

PVS MIT KBV-VERTRAG DAS SOLLTEN PVS-ANBIETER JETZT WISSEN

Ab sofort können Sie freiwillig eine Rahmenvereinbarung¹ mit der KBV schließen und damit nachweisen, dass Ihr Produkt alle Anforderungen der KBV an ein gutes PVS erfüllt – und Ihren Kunden zeigen, dass Sie ein PVS mit KBV-Vertrag² anbieten.

WARUM SOLLTEN SIE JETZT HANDELN?

Große Umbrüche im PVS-Markt stehen an:

1. Durch die zunehmende Digitalisierung und mehrstufige Einführung der ePA für alle ab 2025 halten immer mehr Praxen Ausschau nach guten IT-Systemen und sind bereit, gegebenenfalls auch die hohen Hürden für einen PVS-Wechsel in Kauf zu nehmen.
2. Aufgrund der Altersstruktur wechseln in nächster Zeit viele Praxen den Inhaber – auch das kann ein Grund zur Befassung mit dem Thema Praxis-IT und ggf. PVS-Wechsel sein.

Praxen werden bei einem PVS-Wechsel darauf achten: Wird mir hier ein „PVS mit KBV-Vertrag“ angeboten? Heben Sie die Qualität Ihres PVS hervor, bevor Ihre Konkurrenten diesen Schritt vor Ihnen tun.

WELCHE VORTEILE BRINGT IHNEN DIE RAHMENVEREINBARUNG?

Zunächst wissen Sie, was Kunden wirklich wollen:

Die geballte Erfahrung und das gesamte Wissen von KBV und KV-System – und somit aller vertragsärztlichen Praxen – sind in die Rahmenvereinbarung eingeflossen. Sie enthält umfängliche Anforderungen, die in punkto PVS wichtig sind.

Und mit Ihrer Unterschrift

- › zeigen Sie öffentlich, dass Sie freiwillig mehr an Qualität leisten und Kunden sich darauf verlassen können.
- › sind Sie transparent bei Preis und Leistung, denn Beides stellen Sie transparent und vergleichbar dar.
- › bekommen Sie wertvollen Input, denn die Rahmenvereinbarung fordert und ermöglicht das Feedback von anderen.
- › können Sie die Qualität Ihres Angebots erhöhen, denn Sie nehmen teil an externen Prüfungen und am Erfahrungsaustausch in punkto IT-Sicherheit und TI-Anwendungen.
- › werden Sie zum Partner Ihrer Kunden, denn Sie beide können gemeinsam Ihre Software verbessern.

- TRANSPARENZ SCHAFFEN
- NOTWENDIGE VORAUSSETZUNGEN ERFÜLLEN
- IT-SICHERHEIT GEMEINSAM WEITERENTWICKELN

IHRE BENEFITS

- › Sie dürfen das Logo „PVS mit KBV-Vertrag“ für das eigene Marketing verwenden.
- › Sie erhalten einen Slogan der KBV, den Sie verwenden dürfen: „Dieses Produkt erfüllt die Anforderungen der Kassenärztlichen Bundesvereinigung an ein gutes PVS, es ist ein „PVS mit KBV-Vertrag“.“
- › Sie werden auf der KBV-Website gelistet und von dort direkt verlinkt.



Wenn Sie dazu mehr erfahren wollen, wir sind persönlich für Sie da.
Kontaktieren Sie uns: PVSmitVertrag@kbv.de



¹Gesetzliche Vorgabe: Rahmenvereinbarung nach § 332b SGB V – siehe: https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_5/_332b.html

²PVS mit KBV-Vertrag: Der PVS-Anbieter hat die Rahmenvereinbarung der KBV nach § 332b SGB V unterzeichnet.