

PÄP

SAVE
THE
DATE

06 / MAI / 23

Jahreshauptversammlung
Le Méridien
Frankfurt/Main

02.2023

Privatärztlicher Bundesverband e.V.



PBV-Vorstandsmitglieder

Dr. med. Norbert A. Franz, Vorsitzender
Prof. Dr. med. Markus Hambek, 2. Vorsitzender
Dr. med. Christoph Gepp, 2. Vors./Schatzmeister
Dr. med. Thomas P. Ems, Geschäftsführer

Editorial

Liebe Mitglieder,

in der aktuellen Ausgabe finden Sie informative Beiträge zu den Themen Finanzen und Digitalisierung. Letztere wurde durch den aktuellen Digitalisierungsvorstoß des Gesundheitsministers Professor Dr. Karl Lauterbach erneut in den Fokus der Gesundheitspolitik gerückt. Spannend bleibt, wie sehr sich die geplanten Maßnahmen auch auf den privatärztlichen Bereich auswirken können. Einerseits können Parallelstrukturen hinderlich sein, andererseits wird es unser Bestreben sein müssen, Eingriffe des Staates in die Privatmedizin zu verhindern. Der PBV wird sich daher bei den privatmedizinischen Akteuren einbringen und Sie auf dem Laufenden halten.

Im Bereich der GOÄ haben die Spannungen aktuell zugenommen. So gerieten die Verhandlungen mit dem PKV-Verband ins Stocken, was zur Vorlage der ärztlichen GOÄ-Version beim Gesundheitsminister führte. Dieser fällt durch Untätigkeit, man kann auch sagen Blockadehaltung, auf. Es gilt also, Druck aufzubauen. Hierüber möchten wir mit Ihnen auf der kommenden Jahreshauptversammlung am 6. Mai 2023 in Frankfurt/Main diskutieren. Melden Sie sich daher am besten heute noch an, siehe Hinweis in dieser Ausgabe.

Wir wünschen Ihnen beim Lesen dieser Ausgabe einen angenehmen Erkenntnisgewinn.

Ihr Vorstand

Teil 1: Social Media



Therese Kienle

Dr. med. Therese Kienle ist Fachärztin für Psychiatrie und Psychotherapie und berät Privatpersonen und Unternehmen zum Thema Mental Health in eigener Praxis in Frankfurt.

Praxismanagement Gesundheitsförderung mit Social Media, Web 3.0 und Co.

Seitdem in den 1990er-Jahren die Internettechnologie Einzug gehalten hat, sind digitale Medien und Kommunikationskanäle in unserer modernen Wissens- und Informationsgesellschaft nicht nur ein Zusatz, sondern mittlerweile ein unverzichtbarer und grundlegender Bestandteil in vielen Lebensbereichen. Der Kommunikationsweg basiert nicht mehr nur auf einseitiger Informationsübermittlung, stattdessen vor allem auf Interaktion und Vernetzung. So ist es kein Wunder, dass auch im Bereich der Gesundheitskommunikation die Zahl und Bedeutung dieser Angebote rasant wächst. Wer hier nicht mitmacht, hat den Trend schnell „verschlafen“ und womöglich Patienten verloren.

Damit Sie den Zug der Zeit nicht verpassen, immer aktuell und „on“ sind, neue Patienten gewinnen und alte halten, wollen wir Sie in den kommenden Ausgaben der PÄP über die wichtigsten digitalen Anwendungen informieren: Soziale Medien wie Instagram, Facebook, LinkedIn etc., digitale Anwendungen – kurz DiGA – und Web 3.0 sind heute stark in unserer Aufmerksamkeit. Was bedeutet das für unsere ärztliche Arbeit, müssen wir diese Angebote in unserer ärztlichen Praxis nutzen? In dieser Ausgabe geht es um das Thema „Social Media“ und was es für Ihre Praxis bedeuten kann.

...

Social Media – auch für Ihre Praxis?

Definition

Unter den Begriffen Social Media, Social Web oder Web 2.0 werden Webseiten und Apps verstanden, die es den Nutzern erlauben, sich über Web-Plattformen niedrigschwellig mit anderen Usern auszutauschen und zu vernetzen. Dabei können selbst generierte Texte, Fotos, Audios oder Videos im Internet in geschlossenen Gruppen geteilt oder öffentlich bereitgestellt werden. Ein zentrales Element ist die Interaktivität. Social Media gibt es seit Mitte der 2000er-Jahre und boomt seitdem.

Zu den wichtigsten und meist genutzten sozialen Medien zählen Facebook, Twitter, Instagram, TikTok, LinkedIn und Snapchat.

Vielleicht stellen Sie sich die Frage, ob ein Praxisauftritt auf Instagram, LinkedIn oder Facebook für Sie sinnvoll ist? Über beispielsweise einen Instagram-Account hat die Öffentlichkeit einen interaktiven Zugang zu Ihnen. Sie können Fotos, Videos oder Texte posten (also einstellen). Interessierte Personen können Inhalte (egal, ob Texte oder Fotos oder Videos), die Sie einstellen, „ liken“ (das heißt: positiv bewerten) oder kommentieren. Das ist etwas anderes als eine Webseite, die ähnlich einem „Flyer“ statisch ist und nur in eine Richtung Informationen transportiert.

Die Idee der sozialen Medien ist, eine Dienstleistung (z. B. Beratung, Diagnostik, Therapie) oder ein Produkt (z. B. eine Hautpflegeserie) oder auch regelmäßige Information zu einer Erkrankung zu vermarkten. Instagram hilft, über Krankheiten aufzuklären, Wissen zu teilen, Einblicke in Ihren Arbeitsalltag zu geben, um so Sympathie für Sie und Ihr Team zu steigern, Ängste zu nehmen oder Patientenbindung zu pflegen.

Sie können Ihre Beiträge mit „Hashtags“, also Schlagworten, verlinken, um besser gefunden zu werden. Ihre Posts (also Beiträge) können von Lesern mit anderen geteilt werden. Wenn diese wiederum eine hohe Anzahl an sogenannten „Followern“ (Abonnenten) haben, kann sich Ihr Post und die Anzahl an Interessenten vervielfachen. Und so werden Sie und Ihre Praxis bekannt.

Ist das Werbeverbot für Ärzte aufgehoben?

Wie passt ein solcher Auftritt mit unserer Berufsethik, der Einhaltung der Schweigepflicht und dem Werbeverbot zusammen? Anfang 2023 hat die Bundesärztekammer hierzu eine Richtlinie herausgegeben, die **„Handreichung der Bundesärztekammer – Ärztinnen und Ärzte in sozialen Medien“**. Darin wird erklärt, worauf Ärzte sowie Medizinstudierende bei der Nutzung sozialer Medien achten sollten, beispielsweise geht es darum, dass *„eine anpreisende, irreführende oder vergleichende Werbung (...) als berufswidrig untersagt (ist). Zweck dieser Vorschriften ist die Gewährleistung des Patientenschutzes und die Vermeidung der bereits erwähnten Kommerzialisierung des Arztberufs, die dem Selbstverständnis der Ärzte zuwiderläuft“*.

Möglicherweise ist der Einsatz sozialer Medien für uns Ärzte eher ein Neben hobby und eine Zusatzaufgabe. Denn unsere Arbeit ist immer noch die am und mit dem Patienten. Wenn Sie regelmäßige Beiträge herausgeben, kostet Sie das Arbeitszeit, Zeit, die Sie nicht für den Patienten zur Verfügung haben, oder Umsatz, den Sie nicht für Ihre Praxis generieren können.

Gibt es einen goldenen Mittelweg? Meiner Erfahrung nach reichen zwei bis drei Minuten, um ohne viel Vorbereitung ganz authentisch vor die Handykamera zu treten und zu erzählen, was Sie machen, Ihre Räumlichkeiten zu zeigen oder Ihr Team. Potenzielle Patienten schauen nicht selten vor einer Termin-

buchung auf Ihrem Social-Media-Profil vorbei, um sich einen persönlicheren Eindruck von Ihnen (und Ihrer Praxis) zu machen. Auch folgen Ihnen gern Stammpatienten und freuen sich über einen Beitrag von ihrem Arzt, um sich noch mehr zu identifizieren.

Zum Schluss: Mein Tipp!

Beschäftigen Sie sich nur dann mit sozialen Medien, wenn es Ihnen Freude macht. Besser kein Video auf Ihrer Homepage, als wenn Sie eins mit verkrampfter Miene und zitternder Hand aufnehmen. Um zum Businessmodell zu werden, braucht es Einsatz, Zeit oder eben einen Dienstleister, der Ihre sozialen Medien professionell übernimmt.

Sie haben Fragen? Sprechen Sie mich hierzu jederzeit an!



SAVE
THE
DATE

06 / MAI / 23

Jahreshauptversammlung
Le Méridien, Frankfurt/Main



Download-PDF
[Programm/Anmeldung](#)

Programm, Samstag 6. Mai 2023

PBV-Weiterbildungsveranstaltung
und Jahreshauptversammlung.

ab 10:00 Uhr: Einlass/Anmeldung

11:30 Uhr: Beginn JHV

Tagesordnung:

1. Eröffnung und Begrüßung
2. Bericht des Vorstandes
3. Wahl des Schriftführers
4. Wahl des Kassenprüfers
5. Bericht des Schatzmeisters
6. Bericht des Kassenprüfers
7. Entlastung des Schatzmeisters
8. Entlastung des Vorstandes
9. Sonstiges

12:30 Uhr: Lunchbüfett

13:30 Uhr: Neues aus der Gesundheitspolitik

14:00 Uhr: Point-of-Care-Laboruntersuchungen – ein Gewinn für
Patienten und Arzt

14:20 Uhr: Strategische Kommunikation – der Privatarzt im Spie-
gel der Patienten/Unsere Wahrnehmung in der Öffent-
lichkeit verändern

15:00 Uhr: Nicht nach Steuern steuern – wertvolle Steuertipps
für die Privatpraxis

15:45 Uhr: Kaffeepause

16:15 Uhr: WEB 3.0 aus ärztlicher Sicht

17:00 Uhr: Die neuen Urteile sollte der Privatarzt kennen

17:45 Uhr: Verabschiedung durch den Vorstand

Wir freuen uns auf Ihr zahlreiches Kommen!

Anmeldung: Per E-Mail an sekretariat@pbv-aerzte.de oder über
die ausgefüllte Anmeldung (Download-PDF). Kostenbeitrag für
Nichtmitglieder 165 €, Begleitperson 80 €. **Mitglieder kostenlos.**



Jan Siol

Jan Siol ist Geschäftsführender Gesellschafter der auxiliummedici GmbH (auxmed), Kooperationspartner des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte e. V. und Dozent der Ärztekammer Westfalen-Lippe.

Privatmedizin aktuell

Betriebliche Altersversorgung: Haftungsfallen umgehen und den Mitarbeitern etwas Gutes tun!

Fachkräftemangel – ein Problem, das viele Arbeitgeber seit einigen Jahren kennen. Motivierte und vor allem qualifizierte Mitarbeiter zu finden, gestaltet sich schwierig. Immer mehr sozialverantwortliche Ärzte bieten als Mittel der Mitarbeiterbindung und als Zeichen der Wertschätzung ihres Praxisteam eine betriebliche Altersversorgung (bAV) an.

Die Integration einer betrieblichen Altersversorgung ist bei richtiger Handhabung beratungsintensiver als häufig angenommen. Der Vorteil der bAV besteht vor allem in der Ansparphase, also in der Zeit, in der die Angestellten über den Arbeitgeber in die Versicherung einzahlen. Unabhängig davon, ob vom eigenen Gehalt oder durch den Arbeitgeber finanziert, werden die Beiträge vor Steuern und Sozialabgaben abgeführt und somit aus dem Bruttogehalt bezahlt. So kann ein höherer Anlagebetrag mit Zins und Zinseszins angespart werden, als dies für Ihre Mitarbeiter vom Nettogehalt möglich wäre. In der Leistungsphase besteht eine Beitragspflicht zur Krankenversicherung, die Versteuerung in der Rentenphase erfolgt mit einem voraussichtlich niedrigeren Steuersatz.

Die betriebliche Altersversorgung bietet verschiedene Möglichkeiten der Ausgestaltung:

- Lebenslange garantierte Renten
- Kapitalabfindung
- Hinterbliebenenversorgung
- Kombiprodukte mit Berufsunfähigkeitsversicherungen

Hierbei ist wichtig, dass grundsätzlich jeder Arbeitnehmer ein Recht auf eine betriebliche Altersvorsorge hat – die Entscheidung, wie diese ausgestaltet wird, liegt allerdings allein beim Arbeitgeber.

Steuer und Sozialversicherung

Steuerfrei bleibt die betriebliche Altersvorsorge für den Arbeitnehmer in der Ansparphase, solange die Beiträge 8 % der Beitragsbemessungsgrenze nicht übersteigen. 2023 beträgt der steuerfreie Höchstbetrag in der kapitalgedeckten betrieblichen Altersversorgung 7.008,00 € (= 87.600,00 € x 8 %), sozialversicherungsfrei beträgt der Höchstbetrag 3.504,00 € (= 87.600,00 € x 4 %).

Arbeitsrechtliche Grundlagen

Das Betriebsrentengesetz (BetrAVG) regelt die arbeitsrechtlichen Grundlagen der betrieblichen Altersversorgung (bAV), unter anderem auch den Anspruch auf betriebliche Altersversorgung durch Entgeltumwandlung. Von den fünf möglichen Durchführungswegen der bAV kommen in Arztpraxen in der Regel die Direktversicherung und die Pensionskasse in Betracht.

Wahlrecht des Arbeitgebers

Den Durchführungsweg sowie die Produktauswahl trifft allein der Praxisinhaber als Arbeitgeber für seine Angestellten.

Verantwortung

Der Arbeitgeber steht für die Erfüllung der von ihm zugesagten Leistungen auch dann ein, wenn die Durchführung nicht unmittelbar über ihn erfolgt.

Tipp für die Praxis

Eine sorgsame Anbietersauswahl sowie die richtige Implementierung des Vertragsverhältnisses zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer sollte daher über eine Versorgungszusage geregelt werden.

Durchführung der betrieblichen Altersversorgung

Direktversicherung

Die Direktversicherung ist in Arztpraxen am häufigsten vertreten, da sich der Verwaltungsaufwand in Grenzen hält. Es handelt sich hierbei entweder um eine Kapital- oder Risikolebensversicherung, eine Rentenversicherung, eine Berufsunfähigkeitsrentenversicherung oder um einen fondsbasierten Tarif. Zum Laufzeitende/Rentenalter gibt es – je nach Wahl – entweder eine lebenslange Rente oder einmalig das angesparte Kapital als Auszahlung. Die Rentenansprüche werden im Versorgungsfall direkt an den Arbeitnehmer bzw. seine versorgungsberechtigten Hinterbliebenen ausgezahlt.

Pensionskasse

Der Arbeitgeber sagt seinen Arbeitnehmern Versorgungsleistungen über eine Pensionskasse zu. Der Arbeitnehmer hat gegenüber der Pensionskasse einen Rechtsanspruch auf die zugesagten Leistungen. Diese werden im Versorgungsfall direkt an den Arbeitnehmer bzw. seine versorgungsberechtigten Hinterbliebenen ausgezahlt.

Haftungsfallen für den Arzt als Arbeitgeber

Den meisten Arbeitgebern sind die potenziellen Haftungsfallen nicht bewusst. Vor dem Hintergrund, dass sie ihren Angestellten etwas Gutes tun möchten, ist es auch nur schwer zu erahnen, dass sich aus

...

einer Geste der Anerkennung ein strategisches Risiko entwickeln kann. Unter anderem sollten Praxisinhaber als Arbeitgeber bei der betrieblichen Altersversorgung beachten:

1. Arbeitgeber haften für die von ihnen zugesagten Versorgungszusagen, das gilt auch bei der Übernahme bestehender Versorgungszusagen. Selbst dann, wenn die betriebliche Altersversorgung über eine Entgeltumwandlung arbeitnehmerfinanziert ist.
2. Arbeitgeber haften für die Gleichbehandlung der Angestellten bei der betrieblichen Altersversorgung. Bei unterschiedlichen Beitragshöhen, Rentengarantiezeiten, Hinterbliebenenversicherungen oder Berufsunfähigkeitsabsicherungen können „benachteiligte“ Arbeitnehmer sowie deren Erben nachträglich eine Angleichung verlangen.
3. Reichen die Leistungen der abgeschlossenen Versicherungsverträge für die zugesagten Leistungen nicht aus, haften Arbeitgeber für die Leistungen der abgeschlossenen Zusagen und müssen dann eigenständig dafür aufkommen.
4. Das Betriebliche Altersversorgungsgesetz (BetrAVG) ist ein Arbeitnehmerschutzgesetz und verlangt einige operative und verwaltungstechnisch saubere Prozesse, die vor, während und nach der Versorgungszusage einzuhalten sind.
5. Bei einer neuen arbeitnehmerfinanzierten Entgeltumwandlung sind Arbeitgeber zusätzlich durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) dazu verpflichtet, diese mit einem anzurechnenden Arbeitgeberanteil von 15 % zu fördern. Dies gilt ab 2022 auch für Altzusagen.
6. Die Missachtung neuer Regeln bei Ausscheiden eines Mitarbeiters kann teuer werden. Verlässt ein Mitarbeiter die Praxis, muss der Arbeitgeber keine Beiträge mehr für die bAV einzahlen. Der Vertrag wird auf den Mitarbeiter oder dessen neuen Arbeitgeber übertragen. Durch die versicherungsförmige Übertragung innerhalb der ersten drei Monate nach Ausscheiden ist die unverfallbare Anwartschaft auf die beitragsfreie Leistung beschränkt. Wird die Frist von drei Monaten versäumt, wird der Versorgungsanspruch auf der Grundlage der tatsächlichen Betriebszugehörigkeit des Arbeitnehmers berechnet. Das kann zu einem erheblichen Differenzanspruch zur beitragsfreien Versicherungsleistung führen, für den der Arbeitgeber einstehen muss.

Fazit

Vor der Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung für die Arbeitnehmer ist eine umfassende Beratung aus steuerlicher, arbeitsrechtlicher und versicherungstechnischer Hinsicht dringend anzuraten. Empfehlenswert ist daher bei einer bereits bestehenden betrieblichen Altersvorsorge, diese – vor dem Hintergrund der oben genannten Punkte – auf den Prüfstand zu stellen.

Wichtig für den Arzt als Arbeitgeber ist eine einheitliche arbeitsrechtliche Versorgungsordnung für seine Angestellten, die die Haftungsrisiken für den Arbeitgeber minimiert. Zum Beispiel durch eine beitragsorientierte Leistungszusage (BOLZ) oder eine Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML). Ebenso ist eine sorgsame Anbieter- und Produktauswahl wichtig. Denn der Produktpartner sollte auch morgen noch am Markt sein und seinen zukünftigen Verpflichtungen nachkommen können.

Trotz der aufgeführten Risiken für Arbeitgeber ist die betriebliche Altersversorgung mit der richtigen Vorbereitung und Sachkunde ein wichtiges Werkzeug zur Gestaltung der Arbeitgebermarke, zur Positionierung auf dem Arbeitsmarkt, der Wertschätzung für seine Mitarbeiter und ein besonderer Mehrwert für Angestellte.

Sprechen Sie uns hierzu jederzeit an!

Krisen managen: 4 Tipps für Privatpraxen

Fachkräftemangel, Inflationshoch, Energiekrise: Krisen gehören fast schon zur Tagesordnung. Auch für Privatpraxen ergeben sich daraus zahlreiche Hürden. Folgende Tipps können dabei helfen, zu mehr Selbstwirksamkeit zurückzufinden.

Tipp 1: Führung übernehmen

Ärztinnen und Ärzte sollten ihre Mitarbeitenden zu jedem Zeitpunkt einbeziehen. Denn sie haben nicht nur Fragen, sondern auch gute Ideen. Eine offene Kommunikation zu schaffen, ist das A und O. Neben einem empathischen Umgang und einem regelmäßigen Austausch binden zudem wirtschaftliche Anreize (z. B. Inflationsprämie) die Mitarbeitenden an die Praxis.

Tipp 2: Frühwarnsystem einrichten

Liquidität ist der Grundstein für ein funktionierendes Unternehmen. Daher sollten Praxisinhaberinnen und -inhaber mögliche Engpässe rechtzeitig erkennen. Eine Liquiditätsplanung kann helfen. Erfolgt sie kontinuierlich, bietet sie eine umfassende Darstellung der Zahlungsfähigkeit. Prognosen zum Finanzbedarf helfen, die wirtschaftliche Lage datengestützt zu analysieren und verlässlich einzuschätzen

Tipp 3: Resilienz fördern

Hürden mit Entschlossenheit zu begegnen, hilft, den Praxisalltag gekonnt zu managen. Damit verbunden ist eine gewisse Flexibilität, um sich schnell an neue Gegebenheiten anzupassen. Das Schlagwort: Resilienz. Durch eine hohe Anpassungsfähigkeit schaffen Praxisinhaberinnen und -inhaber ein angenehmes und sicheres Arbeitsumfeld und stärken so die Bindung zu ihren Angestellten. Diese ist nicht zuletzt in Zeiten von Fachkräftemangel und hoher Mitarbeiterfluktuation unbezahlbar.

Tipp 4: Umsatzpotenziale herausfinden

Geht es der Praxis wirtschaftlich gut, ist für Stabilität gesorgt. Daher ist es wichtig, jederzeit über die finanzielle Lage Bescheid zu wissen. Eine Potenzialanalyse ermöglicht betriebswirtschaftliche Klarheit. Mit dieser können Maßnahmen identifiziert werden, um der Krise entgegenzuwirken. Der Fokus liegt auf Optimierungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, z. B. unentdeckte Potenziale bei Abrechnungen oder Praxisprozessen.

Unser Tipp: Potenzial Praxissoftware

Werfen Privatpraxen einen Blick auf ihre Prozesse, fallen nicht selten manuelle Abläufe ins Auge, die Zeit und Nerven kosten. Die Praxissoftware CGM PRIVATE setzt deswegen den Fokus auf die privatärztliche Behandlung von Patientinnen und Patienten. Sie ist frei von unnötigem GKV-Ballast und beschleunigt tägliche Praxisabläufe durch eine intuitive Bedienbarkeit.

Weitere Informationen auf: www.cgm.com/private

Anzeigen

Börse für Mitglieder

Privatpraxis für Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde sucht Nachfolge!

Meine HNO-Privatpraxis befindet sich in zentraler Lage in Lüneburg (50 km südlich von Hamburg), ist ausbaufähig und kann bei Bedarf auch ambulante OP-Möglichkeiten anbieten.

Nach 27 Jahren als KV-Praxis und weiteren vier Jahren als Privatpraxis verfügt meine HNO-Praxis über einen sehr stabilen und zufriedenen Patientenstamm (Übernahmekosten: VHB).

Meine beiden langjährigen und in allen Praxisbelangen (inkl. Abrechnung) sehr qualifizierten Mitarbeiterinnen freuen sich, auch meine(n) Nachfolger(in) kompetent unterstützen zu können.

Zeitpunkt der Übernahme ist flexibel, angestrebt ist Mitte/Ende 2024.

Dr. Anh-Tam Ha Thi
Bei der St. Johanniskirche 6
21335 Lüneburg
www.lueneburghno.de

Kontakt bitte ausschließlich über:

Telefon: +49 172 4258787
E-Mail: hathi.dr@t-online.de

Grundstücke in Nova Scotia, Kanada zu verkaufen!

Direkte Wasserlage und/oder Wasserblick. Erschlossen und bebaubar. Bootsstege möglich.

Die in Süd-West Ausrichtung gelegenen Grundstücke mit eigenem Ufer oder schönem Wasserblick, liegen an einem Meeresarm des Atlantiks in der wärmsten Provinz Kanadas. Von 7.300 qm bis

470.000 qm. Von 40.000 € bis 110.000 €. Für weitere Informationen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Kontakt:

Dr. med. Thomas P. Ems
Telefon: +49 173 9300893
E-Mail: dr.thomas.ems@t-online.de

Wegen Praxisaufgabe zu verkaufen!

Privatarztpraxis für Allgemeinmedizin: Ausrüstung/ Einrichtung zu verkaufen. Standort: Wiesbaden



- 6 x Stühle, gepolstert, 25 €/Stk.
- 1 x hochwertige Garderobe, 250 €
- 2 x Raumteiler, 150 cm x 160 cm, 150 €/Stk.
- 3 x medizinische Liege, 150 €/Stk.
- 1 x Gynäkol./Urol. Stuhl, höhenverstellbar, 400 €
- 6 x Infusion/Ruhesessel verst. in Liege, 150 €/Stk.
- 5 x Infusionsständer mit Zubehör, 25 €/Stk.
- 3 x Designerspiegel, 46 cm x 160 cm, 150 €/Stk.

Kontakt:

Dr. Sorin Schirmer
Telefon: +49 171 4217561
E-Mail: sorin-schirmer@t-online.de

Praxisnachfolge für Frauenarztpraxis in Bernau am Chiemsee gesucht (2024)!

FÄ/FA für Gynäkologie und Geburtshilfe zur Übernahme meiner Privatpraxis für Frauenheilkunde und Naturheilverfahren gesucht! Einarbeitung gerne möglich!

Die Praxis ist lange etabliert, erfolgreich und weiter ausbaufähig; auch für zwei Kollegen geeignet; hohe Patientinnenbindung; qualifizierte MFA; moderne Praxisräume im Ärztehaus; Urlaubsregion. Sehr gute „Work-Life-Balance“

Kontakt:

Heidi Schürmann
 Ärztehaus Kastanienallee 1
 83233 Bernau am Chiemsee
 E-Mail: praxis@gyn-schuermann.de
www.gyn-schuermann.de

Private Hausarztpraxis sucht Nachfolger

Neben der üblichen allgemeinmedizinischen Fachkenntnis sollten Sie Kenntnisse in drei besonderen Methodiken wie Naturheilverfahren, Homöopathie, Akupunktur, Neuraltherapie, Ozon-Sauerstoff-Therapie, homotoxikologische Infusionskur, Schwermetallausleitung oder Ähnliches besitzen.

Kontakt:

Dr. med. Stephan Seeßle
 63075 Offenbach
 E-Mail: dr.seessle@telemed.de
www.ect-seessle.de

Stellenangebot: Fachärztliche(r) Kollegin/Kollege (m/w/d) für die Darmsprechstunde in Voll- oder Teilzeit

Die privatärztliche Praxis Dr. Thomas Bacharach für Allgemeinmedizin mit dem Schwerpunkt Funktionelle Magen-Darm-Beschwerden in Karlsruhe sucht ärztliche Unterstützung für die Sprechstunde. Schwerpunkte sind die Behandlung von Patienten mit Reizdarm und Dünndarmfehlbesiedelung sowie Nahrungsmittelintoleranzen.

Gesucht wird ein(e) Facharzt/Fachärztin für Allgemeinmedizin oder Innere Medizin mit großem Interesse im Bereich Magen-Darm-Beschwerden, Reizdarm und Dünndarmfehlbesiedelung sowie Nahrungsmittelintoleranzen.

Für weitere Informationen können Sie die ausführliche Stellenbeschreibung hier einsehen:

www.dr-bacharach.de/stellenangebote.

Bei Interesse melden Sie sich gerne per E-Mail oder rufen Sie an.

Kontakt:

Dr. Thomas Bacharach
 Südliche Hildapromenade 6a
 76133 Karlsruhe
 Telefon: +49 721 619 09 230
 E-Mail: tb@dr-bacharach.de
www.dr-bacharach.de

Die „Börse für Mitglieder“ ist ein kostenfreier Service für PBV-Mitglieder. Praxisnachfolger, Gebrauchtgeräte oder Stellenangebote? Senden Sie uns dazu bitte Ihren Anzeigentext über das Formular auf unserer Website: [Börse für Mitglieder](#)



Sonja Schroeter

Ihre Ansprechpartnerin bei allen
Fragen rund um den PBV

Kontakt zum PBV

Sonja Schroeter
Telefon: +49 6151 5012200
Mobil: +49 152 02146178
Fax: +49 6151 22813
sekretariat@pbv-aerzte.de

Sprechzeiten

Montag von 15:00 – 18:00 Uhr
Mittwoch von 15:00 – 18:00 Uhr
Freitag von 09:00 – 13:00 Uhr

Impressum

PÄP | Privatärztliche Praxis
Verantwortlich für den Inhalt:
Privatärztlicher Bundesverband e. V.
Kaiserhofstraße 15
60313 Frankfurt am Main

Telefon: +49 6151 5012200
sekretariat@pbv-aerzte.de
www.pbv-aerzte.de

Bitte teilen Sie uns Adress- oder Kontoänderungen
umgehend mit. Herzlichen Dank!