

### Inhalt

Seite 1

Zahlungsmoral der Patienten leicht verbessert

Seite 2

Lebenswerk Arztpraxis gescheitert?

Seite 3

Jubiläumsausstellung im Doppelpack

Seite 4

Unser Seminartipp

Rätsel

### Information

#### Jahreshauptversammlung

Die diesjährige Jahreshauptversammlung des PVS Rhein-Ruhr/Berlin-Brandenburg e. V. findet am **16. November 2011**, um 18:00 Uhr im Hotel InterContinental, Königsallee 59 in Düsseldorf, statt.

Eine Einladung hierzu erhalten Sie rechtzeitig.

### Impressum

„ärztepost“ Regionalteil  
der PVS rhein-ruhr GmbH  
Peter Scholich  
Dr. jur. Harro Herffs  
(v. i. S. d. P.)  
Remscheider Straße 16  
45481 Mülheim an der Ruhr  
Tel.: 0208 4847-110  
Fax: 0208 4847-106  
aerztepost@ihre-pvs.de  
www.ihre-pvs.de

## Zahlungsmoral der Patienten leicht verbessert

Vertrauen ist eine wichtige Sache zwischen Patient und Arzt. Doch nicht immer ist es beidseitig. Während die medizinischen Leistungen gerne sofort in Anspruch genommen werden, lässt man sich mit dem Begleichen der Rechnung gerne viel Zeit. Jedenfalls häuften sich in den zurückliegenden Jahren die Berichte, dass die Zahlungsmoral in Deutschland generell und insbesondere auch bei Privatversicherten und Selbstzahlern sinkt. Die Unternehmensgruppe PVS rhein-ruhr – mit mehr als fünf Millionen Rechnungen jährlich einer der größten Abrechnungsdienstleister für Ärzte und Krankenhäuser – konnte jetzt für 2010 eine leichte Verbesserung der Zahlungsmoral registrieren.

In beiden Schwerpunktregionen, in denen die PVS rhein-ruhr/berlin-brandenburg tätig ist, ist insbesondere die Quote der 1. Mahnungen gegenüber 2009 gesunken. Es gibt aber immer noch deutliche Unterschiede zwischen der Region Rhein-Ruhr mit 16,5 % der Rechnungen (Vorjahr 17,6 %) und der Region Berlin/Brandenburg mit 19,1 % der Rechnungen (Vorjahr 19,6 %). Damit bestätigt sich auch für die Zahlungsmoral der Privatversicherten, dass es in den einzelnen Regionen Deutschlands teils deutlich unterschiedliche Schuldnerquoten gibt.

Bemerkenswert ist hierbei, dass es größere Schwankungen in den Jahren eigentlich hauptsächlich bei der 1. Mahnung gibt, während die Quoten für die folgenden Maßnahmen relativ stabil bleiben. Dies deutet darauf hin, dass die Klientel lediglich den Zeitpunkt der Bezahlung der Rechnung verschiebt, während das Gesamtrisiko bezüglich eines eventuellen Forderungsausfalles in der Gesundheitsbranche relativ stabil und gering bleibt.

Die insbesondere auch schnelle Zahlungsbereitschaft der Patienten kann nach Erfahrungen der PVS durch entsprechende Maßnahmen gefördert werden:

#### Zeitnahe Abrechnung

Die – schnelle – Zahlungsbereitschaft der Patienten kann sicherlich durch entsprechende Maßnahmen gefördert werden. Dies beginnt mit der zeitnahen Abrechnung nach Behandlungsende. Die PVS empfiehlt eine zügige Abrechnung, möglichst im Monatsrhythmus für abgeschlossene Behandlungsfälle, während vielfach bei Ärzten noch die so genannte Quartalsabrechnung auch gegenüber Privatpatienten üblich ist. Den angeschlossenen Ärzten wird durch entsprechende Beratung



## Zahlungsmoral der Patienten leicht verbessert

und technische Unterstützung die Voraussetzung für eine zügige Abrechnung überwiegend durch Bereitstellung der Abrechnungsdaten online oder per Diskette ermöglicht.

### Korrekte übersichtliche Rechnung, Überweisungsvordruck

Eine inhaltlich korrekte und in der Darstellung übersichtliche und gut lesbare Rechnung sowie ein beigelegter Überweisungsvordruck fördern ebenfalls die Zahlungsbereitschaft. Trotz des zunehmenden Onlinebankings und Automatisierung durch Überweisungsautomaten kann die PVS immer noch mehr als 80 % ihrer Zahlungseingänge auf Basis ihres bereitgestellten Überweisungsvordruckes erkennen.

#### Autorin



**Dr. Christine Winkler**

Pressereferentin

Tel.: 0163 4847-010

Fax: 0208 4847-711

E-Mail: cwinkler@ihre-pvs.de

### Rückfragen von Patienten

Auch die Bearbeitung von Wünschen und Anliegen der Rechnungsempfänger trägt zur Beschleunigung des Zahlungsverhaltens bei. So versteht sich die PVS auch gegenüber den Patienten als Dienstleister. Kompetente Spezialisten stehen für Rückfragen von Kostenträgern und Beihilfestellen oder Ratenzahlungswünsche von Patienten zur Verfügung, während Gebührenexperten und Juristen sich dafür einsetzen, auf Basis der aktuellen Gesetzeslage und neuester Urteile die abgerechneten Leistungen durchzusetzen.

### Anschriftenermittlung

Deutliche Zahlungsverzögerungen können eintreten, wenn die Rechnung an die Erstanschrift nicht zustellbar ist. Die schnelle Ermittlung einer neuen oder korrigierten Anschrift ist also wichtige Voraussetzung, um auch größere Verzögerungen bis zur Zahlung zu vermeiden.

### Konsequentes und termingerechtes Mahnverfahren

Der wichtigste Punkt ist sicherlich das höfliche, aber konsequente und

termingerechte Mahnverfahren. Viele Ärzte, die selbst abrechnen, haben auf diesem Gebiet gerade die größten organisatorischen oder sonstigen Hemmnisse, ein zeitgerechtes Mahnverfahren durchzuführen. Aber auch hier gelten die bereits für die Rechnungslegung aufgeführten Kriterien, wie Beilegen eines Überweisungsvordruckes für die Zahlung und schnelle und zufriedenstellende Bearbeitung von Rückfragen seitens der Patienten oder Rechnungsempfänger. Gerade in Zeiten immer enger werdender finanzieller Spielräume für Ärzte, aber auch für einen Teil der Patienten, werden die geschilderten Maßnahmen immer wichtiger, um mit schneller Bezahlung der offenen Rechnungsbeträge den regelmäßigen Liquiditätszufluss zu sichern.

Damit Ärzte sich auf Ihre eigentliche Tätigkeit konzentrieren können, bietet die PVS einen Abrechnungs- und Inkasso-Service, mit dem die Liquiditäts- und Ausfallrisiken der allgemein verschlechterten Zahlungsmoral vermieden werden.

## Lebenswerk Arztpraxis gescheitert?

**Zum 31.3.2011 hat ein Hausarzt nach fast 30jähriger Tätigkeit seine Allgemeinpraxis geschlossen. Als Mitglied der PVS rhein-ruhr hatte er über die Praxisbörse der PVS seine Praxis mit Kassensitz für 10 Euro zur Übernahme angeboten, weil er seine Patienten versorgt wissen wollte. Ohne Erfolg. Er hat seine Praxis liquidiert.**

Aus Sicht der PVS unterstreicht dieses Beispiel einmal mehr die eklatante Situation der Ärzte: Statistisch gesehen bemühen sich in einzelnen Fachbereichen nur etwa 0,5 Bewerber um eine abzugebende Praxis, d. h. jede zweite ist unverkäuflich. "Verstärkt wird dieser Trend durch die von der Politik gewollten Entwicklungen im Bereich

der Facharztpraxen", hebt Rechtsanwalt Peter Scholich, Sprecher der Geschäftsführung, hervor. Als sichere Altersversorgung sei das Lebenswerk Arztpraxis nicht mehr zu sehen.

Einschränkung der ärztlichen Handlungsfreiheit, Punktwertverfall und Budgetierung sind neben

der unkalkulierbaren Arbeitszeit und dem überbordenden Verwaltungsaufwand abschreckend für die Nachwuchsmediziner. Deshalb suchen immer mehr junge Medizinstudenten Arbeitsbedingungen, Aufstiegsmöglichkeiten und Verdienstchancen in anderen Berufsfeldern oder wandern in europäische Nachbarländer ab.

## Lebenswerk Arztpraxis gescheitert?

„Wenn es nicht gelingt, dafür zu sorgen, dass die Ärzteschaft ihre hohe Motivation behält, wird es in den nächsten Jahren schwierig, das bisherige Gesundheitsniveau zu halten“, prognostiziert Dr. jur. Harro Herffs, Geschäftsführer der PVS rhein-ruhr GmbH, und hält an dem Grundsatz fest, dass gute Leistung entsprechend honoriert werden sollte. Gesellschaft und Staat seien deshalb aufgerufen, eine Form zu finden, wie Gesundheit finanziert werden soll, wie Eigenverantwortung gestärkt werden kann und was solidarisch finanziert werden muss.

Wer heute eine eigene Praxis gründen will, übernimmt mit dieser Entscheidung als Arzt eine nicht zu un-

terschätzende unternehmerische und wirtschaftliche Herausforderung. Die Rahmenbedingungen müssen stimmen, um das Wagnis der Niederlassung einzugehen.

Allein die Motivation der Ärzte ist der Garant für die bestmögliche Behandlung. Zum Erhalt dieser Leistungsbereitschaft gehört nach Ansicht der PVS eine Vergütungssystematik mit einer klaren leistungsgerechten Gebührenordnung. Das setze voraus, dass die Pauschalierung in eine sinnvolle Einzelleistungsvergütung umgewandelt wird, die sich an Qualitätskriterien orientiert.

Eine qualitätsorientierte ärzt-

liche Behandlung kann nur dann auf Dauer erbracht werden, wenn eine betriebswirtschaftliche Kalkulation der Praxis Grundlage der Gebührenberechnung ist. „Der Arzt muss einen Gewinn erzielen, will er als Freiberufler wirtschaftlich unabhängig sein - auch seinen Patienten gegenüber“, machen die Geschäftsführer der PVS deutlich. Niemand arbeitet ohne adäquate Entlohnung. Die Politik sei aufgerufen, die Patientenversorgung - und nicht die Ökonomisierung - wieder in den Mittelpunkt der ärztlichen Tätigkeit zu stellen. „Das ist und bleibt auch ein wichtiger Faktor für die Attraktivität des ärztlichen Berufes“, ist Dr. Herffs überzeugt.

## Jubiläumsausstellung im Doppelpack

**Anlässlich der 25. Kunstausstellung im April feierte die PVS rhein-ruhr die Eröffnung ihrer Jubiläumsausstellung gleich im Doppelpack und zeigte in Mülheim an der Ruhr Malerei von Daka Schmid und Collagen von Susanne Wevelsiep.**

Daka Schmid wurde in tschechischen Budweis geboren und lebt seit dem Jahr 2000 dauerhaft in Deutschland. Hier absolvierte sie in Bochum ihr Studium der Malerei und Grafik am Institut für Ausbildung in bildender Kunst und Kunsttherapie. Seit 2002 ist sie Mitglied im Berufsverband freier deutscher Künstler. Neben Einzel- und Gruppenausstellungen in Böhmen nahm sie auch an zahlreichen Ausstellungen in Nordrhein-Westfalen teil.

Susanne Wevelsiep ist Fachkosmetikerin und Visagistin mit eigenem Kosmetikstudio in Hattingen an der Ruhr. Sie begann in den 90er Jahren zunächst mit Fotoarbeiten und bezog die Malerei erst 2003 in ihren Schaffensprozess ein. In der Jubiläumsausstellung zeigt sie ihre aktuellen Arbeiten aus dem letzten

Jahr. Es sind Collagen, in denen sie ihr Hobby Fotografie mit der Malerei verbindet.

Die gezeigten Exponate machen den Stellenwert von Kunst und Kreativität in der Gegenwart deutlich und demonstrieren anschaulich, wie unterschiedlich die künstlerischen Ansätze jeder einzelnen Künstlerin sind.

Für die Unternehmensgruppe PVS rhein-ruhr, die stets auf Innovation setzt, ist gerade die Förderung von Kreativität unerlässlich. So ist es kein Zufall, dass sich die PVS der Kunstförderung verschrieben hat - zum einen aus gesellschaftlicher Verantwortung, zum anderen aber auch aus Überzeugung. „Wir sind - trotz der Vielzahl unserer Standorte - hier in Mülheim mit unserem

Hauptsitz traditionell besonders verwurzelt und freuen uns, wenn wir mit dieser Veranstaltung unsere Türen für alle Kunstinteressierten öffnen können und gute Resonanz finden“, so Gerd Schulze, Leitung Patienten Service und Verantwortlicher für die Vernissage. „Und durch die ganz individuellen künstlerischen Ansätze der Werke schaffen wir regelmäßig ein neues anspruchsvolles Ambiente“.



Susanne Wevelsiep und Daka Schmid

# PRAXISMARKETING 2011

## ONLINE & OFFLINE PATIENTEN GEWINNEN UND BEGEISTERN

Unser  
Seminartipp!

Bei diesem intensiven Tagesseminar lernen Sie, wie Sie erfolgsorientiertes Marketing anwenden, um die Praxisabläufe Ihrer Praxis zu optimieren. Binden Sie Patienten geschickt und professionell an Ihre Praxis und steigern Sie maßgeblich ihre Zufriedenheit. Schritt für Schritt erklären wir Ihnen, wie Sie neue Fähigkeiten entwickeln und Ihre bestehende und zukünftigen Patienten auf geschickte, professionelle, legale und ethische Art und Weise an Ihre Praxis binden. Dadurch werden Sie erfolgreicher und Ihre Patienten werden sich bei Ihnen noch wohler fühlen.

### TERMINE

Mülheim 25.06.2011 und 16.07.2011  
München 08.10.2011 und 22.10.2011

09.00 - 18.30 Uhr  
260 € für Mitglieder (inkl. USt.)  
290 € für Nichtmitglieder (inkl. USt.)

Alle Informationen unter  
[www.pvs-forum.de](http://www.pvs-forum.de)

## Kennen Sie die Lösung?

Geboren in der Garderobe



Er hatte es überaus eilig, auf die Welt zu kommen. Seit der Hochzeit seiner Eltern waren erst sieben Monate vergangen, da war er schon da – rothaarig, mit einer Stupsnase

und leicht hervortretenden Augen. Um den Ruf der Mutter nicht unnötig aufs Spiel zu setzen, wurde der Geburtsanzeige, die nichts von „dankbarer Freude“ oder ähnlichem berichtete, sondern nur Datum, Ort, Namen der Mutter und „ein Sohn“ angab, das Wort „vorzeitig“ hinzugesetzt.

Dass das keine Ausrede und die Geburt tatsächlich zu früh und zumindest gänzlich überraschend gekommen war, dafür gab es viele Zeugen, und zwar aus der ersten Gesellschaft. Denn die Geburt war während eines Balls erfolgt, an dem die junge Frau unbedingt hatte teilnehmen wollen, obwohl ihre Ärzte ihr davon abgeraten hatten. Still zu Hause sitzen zu bleiben, wenn andere tanzten und sich umschwärmen ließen, das brachte sie nicht gut fertig. Dazu war sie zu lebenslustig. Und wohl auch zu jung – wenn gleich sie nicht, wie es hieß und was auch der Sohn später glaubte, erst zwanzig war, sondern vierundzwanzig.

Sie stammte aus Amerika; eine ihrer Urgroßmütter war eine Indianerin gewesen, eine Irokesin. Ihr Vater, der sie nach der bekanntesten und beliebtesten Sängerin jener Zeit nannte, verstand es, Millionen zu

verdienen und im Handumdrehen Millionen zu verspekulieren. Immer jedoch blieb er ein schwerreicher Mann. Also konnten Frau und Tochter es sich erlauben, statt in New York, wo er seine Geschäfte machte, in Paris zu leben, wo sie auf Bällen und Banketten Napoleons III. und der schönen Eugenie gern gesehen waren.

Als das Kaiserreich unter dem siegreichen Vormarsch der Deutschen zusammenbrach, gingen die Damen vorübergehend in ein anderes Land. Und dort, bei einer Segelregatta, lernte die junge Amerikanerin ihren zukünftigen Mann kennen, den 23jährigen Sohn eines Herzogs, der nur 48 Stunden nach jener ersten Begegnung seinen Vater mit der Nachricht überraschte, die Dame unverzüglich heiraten zu wollen. Etwa acht Monate musste dann doch noch gewartet werden, bis in Paris die Hochzeit stattfand, wohin die Damen inzwischen zurückgekehrt waren und wo sie eines Tages Stapel weißen Porzellans mit dem goldenen „N“

und der Kaiserkrone darüber – das Staatservice Napoleons III. – ersteigert hatten, das die Tochter dann (unter anderem) mit in die Ehe brachte und später ihrem Sohn vermachte, der es eben jetzt, mitten auf dem Ball, so furchtbar eilig hatte.

Und eilig hatte es notgedrungen nun auch die junge Frau. So schnell es ihr möglich war, lief sie durch die endlos scheinenden Zimmerfluten des Schlosses, über lange Korridore, durch die riesige Bibliothek ihrem Schlafzimmer entgegen. Aber bis dahin schaffte sie es nicht mehr, sondern nur bis zu einem kleinen Raum, der an dem Abend als Damengarderobe diente. Und dort, mitten zwischen Mänteln, samtenen Umhängen und Federboas kam – „höchst unkonventionell“, bemerkte die Schwieger- respektive Großmama – der Sohn zur Welt, die er einige Jahrzehnte später entscheidend beeinflussen und erst viele Jahrzehnte später, also keineswegs so eilig, wie er gekommen war, wieder verlassen sollte.

### Wer war 's?

Schreiben Sie den Namen der gesuchten Persönlichkeit unter Angabe Ihrer Kundennummer bzw. Ihres Namens auf eine Postkarte und schicken diese bis zum 20. Juni 2011 (maßgeblich ist das Datum des Poststempels) an:  
PVS Redaktion • Remscheider Str. 16 • 45481 Mülheim  
oder antworten Sie per Mail an [sdieckmann@ihre-pvs.de](mailto:sdieckmann@ihre-pvs.de)

Unter den richtigen Einsendern wird ein „iPod shuffle“ 2 GB verlost.

Wir gratulieren dem Gewinner aus der ärztepost Frühjahr 2011: Dr. Wilhelm Stutzinger, Krefeld  
Gesucht wurde: **Johann Wolfgang Goethe**

Die Daten werden ausschließlich für die Zwecke des Gewinnspieles verwendet.

Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

