

IM GEGENSATZ ZU KI-BASIERTEN ANSÄTZEN SETZT PVS DENTAL AUF SORGFÄLTIGE MANUELLE PRÜFUNG JEDER ABRECHNUNG.

Dies garantiert Rechtssicherheit und ermöglicht eine klare Kommunikation zwischen dem PVS-Team und dem Praxispersonal.



Unter ärztlicher Leitung unterscheidet sich die PVS dental von großen Konzernen vor allem auch durch ihre 100-jährige Geschichte. Das vorrangige Ziel besteht darin, Ärzte von bürokratischen Aufgaben zu entlasten, indem es Abrechnungen und andere administrative Aufgaben übernimmt.

INDIVIDUELLE KUNDENBETREUUNG

Mit einem Team von über 90 engagierten Mitarbeitern gewährleistet die PVS dental eine exzellente Betreuung und fundierte Expertise, die gezielt auf die individuellen Anforderungen der Kunden ausgerichtet ist. Das Ergebnis sind kurze Kommunikationswege und eine schnelle Reaktionszeit.

DER MENSCH IM MITTELPUNKT

Im Fokus stehen Mitarbeiter und Kunden gleichermaßen. Durch persönliche Besuche etabliert sich die PVS dental als vertrauenswürdiger Partner.

PVS

Neue Führungsstruktur im Vieraugenprinzip

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

INTERVIEW /// Abrechnung und Factoring sind seit jeher ein heißes Thema in der Praxis. Auf dem Markt gibt es zahlreiche Anbieter, von denen die großen Akteure auf den ersten Blick kaum voneinander zu unterscheiden sind. Ein Player sticht jedoch hervor: Die PVS dental GmbH bietet als Tochtergesellschaft von insgesamt sechs privatärztlichen Verrechnungsstellen geballte Expertise und langjährige Erfahrung. Seit dem 1. Oktober führen Florian Frömel und Mario Decker das Unternehmen gemeinsam. Was die PVS dental so einzigartig macht und was der Markt von der Doppelspitze noch erwarten kann, haben die Geschäftsführer im Interview verraten.

Herr Frömel, wie hat sich die doppelte Geschäftsführung mit Herrn Decker ergeben und welche Erwartungen sind daran geknüpft?

Gesetzlich wird uns ab Januar 2024 ein zweiter Geschäftsführer vorgeschrieben. Mario Decker war von Anfang an mein Wunschkandidat und ich freue mich, dass die Gesellschafter dem entsprochen haben. Seit seiner Einstellung im vergangenen Jahr als Leiter Markt und Prokurist haben wir gezeigt, dass wir uns ideal ergänzen und unsere Stärken gemeinsam ausspielen können. Seit Anfang Oktober agieren wir nun in der Doppelspitze, was dem Unternehmen sicherlich noch weiteren Rückenwind verleihen wird.

Worin sehen Sie als Abrechnungs- und Factoringexperte momentan die größten Herausforderungen in der zahnärztlichen Abrechnungspraxis?

Zwei wichtige Faktoren stehen im Mittelpunkt: die Zahlungsmoral der Patienten und das Abrechnungs-Know-how. Die Zahlungsmoral der Patienten hat global gesehen gelitten, aufgrund von Inflation, unsicheren Märkten und hoher Nachfrage nach medizinischen Leistungen. Besonders Selbstzahler sind betroffen, die vermehrt Teilzahlungen anfordern. Dies stellt natürlich eine Herausforderung für ein Factoringunternehmen dar, das sich gegen mögliche Zahlungsausfälle absichern muss. Um diesem Risiko vorzubeugen, arbeiten wir eng mit Partnern zusammen, um frühzeitig Bonitätsauskünfte zu erhalten, wodurch wir ein effizientes Risikomanagement etabliert haben. Wir kaufen keine Rechnungen an, die unser Raster nicht erfüllen. Die zweite Herausforderung liegt darin, dass Mediziner oft keine ausreichende Abrechnungskompetenz in ihrer Ausbildung erhalten. Viele übernehmen Praxen, ohne die notwendigen Abrechnungsfähigkeiten zu besitzen, und sind auf die Expertise anderer angewiesen. Auch der Fachkräftemangel spielt dabei eine wesentliche Rolle. Wir sehen natürlich, dass die Nachfrage steigt und die Praxen vermehrt selbstständig auf uns zukommen.

© PVS dental GmbH

ANZEIGE

HALOTM
SECTIONAL MATRIX SYSTEM

UP
ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

Effizient zu ästhetischen Ergebnissen

Das anwenderfreundliche Teilmatrizensystem ermöglicht die Herstellung ästhetisch ansprechender und anatomisch konturierter Kompositrestaurationen in kürzerer Zeit.



Folgen Sie uns!



de.ultradent.blog

ULTRADENTPRODUCTS.COM

© 2023 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

Herr Decker, was macht die PVS dental für Sie aus?

Seit 14 Jahren bin ich aktiv in diesem Markt tätig und habe von Anfang an die markanten Unterschiede bei der PVS dental erkannt. Wir sind zweifellos die authentische PVS auf dem Markt. Zwar gibt es noch andere Privatärztliche Verrechnungsstellen, die sich denselben Namen geben, da dieser Begriff nicht geschützt ist. Doch PVS dental hat seine Wurzeln in der ursprünglichen PVS, was bereits an unserem Logo deutlich wird. Diese historische Verbindung macht die PVS dental zu etwas Besonderem. Zusätzlich vertrauen unsere Kunden auf unser umfangreiches Know-how. Wir zeichnen uns durch kurze Kommunikationswege innerhalb des Unternehmens aus und genießen großes Vertrauen in unsere Unternehmensführung.

Welche Ziele verfolgen Sie in der neuen Doppelführungsspitze?

Die Zusammenarbeit mit Herrn Frömel läuft bereits reibungslos, und wir können uns voll und ganz aufeinander verlassen. Ich bin verantwortlich für den Markt und Vertrieb, was das Marketing und die Kundenbetreuung miteinbezieht. In diesen Bereichen haben wir genau überlegt, wie und wo wir uns künftig verbessern können. Uns ist klar, dass wir einen tieferen Kontakt zu unseren Kunden in den Praxen herstellen möchten. Wir erkennen die Bedeutung persönlicher Ansprechpartner vor Ort in den Praxen. Deshalb werden unsere Besuche und Termine bei Bestandskunden weiter ausgebaut. Darüber hinaus planen wir, die Bekanntheit der PVS dental generell zu steigern. Ein Beispiel dafür ist die Premiere unseres eigenen Dental-Symposiums „WERTvoll“, das kürzlich äußerst erfolgreich auf Mallorca stattfand. Wir streben eine kontinuierliche und sichere Etablierung auf dem Markt an. Bevor wir Entscheidungen treffen, sei es für uns selbst oder unsere Kunden, führen wir gründliche Analysen durch.



© PVS dental GmbH

Was unterscheidet die PVS dental von anderen Anbietern am Markt?

Unsere Stärke ist unsere Abrechnungszintelligenz. Wir setzen nicht auf KI, sondern haben Mitarbeiter in unseren Büros, die jede einzelne Rechnung sorgfältig überprüfen. Fehlerhafte Abrechnungen können letztendlich zu Umsatzverlusten oder Mehraufwand führen. Dieser menschliche Einsatz macht uns einzigartig auf dem Markt und ermöglicht uns, eine Rechtssicherheit für Praxen zu garantieren. Der aktuelle Fachkräftemangel spiegelt sich dazu in der gestiegenen Nachfrage nach unserem Service wider. Die vielfältigen Aufgaben, denen Praxismitarbeiter gegenüberstehen, machen Abrechnungen besonders anfällig für Fehler. Durch unsere PVS-Dialogfunktion bieten wir eine klare und direkte Kommunikationsmöglichkeit zwischen unserem Team und dem Praxispersonal. Zusätzlich haben wir Partnerschaften, die es uns ermöglichen, Schulungen direkt in die Praxen zu bringen. Auch pflegen wir eine persönliche Nähe zu den Praxen. Wir besuchen unsere Kunden vor Ort, um gute, aber auch schlechte Zeiten persönlich zu besprechen. Wir betrachten unsere Beziehung zu den Zahnärzten dabei als Partnerschaft, in welcher wir uns auf Augenhöhe begegnen.

ANZEIGE

SPEIKO

#endorundum

Das Endo-Rundum-Paket

- Von der Auffindung der Kanäleingänge über Spülung, MED-Einlage und Füllung bis zur Desinfektion der WK-Instrumente
- Über 30 Artikel im SPEIKO-Sortiment
- „Made in Germany“: 98% aller Produkte in Bielefeld gefertigt

Services: Aufbereiten, Lokalisieren, Reinigen, Kanalspülen, MED-Einlagen, Wurzelfüllen

WWW.PVS-DENTAL.DE

Loswerden war noch nie so lohnenswert!

Raus mit dem Alten, rein mit dem Neuen!
Holen Sie sich jetzt eine neue KaVo Behandlungseinheit.

Bis zu
15.000 Euro
sparen!

KAVO
Dental Excellence

Alle Details auf
www.kavo.com/de/alt-neu



KAVO
Dental Excellence