

Die richtigen Instrumente im Forderungsmanagement

Wenn der Patient nicht zahlt

Abrechnungen, Zahlungsausfälle, Mahnungen, Ratenzahlungen: Das sind nur einige der vielen Themen, denen sich die PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg kompetent und konsequent annimmt. Besonders Forderungen und potenzielle Honorarverluste stellen viele Ärzte vor echte Herausforderungen. In diesem Artikel zeigen wir Ihnen konkret auf, wie Ihre PVS/ Sie im sensiblen Forderungsmanagement unterstützen kann.

Ihre PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg ist Abrechnungs-Profi und übernimmt ab Ihrer Behandlung alle weiteren Schritte – inklusive des Versands der Abrechnungen, der Korrespondenz mit Kostenträgern bis hin zum Forderungsmanagement. Das Forderungsmanagement ist hierbei ein besonders sensibles Thema in Bezug auf das Arzt-Patienten-Verhältnis. Hier ist es hilfreich, einen kompetenten Partner wie Ihre PVS/ an der Seite zu haben.

Kommunikationsexperte PVS/

Unser Versprechen: transparente, vollständige und GOÄ-konforme Abrechnung privatärztlicher Leistungen. Wir sind das empathische Bindeglied zwischen Arzt, Patient und ggf. Kostenträger – und agieren dabei für unsere Kunden als Dienstleister und Berater zugleich.

Unser Anspruch: Wir schreiben exzellente Kommunikation groß und ermöglichen so ein positives Arzt-Patienten-Verhältnis. Der Ton macht schließlich die Musik. Wir wissen im täglichen Kontakt mit Patienten und Kostenträgern ganz genau, die richtige Tonalität bei den jeweiligen Ansprechpartnern zu wählen.

Das Forderungsmanagement der PVS/

Besonders wenn es um Zahlungsverzögerungen und potenzielle Honorarausfälle geht, kommt Ihre PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg mit ihrem kompetenten Forderungsmanagement ins Spiel. Dabei ist Forderungsmanagement ein wichtiger Faktor, schließlich wurden die in Rechnung gestellten Leistungen von Ihnen als Arzt bereits erbracht.

Mahnungen und offene Forderungen sind jedoch eine überaus sensible Thematik und können das Arzt-Patienten-Verhältnis negativ beeinträchtigen. Fragen seitens der Patienten, wie „behandelt mich mein Arzt noch angemessen, wenn ich eine offene Rechnung habe?“, sind nachvollziehbar – wenngleich unberechtigt. Oder Fragen Ihrerseits: „Soll ich den Patienten auf seinen Zahlungsverzug ansprechen, wenn ja, wie? Vermittle ich ihm damit das Gefühl, in meiner Praxis nicht willkommen zu sein?“

Um solche Fragen erst gar nicht aufkommen zu lassen, kümmern wir uns um alles: Die PVS/ schützt Ihre Forderungen mit einem mehrstufigen Mahnverfahren – höflich im Ton, fachkundig in der Sache, konsequent in der Implementierung und mit nachweislichem Erfolg. Unser Vorgehen besteht aus einer Zahlungserinnerung, einer Mahnung sowie einem anwaltlichen Mahnschreiben – und entspricht selbstverständlich allen gesetzlichen Vorgaben.

Bitte beachten Sie: Sie als unser Mitglied/Kunde behalten jederzeit die Kontrolle und entscheiden, ob und wann welche Schritte veranlasst werden. Unsere Erfahrungswerte zeigen, dass viele Patienten dankbar sind, solch sensible Fragen mit einem vertrauenswürdigen und professionellen Ansprechpartner wie der PVS/ klären zu können.

Weitere Vorteile mit der PVS als Partner im Forderungsmanagement – für Sie und Ihre Patienten

- **Erfolgsquote**
Unser Engagement führt nachweislich zum Erfolg: Wir erreichen regelmäßig eine Forderungsrealisierungsquote von über 99 %.
- **Kundenservice**
Wir agieren stets freundlich. Und konsequent. Dabei legen wir großen Wert auf räumliche und persönliche Nähe. Jeder unserer Kunden wird individuell von professionellen und fachkundigen Sachbearbeitern betreut, sodass auch Besonderheiten im Praxisablauf oder Sonderfälle optimal berücksichtigt werden können.
- **Honorarvorauszahlung cashDirect**
Optional bieten wir als PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg mit [cashDirect](#) eine Honorarvorauszahlung an, damit Sie als Arzt jederzeit liquide sind – unabhängig von den Patientenzahlungen.
- **Zufriedenheit der MFA**
Mit der PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg als Partner profitieren Sie von ausbleibenden Rechnungs- und Mahnungs-Nachfragen seitens Ihrer Patienten und somit verminderter Unruhe an der Rezeption. Plus: Ihr Personal wird dort eingesetzt, wo es geschult ist und am meisten gebraucht wird – am Patienten sowie bei Praxisarbeiten wie der Vorbereitung der Behandlungsräume, um einen optimalen und effizienten Ablauf zu gewährleisten.
- **Vertrauen Arzt-Patient**
Unsere effizienten Buchhaltungsservices – vor allem in kritischen Fragen, wie dem Forderungsmanagement – steigern das Vertrauen und damit das gute Verhältnis zwischen Ihnen und Ihren Patienten erheblich.
- **Ratenzahlungen**
Mit Ihrem Einverständnis und auf Wunsch Ihrer Patienten bieten wir Ratenzahlungen an, damit es erst gar nicht zum mehrstufigen Mahnverfahren kommt.
- **Patientenzufriedenheit**
Laut einer [Patientenbefragung](#) (>2.100 Befragte in 2019) haben über 90% die Zuverlässigkeit, Kompetenz und Freundlichkeit der PVS/ Mitarbeiter mit gut oder sehr gut bewertet. Darüber hinaus gaben 37% der Befragten an, dass die Klärung von Reklamationen mit Hilfe der PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg weniger Zeit benötigt als bei eigenständiger Klärung.
Zufriedene Patienten – besonders in schwierigen Belangen – sind treue Patienten. Und somit ein wichtiger Treiber für Ihren Umsatz und nachhaltigen Praxiserfolg. Möchten Sie Ihre Patienten noch zufriedener sehen? Wir tragen gerne dazu bei. [Hier finden Sie die umfassenden Services der PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg im Detail.](#)



Ihre PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg:
Top-Kommunikationspartner im Forderungsmanagement

Was ist für Sie abschließend wichtig? Sie übernehmen nur die Übermittlung der Leistungsdaten. Jede darauffolgende Kommunikation und Bearbeitung Ihrer Abrechnungen, inklusive Mahnungen, übernehmen wir als PVS/. Als erfahrener Kommunikationsprofi widmen wir uns seit jeher sensibel und zugleich konsequent allen Forderungen – egal in welcher Höhe.

Sind Sie noch unschlüssig, ob Sie selbst abrechnen oder einen Partner beauftragen sollen? Antworten darauf gibt's in der spannenden [Folge 8 unseres Podcasts GOÄcetera mit dem Titel „Privatliquidation - Selbstabrechnung oder Verrechnungsstelle?“](#)

Gerne beraten wir Sie darüber hinaus auch in einem [kostenlosen und unverbindlichen Beratungstermin](#).

Weiterführende Informationen

- [PVS/ Whitepaper | Ausfallhonorar - Wenn der Patient auf sich warten lässt](#)
- [PVS/ Whitepaper | Unsere Services für die Zufriedenheit Ihrer Patienten](#)
- [PVS/ Whitepaper | Praxiskommunikation - Patienten optimal erreichen](#)
- [PVS/ Whitepaper | Qualitätsmanagement in der Praxis - Patientenumfrage](#)