

Abrechnung ist nicht gleich Abrechnung

Rechnungsprüfung auf höchstem Niveau. Ein Gespräch mit Dipl.-Betriebswirt Florian Frömel, dem neuen Geschäftsführer der PVS dental GmbH.

Die PVS dental ist ein Tochterunternehmen von sechs Privatärztlichen Verrechnungsstellen (PVSen). Diese sind regional operierende Unternehmen, deutschlandweit verteilt und seit über 90 Jahren auf dem hiesigen Markt tätig. Sie betreuen zusammen rund 40.000 Ärzte und Zahnärzte. Mit dem Anspruch, den Kunden höchste Qualität in der Abrechnung und einen sehr persönlichen und individuellen Service zu bieten, ist der Verbund der PVSen heute deutschlandweiter Marktführer, wenn es um die Privatliquidation von Ärzten und Zahnärzten geht.

Herr Frömel, Sie sind seit Oktober 2017 Geschäftsführer der PVS dental GmbH und waren vorher bereits bei der PVS Limburg-Lahn tätig. Mit der Thematik Abrechnung sind Sie also bestens vertraut. Was hat Sie bewogen, zur PVS dental zu wechseln?

Florian Frömel: Ich bin der PVS Limburg-Lahn bereits seit 2009 verbunden und habe dort die Bereiche Marketing, Vertrieb, Kundenbetreuung und Key-Accounting geleitet. Als mir im Frühjahr dieses Jahres die Übernahme der Geschäftsführung der PVS dental angeboten wurde, musste ich nicht lange

men der PVS gefällt mir das sehr angenehme, kollegiale Betriebsklima, der persönliche Draht zu den Menschen, die Art der Zusammenarbeit und die eingespielten Teams. Ein gutes Betriebsklima ist für mich einfach das A und O für erstklassige Ergebnisse. Nicht umsonst gibt es bei uns fast keine Mitarbeiterfluktuation, sodass unser Know-how buchstäblich in unserem Hause bleibt. Am meisten fasziniert mich aber die über 90-jährige Tradition der PVS und die Philosophie, die dahinter steht.

Sie sprechen von den Besonderheiten und speziellen Anforderungen des Dentalmarkts. Was ist denn das Besondere an der PVS dental?

Sehen Sie, es gibt eine Vielzahl an Angeboten von Abrechnungsdienstleistungen, die so unübersichtlich wie undurchsichtig sind. Nicht selten sind z. B. Hotlines ohne festen Ansprechpartner anzutreffen. Und bei den meisten Wettbewerbern erfolgt die Rechnungsprüfung allein durch ein Computerprogramm ohne die persönliche Expertise. Selbst die beste Software kann nicht die Besonderheiten des Abrechnungsvorganges individuell prüfen und passgenaue




sönlichen Kontakt zu unseren Kunden stehen und jede einzelne Rechnung zusätzlich zum maschinellen Check per Hand auf Plausibilität, Vollständigkeit, aber auch Ausschlussziffern detailliert überprüfen. Wir rechnen mit „echter Intelligenz“ und GOZ-konform genau die Leistungen ab, die dem

aktuelle GOZ-Rechnungen und wir prüfen, ob es Optimierungsmöglichkeiten gibt. In 90 Prozent der Fälle finden unsere Experten etwas.

Neben der Kernkompetenz der Abrechnung, welchen Mehrwert für den Zahnarzt gibt es darüber hinaus?

„echte Factoring“. Selbstverständlich bieten wir auch diesen Service an. Weiterhin überwachen und verbuchen wir alle Zahlungseingänge, übernehmen die gesamte Korrespondenz mit Patienten und Kostenträgern sowie das vorgerichtliche und gerichtliche Mahnwesen. Unsere Abrechnungsexperten sind ja mit den Fällen vertraut und wissen deshalb ganz genau, wie weiter zu verfahren ist. Wir unterstützen unsere Kunden auch im Hinblick auf ihre Patienten mit einem umfangreichen Serviceprogramm.

Was genau beinhaltet Ihr Serviceprogramm für die Patienten des Zahnarztes, Herr Frömel?

Die Patienten unserer Kunden betrachten wir quasi so, als wären es unsere Patienten. Deshalb stehen wir ihnen mit Rat und Tat zur Seite, gegenüber Dritten betrachten wir uns als „Anwalt des Patienten“. Wir übernehmen seine Korrespondenz mit Kostenträgern und beraten ihn persönlich bei Kostenersatzungsproblemen. Was jeder Zahnarzt kennt und keiner braucht, ist ein Stapel nicht umgesetzter Heil- und Kostenpläne, die in der Schublade schlummern. Deshalb bieten wir den Patienten einen Ratenzahlungsservice ohne Schufa-Auskunft an. Eine positive Bonitätsprüfung reicht aus. Das erleichtert dem Patienten die Finanzierung und führt oftmals dazu, dass er sich für eine hochwertigere Ausführung entscheidet. Die Zufriedenheit der Patienten ist für uns genauso wichtig wie die unserer Kunden, sie sind für uns eine Einheit. 

Wir danken für das Gespräch.



„Der Kern unseres Qualitätsversprechens sind unsere GOZ-Experten, die jede einzelne Rechnung zusätzlich zum maschinellen Check per Hand überprüfen.“

überlegen. Es hat für mich einen speziellen Reiz, meine bisherige Erfahrung einzubringen und die Hauptverantwortung für die Entwicklung dieses besonderen Unternehmens zu tragen. Ich sehe hier noch viel Potenzial. Zudem kommt es mir sehr gelegen, meine Laufbahn in einem Unternehmen im Verbund der PVSen fortzusetzen, denn wie bei allen Unterneh-

Verbesserungsvorschläge machen! Was uns so besonders macht, ist mit einem Wort erklärt: Qualität. In jeder Hinsicht. Wir sehen uns als Qualitätsführer auf unserem Gebiet. Bei uns arbeiten nur ausgewiesene Experten, Fachpersonal, deren geschulten Auge nichts entgeht. Der Kern unseres Qualitätsversprechens sind unsere GOZ-Experten, die in engem per-

Zahnarzt zustehen. Auf unserer Website haben wir einen Mehrwertrechner installiert. Mit ihm kann jeder Zahnarzt seinen individuellen Mehrwert ausrechnen und so abschätzen, wie viel zusätzliches Honorar möglich ist und welche Kosten er sparen kann. Unser Versprechen: Unser Service bringt mehr, als er kostet. Mein Angebot für Ihre Leser: Schicken Sie uns drei

In zwei Worten ausgedrückt: Finanzielle Sicherheit. Wir bieten dem Zahnarzt z. B. verschiedene Auszahlungsmodelle an, wie „Sofortauszahlung“, „Auszahlung nach 14 Tagen“ und „Auszahlung nach 30 Tagen“, zwischen denen er je nach Liquiditätsbedürfnis wählen kann.

Besonders wichtig ist für die Zahnärzte oft die Übernahme des Ausfallrisikos, das sogenannte

„Unser Service bringt mehr, als er kostet. Mein Angebot für Ihre Leser: Schicken Sie uns drei aktuelle GOZ-Rechnungen und wir prüfen, ob es Optimierungsmöglichkeiten gibt. In 90 Prozent der Fälle finden unsere Experten etwas.“

 **PVS dental**
Wir regeln das für Sie!



Infos zum Unternehmen
PVS dental GmbH
Kostenfreie
Servicenummer:
0800 787336825
www.pvs-dental.de