

2020 | 2

MOMENTUM!



Im Fokus: Mit Privatabrechnung Liquidität sichern
Konkret: Tipps und Fakten für Ihre Forderungssicherung
Ärztliche Gemeinschaft: Privatabrechnung in Corona-Zeiten
GOÄ-Abrechnung: Aktuelle Sonderregelungen

MIT PRIVATABRECHNUNG LIQUIDITÄT SICHERN: Schneller ans Geld

Kurzfristige finanzielle Engpässe kommen nicht nur in Corona-Zeiten vor. Privateinnahmen sollten von der ärztlichen Praxis deshalb auch immer zur Liquiditätssicherung eingesetzt werden. PVS Finanzexpertin Christina Piskator erläutert, wie dies mit Hilfe einer optimalen Privatabrechnung gelingen kann.

Momentum: *Liquidität ist doch eigentlich ein originäres Bank-Thema. Mischen Sie sich da nicht ins falsche Thema ein?*

Piskator: Natürlich sind die Instrumente, mit denen die Banken die Liquidität von Praxen absichern, unverzichtbar. Allerdings sind sie, wie zum Beispiel der Dispokredit, zumeist vergleichsweise teuer oder nur mit erheblichem formalen Aufwand zu bekommen.

Insofern lohnt es sich schon, darüber nachzudenken, wie man diese Bank-Instrumente möglichst wenig belastet. Und welche weiteren finanziellen Ressourcen daneben noch erschlossen werden können.

Momentum: *Und dabei fällt Ihr Blick ausgerechnet auf die Privateinnahmen?*

Piskator: Ja, und das aus einem guten Grund. Schließlich sind privatärztliche Leistungen die einzige Einnahmequelle einer Praxis, die sie vollständig steuern und über die sie unabhängig verfügen kann.

„Nur bei Privateinnahmen fließt Geld nach Ihrem Willen.“

Momentum: *Trotzdem wird man diese Einnahmen nicht einfach so, und sei es nur kurzfristig, beliebig steigern können.*

Piskator: Darum geht es an dieser Stelle nicht. Die Höhe der Einnahmen hängt immer direkt von den erbrachten Privatleistungen ab. Hier neue finanzielle Räume zu schaffen, ist eine andere und auf jeden Fall längerfristige Aufgabe.

Aus Liquiditätssicht geht es vielmehr um die Verfügbarkeit der Privateinnahmen: Wann ist wie viel Geld auf meinem Konto? Und genau an dieser Stelle kommt die Qualität der Privatabrechnung ins Spiel.



Momentum: *Wie das?*

Piskator: Auch wenn es sich schon fast trivial anhört: Unsere erste Empfehlung im Abrechnungs-Coaching lautet immer noch: Rechnen Sie Ihre privatärztlichen Leistungen möglichst zeitnah ab! Idealerweise innerhalb von 14 Tagen nach Behandlungsende

„Abrechnen zeitnah zur Behandlung – nicht erst zum Quartalsende!“

Momentum: *Ist zeitnahe Abrechnung keine Selbstverständlichkeit?*

Piskator: Abrechnung kann, insbesondere, wenn man sie selber macht, im hektische Behandlungsalltag extrem lästig sein. Viele Ärztinnen und Ärzte machen sich daher erst dann an diese Arbeit, wenn bereits viele abrechenbaren Leistungen zusammengekommen sind oder sowieso die KV-Abrechnung ansteht.

Momentum: *Entsprechend später fließt das Geld.*

Piskator: Nicht nur. Späte Abrechnung verursacht auch direkte Mehrkosten. Zum Beispiel steigt die Widerspruchsquote der Patienten mit dem zeitlichen Abstand zum Behandlungsende deutlich. Und natürlich wächst das Risiko, im geballten Abrechnungsstress eben keine optimale Rechnung, die das Einnahmepotential ausschöpft, zu erstellen.

Momentum: *Wie kann die Praxis dieses Dilemma denn bewältigen?*

Piskator: Nach meiner Erfahrung lässt sich das nur lösen, wenn die Praxis dauerhaft ein leistungsstarkes, straff organisiertes Abrechnungsteam zur Verfügung hat. Ob dieses Team dann mit dem entsprechenden Zeit- und Kostenaufwand als Teil der eigenen Praxisor-

ganisation arbeitet oder vielleicht doch effizienter ausgelagert bei der PVS, ist unter Liquiditätsaspekten eher zweitrangig.

Momentum: *Mit einer zeitnahen und organisierten Rechnungsstellung allein ist es aber noch nicht getan?*

Piskator: Richtig, zum Beispiel sollte das Geld ja auch möglichst schnell fließen.

Momentum: *Wie kann Privatabrechnung da helfen?*

Piskator: Helfen kann zunächst einmal die PVS. Die PVS Honorarvorauszahlung ist tatsächlich das einfachste Instrument, um den Geldfluss zu beschleunigen. Dabei schreiben wir einen bestimmten Anteil der Rechnungssumme nicht erst nach Eingang der Patientenzahlung dem Konto gut, sondern unmittelbar nach Rechnungsausgang.

„Die Honorarvorauszahlung ist ein besonders einfaches Instrument für kurzfristige Liquiditätsbedarfe.“

Der große Vorteil dieses Vorschussverfahrens ist seine flexible, praktisch formlose Abwicklung. Mit der Festlegung der prozentualen Auszahlungshöhe, ist die Sache im Grunde schon erledigt. Das Antragsformular für die Honorarvorauszahlung findet man auf unserer Website. Die Honorarvorauszahlung kann genauso unbürokratisch wieder beendet werden. Ein Anruf in der PVS genügt. Die Bezahlung des „PVS-Kredits“ übernehmen die Patienten, indem sie ihre Rechnungen bezahlen.

Fortsetzung auf Seite 4.

FORTSETZUNG

Momentum: *Damit kommen aber letztlich nur Praxen mit PVS Abrechnung weiter. Kann man denn sonst nichts tun?*

Piskator: Doch, natürlich. Schließlich ist weiterhin zu gewährleisten, dass die Patienten möglichst schnell und zudem auch vollständig bezahlen. Um dazu einmal einen PVS Maßstab zu nennen: Wir realisieren für unsere Kunden einer Forderungsquote von 99,5 Prozent – und davon über 90 Prozent innerhalb der regulären gesetzlichen Zahlungsfrist.

Momentum: *Sind solche Ergebnisse denn schwer zu erreichen?*

Piskator: Ja, weil nachhaltig erfolgreiches Forderungsmanagement ein sehr komplexes Zusammenspiel verschiedener Maßnahmen ist. Allein die Organisation, die erforderlich ist, um alle Zahlungsziele permanent zu verfolgen und tagesaktuell auf Fristüberschreitungen per Erinnerung, Mahnung usw. zu reagieren, ist definitiv kein Nebenjob.

„Jedes Anliegen der Patienten muss sofort und individuell bearbeitet werden.“

Gleichzeitig darf das Kind aber auch nicht mit dem Bade ausgeschüttet werden. Man muss die Zügel fest in der Hand halten, ohne sie zu überspannen. Der zwar zahlende, aber durch zu drastische Aufforderungen verärgerte und nicht mehr wiederkehrende Patient ist mit Sicherheit teurer als jeder Liquiditätsvorteil.

Zum Dritten liegt die Ursache vieler Zahlungsverzögerungen gar nicht in der Vergesslichkeit oder bewussten Unwilligkeit des Patienten, sondern in seinen völlig berechtigten Fragen oder Anliegen zur Rechnung. Jeder Tag, an dem diese Anliegen nicht sofort aufgegriffen und möglichst im Konsens gelöst werden, ist ein verlorener Tag für die Liquidität.

Momentum: *Wie sehr hängt der Erfolg im Forderungsmanagement von praxisindividuellen Faktoren ab?*

Piskator: Den einzigen Standard, der für alle Praxis passt, gibt es tatsächlich nicht. Deshalb nehmen wir immer die unterschiedlichen Best-Practise-Erfahrungen unserer Kunden zur Grundlage und richten unser Vorgehen automatisch am jeweiligen Praxistyp, an der Fachgruppe, am lokalen Umfeld usw. aus. Dazu kommen dann noch die persönlichen Vorgaben des Kunden und seine Entscheidung, ob und wie er in die Abläufe einbezogen werden möchte.

Genau diese Individualität in Kombination mit unbedingter Professionalität des Forderungsmanagements verhilft der Privatabrechnung zur nötigen Schlagkraft, um auch die Liquidität sicher zu steuern.

Unbürokratisch: PVS Honorarvorauszahlung

Die Auszahlung von Honoraren bereits vor Zahlungseingang durch die Patienten kann jederzeit unbürokratisch veranlasst bzw. aufgehoben werden.

Christina Piskator
Teamleitung
Kontomanagement/Kontenanlage
PVS Südwest

Telefon: 06 21 / 164 258

Fax: 06 21 / 164 5258

E-Mail: christina.piskator@pvs-suedwest.de



Tipps und Fakten für Ihre Forderungssicherung

Zahlungsmoral – (k)ein Grund zur Sorge?

Wer hat Recht: Die gerade jetzt wieder aufkommenden Klagen über immer schlechter zahlende Patienten? Oder die PVS, die weiterhin nur eine Ausfallquote von maximal 0,5 Prozent verzeichnet?

Tatsächlich stehen beide Aussagen gar nicht im Widerspruch, sondern verdeutlichen nur, was eine Privatabrechnung mit professioneller Forderungssicherung erreichen kann. Auch Patienten von PVS Kunden zeigen Schwankungen in ihrem Zahlungsverhalten – aber dies letztlich ohne spürbare Konsequenz für Ihre Einnahmen.

Wir haben vor diesem Hintergrund die wichtigsten Fakten zum Umgang der Patienten mit PVS Rechnungen für Sie statistisch aufbereitet. So können Sie den typischen Zahlungsfluss einschätzen und sich mit uns beraten, falls Ihre eigenen Erfahrung davon abweichen.

Die Auswertung zum Zahlungsverlauf von PVS Rechnungen:
blog.pvs-suedwest.de/blog/zahlungsmoral_privatpatienten

Verjährung von Honoraransprüchen

Honoraransprüche, die lediglich „vergessen“ wurden, bleiben bis zum Ablauf der regelmäßigen Verjährungsfrist durchsetzbar. Ob das allerdings in jedem Fall so klug ist, steht auf einem anderen Blatt.

Unsere Empfehlung: Setzen Sie den formalen Rechtshammer nur individuell als letzte Lösung ein. Und sorgen Sie ansonsten vor allem für eine schnelle, transparente Rechnungsstellung.

Unser Ratgeber zum Umgang mit Verjährungsfristen:
blog.pvs-suedwest.de/blog/verjaehrung_privatabrechnung

Ganz persönlich gegen Zahlungsverzug

Immer mehr Praxen flexibilisieren das Forderungsmanagement ihrer Privatabrechnung und steuern es nach individuellen Vorgaben. Die Erfahrung zeigt: Sie tun gut daran.

Durch eine stärker patientenorientierte Forderungssicherung kommt es vor allem zu weniger negativen Auswirkungen bei Problemfällen. Das braucht nicht zwingend mehr Kümmern auf Ihrer Seite, wohl aber die individuell passenden Einstellungen zu unserem Vorgehen. Machen Sie sich deshalb mit den Möglichkeiten vertraut und sprechen Sie mit uns über deren optimalen Einsatz in Ihrer Praxis!

Ihre Stellschrauben für individuelle Forderungssicherung:
blog.pvs-suedwest.de/blog/hilfe_bei_zahlungsverzug

Praxiserfahrungen zur Forderungssicherung

PVS Mitglieder erläutern ihre Lösungen für eine optimale Forderungssicherung. Unsere „Referenzen“ gewähren Einblicke. Mehr dazu: www.pvs-suedwest.de/referenzen

Markus Edinger
Team Recht
PVS Südwest

Telefon: 06 21 / 164 370

Fax: 06 21 / 164 5370

E-Mail: markus.edinger@pvs-suedwest.de



Privatabrechnung in Corona-Zeiten

Der Schock saß und sitzt immer noch tief. Praktisch von einem auf den anderen Tag sorgte die Pandemie für Stillstand – allerdings nicht in ärztlichen Praxen und Krankenhäusern. Es galt, sich – wie es ein Kollege ausdrückte – auf eine hochinfektiöse Tsunamiwelle vorzubereiten.

Über die Rahmenbedingungen, die sich boten, muss man nicht mehr lamentieren. Das Gesundheitssystem, war in keiner Weise auf eine Pandemie vorbereitet. Was lernen wir daraus?

Ganz praktisch wissen wir heute, dass nur mit den notwendigen Hygienemaßnahmen und Schutzausrüstungen für unsere PatientInnen, unsere MitarbeiterInnen und uns ÄrztInnen ein sicherer Arztbesuch gewährleistet werden kann. Nur mit einer Praxisorganisation, die medizinische Leistungen notfalls auch ohne unmittelbaren persönlichen Kontakt erbringt, lässt sich die Patientenversorgung sicherstellen. Und nur mit einer vertrauensschaffenden Kommunikation kann das Ausbleiben verunsicherter Patienten minimiert werden.

Genauso wissen wir auch, dass unser vieldiskutiertes Gesundheitssystem mit der Situation vergleichsweise gut zurecht gekommen ist, während überall in der Welt die staatlich gelenkten Versorgungsstrukturen versagten. Es gibt sicher kaum einen besseren Beweis für die Vorteile unserer Prinzipien der Freiberuflichkeit und Dualität zwischen GKV und PKV.

Schließlich erfahren wir gerade nicht zuletzt, wie schnell wir ÄrztInnen gemeinsam mit unseren PraxismitarbeiterInnen Bestehendes verändern und Neues aufgreifen können. Nehmen Sie das Beispiel Video-Sprechstunde. Vor Corona lag die Einführung dieses Angebots für viele unter uns weit in der Zukunft. Wenige Monate später gehört die Video-Sprechstunde schon fast zum Alltag, weil unsere Patienten

jetzt aktiv danach fragen oder wir sie sonst gar nicht anders versorgen können.

Zu dem Wir, die anpacken und lernen, gehört für mich auch unsere PVS. Peter Gabriel und sein Team haben sofort alle zur Verfügung stehenden organisatorischen Maßnahmen ergriffen und umgesetzt, um unsere Privatabrechnung in der gewohnten Qualität zu bearbeiten. Darüber hinaus hat man aber auch gerade die digitalen Entwicklungen noch einmal beschleunigt und zum Beispiel in Form von Webinaren eine echte Alternative zu unserem klassischen Vor-Ort-Seminarangebot bereit gestellt.

Alles nur ein kurzfristiges Strohfeuer? Ich wette auf den Wandel.

Von Ärzten. Für Ärzte.

Ihre kollegialen Fragen und Überlegungen zur Privatabrechnung können Sie gerne auch direkt mit uns austauschen.

Dr. med. Conrad C. Singe
Vorsitzender des ärztlichen Beirats
PVS Südwest GmbH

Telefon: 06 21 / 164 208

Fax: 06 21 / 164 5208

E-Mail: vorstand@pvs-suedwest.de



Corona-bedingte Sonderregelungen für Ihre GOÄ-Abrechnung

Die Bundesärztekammer, der PKV-Verband und die Beihilfekostenträger haben in den letzten Monaten diverse Regelungen getroffen, um Corona-bedingte Einschränkungen bzw. Zusatzbelastungen der privatärztlichen Leistungserbringung zumindest in Teilen auszugleichen. Hier eine Übersicht.

Hygienezuschlag

Hygieneaufwände, die mit den Vorgaben im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie einhergehen, können mit der Nr. 245 analog zum Faktor 2,3 (EUR 14,75) zusätzlich abgerechnet werden.

Zusätzliche Faktorsteigerungen anderer Leistungen derselben Sitzung sind möglich, mit allen Begründungen, die die Leistung erschweren wie z. B. schwierige Umstände bei der Erbringung technischer Leistungen, erhöhter Zeitaufwand bei längerem Gesprächsbedarf u.a.m.. ACHTUNG: die Begründung „erhöhter Hygieneaufwand“ ist nicht möglich!

Die Regelung gilt für alle Behandlungssitzungen ab dem 09.04.2020 und ist aktuell befristet bis zum 30.09.2020. Zusätzlich muss ein unmittelbarer Arzt-Patientenkontakt stattgefunden haben. Auslagen sind in der Pauschale enthalten.

Alternativ kann eine Faktorsteigerung unter Berücksichtigung der Vorgaben von § 5 GOÄ angesetzt werden. Auslagen gemäß § 10 GOÄ sind berechnungsfähig.

In der BG-Abrechnung ist rückwirkend zum 16.03.2020 lediglich eine Pauschale von EUR 4,00 berechenbar. Die Regelung gilt zunächst bis zum 30.09.2020.

Längere telefonische Beratung

Wenn der Patient die Arztpraxis pandemiebedingt nicht aufsuchen kann, keine Videoübertragung zur Verfügung steht und die Patienten-

versorgung auf andere Weise nicht gewährleistet werden kann, ist die Nr. 3 GOÄ je Sitzung und je vollendeten 10 Minuten bei telefonischer Erbringung bis zu viermal bis zum Faktor 2,3 berechenbar.

Telemedizin in der Psychotherapie

Damit Patienten nicht unversorgt bleiben, kann bei telemedizinischen Leistungen in der Psychotherapie ausnahmsweise auf den sonst erforderlichen unmittelbaren persönlichen Kontakt mit dem Patienten verzichtet werden. Die Regelung ist zunächst befristet bis zum 30.06.2020.

Alle coronabedingten Sonderregelungen finden Sie unter:
blog.pvs-suedwest.de/blog/tag/goa

Fragen Sie unsere GOÄ-Experten

Sie sind sich gerade unsicher, was Sie wie abrechnen können? Unsere GOÄ-Experten beantworten Ihre Fragen:

www.pvs-suedwest.de/goae-abrechnung/experten

Gabriele Fischer
Leiterin Gebührenreferat
PVS Südwest GmbH

Telefon: 06 21 / 164 243

Fax: 06 21 / 164 5243

E-Mail: gabriele.fischer@pvs-suedwest.de



Online geht es (manchmal) besser

Das Angebot unserer Online-Services hat jetzt einen weiteren wichtigen Baustein hinzubekommen: Ab sofort ergänzen auch Webinare das GOÄ-Fortbildungsprogramm der PVS Südwest.

Die bisher seit Anfang Mai durchgeführten Webinare zeichnen ein in jeder Hinsicht positives Bild. Sowohl die Inhalte und Abläufe dieser Online-Veranstaltungen als auch die Kompetenz der Referentin und die begleitende Moderation finden laut unserer Umfrage unter den Teilnehmern einhellige Zustimmung.

Selbst aus technischer Sicht kann diese Veranstaltungsform in der Praxis überzeugen. Dank des umfangreichen persönlichen Supports unseres Webinar-Teams haben auch Teilnehmer ohne vorherige Webinar-Erfahrung schnell und sicher Zugang zu unseren virtuellen Seminarräumen gefunden.

„Unsere PVS-Welt ist beides:
Online und ganz persönlich.“

Vor diesem Hintergrund ist es für uns nur logisch, das Webinar-Angebot über den aktuellen Zeitraum hinaus systematisch weiter auszubauen. Wir wollen, dass Sie die Wahl haben: Sowohl den direkten und den dann doch noch etwas persönlicheren Kontakt in unseren klassischen Vor-Ort-Seminaren als auch die spürbaren Zeit- und Erreichbarkeitsvorteile der online-basierten Information und Kommunikation. An diesem Prinzip der Wahlfreiheit richten wir auch unser üb-

riges Online-Angebot aus. Das PVS-Abrechnungsportal hier – Ihre persönlichen Ansprechpartner in der Kundenbetreuung da. Die PVS-Patientenservices im Internet – unsere Patienten-Hotline und Korrespondenz in den Geschäftsstellen.

Online kann und wird nicht die alleinige Lösung sein. Aber Online ist inzwischen unverzichtbarer Lösungsbestandteil. Deshalb gibt es in der PVS Nachrichtenwelt nicht nur die MOMENTUM sondern auch einen Online-Blog und einen Online-Newsletter. Für Ihre aktuelle, jederzeit erreichbare Information geht es auf diese Weise einfach besser.

Jetzt anmelden: PVS Newsletter

Unser aktueller Nachrichtendienst für Ihre Privat-abrechnung. Tragen Sie sich in unseren Verteiler ein: www.pvs-suedwest.de/newsletter



Petra Hesse
Seminare PVS Südwest
Telefon: 06 21 / 164 208
Fax: 06 21 / 164 5208
E-Mail: seminare@pvs-suedwest.de

MOMENTUM! erscheint viermal im Jahr und ist eine Mitgliederinformation der
PVS Privatärztliche VerrechnungsStelle Südwest GmbH · C 8, 9 · 68159 Mannheim · www.pvs-suedwest.de
Geschäftsstelle Karlsruhe · Geschäftsstelle Freiburg

Unsere Datenschutzhinweise finden Sie online unter www.pvs-suedwest.de/datenschutz. Falls Sie von uns künftig kein Informationsmaterial mehr erhalten wollen, können Sie dem weiteren Bezug telefonisch unter 0621 / 164 299, schriftlich oder per E-Mail unter PVS Südwest GmbH, Postfach 10 25 61, 68025 Mannheim bzw. datenschutz@pvs-suedwest.de widersprechen.