich von besonders großer Bedeutung. Im Zahlungseingang werden alle Zahlungseingänge der Unternehmensgruppe bearbeitet. Hier werden die von Patienten eingehenden Gelder den Ärzten zugeordnet, um somit den Zahlungsstatus zu ermitteln. Ein Großteil der Zahlungen, d. h. etwa 85 %, können automatisiert einer offenen Rechnung zugeordnet werden.

Die restlichen 15 % müssen jedoch manuell geprüft und verarbeitet werden. Dies stellt einen recht hohen zeitlichen und organisatorischen Aufwand dar.

Auch Zuordnung und Verbuchung von noch unterzubringenden Zahlungen anhand offener oder bezahlter Rechnungen gehört zum Aufgabenbereich. Hier erfolgt auch die Prüfung und Zuordnung von Zahlungsaufstellungen für Krankenhäuser, die Bearbeitung der Prüffälle und Rechnungsänderungen und die Abstimmung der Zahlungseingänge auf den Kontoauszügen mit den tatsächlich erhaltenen Daten und der

Finanzbuchhaltung. Das Team erledigt ferner den Schriftverkehr mit Banken, Patienten, Berufsgenossenschaften, Krankenhäusern oder Versicherungen und bearbeitet die Rechtsfälle und Abrechnung mit den Anwälten.

Team Zahlungsausgang (ZA)

Im Zahlungsausgang hingegen werden die Gelder an die Kunden der PVS angewiesen bzw. ausbezahlt. Dies ist ein laufender Prozess und wird permanent mittels eigens programmierter Tools gesteuert. Außerdem erfolgt in dieser Abteilung auch die recht aufwendige Neukundenanlage mit den unterschiedlichsten Inhalten, die letztendlich die „Auszahlungsregeln“ und damit auch bestimmen, wann, wie viel Geld bekommt. Diese Neukundenanlagen, die im Team ZA bearbeitet werden, beziehen sich auf den niedergelassenen Bereich.

Die Anlage von Chefärzten – bzw. heutzutage eher Groß-Kliniken – werden im Team KHA vorgenommen. Da es sich hierbei immer häufiger um große Rahmenverträge handelt, wird dies selbstverständlich zu einem immer größeren Bereich der täglichen Arbeit in der Kundenbuchhaltung. Deshalb ist es hier auch von erheblicher Bedeutung, alle anfallenden Arbeiten zeitlich entsprechend flexibel zu koordinieren, denn die Kliniken wollen natürlich recht zeitnah abrechnen können.

Team Krankenhausabgaben (KHA)

In den Krankenhausabgaben werden von dem Honorarvolumen der Ärzte die Anteile ermittelt, welche den jeweiligen Ärzten bzw. Mitarbeitern in den jeweiligen Kliniken zustehen. Dies ist ein recht komplexer, teilweise auch individueller Prozess mit den unterschiedlichsten Auszahlungs- und Beteiligungsregeln. Deshalb ist die Abteilung auch in mehrere Teilbereiche gegliedert. Im Teilbereich Abgabenberechnungen. Hier wird geprüft, ob die korrekte Berechnung der Abgaben erfolgte und ob externe Beträge mit auf der Abgabenberechnung berücksichtigt sind. Es werden die Formulare der Krankenhäuser ausgefüllt, die

Sachkosten geprüft und überwiesen. Die Abgaben werden versandt und überwiesen und die Kontoauszüge gegebenenfalls manuell ergänzt. Nach erfolgten Kontenzusammenstellungen und Honoraraufteilungen werden die Umsatzübersichten an die Ärzte oder Krankenhäuser verschickt. Insbesondere die Auswertung der Krankenunterlagen ist ein Kernpunkt der PVS-Dienstleistung. Die Angebotspalette umfasst zudem die Beratung und Betreuung, die Buchhaltung, die Übernahme der Korrespondenz und des Mahnwesens sowie die Vorlage von aussagekräftigen Statistiken.

Die Mitarbeiterbeteiligungen werden in einem weiteren Teilbereich des Teams KHA bearbeitet. Hier wird geprüft, ob die korrekte Berechnung der Beteiligungen erfolgt. Es werden Sonderaufstellungen angefertigt und die Mitarbeiterkonten am Ende des Monats abgestimmt. Die Aktualisierung der Akten sowie eine korrekte Adressverwaltung zählen zu den Grundsätzen der Qualitätssicherung.

Die PVS beschäftigt speziell geschulte Mitarbeiter, Ärzte, Kodierfachkräfte, Fachkrankenschwestern und -pfleger sowie Betriebswirte und Juristen, um den unterschiedlichsten Anforderungen gerecht zu werden.

Sie alle müssen sehr gut mit Zahlen umgehen können und absolut sorgfältig und zuverlässig arbeiten. Aber sie müssen auch viel Geduld für die

Außenkontakte mitbringen, wenn beispielsweise einmal mit einem Patienten Unstimmigkeiten wegen einer Rechnung geklärt werden müssen.

Da wird dann der PVS-Mitarbeiter schnell zum Seelsorger. Von diesen Geschichten und Begebenheiten gibt es einige. ●

Das Salvador Dalí Museum:

Kunst in St. Petersburg

Wussten Sie, dass sich die größte Dalí-Sammlung der USA im Sunshine State in Florida befindet? 2011 wurde in St. Petersburg der spektakuläre Neubau des Salvador Dalí Museums eröffnet. Das Gebäude selbst ist ein Kunstwerk, mit 1.062 dreieckigen Glasscheiben – das einzige Bauwerk seiner Art in Nordamerika – und bietet einen beispiellosen Blick auf die malerische Küste von St. Petersburg.



Foto: © thedali.org

das für Dalí typische Nebeneinander klassischer und traumhaft anmutender Elemente. Im Inneren des lichtdurchfluteten Gebäudes gelangen die Besucher über eine filigrane Spiraltreppe, deren Form an einen DNA-Strang erinnert, zu den einzelnen Ausstellungsebenen. Das Gebäude entwarf der Architekt Yann Weymouth, der auch an der Renovierung des Louvre in Paris beteiligt war.

Diese Kulturstätte beherbergt die größte Sammlung von Werken Salvador Dalís außerhalb von Spanien und zählt damit zu den bedeutendsten Ausstellungen zum Surrealismus weltweit. Mit dem Museum im Hafenviertel unterstreicht die Region St. Petersburg/Clearwater ihren Anspruch, neben preisgekrönten Traumstränden auch ein ausgezeichnetes Kulturangebot zu bieten.

Von außen bietet der spektakuläre Museumsbau einen atemberaubenden Anblick. Eine gewagte Glasstruktur scheint das ansonsten quadratische Museumsgebäude sanft zu umfließen und erinnert damit an

teten Gebäudes gelangen die Besucher über eine filigrane Spiraltreppe, deren Form an einen DNA-Strang erinnert, zu den einzelnen Ausstellungsebenen. Das Gebäude entwarf der Architekt Yann Weymouth, der auch an der Renovierung des Louvre in Paris beteiligt war.

Die Sammlung wurde in 45 Jahren von dem Dalí-begeisterten Ehepaar Eleanor und Reynolds Morse zusammengetragen und umfasst mit über 2.000 Objekten die gesamte Schaffensperiode des Künstlers, insbesondere die bekannten surrealistischen Werke aus den frühen 1930er Jahren.

Neben 96 Ölgemälden bekommen die Besucher des Museums Aquarelle und Zeichnungen, Grafiken, Fotografien, Skulpturen und Schmuck gezeigt. Außerdem kann die Öffentlichkeit im umfangreichen Archiv zu Salvador Dalí forschen.

Das Ehepaar Morse glaubte fest daran, dass Dalí einer der herausragendsten Künstler des 20. Jahrhunderts sei. Seine erste Begegnung mit Dalí-Werken fand 1941 im Rahmen einer Wanderausstellung statt, die vom Museum of Modern Art in New York organisiert wurde. Das frisch vermählte Paar war so fasziniert, dass es mit Gala Dalí, der Frau des Künstlers in Kontakt trat. 1942 lud Dalí die beiden zu einem Drink in die Bar des New Yorker St. Regis Hotels ein. Es wurde der Beginn einer lebenslangen Freundschaft. Zum ersten Hochzeitstag kaufte sich das Ehepaar sein erstes Dalí-Bild.



„Assoziationen zum Sunshine State: Traumhafte Sandstrände, Miami und Cape Canaveral, Disney World und Everglades. Aber auch fern der Touristenströme hat Florida einiges zu bieten. Lassen Sie sich inspirieren!“

Dr. Christine Winkler

Die Morses kauften in den folgenden Jahren nur Bilder, die ihnen persönlich gefielen, und sahen die Kunstwerke nicht als Kapitalanlage. Vor Ausstellungen durften sie exklusiv die neuen Werke des Meisters betrachten. Dalí erklärte dann, welche Bilder ihm besonders wichtig erschienen. Das Ehepaar sammelte aus Liebe zu Dalís Kunst, die es auch der Öffentlichkeit zugänglich machen wollte. Der 1989 verstorbene Surrealist unterstützte diese Idee maßgeblich.

In den verschiedenen Salons können Besucher heute die Bilder aus verschiedenen Winkeln und in unterschiedlichen Lichtverhältnissen auf sich wirken lassen. Wechselnde Ausstellungen ergänzen die in chronologischen Sequenzen aufgebaute Dauerausstellung unter Berücksichtigung eines jeweils besonderen Details.

Die Sammlung in Downtown St. Petersburg bietet einen gelungenen Überblick über

die Hauptmotive Salvador Dalís und seine Schöpfungsphasen, die vom Impressionismus und Kubismus bis zum Surrealismus reichen.

Wechselnde Ausstellungen ergänzen die aufgebaute Dauerausstellung. Der rund 35 Millionen US-Dollar teure Museumsneubau wurde so konzipiert, dass er künftig auch Hurrikanes der Stärke vier widerstehen und damit Windgeschwindigkeiten bis zu 265 Stundenkilometern aushalten wird. Das alte Museum musste regelmäßig bei einem heraufziehenden Hurrikan geräumt und die Kunstwerke in Sicherheit gebracht werden.

Dieses Museum ist ein MUSS, wenn man in der Gegend ist. Nach der Kunst sollte auch die Kulinarik nicht zu kurz kommen. Zu empfehlen ist Fresco's



Foto: © thedali.org

Waterfront Bistro, zehn Fußminuten über die Strandpromenade vom Dalí-Museum entfernt, direkt am Jachthafen gelegen, mit Blick auf die große Tampa Bay. In legerer Atmosphäre gibt es auf der gemütlichen Terrasse gutes Essen abseits des Massentourismus, preiswert und frisch zubereitet. Für Lunch und Kleinigkeiten oder nur einen Drink eine super Location. ●

Kontakt:
Dr. Christine Winkler
Tel.: 0163 4847-010
cwinkler@ihre-pvs.de



Gewinnspiel

Gewinnen Sie die **Bose® SoundLink® on-ear Bluetooth headphones**. Beantworten Sie einfach folgende Frage:

Die wievielte Kunstausstellung läuft in der PVS Mülheim?

Lösung:

Schicken Sie uns die Lösung unter Angabe Ihrer Kundennummer bzw. Ihres Namens bis zum 22. Juni 2015 an:

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

Die Gewinnerin der letzten Ausgabe ist:
Frau Dr. E. Bosch aus Düren

Die Daten werden ausschließlich für die Zwecke des Gewinnspiels verwendet. Der Gewinner wird in der nächsten Ausgabe veröffentlicht und schriftlich benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

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

Kongress-Highlights 2015

Wir vor Ort für unsere Kunden!

Gesundheitskongress des Westens
(25. - 26. März 2015)



Fotos: © WISO/Schmidt-Dominé

10. Update-Symposium „Kardiologie,
Rhythmologie, Herz- und Gefäßchirurgie“
(25. April 2015)



132. Kongress der Deutschen
Gesellschaft für Chirurgie
(28. April - 1. Mai 2015)



Fotos: © DGCH

Termine

10. - 12. Juni

Hauptstadtkongress
Citycube Berlin

17. - 19. Juni

47. Gemeinsame Jahrestagung,
DGIIN/ÖGIAIN, Gürzenich Köln

18. - 19. Juni

Unfallmedizinische Tagung
der DGUV, Estrel Hotel Berlin

1. - 4. Juli

5. Sportmedizintage Medical Park Chiemsee
Medical Park Chiemsee, Bernau/Felden

30. September - 1. Oktober

14. Europäischer Gesundheitskongress,
Hotel Hilton München Tucher Park

Jahreshauptversammlung:

Die nächste Jahreshauptversammlung des
PVS Rhein-Ruhr/Berlin-Brandenburg e. V. ist am:

18. November 2015

Hotel InterContinental
Königsallee 59
40215 Düsseldorf



GOÄ-Tipp

Berechnungsmöglichkeiten des Zuschlags E in der GOÄ



Foto: © Picture-Factory - Fotolia.com

durch einen Umstand gehindert ist, den er nicht zu vertreten hat, hat dieses keinen negativen Einfluss auf die Berechenbarkeit (vgl. Deutscher

In diesem Fall sollte der Buchstabe E durch den höherwertigen Zuschlag ersetzt werden.

Besuche nach den Nummern 50 und 51

Werden anlässlich eines Besuches mindestens zwei Mitglieder derselben häuslichen Gemeinschaft behandelt, darf für den ersten Patienten neben der Nummer 50 der Zuschlag in voller Höhe und ab dem zweiten Patienten neben Nummer 51 nur zur Hälfte berechnet werden.

Ärztverlag, Kommentar zur GOÄ, 3. Auflage, 28. Ergänzungslieferung, Stand 1. November 2014, Seite 346.5)

Einschränkungen

Nach den allgemeinen Bestimmungen dürfen Wahlärzte neben den Visiten nach den Nummern 45 und 46 den Zuschlag nicht berechnen. Der Verordnungsgeber gestattet aber ausdrücklich den Ansatz bei belegärztlichen Visiten.

Auch neben Konsilen möglich

Wird ein Konsil nach Nummer 60 dringend angefordert und unverzüglich ausgeführt, ist der Buchstabe E ebenfalls ansetzbar.

Werden Leistungen nach den Nummern 45 - 62 (Visiten, Konsiliartätigkeit, Besuche, Assistenz) erbracht, kann bei dringend angeforderter und unverzüglich erfolgter Ausführung neben den genannten Leistungen der Zuschlag E mit einem Festbetrag von 9,33 € berechnet werden.

Unverzügliche Ausführung

Eine dringende Anforderung alleine reicht nicht aus, die Ausführung muss auch unverzüglich erfolgen. Nach § 121 Abs. 1 BGB ist „unverzüglich“ mit „ohne schuldhaftes Zögern“ gleichzusetzen. Sofern der Arzt an der unverzüglichen Durchführung

Eine Kombination mit den Zuschlägen F (20 - 22 Uhr oder 6 - 8 Uhr), G (22 - 6 Uhr) und H (Samstag, Sonntag oder Feiertag) ist ausgeschlossen.



Kontakt:

Bernd Klauck
Tel.: 0151 23 222 986
bklauck@ihre-pvs.de

Autor



Bernd Klauck

war seit 1983 zunächst als stellvertretender Geschäftsführer und ab 2006 als Geschäftsführer der PVS Mosel/Saar tätig. 2014 war er dort Prokurist und ist nun seit diesem Jahr bei der PVS holding GmbH als Leiter der Qualitätssicherung für die GOÄ-Abrechnung zuständig.

Sich krank fühlend sucht der Patient den Rat eines Arztes. Er schildert seine Beschwerden, wird dazu weiter befragt und anschließend ausführlich untersucht. Zur Klärung des Falles greift der behandelnde Arzt in aller Regel auf die Arbeit des Laborarztes zurück.

Ohne Laboruntersuchungen auf hohem medizinischen Qualitätsstandard, deren Ergebnisse und laborfachärztliche Beurteilung schnell für weitere Entscheidungen im Krankheitsfall zur Verfügung stehen müssen und in deren Umfeld häufig auch die ausführliche Beratung zur Indikationsstellung und Bewertung vom Fachkollegen im Labor benötigt wird, ist eine gute medizinische Versorgung heute kaum noch vorstellbar. Ein Großteil medizinischer Entscheidungen basiert auf dem Ergebnis von Labormedizin. Das ist belegt durch zahlreiche Studien: Sie zeigen, dass etwa sieben von zehn Diagnosen mittel- oder unmittelbar von Laboruntersuchungen abhängen. Deutschland wendet für diese hocheffiziente medizinische Arbeit lediglich 2,5 % aller finanziellen Mittel in der Patientenversorgung auf. Dennoch steht der Wunsch nach Einsparungen im Laborbereich im Fokus des Interesses der Selbstverwaltung. Diese Einsparung setzt das gesamte Fach zunehmend unter einen immensen Kostendruck, der neben der Sicherstellung einer flächendeckenden Versorgung auch

Fragen der Servicequalität und mittelfristig der Versorgungsqualität berührt.

Mit der Einführung der bundeseinheitlichen Abstaffelungsquote Q für die Laborkostenerstattung am 7. Dezember 2012 für die fachärztliche Bundesvereinigung am 7. Dezember 2012 für die fachärztlichen Labore die fest vereinbarten Kostensätze um fast 10 % reduziert und diese ab dem 1. Januar 2013 bundesweit in Kraft gesetzt. Der unkontrollierte und nicht nachvollziehbare Verlust gefährdet nicht nur Arbeitsplätze in den Facharztlaboratorien, sondern bedroht im Kern die Existenzfähigkeit jedes fachärztlichen Labors. Letztlich wird damit, neben der Standortsicherung des Facharztlabors, unweigerlich die wohnortnahe fachärztliche Versorgung der Bevölkerung für diesen Sektor massiv gefährdet.

Eine Begründung oder eine nachvollziehbare Datengrundlage, oder auch Berechnungswege, erhalten die Laborärzte nicht, im Gegenteil, man wird

mit fadenscheinigen Ausreden abgespeist.

So kommt der GKV-Spitzenverband mit Schreiben vom 22. Februar 2013 zu der Erkenntnis, dass aus seiner Sicht Instrumente zur Steuerung des Umfangs von vertragsärztlichen Leistungen grundsätzlich notwendig sind. Diese Mengensteuerung soll u. a. eine medizinisch nicht sinnvolle Leistungsausweitung unterbinden. Die KBV als auch der GKV-Spitzenverband scheinen dabei aber völlig außer Acht zu lassen, dass die fachärztlichen Labore auf Anforderung tätig werden und eine wirksame Mengensteuerung an dieser Stelle überhaupt nicht möglich ist. Fachärzte für Laboratoriumsmedizin sowie Mikrobiologie und Infektionsepidemiologie sind gesetzlich verpflichtet, die von ihnen nicht steuerbaren Auftragsleistungen der Veranlasser zu erbringen (§ 95 Abs. 3 SGB V). Obwohl sie keine Handlungsalternative haben, werden sie mit einer nur noch quotierten Vergütung „bestraft“. Ich möchte an dieser Stelle sogar noch weiter gehen, die KBV unterstützt eine Leistungsanforderung in dem



Foto: © Alexander Raiths - Fotolia.com

Wissen, dass diese in Teilen überhaupt nicht bezahlt wird. Dieser Fakt wird hier billigend in Kauf genommen. Die Quotierung ist im Bereich der Labormedizin zur Mengensteuerung auch völlig ungeeignet. Es wird nicht die Menge der erbrachten Leistungen begrenzt, sondern lediglich die Höhe der Kostenerstattung reduziert.

Als zum 1. Januar 2007 mit dem GKV-Modernisierungsgesetz die bis dato geltenden Honorarbudgets abgeschafft und durch die Regelleistungsvolumina ersetzt wurden, waren die Hoffnungen sowohl in der Politik als auch bei der Ärzteschaft sehr groß, nun endlich eine gerechte und sichere Honorierung zu erhalten. Acht Jahre später ist Ernüchterung eingetreten und längst spricht man nicht nur hinter vorgehaltener Hand wieder von Budgetierung. Schlimmer noch, viele Ärzte sind der Meinung, dass die Regelleistungsvolumina eine deutliche Verschlechterung der Honorarsituation gebracht haben. Die jährlichen Honorarsteigerungen, die ständig kritisch in der Presse begleitet werden, kommen bei den Ärztinnen und Ärzten kaum an und verschwinden in einer gigantischen

Umverteilung. Im Januar 2013 verkündete die Kassenärztliche Vereinigung Nordrhein stolz, dass man mit den Krankenkassen in NRW eine Honorarsteigerung von 5,15 % ausgehandelt habe, ein Ergebnis, das alle Verhandlungspartner als fairen Kompromiss betrachteten. Leider trifft dies nicht für die Labormedizin zu. Hier steht seit dem 1. Januar 2013 eine bundeseinheitliche Quotierung

Studien zeigen, dass etwa sieben von zehn Diagnosen mittel- oder unmittelbar von Laboruntersuchungen abhängen.

von fast 10 %. Berücksichtigt man nun noch, dass der ärztliche Honoraranteil in der Labormedizin seit 1999 unverändert ist, fragt man sich, warum die bis dato aufgelaufenen angeblichen Honorarsteigerungen hier nicht angekommen sind. Die fachärztlichen Labore sehen sich kaum mehr in der Lage, bei steigenden Kosten für die Erbringung der überwiesenen Auftragsleistungen, den nun aufgelaufenen und tatsächlich vorhandenen

Deckungsfehlbetrag durch weitere Rationalisierungsmaßnahmen zu kompensieren. Die Kostensteigerungen betreffen insbesondere die Bereiche der Personalkosten, immer höhere Aufwendungen für die Qualitätssicherung, Logistik für die Probenabholung, Verbrauchsmaterialien wie Entnahmematerial und Reagenzien sowie Energie- und Mietkosten.

Für die Laborärzte in Deutschland steht sowohl eine qualitativ hochwertige als auch eine zeit- und bedarfsgerechte Verfügbarkeit der Labormedizin für alle Patientinnen und Patienten an oberster Stelle. Es darf

aber auch nicht unerwähnt bleiben, dass eine solide betriebswirtschaftliche Kalkulation und Führung einer Laborarztpraxis dafür sorgen, dass diese Versorgung auch in Zukunft flächendeckend und wohnortnah aufrechterhalten bleibt. Dafür brauchen die Laborärzte eine sichere Honorarbasis und eine gerechte Vergütung. Hier ist allerdings eine deutliche Schiefelage erreicht, die mit der Einführung der von der



Frank Rudolph

ist Mitglied der Geschäftsführung der Ilmed GmbH, einem Unternehmen der Labor- und Medizintechnik. Er verantwortet den Bereich der Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit. Weiterhin ist der studierte Betriebswirt politisch aktiv und 1. stellv. Vorsitzender des Gesundheitspolitischen Arbeitskreises (GPA) der CDU NRW. Ebenso ist er seit fünf Jahren Mitglied der Bundeskommission Gesundheit der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU/CSU.



Foto: © Photographee.eu - Fotolia.com

Kassenärztlichen Bundesvereinigung beschlossenen Quotierung ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht hat. Am Beispiel der Diagnose „Leukämie“ sei dies einmal verdeutlicht. Eine wesentliche diagnostische Maßnahme ist die Untersuchung des peripheren Venenblutes auf das Vorhandensein von bösartig entarteten Blutzellen. Diese umfasst neben der Erstellung eines Blutbildes auch die mikroskopische Begutachtung eines gefärbten Blutausstriches. Im Rahmen der bundeseinheitlichen Quotierung wird die Kostenerstattung auf 0,98 € bzw. 0,36 € abgesenkt. Es gefährdet die Patientenversorgung, wenn von den Laboren erwartet wird, dass auch unter dem Aspekt der Mischkalkulation eine bedeutende medizinische Diagnose wie „Leukämie“ unter einem derartigen Kostendruck zu stellen ist. Es ist nicht gerechtfertigt, eine aufwendige, bis zu 30 Minuten dauernde mikroskopische Beurteilung eines gefärbten Blutausstriches, die nur von erfahrenen und qualifizierten

Medizinisch-Technischen-Laboratoriumsassistentinnen bzw. -assistenten vorgenommen werden kann, mit nachfolgender Kontrolle durch den Laborarzt, inklusive der Materialkosten für eine derart niedrige Kostenerstattung erbringen zu müssen.

Letztlich wird die Labormedizin in Deutschland vor dem Problem stehen, verlässliche Zahlen und Einnahmen zukünftig nicht mehr verbuchen zu können.

Die sich ständig verändernden Rahmenbedingungen, willkürlich und nicht nachvollziehbar durch die Kassenärztliche Bundesvereinigung vorgegeben, und damit verbunden, die Unkalkulierbarkeit der Honorare und Kostenerstattungen im EBM, macht es dem fachärztlichen Laborarzt unmöglich, eine solide und betriebswirtschaftlich verantwortungsvolle Praxisfinanzierung vorzunehmen. Welches Kreditinstitut gibt einem

freiberuflich tätigen Arzt heute noch Geld, wenn dieser nicht einmal in der Lage ist einen kurz- bis mittelfristigen Businessplan aufzustellen? Man muss sich auch politisch fragen, ob das System der Kassenärztlichen Vereinigungen unter diesen Gesichtspunkten noch Sinn macht und welche Alternativen in Zukunft zur Diskussion stehen. Für die Laborärzte kann die Zukunft allerdings nicht so aussehen, dass man immer weiter in eine Quotierungsspirale läuft und heute schon darüber spekuliert wird, dass die bundeseinheitliche Quote für das 2. Halbjahr 2015 bei unter 80 % liegt.

Auch bei den derzeitigen Verhandlungen zur Novellierung der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) gerät die Labormedizin immer weiter unter Beschuss. Dies liegt vor allem daran, dass der Verband der Privatversicherer (PKV) der Meinung ist, dass die Laborkosten in den letzten Jahren stetig nach oben gestiegen sind und, so die

PKV, damit kaum mehr kontrollierbar wären. Dabei scheint man bei der PKV zu vergessen, dass man bereits 1996, bei der letzten kleinen Novellierung der Gebührenordnung für Ärzte, den Faktor im Kapitel M von seinerzeit 1,8-fach auf 1,15-fach abgesenkt hat. Somit bleibt festzuhalten, dass es seit 1983 im Laborbereich sinkende Einnahmen gegeben hat bzw. die Kosten für das Kapitel M stetig nach unten revidiert wurden.

Fakt ist, dass für die Laborärzte, wie auch für allen anderen Fach- und Hausärzte, seit 1996 allein die Energiekosten um 70 % gestiegen sind, ganz abgesehen davon auch die Lohn- und Mietkosten erheblich nach oben kletterten.

Es ist daher überhaupt nicht nachvollziehbar, wie der PKV-Verband auf die Idee kommt, die Laborhonorare müssten in der neuen GOÄ mindestens um 70 % abgesenkt werden. Man geht eigentlich noch weiter. Im gesamten Feld der technischen Leistungen for-

dert der PKV Verband eine deutliche Honorarrezuierung. Die Begründung der PKV Verantwortlichen ist nicht nur abenteuerlich, sie ist schlichtweg falsch. Ausufernde Kosten (aus Sicht der PKV), steigende Ausgaben und ein abflachendes Geschäftsmodell können doch nicht als Begründung für eine Zahlungsreduzierung herhalten. Wenn es nicht so traurig wäre, könnte man ja wirklich lachen. Da wird eine völlig veraltete Gebührenordnung nach 20 Jahren endlich überarbeitet und einer der Verhandlungspartner fordert faktisch Honorare, die aus dem Jahr 1960 stammen könnten. Es ist unbestritten, dass die Kosten für Laborleistungen in den letzten Jahren für die PKV gestiegen sind. Dies liegt aber hauptsächlich daran, dass die Laborärzte mit einer steigenden Zahl von Überweisungsfällen konfrontiert werden. Die Zunahme, die der Alterung der Gesellschaft und der damit ständig höher werdenden Morbidität geschuldet sind, lassen sich wegen der Zulassungsbeschränkungen kaum noch kompensieren. Außerdem sind die Arzt-Patientenkontakte

seit 1996 deutlich gestiegen, auch dies führt natürlich zum Anstieg von Laborkosten. Seitens der PKV wird einseitig argumentiert und die Gesamtsituation wird nicht ansatzweise angemessen berücksichtigt. Leider muss auch festgehalten werden, dass die privaten Krankenversicherungen in den vergangenen Jahren ihre Hausaufgaben nur lückenhaft erfüllt haben. Vorhandene Kontrollmechanismen in der jetzigen GOÄ wurden nicht genutzt und Tarifentwicklungen innerhalb der Versicherungen sollten vielleicht auch nicht erkannt werden. Trotz aller Möglichkeiten, auch der individuellen Vertragsgestaltung, ruft man jetzt wieder nach neuen gesetzlichen Eingriffen, ohne die vorhandenen Instrumente auch nur im Ansatz genutzt zu haben. Die Bundesärztekammer, als Verhandlungsvertreter der Ärzteschaft, ist hier aufgerufen, solchen Entwicklungen und Forderungen deutlich entgegen zu treten. ●



Foto: © Alexander Rath - Fotolia.com



PVS dialog

„Mehr als Technik“

PVS dialog, die Kundenplattform der PVS holding und ihrer Tochtergesellschaften PVS rhein-ruhr, PVS berlin-brandenburg, PVS bayern und PVS pria wird bereits von mehreren tausend Arztpraxen und medizinischen Einrichtungen genutzt.

Aufgrund des einschlägigen Erfolges, den die PVS holding an der stark gestiegenen Nutzung und den positiven Rückmeldungen ihrer Kunden festmacht, wurde dem PVS dialog-Team der PVS holding auch in den kommenden Jahren wieder Raum für die Weiterentwicklung des Kundeportals zugesprochen. Projektleiter Stephan Buttgerit:

„Wie bereits in den vergangenen zwei Jahren, werden wir auch in Zukunft mit viel Liebe zum Detail, Leidenschaft und großem Einsatz dieses spannende Projekt weiterleben, um unseren Kunden stets die bestmöglichen Lösungen unserer Branche anbieten zu können.“

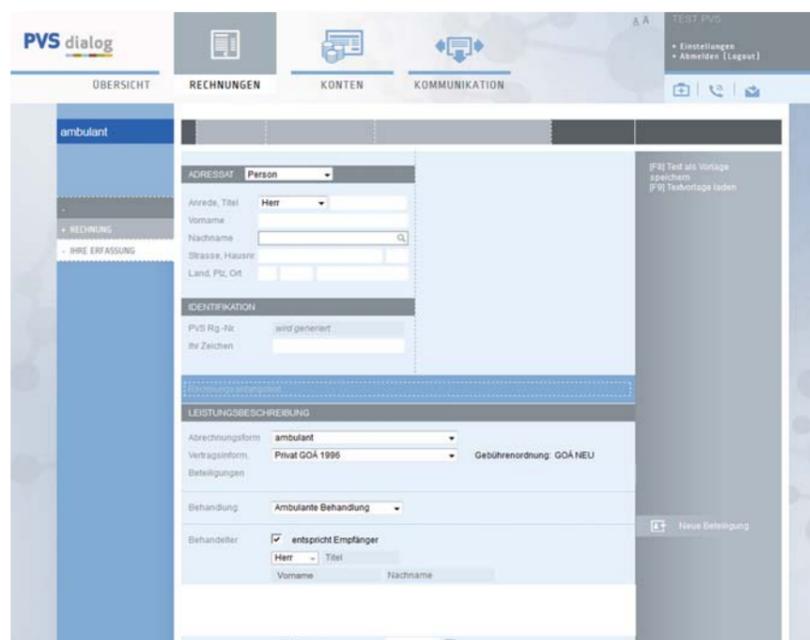


Foto: © arturalliev - Fotolia.com



„PVS dialog ist das innovativste und ergiebigste Kundeportal aller Privatliquidationsdienstleister in Deutschland. Für PVS dialog haben wir Infrastrukturen geschaffen, die ideal für weitere Projekte mit niedergelassenen Kunden, Krankenhäusern und deren Patienten genutzt werden können.“

Stephan Buttgerit

Auf Grundlage zahlreicher Gespräche mit Kunden wurden bzw. werden 2015 folgende Komponenten neu- oder weiterentwickelt:

1. Online-Rechnungserfassung

Für Kunden der PVS holding und ihrer Töchter kann ab sofort kostenlos die Online-Rechnungserfassung in PVS dialog freigeschaltet werden.

Durch eine zentrale Bereitstellung und Umsetzung mit aktuellsten Web-Technologien wird der Anwender praktisch von jeglicher Wartung befreit. Installationen, Updates und Konfigurationen ergeben sich automatisch und erzeugen keine manuellen oder finanziellen Aufwände bei Anwendern bzw. durch das Hinzuziehen von IT-Dienstleistern. Die kundenindividuellen PVS-Stammdaten und Gebührenwerke werden automatisch auf die Online-Rechnungserfassung übertragen, sodass die Erfassungsmöglichkeiten mit der ersten Nutzung perfekt auf den Datenaustausch mit der PVS eingerichtet sind. Wurden in den vergangenen vier Jahren bereits Rechnungen über die PVS erstellt, sind entsprechende Rechnungsempfänger und Behandelte als Stammdaten zur Wiederverwendung abrufbar. Positionsvorlagen, z. B. für Medikamente, Positionsketten, Standardtexte und



Visitenkalender können individuell und einfach angelegt werden.

Die Erfassung der Rechnungen über einen Browser direkt im Extranet der PVS bietet Anwendern Möglichkeiten, die mit fest installierten Systemen kaum zu erreichen sind. Ein spezielles Betriebssystem wird nicht benötigt, es können sowohl Windows, MacOS als auch Linux genutzt werden. Und das auch parallel von verschiedenen Anwendern an jedem Standort mit Internetzugang.

2. Controlling

Ein neues Cockpit für das Controlling des Verantwortungsbereiches visualisiert die Geschäftsentwicklung der in PVS dialog betrachteten Einheit. Als Benchmark wird dabei der Durchschnitt des Vorjahres herangezogen.

Im Diagramm wird ein Zielkorridor, bezogen auf den angenommenen Benchmark, dargestellt.

Der Zielkorridor wird Anfang des Jahres durch die Referenz des Vor-

jahres (+/- 5 %) gebildet und bewegt sich – durch die aktuelle Werteentwicklung beeinflusst – nach oben oder unten. Der Zielkorridor zeigt somit zu jedem Betrachtungszeitpunkt an, wo man im Monatsdurchschnitt hätte liegen müssen, um den Benchmark zu treffen, oder für die noch nicht abgeschlossenen Monate, wo man auf Basis des letzten Monatsabschlusses landen muss, um den Benchmark zu erreichen. Zu allen ausgegebenen Werten in einer tabellarischen Übersicht zeigen Ihnen Trendpfeile, bezogen auf Benchmark und Zielkorridor, auf einen Blick die Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr. Fährt man mit der Maus über einen Trend-Pfeil, werden dem Anwender der Vorjahreswert, der aktuelle Wert, sowie die absolute und prozentuale Abweichung angezeigt.

Es gibt sechs kombinierbare Möglichkeiten, die Darstellung gezielt auf konkrete Fragestellungen anzupassen.

Wussten Sie schon?

Mit PVS dialog können Sie auf die komplette Papier-Dokumentation verzichten. Alle Dokumente erhalten Sie in digitaler Form. Diese werden für Sie vier Jahre lang archiviert.

» Accountauswahl

Die Accountauswahl ist möglich, sofern Sie mehr als einen Account betreuen z. B. Verbund, Krankenhaus, MVZ, Praxisgemeinschaft etc. Haben Sie keine Auswahl getroffen, werden Ihnen die Zahlen über alle betreuten Accounts dargestellt. Sie können über die Accountauswahl jedoch eine Einschränkung auf eine Accountgruppe, eine Fachgruppe oder aber genau einen Account vornehmen, um z. B. genau den zeitlichen Verlauf dessen in Diagramm und tabellarischer Ansicht zu sehen.

» Behandlungsart

Sofern Sie mehr als eine Behandlungsart abrechnen – ambulant, stationär, konsiliar – können Sie auch danach selektieren. Im Cockpit genügt ein Klick auf eine der Behandlungsarten, um die Darstellung auf eine Behandlungsart einzuschränken. Die Darstellung im Diagramm und in der Datentabelle passt sich an.

» Einheit

Im Diagramm können Sie zwischen der Anzahl, dem Betrag und dem Durchschnitt der gewählten Werte wählen.

» Wert

Lassen Sie sich Ihre Verläufe von Rechnungsausgängen, Zahlungseingängen, Direktzahlungen und Verzichten monatlich mit Vorjahresvergleich visualisieren und kombinieren Sie dies mit der gewünschten Einheit.

» Sortierung

Ein Klick auf die Pfeile im Spaltenkopf der Datentabelle sortiert die Datentabelle entsprechend der Pfeildarstellung. Sortieren Sie so nach Gewichtung, z. B. nach den Abrechnungsformen mit dem höchsten Rechnungsausgang.

» Aggregation

In der Datentabelle können Sie, wenn Sie mehrere Accounts betreuen, je nach aktueller Datenzusammensetzung bestimmen, was als Zeile in der Datentabelle dargestellt werden soll: Accountgruppe, Fachgruppe oder Account.

Export Ihrer Controllingdaten

Die Daten, die dem Controlling zugrunde liegen, können exportiert werden. Das Format ist CSV, sodass dieses direkt in Excel geöffnet oder weiterverarbeitet werden kann. Der Export enthält zusätzlich weiter zurückliegende Monate um Anwendern auch einen Mehrjahresvergleich zu ermöglichen.

3. Fallaktentransfer

Zunehmend wird der Bedarf von Krankenhäusern ersichtlich, Fallakten in digitalisierter Form an die PVS zu übergeben. Die PVS hat bereits darauf reagiert und kann mit PVS dialog jedem Haus eine schlanke Lösung zur Übertragung von digitalisierten Fallakten anbieten. Als Alternative zur Bereitstellung von Akten auf sftp-Servern, welche immer auch den Einsatz von Ressourcen in den IT-Abteilungen oder bei IT-Dienstleistern der Krankenhäuser bedeutet, können in PVS dialog nun digitalisierte Fallakten zentral oder dezentral hochgeladen werden. Die Aktengröße spielt dabei keine Rolle. Auch sehr umfangreiche Akten mit Kapazitäten von mehreren hundert MB wurden schon an die PVS mittels PVS dialog übergeben. Dabei können beliebig viele Akten auf einmal übertragen werden.

Aktuell arbeitet das PVS dialog Team an einer speziellen Oberflächenerweiterung für den Transfer von digitalisierten Fallakten.



4. Kommunikation

Über PVS mail können Kunden der PVS bereits seit einigen Jahren vertrauliche Nachrichten als passwortgeschützte PDFs von der PVS empfangen. Die umfassendere und einfachere Lösung bietet PVS dialog. PVS dialog ermöglicht es, direkt und sicher mit der PVS zu kommunizieren.



Sie wollen auch PVS dialog? Dann gehen Sie auf: www.pvs-dialog.de

Im Bereich Kommunikation finden Kunden alle Dokumente, Dateien und Nachrichten der letzten vier Jahre, die über PVS dialog ausgetauscht wurden. Somit kann PVS dialog eine zentrale Stelle für die gesamte Kommunikation mit der PVS sein.

Zum Lesen der einzelnen Nachrichten ist, im Gegensatz zu verschlüsselten PDFs, keine weitere Passwortheingabe für einzelne Nachrichten notwendig. Ein einzelner Login genügt, um alle Nachrichten lesen zu können. E-Mail-Benachrichtigungen mit Links zum Kundenportal unterstützen die Handhabung. Zusätzlich können alle Kommunikationsfunktionen auch mit der kostenlosen App für Smartphones und Tablets genutzt werden. Die Diktierfunktionen der Mobilgeräte werden dabei selbstverständlich auch unterstützt. ●



Empfehlen Sie uns weiter!

Kunden werben Kunden

So einfach sichern Sie sich Ihre Wunschprämie:

- » Geben Sie Ihre guten Erfahrungen weiter,
- » suchen Sie sich Ihre Wunschprämie aus
- » und teilen Sie uns den Namen und die Anschrift des Interessenten mit.



Fotos: © IPO PrämienServices GmbH

Antwortfax 0208 4847-399

Ja, ich habe meine guten Erfahrungen weitergegeben.

PVS-Kundennummer

Titel/Vorname/Name

Straße

PLZ/Ort

Fachgebiet/Tätigkeitsschwerpunkt

Telefon

Bitte senden Sie mir folgende Prämie* zu:



Bitte nehmen Sie Kontakt auf mit:

Titel/Vorname/Name

Straße

PLZ/Ort

Fachgebiet/Tätigkeitsschwerpunkt

Ansprechpartner

Telefon

*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.

Darlehenskonditionen

Abgeltungssteuersatz auch bei fremdüblichen Krediten zwischen Angehörigen möglich

Seit dem Jahr 2009 unterliegen grundsätzlich alle Kapitaleinkünfte der sogenannten Abgeltungsteuer in Höhe von 25 %. Damit gilt die Steuerpflicht für den Privatanleger als abgegolten.

Hiervon gilt eine Ausnahme für Darlehen, bei denen Gläubiger und Schuldner der Kapitalerträge einander nahestehende Personen sind und der Schuldner die Zinszahlungen steuerlich absetzen kann. Darlehen zwischen nahestehenden Personen können, unabhängig von den steuerlichen Auswirkungen, für beide Seiten wirtschaftlich sinnvoll sein. Wird das Darlehen zur Erzielung von Einkünften verwendet, sind die Zinsen als Betriebsausgabe oder Werbungskosten abziehbar. Beträgt zum Beispiel der persönliche Steuersatz 45 %, führen Zinszahlungen zu einer Steuer-

ersparnis von 45 %. Kann der Abgeltungssteuersatz auf die Zinserträge angewendet werden, werden die Zinsen beim Empfänger nur mit 25 % besteuert. Das bedeutet per Saldo eine Ersparnis von 20 %. Der Gesetzgeber hat bisher die Anwendung des Abgeltungssteuersatzes bei „nahestehenden Personen“ ausgeschlossen.

Was ist bei Darlehensverträgen zwischen Angehörigen zu beachten?

Ob ein Darlehensvertrag zwischen nahestehenden Personen für steuerrechtliche Zwecke anerkannt werden kann, richtet sich danach, ob der Darlehensvertrag zivilrechtlich wirksam zustande gekommen und seinem Inhalt nach fremdüblich ist.

Im vom Bundesfinanzhof (BFH) kürzlich entschiedenen Urteilsfall hatte ein Ehepaar aus Niedersachsen seinem Sohn und den erwachsenen Enkeln Darlehen gewährt, um Immobilien anzuschaffen. Die Darlehen wurden zu Bedingungen gewährt, wie sie unter fremden Dritten üblich sind.

Das Finanzamt besteuerte bei den

Darlehensgläubigern die Zinserträge aus den Darlehen mit der, in diesem Fall hohen, tariflichen Einkommensteuer. Die niedrigere Abgeltungssteuer sei nicht anzuwenden, weil Gläubiger und Schuldner der Kapitalerträge „einander nahestehende Personen“ seien.



Tip:

Bevor Sie innerhalb der Familie einen Darlehensvertrag abschließen, sollten Sie sich für die Sicherstellung der Fremdüblichkeit an einem Finanzierungsangebot Ihrer Bank orientieren und den Vertragsentwurf Ihrem Steuerberater zur Prüfung vorlegen.

Das Finanzgericht hatte sich dieser Auffassung angeschlossen und die Klage der Eheleute abgewiesen. Zu Unrecht, wie der BFH entschieden hat. Die Finanzverwaltung dürfte nicht einfach vermuten, dass Fami-

Torsten Feiertag

arbeitet seit 1996 für die Treuhand Hannover. Nach dem Steuerberaterexamen Anfang 2003 war er zunächst Niederlassungsleiter in Erfurt. 2005 übernahm er die Leitung der Niederlassung Berlin. Die Treuhand Hannover GmbH Steuerberatungsgesellschaft berät über 3.500 Apotheken und über 900 Ärzte und gilt damit als Marktführer in diesem Bereich.

Autor



Foto: © PhotographyByMK - Fotolia.com



lienangehörige den günstigen Abgeltungssteuersatz missbräuchlich ausnutzen.

Es läge eine mit dem Artikel 6 des Grundgesetzes unvereinbare Diskriminierung der Familie vor, wenn der besondere Steuertarif für Kapital-

einkünfte allein deshalb ausscheidet, weil das Darlehen zwischen Familienangehörigen ausgegeben wird. Dies gilt auch dann, wenn aufgrund des Steuersatzgefälles die Entlastung des Darlehensnehmers durch den Schuldzinsenabzug höher ist als die steuerliche Belastung des Darlehens-

gebers und somit ein sogenannter Gesamtbelastungsvorteil entsteht. Denn Ehe und Familie begründen bei der Einkünfteermittlung keine Vermögensgemeinschaft. ●



Kontakt:

Treuhand Hannover GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Niederlassungen: Berlin, Bernau, Potsdam

Torsten Feiertag
Tel.: 030 315947-0
kanzlei.berlin@treuhand-hannover.de

PVS Mitarbeiter News

Bereichsleitung KFO-Abrechnung



Marco Maxelon

2008 begann Marco Maxelon seine Ausbildung bei der PVS. Daran fügte sich nahtlos seine Trainee-Phase.

Nebenbei schloss er erfolgreich seinen Bachelor of Arts ab und war bis zuletzt als Produktmanager für die Produkt-Neu- und Weiterentwicklung bei der PVS zuständig.

Seit dem 1. April 2015 verantwortet er innerhalb der PVS nun den kompletten Abrechnungs- und Forderungsbereich der Kieferorthopädie und will das Segment zukünftig weiter ausbauen.

Rechtsabteilung

Nach dem Studium der Rechtswissenschaft in Bonn war Tobias Wiedemann, nach erfolgreicher Zulassung als Rechtsanwalt in einer mittelständischen Kanzlei in Köln tätig.

Seit April 2015 arbeitet er in der Rechtsabteilung der PVS holding GmbH.



Tobias Wiedemann

Foto: © psdesign1 - Fotolia.com



Seminarplan

für Ihren privatärztlichen Erfolg!



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. M19	19. August	15 - 19 Uhr	Mülheim	Fr. Leven, Hr. Knauf
---------	------------	-------------	---------	-------------------------

Erfolgreiche Teamführung - kein Buch mit 7 Siegeln



Erfolgreich im Team zu führen, ist für Sie als Führungskraft immer wieder eine große Herausforderung! In diesem interaktiven Seminar haben Sie die gute Gelegenheit, konkrete Situationen zu beleuchten, um Lösungen für schwierige Situationen zu finden.

Nr. M21	28. - 29. August	15 - 20 Uhr	Mülheim	Fr. Dr. Brieden
		10 - 16 Uhr		

Ihr charismatischer Auftritt - Patienten erfolgreich überzeugen



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

Nr. M24	16. September	14 - 20 Uhr	Mülheim	Fr. Dr. Brieden
---------	---------------	-------------	---------	-----------------

Arzthaftung unter dem Blickwinkel des Patientenrechtegesetz inkl. Dokumentation

In diesem Seminar werden unter anderem die Themen behandelt was zu tun ist bei Behandlungsfehlern sowie Schadensersatz, Schmerzensgeld und die richtige Aufklärung von Patienten.

Nr. M26	23. September	16 - 18 Uhr	Mülheim	Hr. Dr. Weimer
---------	---------------	-------------	---------	----------------

Powerpoint für Einsteiger

Erstellung von professionell gestalteten Folienvorlagen für Kurzvorträge, Präsentationen und Schulungen.

Nr. M27	23. September	15 - 19 Uhr	Mülheim	Fr. Apitzsch
---------	---------------	-------------	---------	--------------

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. M20	26. August	15 - 19 Uhr	Mülheim	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. B9	3. Juli	16 - 19 Uhr	Berlin	Fr. Bartz
Nr. B10	11. September	16 - 19 Uhr	Berlin	Fr. Bartz
Nr. C6	11. September	16 - 19 Uhr	Cottbus	Fr. Kallet

Praxismarketing und Vertragsoptimierungen (BAG-Vertrag und Praxiskaufvertrag)

Vorbereitung einer erfolgreichen Praxisübernahme und -abgabe.

Nr. M25	16. September	16 - 18 Uhr	Mülheim	Hr. Dr. jur. Peters, Hr. Ehrig
---------	---------------	-------------	---------	-----------------------------------

Kooperation in der Niederlassung

Lernen Sie die Kooperationsformen der vertragsärztlichen Versorgung kennen und wie rechtliche Fallstricke erkannt und vorgebeugt werden können. Zudem wie das Nachbesetzungsverfahren vor dem Zulassungsausschuss funktioniert und Sie die Anforderungen an den Gesellschaftsvertrag erfüllen können.

Nr. M28	30. September	16 - 18 Uhr	Mülheim	Hr. Dr. Weimer
---------	---------------	-------------	---------	----------------

„Vorbereitung einer erfolgreichen Praxisübernahme/Praxisübergabe“

Sonderveranstaltung

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.



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

Nr. P1	19. Juni	15:30 - 19:30 Uhr	Potsdam	Fr. Bartz, Hr. Brüne, Hr. Dennerlein (RA), Fr. Herath
--------	----------	-------------------	---------	--

Souveräne Gesprächsführung - gerade bei Konflikten



Haben Sie Patienten, die ständig fordern: Medikamente? Physiotherapie? Heil- und Hilfsmittel? Wunschtermine ...? Fällt es Ihnen zuweilen schwer, Patienten mit klaren Argumenten zu begegnen und „Nein“ zu sagen? Wollen Sie immer ruhig und gelassen bleiben, auch wenn Patienten noch so fordernd auftreten?

Nr. M17	7. - 8. August	15 - 20 Uhr	Mülheim	Fr. Dr. Brieden
		10 - 16 Uhr		

GOÄ nach Fachrichtung

Vorstellung von fachgruppenspezifischen Feinheiten der GOÄ-Abrechnung. Sie erfahren, wie man Leistungen der jeweiligen Fachgruppe korrekt abrechnet und Fehler vermeidet. Argumente gegen Einwände werden vertiefend erläutert.

Nr. M18	12. August	15 - 18 Uhr	Augenheilkunde	Mülheim	Hr. Dr. med. Kleinken
Nr. M22	2. September	15 - 18 Uhr	Anästhesie	Mülheim	Hr. Dr. med. Kleinken
Nr. M23	9. September	15 - 19 Uhr	HNO	Mülheim	Fr. Dr. Prangenberg, Hr. Knauf



Orte

PVS forum
Remscheider Str. 16
45481 Mülheim an der Ruhr

GS Berlin
Invalidenstr. 92
10115 Berlin

GS Cottbus
Straße der Jugend 113
03046 Cottbus

GS Potsdam
Hegelallee 15
14467 Potsdam

GOÄ - richtig und effizient abrechnen - Schwerpunkt nach Fachrichtung

In diesen Seminaren werden Ihnen die Grundlagen der GOÄ und die fachgruppenspezifischen Feinheiten der privatärztlichen Abrechnung vorgestellt. Sie erfahren, wie man Leistungen dieser Fachgruppen korrekt abrechnet und Fehler vermeidet.

Nr. B11	16. September	16 - 19 Uhr	Gynäkologie	Berlin	Fr. Bartz
Nr. B12	25. September	16 - 19 Uhr	Psychiatrie/ Psychotherapie	Berlin	Fr. Bartz



„Wir sind Partner und Problemlöser mit der Erfahrung aus fast 90 erfolgreichen Jahren. Unser Ziel ist es, Ärzte, Krankenhäuser und weitere Akteure des Gesundheitswesens zu entlasten, denn die Patienten verdienen die ungeteilte Aufmerksamkeit des Arztes.“

Aktuelles aus der PVS rhein-ruhr

Als Unternehmen der PVS holding zählt die PVS rhein-ruhr zu den größten berufsständischen Verrechnungsstellen Deutschlands mit ausgewiesenen Experten für die Abrechnung, die dafür sorgen, dass sich Leistung auch auszahlt und der unternehmerische Erfolg wächst.

Die Vielfalt der ärztlichen Niederlassungs- und Kooperationsmöglichkeiten nimmt ständig zu. Bei so komplexen Formen der medizinischen Zusammenarbeit trägt ein Outsourcing der Abrechnungsprozesse erheblich zum Erfolg bei. So individuell wie jeder Kunde, so individuell sind die maßgeschneiderten Abrechnungskonzepte für: Praxen, Chefärzte und Krankenhäuser, Kliniken und Klinikverbände, Labore, medizinische Kooperationen und Verbände.

Wir sind Partner und Problemlöser mit der Erfahrung aus fast 90 erfolgreichen Jahren.

Unser Ziel ist es, Ärzte, Krankenhäuser und weitere Akteure des Gesundheitswesens zu entlasten. Die PVS rhein-ruhr gilt als Garant für eine leistungsgerechte Abrechnung.

Auch der Patient, der sich in der heutigen Zeit zunehmend mit Erstattungsproblemen konfrontiert sieht, ist uns ein wichtiger Partner, den wir im Rahmen unserer Möglichkeiten in (fast) allen Belangen unterstützen.

Arzt und Patient begleiten wir gemeinsam. Unser Anspruch ist es seit jeher, dass alle Beteiligten zu Ihrem Recht kommen und die gegenseitige Wertschätzung keinen Schaden nimmt.

Gerd Oelsner
Geschäftsführer

PVS rhein-ruhr
EIN UNTERNEHMEN
DER PVS HOLDING

Die 37. Kunstausstellung

in Mülheim mit dem Thema „World of LightPainting“

Am 16. April wurde feierlich die 37. Kunstausstellung in den Räumen der PVS in Mülheim eröffnet. Bei kulinarischen Köstlichkeiten und Musik konnten die Gäste die außergewöhnlichen Werke der Künstler André Henneberg und Klaus Schwinges bewundern.

Hinter dem Projekt „World of LightPainting“ steckt eine Ausstellung der besonderen Art der Fotografie, die als Lichtmalerei bezeichnet wird. Vor laufender Kamera wird mit künstlichen Lichtquellen wie verschiedenen Lampen, Laser oder auch Pyrotechnik gearbeitet.

Interessierte melden sich bitte bei:



Kontakt:

Gerd Schulze
Tel.: 0208 4847-357
gschulze@ihre-pvs.de



Actimonda Business-Run

23. April 2015 in Aachen



Beim actimonda Business-Run Aachen hieß es am 23. April bei traumhaftem Sonnenschein wieder „Laufen, feiern, tanzen!“. Die attraktive Firmenlauf-Strecke durch den Tivoli und „Gänsehaut pur“ beim Zieleinlauf ins CHIO-Reitstadion

sowie im Anschluss die AfterRun-Party sorgten zum dritten Mal für eine schöne Stimmung. Auch dieses Jahr war die PVS mit vier Teilnehmern am Start und konnte in der Teamwertung den 103. Platz belegen. In den Einzelwertungen landeten die Teilnehmer in Ihren Altersklassen sogar auf den vorderen Plätzen.



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



Seminare vor Ort:

Souveräne Gesprächsführung – gerade bei Konflikten

Nr. M17	7. – 8. August	15 – 20 Uhr	Mülheim	Fr. Dr. Brieden
		10 – 16 Uhr		

GOÄ-Grundlagen Teil 1

Nr. M19	19. August	15 – 19 Uhr	Mülheim	Fr. Leven, Hr. Knauf
---------	------------	-------------	---------	-------------------------

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

Foto: © scusi - Fotolia.com





„Wir bieten Abrechnungskonzepte aus einer Hand und wollen ein unverzichtbarer und vertrauensvoller Partner für unsere Kunden sein.“

Aktuelles aus der PVS berlin-brandenburg

Als Unternehmen der PVS holding zählt die PVS berlin-brandenburg zu den größten berufsständischen Verrechnungsstellen Deutschlands mit ausgewiesenen Experten für die Abrechnung, die dafür sorgen, dass sich Leistung auch auszahlt und der unternehmerische Erfolg wächst. Die Kernkompetenzen der PVS berlin-brandenburg erstrecken sich über den kompletten Bereich der Abrechnung privater und gesetzlicher Honorare für niedergelassene Ärzte, Chefärzte und Krankenhäuser. Als engagiertes Unternehmen wollen wir viel bewegen und gelten als Garant für eine leistungsgerechte Abrechnung und ein erfolgreiches Forderungsmanagement.

In unserem Kundenmagazin informieren wir Sie nun regelmäßig über neue Serviceangebote, Wissenswertes zur Abrechnungstechnik, aktuelle Entwicklungen in der Gesundheits-

politik und bieten ein nicht nur fachlich spannendes Themenspektrum. Informationen und Geschichten rund um unser Team von Abrechnungsspezialisten gehören ebenso dazu, wie die transparente Beschreibung unserer Dienstleistungen und Projekte.

Um unsere Kunden gut beraten zu können, ist es notwendig, deren Geschäft, den Wettbewerb sowie das Umfeld zu kennen und zu verstehen. Dabei verlassen wir uns nicht nur auf langjährige Erfahrung, sondern blicken stets in die Zukunft und verbessern ständig die Qualität unserer Leistungen. Wir kümmern uns um die Abrechnung und den Forderungseinzug und entlasten damit die Ärzte, um ihnen mehr Zeit für die Patienten zu geben.

Jürgen Möller
Geschäftsführer

PVS berlin-brandenburg

EIN UNTERNEHMEN
DER PVS HOLDING

Der Hauptstadtkongress

vom 10. bis 12. Juni 2015



Foto: © www.hauptstadtkongress.de

wesentlichen Informationen aus erster Hand: Wie immer ist die Politik beim Hauptstadtkongress prominent vertreten, auch Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe hat sein Kommen



**HAUPTSTADT
KONGRESS 2015**

MEDIZIN UND GESUNDHEIT
10.-12. JUNI 2015 • CITYCUBE BERLIN

Der 18. Hauptstadtkongress findet vom 10. bis 12. Juni 2015 und damit fast zwei Jahre nach der Bundestagswahl statt. Noch nie war der Koalitionsvertrag in Sachen Gesundheitswesen so präzise ausformuliert und die Liste der Vorhaben so lang: Versorgungsstärkungsgesetz, Pflege-Stärkungsgesetze I und II, Präventionsgesetz, Qualitätsoffensive und die große Krankenhausfinanzierungsreform sind hier zu nennen. Wie steht es um diese wichtigen Vorhaben, und auf welche Konsequenzen müssen sich die Akteure im Gesundheitswesen in Zukunft einstellen? Die Kongressteilnehmer erhalten die

Quelle: www.hauptstadtkongress.de

Die PVS wird auch dieses Jahr mit einem Stand vor Ort vertreten sein!

bereits zugesagt. Der Bundesgesundheitsminister hat auf dem Hauptstadtkongress 2014 den Entwurf eines E-Health-Gesetzes angekündigt.

Im Fokus steht deshalb beim nächsten Hauptstadtkongress besonders das Zukunftsthema Digitalisierung der Medizin und Big Data.

In kaum einer anderen Branche werden tagtäglich so viele Daten produziert und gesammelt wie im Gesundheitswesen. Wir diskutieren mit namhaften Experten u. a. darüber, was Digitalisierung der Medizin bedeutet und welchen Nutzen Patienten daraus ziehen können.

Unter dem Dach des Hauptstadtforums, bei dem die aktuellen gesundheits- und gesellschaftspolitischen

Entwicklungen diskutiert werden, bieten die drei Fachkongresse – der Managementkongress Krankenhaus Klinik Rehabilitation, der Deutsche Pflegekongress und das Deutsche Ärzteforum – die Möglichkeit, gezielt über die spezifischen Herausforderungen der jeweiligen Bereiche zu debattieren.

Auch 2015 finden wieder eine Reihe besonderer Formate statt: der Tag der Versicherungen, das Forum Physiotherapie, das Psychiaterforum, das Apothekerforum und der Labortag. Erstmals dabei ist der Fachärztetag, der in Kooperation mit dem SpiFa stattfindet.

2015 Seminare vor Ort:

„Vorbereitung einer erfolgreichen Praxisübernahme/Praxisübergabe“

Sonderveranstaltung

Nr. P1	19. Juni	15:30 - 19:30 Uhr	Potsdam	Fr. Bartz, Hr. Brüne, Hr. Dennerlein (RA), Fr. Herath
--------	----------	-------------------	---------	--

GOÄ - richtig und effizient abrechnen

Nr. B9	3. Juli	16 - 19 Uhr	Berlin	Fr. Bartz
--------	---------	-------------	--------	-----------

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

Foto: © scusi - Fotolia.com





„Angesichts der zahlreichen Veränderungen, denen das Gesundheitssystem ausgesetzt ist, positionieren wir uns eindeutig als Qualitätsanbieter und stellen für unsere Kunden maßgeschneiderte Abrechnungslösungen bereit.“

Aktuelles aus der PVS bayern

Wachstumsstrategie weiter fortgesetzt – dank der Qualität unserer innovativen Abrechnungsdienstleistung und unserer starken Marktposition. Komplexe Formen der medizinischen Zusammenarbeit erfordern mehr denn je das Outsourcing der Abrechnungsprozesse.

Bereits seit 2006 bieten wir in Bayern Dienstleistungskonzepte im Abrechnungs- und Forderungsmanagement für die Privatliquidation von niedergelassenen Ärzten, Chefärzten und Krankenhäusern erfolgreich an.

Entsprechend der Entwicklung im Gesundheitssystem erhalten unsere Kunden neben dem Abrechnungsservice umfassende Dienstleistungen mit zahlreichen Beratungs- und Serviceleistungen aus einer Hand, was die PVS bayern zunehmend zum strategischen Partner der Ärzte in der Region macht.

So individuell wie jeder Kunde, so individuell sind unsere maßgeschneiderten Lösungen. Dabei verlassen wir uns nicht nur auf langjährige Erfahrung, sondern blicken stets in die Zukunft und verbessern ständig die Qualität dieser Leistungen.

Unsere Teams aus Medizinern und Abrechnungsexperten zeigen Ihnen vor Ort die Möglichkeiten und Potenziale auf, die für Sie optimal nutzbar sind. So können Sie Ihre Wirtschaftlichkeit Schritt für Schritt optimieren. Mit dem neuen PVS Magazin verschaffen wir die Einblicke, die es braucht, um auf den Punkt stets darüber informiert zu sein. Machen Sie regen Gebrauch davon, denn wir sind stolz Ihr verlässlicher und vertrauensvoller Partner zu sein.

Susanne Zeiler
Vorstand



EIN UNTERNEHMEN
DER PVS HOLDING



Foto: © pre-smister - Fotolia.com

Individuelles GOÄ-Coaching

für Ihren privatärztlichen Erfolg!



Tiffany Bruck

Wir geben Ihnen wertvolle Impulse und Empfehlungen zu Ihren Fragen. Sehr genau verfolgen wir die Prozesse Ihrer Abrechnung mit großer fachlicher Kompetenz und spüren somit konsequent Potenziale für Ihre optimale Honorarabrechnung auf.

Wir laden Sie ein zu einem individuellen Gespräch und nehmen uns Zeit für Sie und Ihr Team. So entsteht Ihr ganz persönliches GOÄ-Coaching, abgestimmt auf Ihre Praxis und Ihren

Fachbereich. Unsere GOÄ-Experten stehen Ihnen Rede und Antwort.

Wir machen den Unterschied.



Kontakt:

Tiffany Bruck
Tel.: 089 20 00 325-21
tbruck@ihre-pvs.de



Kongresse vor Ort:

1. – 4. Juli

5. Sportmedizintage Medical Park Chiemsee
Medical Park Chiemsee, Bernau/Felden

30. September – 1. Oktober

14. Europäischer Gesundheitskongress München,
Hotel Hilton München Tucher Park



„Als verlässlicher Partner stehen wir mit der Kompetenz unserer Mitarbeiter und zukunftsorientierten technischen Lösungen an der Seite unserer Kunden.“

Aktuelles aus der PVS pria

Informationen und Neuigkeiten rund um unser Team und unsere Dienstleistungen erhalten Sie zukünftig in unserem PVS Magazin „Einblick“.

Unser Ziel ist die maximale Zufriedenheit unserer Kunden. So beschäftigen wir uns Tag für Tag mit Lösungen für die Abrechnung der stationären Leistungen der Privatkliniken, der KV-Notfallscheine und ambulanten Operationen, aber auch mit Lösungen für die Abrechnung von Leistungen im Rahmen der ambulanten spezialfachärztlichen Versorgung (ASV) und von Leistungen der Hochschulambulanzen nach § 117 SGB V. In einer Vielzahl von gemeinsamen Projekten mit unseren Kunden haben wir die Erfahrung gemacht, dass sich nicht nur der Gesundheitsmarkt an sich, sondern auch die Anforderungen an einen Abrechnungsdienstleister im Wandel befinden. Viele wünschen sich eine Rundum-sorglos-Betreuung und Beratung.

Nicht nur einzelne Aufgaben werden an uns herangetragen, immer öfter stehen vor allem die umfassende Beratung und der gegenseitige Austausch auf unserem Programm.

Wir sind ebenso Partner der selektivvertraglichen Versorgung und stehen in der vernetzten Zusammenarbeit aller Beteiligten für eine reibungslose Abrechnung ein.

Die PVS pria bietet dazu innovative Portal-lösungen für die Abrechnung von großvolumigen Selektivverträgen an und bildet dabei die vertragsspezifischen Regelwerke ab, sodass Ärzte ihre Datensätze selbst im Portal der PVS pria hochladen können. Immer wieder ergeben sich spannende Herausforderungen, denen wir mit viel Kreativität und Freude begegnen.

Mike Wolfs

Mike Wolfs
Geschäftsstellenleiter



EIN UNTERNEHMEN
DER PVS HOLDING

Wechsel in der pria

Geschäftsstellenleitung Limburg



„In dieser neuen Position möchte ich zukünftig für die Geschäftsstelle Limburg unseren bestehenden Kundenstamm weiter festigen und möglichst mit neuen Abrechnungsformen erweitern.“

Julia Kittel

Als Nachfolgerin von Herrn Dr. Jörg Schellenberger übernimmt Frau Julia Kittel zum 1. Mai die Leitung der Geschäftsstelle der PVS pria in Limburg. Herr Dr. Jörg Schellenberger wechselt in die Geschäftsführung der PVS Limburg GmbH und wird der Nachfolger von Kurt Weser, der zum 30. Juni 2016 in den wohlverdienten Ruhestand geht.

Frau Kittel ist bereits seit 2007 in der PVS pria tätig und war bis zuletzt Teamleiterin.

Die PVS pria in Limburg hat sich in den letzten Jahren überwiegend auf den Bereich § 116 b SGB V spezialisiert und will sich auch im neuen Abrechnungsbereich ASV erfolgreich weiterentwickeln, um hier neue Kunden zu gewinnen. Ziel ist hierbei, die aktuell noch kleine Geschäftsstelle mit zurzeit fünf Mitarbeitern weiter auszubauen.



v. l.: Arno Kinnebrock, Julia Kittel, Dr. Jörg Schellenberger

DZVhÄ Kongress

vom 14. bis 16. Mai 2015, Köthen (Anhalt)

Deutscher Zentralverein
homöopathischer Ärzte

Die jährlich stattfindende Jahrestagung des Zentralvereins homöopathischer Ärzte findet dieses Jahr in Köthen unter dem Leitthema „Komplexität und Individualität: Homöopathie bei multimorbiden Patienten“ statt.

Als Partner des DZVhÄs wird auch die PVS pria mit einem Stand vor Ort vertreten sein und Fragen zur Abrechnung beantworten.

Wir freuen uns auf Sie und diesen Kongress!



Der direkte Zugriff
für Kunden der PVS
- jederzeit und überall!

PVS dialog Die neue Dimension der Privatabrechnung