

# PÄP

02.2025

Privatärztlicher Bundesverband e.V.

Save  
the  
Date!

JHV - 17. 5. 2025  
Frankfurt/Main

**p**§**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,**

wir hoffen, Sie alle haben das erste Vierteljahr 2025 gut und gesund verbringen können. Die Bundestagswahl im Februar hat auch die weiteren Entwicklungen in der Gesundheitspolitik auf den Prüfstein gestellt. Die ersten Ankündigungen einer schnellen Regierungsbildung wurden aufgrund schwieriger Koalitionsverhandlungen wieder einkassiert. Bemerkenswert ist, dass in der Arbeitsgruppe Gesundheit der aktuelle Gesundheitsminister nicht in der ersten Reihe sitzt. Ob dies positive Auswirkungen auf die ärztliche Versorgung hat, bleibt abzuwarten. Das Wahlprogramm der CDU und die Aussagen von ihren Mitgliedern in der Arbeitsgruppe Gesundheit ließen bei Redaktionsschluss zumindest noch keine Hinweise zur Einführung einer sogenannten Bürgerversicherung erkennen.

Auch wenn womöglich vor Ostern noch keine Regierung gebildet sein wird, so ist davon auszugehen, dass bei unserer Jahreshauptversammlung am 17. Mai 2025 in Frankfurt/Main dies der Fall sein wird. Dort möchten wir Sie im persönlichen Austausch über aktuelle Entwicklungen informieren und mit Ihnen diskutieren. Merken Sie sich daher den Termin unbedingt vor, wir freuen uns auf Sie!

In der aktuellen Ausgabe finden Sie zwei weitere informative Beiträge über PR-Maßnahmen von Marc Däumler sowie über Ausfallgebühren in der Arztpraxis von Janine Peine und Katrin C. Beyer. Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre.

### **Ihr Vorstand**

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der PÄP auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

# Save the Date!

17. Mai 2025  
PBV-JHV  
Weiterbildungsveranstaltung

## Programm

11:30 Uhr: JHV

12:15 Uhr: Lunchbüffet

13:00 Uhr: **Privatmedizin nach der Wahl**

Dr. Norbert A. Franz, Dr. Thomas Ems,  
Prof. Markus Hambek, Dr. Christoph Gepp

13:45 Uhr: **Steuerratschläge für den Privatarzt**

Dipl.-Kaufmann Stefan Barsch

14:30 Uhr: **Neue Therapieoptionen bei Adipositas für den Privatarzt mit GLP-1-Analoga**

Dr. Chris Seffer, Fachärztin für Allgemein- und Sportmedizin

15:15 Uhr: **Pause (Kaffeepause)**

15:45 Uhr: **Eisenmangelmanagement – ein spannender und vor allem für Patienten hochrelevanter Schwerpunkt**

Dr. Katja Varga, Ärztin für Allgemeinmedizin

16:15 Uhr: **Neue rechtliche Entwicklungen für Privatpraxen**

RA Dr. Susanna Zentai-Heckenbücker,  
Frank Heckenbücker, Justiziar des PBV

17:00 Uhr: **Verabschiedung durch den Vorstand**



### Jetzt Bahnticket buchen!

Buchen Sie jetzt das günstige Veranstaltungsticket zur Jahreshauptversammlung für Ihre An- und Abreise – mit 100 % Ökostrom im Nah- und Fernverkehr.

[Jetzt Bahnticket buchen](#)

Datenschutzhinweis: Bereits beim Laden der Deutsche Bahn Seite werden Daten an/von Deutsche Bahn gesendet.

## Tagesordnung

1. Eröffnung und Begrüßung durch den Versammlungsleiter
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

### **Achtung neuer Veranstaltungsort!**

Design Offices Frankfurt  
(schräg gegenüber des Le Meridien)  
Wiesenhüttenplatz 25  
60329 Frankfurt/Main

### **Wir freuen uns auf Ihr zahlreiches Kommen.**

Die Inhalte dieser Veranstaltung werden produkt- und dienstleistungsneutral gestaltet. Wir bestätigen, dass die wissenschaftliche Leitung und die Referenten potenzielle Interessenkonflikte gegenüber den Teilnehmern offenlegen.

Kostenbeitrag für Nichtmitglieder 165,00 €.

Kostenbeitrag für Begleitperson 80,00 €.

**Mitglieder kostenfrei.**

[Jetzt anmelden!](#)



**Marc Däumler**

Marc Däumler ist Senior-PR-Berater und Inhaber der Agentur excognito, einer Kommunikationsagentur für Healthcare und Lifestyle in Berlin.

## Praxismanagement

### Wie komme ich als Experte ohne Werbeanzeigen in Tageszeitungen und Zeitschriften oder ins TV?

„Pressearbeit ist doch PR, und PR ist doch Werbung.“ Leider völlig falsch. Bei der Werbung zahlen Sie für eine Anzeige, deren Inhalt und Erscheinung können Sie komplett bestimmen. Allerdings kostet dies Geld, Sie unterliegen dem Heilmittelwerbegesetz (HWG), und am Ende ist es eine erkennbare Werbeanzeige, mehr nicht. PR, also Public Relations, sorgt für Bekanntheit, Glaubwürdigkeit und Image, und Pressearbeit ist neben der Website und Social Media etc. nur ein PR-Kommunikationsmittel. Bei der Pressearbeit berichten Redaktionen kostenlos über Sie als Experten, meistens als Interviewpartner zu neuen medizinischen Behandlungsverfahren. Die Herausforderung ist, die passenden Redaktionen mit den relevanten Informationen zum richtigen Zeitpunkt anzusprechen. Und wie das geht, das steht in diesem Artikel.

#### Was ist das Ziel der Pressearbeit

Das Ziel ist einfach: Langfristig über Bekanntheit und ein gutes Image mehr Patienten für die gewünschten und angestrebten Behandlungen zu gewinnen. Sie haben ein neues Gerät in der Praxis, und nun fehlt es nur noch an Patienten? Sie möchten bestimmte Behandlungen oder Operationen häufiger durchführen, aber es weiß niemand von Ihren Fähigkeiten? Dann ist Pressearbeit ein geeignetes Mittel, denn wenn Sie in den lokalen Tageszeitungen oder überregionalen Gesundheitszeitschriften oder sogar

...

im TV als Experte oder Expertin dazu interviewt werden, steigt Ihre Glaubwürdigkeit und Bekanntheit schlagartig. Und das ohne Werbeanzeigen!

## Wie komme ich als Experte in die Medien?

Nehmen Sie eine Tageszeitung oder Gesundheitszeitschrift in die Hand, dann sehen Sie schnell, wie diese Artikel thematisch aufgebaut sind – und zwar immer nach dem gleichen Schema.

### Checkliste: Welche Themen sind für Redaktionen geeignet, damit Sie interviewt werden?

Grundsätzlich sind alle Medien für Ihre Praxis interessant, die in Ihrem Einzugsgebiet gelesen, gehört oder gesehen werden können.

Dennoch gilt eine einfache Orientierung:

1. Sie haben ein neues Behandlungsgerät, das in Ihrer Gegend oder sogar deutschlandweit neu oder unbekannt ist.
2. Sie haben einen interessanten Patientenfall. Ungewöhnlich sind seltene Erkrankungen, ungewöhnliche Krankheitsverläufe, aufwendige Behandlungen, aber nie vergessen: Publikumsmedien brauchen ein Happy End!
3. Die Medien berichten über eine Erkrankung oder Verletzung eines Prominenten, oft ist es auch ein Promi-Outing, und Sie kennen sich damit aus. Dabei müssen Sie nicht den konkreten Fall kennen, sondern als Experte eine Einschätzung zur Erkrankung/Verletzung geben können. Beispiel: Sie sind Orthopäde, ein bekannter Fußballspieler erleidet einen Bänderriss am Fuß und erscheint damit in den Medien. Nun brauchen Redaktionen sofort Orthopäden, die Auskunft geben können, was bei einem Bänderriss passiert ist und wie behandelt wird und welche Möglichkeiten der Heilung es gibt.

### Welche Medien sind relevant?

1. Zeitungen: nur lokale Tages- und Wochenzeitschriften.
2. Zeitschriften: alle Zeitschriften, auch überregionale, die Gesundheitsthemen behandeln, also neben reinen Gesundheitszeitschriften z. B. auch Familien- oder Frauenzeitschriften.
3. Radio: nur lokale Sender.
4. TV: alle TV-Sender, die lokale Büros in Ihrer Nähe haben.
5. Nachrichtenagenturen: lokale Büros!

### Checkliste: Was sende ich dem Redakteur?

Immer daran denken: Für den Redakteur sind Sie als Person nicht ausschlaggebend, sondern Ihr Patientenfall oder Ihr Know-how ist relevant. Aber um über diesen Patientenfall zu berichten oder medizinisches Fachwissen zu erhalten, brauchen Redaktionen Experten, und das sind Sie. Stellen Sie sich also nicht in den Vordergrund.

1. Schreiben Sie grundsätzlich so knapp, wie möglich. Je länger die E-Mail, desto geringer die Chance, dass sie gelesen wird.

2. Nicht Sie schreiben den Artikel – der Redakteur schreibt ihn auf Basis Ihrer Infos und eines Interviews mit Ihnen; also nur Fakten schreiben!
3. Worin liegt der spätere Nutzen für die Leser oder Zuschauer? Das heißt: Wofür oder wogegen hilft Ihre neue Behandlung? Und das sollten Sie verständlich schreiben, denn Redakteure sind keine Mediziner!
4. Was ist das Besondere an Ihrer Behandlungsform oder dem Gerät, also: Was ist neu? Am besten in nur einem Satz genau das formulieren.
5. Bei Behandlungen oder neuen Geräten benötigen die Redaktionen meistens einen passenden Patientenfall. Beschreiben Sie kurz den Patienten(fall).
6. Die Redaktion muss sich im wahrsten Sinne vorher und schnell ein Bild machen, also senden Sie ein Foto von sich, ein Foto des Patienten, ein Foto des Gerätes. Keine Sorge, die Fotos werden nicht gedruckt.
7. Es geht um einen Promi in den Medien, der oder die sich mit einer Verletzung oder Erkrankung outet, oder über diese Person wird aktuell berichtet? Dann nehmen Sie direkt Bezug auf das populäre medizinische Promithema und schreiben kurz, was Sie dazu als Experte beisteuern können (z. B.: üblicher Heilungsverlauf, mögliche Behandlungen mit Vor- und Nachteilen oder Risiken).
8. Und nicht vergessen: Kontaktdaten, unter denen Sie auch wirklich jederzeit erreichbar sind.

### **Wie gelange ich an die Presseadressen?**

Es ist einer der schwierigsten Aufgaben, die Kontaktdaten der Redakteure herauszufinden. PR-Agenturen haben große Presseverteiler mit den Themenplanungen der Redaktionen und den Durchwahlen der Redakteure. Grundsätzlich werden Sie wenig Erfolg haben, wenn Sie an eine info@- oder Kontakt@- oder Redaktion@-Adresse schreiben. Sie brauchen einen Ansprechpartner! Aber es gibt Tricks!

### **Checkliste: Redaktionsadressen recherchieren**

1. Manchmal steht bei einem Artikel auch der Name der Redakteure dabei. Suchen Sie diesen Namen auf der Website oder bei LinkedIn – und Sie haben die Kontaktdaten!
2. Onlineartikel haben meistens eine Verlinkung zu den Redakteuren, mit direkter E-Mail.
3. Geben Sie bei Google die betreffende Stadt ein, in der Sie wohnen, und dazu „städtischer Presseverteiler“. Meistens erscheint ein PDF mit der Auflistung aller lokalen relevanten Medienvertreter, samt Kontaktdaten. Kostenlos!
4. Und wenn alles nichts hilft: Rufen Sie in der Zentrale an und lassen sich mit der Gesundheitsredaktion verbinden. Manchmal hat das Erfolg.

### **Was mache ich, wenn ich eine Veröffentlichung erhalten habe?**

Es gibt über Sie Presseveröffentlichungen, Sie wurden zum Beispiel in der Tageszeitung als Experte interviewt? Presseveröffentlichungen sind wertvoll und können über Jahre hinweg positiv Ihr Image beeinflussen. Deshalb müssen diese auch gut sichtbar zu sehen sein.

...

### Checkliste: Was tun mit Presseveröffentlichungen?

1. Internetseite: Unter dem Menüpunkt „Presse“ können Sie Presseveröffentlichungen als weiteren Unterpunkt einsetzen und hier alle Veröffentlichungen chronologisch aufzeigen.
2. Internetseite: Unter „Aktuelles“ können Sie auch die Veröffentlichungen präsentieren.
3. Social Media: Gut geeignet sind Facebook, Google Business Profile und Instagram.

Dennoch müssen Sie das Urheberrecht beachten: Sie dürfen den Artikel nicht einfach scannen und veröffentlichen. Unser Tipp: Beschreiben Sie, worum es in dem Interview geht, nennen Sie mit Logo das Medium, wo es erschien, und verwenden Sie einen Link zu dem Artikel (wenn es einen gibt).

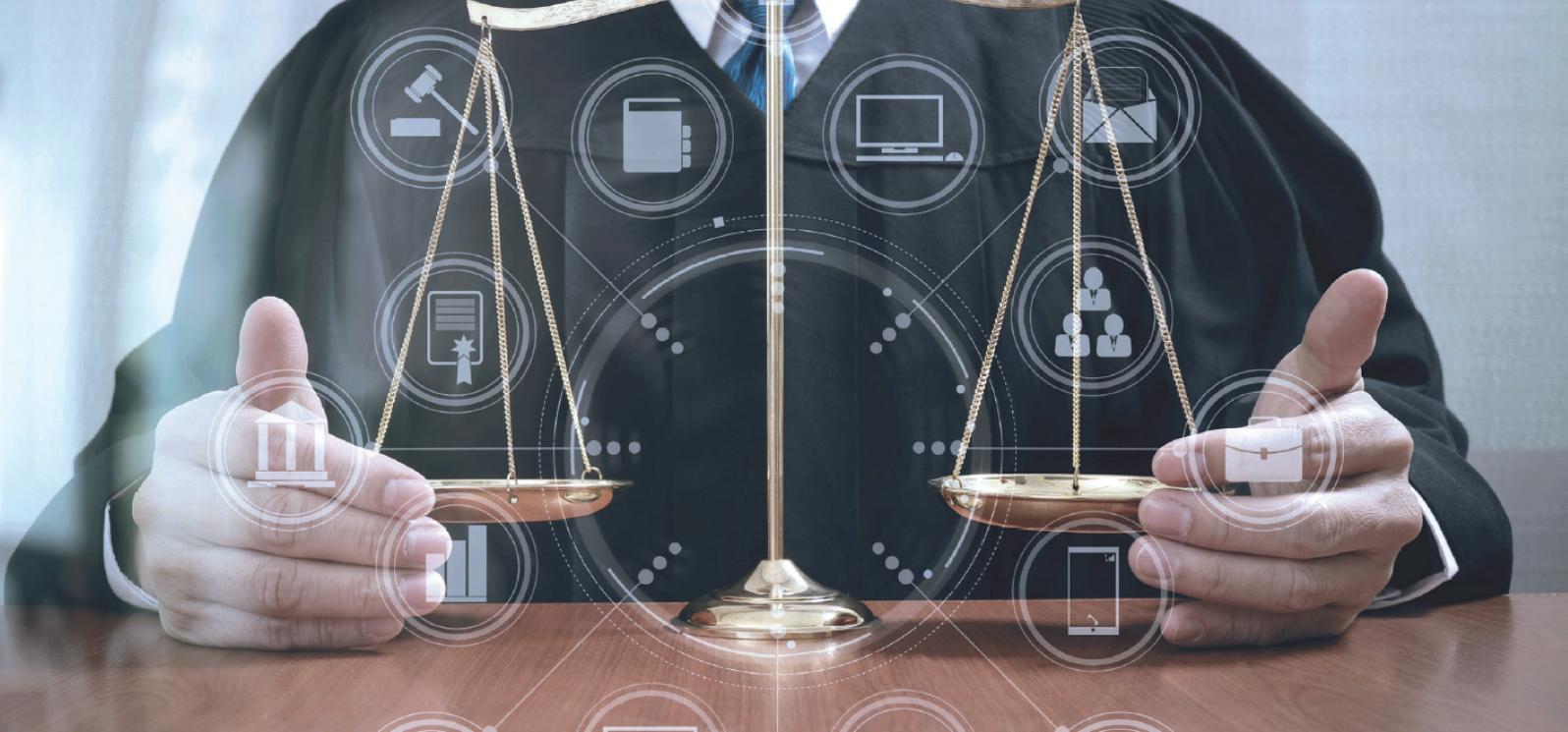
### Fazit

Pressearbeit ist auch für kleine Praxen möglich und effektiv. Konzentrieren Sie sich zuerst auf die lokalen Medien wie Tageszeitungen. Sinnvoll sind dann beispielsweise vorbeugende Tipps gegen Erkältung, Tipps gegen Frühjahrsmüdigkeit oder auch spezielle Themen wie Wechseljahresbeschwerden oder Rückenschmerzen. Hier können Sie Ihr Expertenwissen einbringen und sich idealerweise mit einem neuen Verfahren oder Gerät präsentieren. Und keine Sorge, wenn es nicht gleich und immer mit dem Interview klappt – das geht professionellen PR-Agenturen nicht anders.

Haben Sie hierzu Fragen?

Sprechen Sie mich jederzeit an unter: [marc.daeumler@excognito.de](mailto:marc.daeumler@excognito.de)





### **Janine Peine und Katrin-C. Beyer**

Janine Peine ist Steuerberaterin und Fachberaterin Gesundheitswesen (IBG/HS Bremerhaven) im bundesweiten Steuerberaterverbund ETL ADVISION. Katrin-C. Beyer, LL.M., Fachanwältin für Medizinrecht bei ETL Rechtsanwälte Köln.

## Recht und Steuern

### **Ausfallgebühren in der Arztpraxis – eine steuerliche und rechtliche Betrachtung**

**Kurzfristige Absagen oder das Nichterscheinen von Patienten löst in Praxen nicht nur einen Verwaltungsaufwand aus, sondern führt viele Ärzte auch zu der Frage, ob sie ein Ausfallhonorar gegenüber ihren Patienten geltend machen können. In welchen Konstellationen dies rechtlich möglich ist und was steuerlich beachtet werden sollte, behandelt der vorliegende Beitrag.**

Trotz mitunter langer Wartezeiten auf einen Termin kommt es immer wieder vor, dass Patienten nicht zur vereinbarten Zeit zur Behandlung erscheinen. Oftmals sagen sie im Vorfeld noch nicht einmal oder nur sehr kurzfristig ab. Durch ungenutzte Termine wird in den Praxen der Praxisablauf erheblich gestört, darüber hinaus sind auch Honorareinbußen zu verzeichnen. Dass Ärzte zumindest den wirtschaftlichen Schaden begrenzen möchten, ist vor diesem Hintergrund durchaus verständlich. Für viele Ärzte stellt sich somit die Frage, ob sie in solchen Fällen ein Ausfallhonorar gegenüber ihren Patienten geltend machen können. Die Begründung des Anspruchs auf Ausfallhonorar wird oftmals unter dem Aspekt des Schuldnerverzugs hergeleitet, oftmals wird auch auf eine Vereinbarung mit dem Patienten zurückgegriffen. Eine derartige Ausgleichszahlung können Ärzte in bestimmten Konstellationen verlangen; juristisch und steuerrechtlich gibt es dabei jedoch einige Besonderheiten zu beachten.

...

## Bewertung des konkreten Einzelfalls

Bei der Beantwortung der Frage, ob der Arzt finanzielle Ansprüche gegen den Patienten geltend machen kann, kommt es stets auf die Bewertung des konkreten Einzelfalls an. Während Ärzte oftmals vortragen, es habe sich bei dem patientenseits nicht wahrgenommenen Termin um einen Exklusivtermin gehandelt, stellen Patienten bereits in Abrede, dass überhaupt ein verbindlicher Behandlungstermin vereinbart worden ist. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH, Urteil vom 12.5.22, III ZR 78/21) verbietet sich bei der Beurteilung der Frage, ob die Vereinbarung eines Behandlungstermins eine kalendermäßige Bestimmung i. S. d. § 296 S. 1 BGB darstellt, eine schematische Betrachtungsweise. Die Vereinbarung eines Behandlungstermins ist eine Nebenabrede im Rahmen des Behandlungsvertrags, deren Inhalt im Wege der Auslegung nach §§ 133, 157 BGB zu ermitteln ist. Dabei sind sämtliche Umstände des jeweiligen Falls, insbesondere die Interessenlage der Parteien und die Organisation der Terminvergabe durch den Behandelnden sowie deren Erkennbarkeit für die Patienten, zu berücksichtigen.

### Juristische Einordnung von Ausfallhonoraren

Rechtlich gesehen handelt es sich bei dem Verhältnis zwischen dem Arzt und dem Patienten um einen Behandlungsvertrag nach § 630 a BGB, der den Arzt zur Leistung einer vereinbarten Behandlung verpflichtet und die Patientenseite im Gegenzug zur Gewährung der vereinbarten Vergütung. § 630 b BGB bestimmt, dass die Vorschriften über das Dienstverhältnis zur Anwendung gelangen, darunter u. a. auch § 615 BGB.

Grundsätzlich können Ärzte nach § 615 BGB die Behandlungskosten ersetzt verlangen, müssen sich jedoch dabei den Wert desjenigen anrechnen lassen, was infolge des Ausbleibens der ärztlichen Leistung erspart oder durch anderweitige Verwendung seiner Dienste erworben wurde. An dieser Stelle scheitert ein Anspruch in den Fällen, in denen der Arzt ein volles Wartezimmer hat und in der freigewordenen Zeit problemlos andere Patienten behandeln könnte. Anders kann der Fall zu beurteilen sein beispielsweise bei sog. Bestellpraxen, soweit der Arzt für den Patienten einen Termin freigehalten hat und keine Möglichkeit besteht, einen anderen Patienten zu diesem Termin einzubestellen. In diesen Konstellationen ist in der Praxis eine sehr genaue Dokumentation der konkreten Umstände geboten.

Häufig gehen Ärzte dazu über, formularmäßige Vereinbarungen eines Ausfallhonorars mit den Patienten zu treffen. Hier sollte mit Blick auf die umfassende Rechtsprechung zur (Un)Wirksamkeit solcher Vereinbarungen anwaltliche Hilfe in Anspruch genommen werden, um die eigene Rechtsposition abzusichern.

### Steuerliche Einordnung von Ausfallhonoraren

Über die rein juristische Einordnung hinaus gibt es aber auch steuerlich einige Besonderheiten zu beachten. Die steuerliche Einordnung von Ausfallhonoraren ist im Einkommensteuerrecht klar geregelt: Sie gelten als Praxiseinnahmen, erhöhen den steuerpflichtigen Gewinn und unterliegen somit der Einkommensteuer. Bei der Umsatzsteuer hingegen ist die Rechtslage komplexer, was für Praxisinhaber zu einem Risiko werden kann – insbesondere dann, wenn ihre umsatzsteuerpflichtigen Leistungen die Kleinunternehmergrenze gemäß § 19 UStG überschreiten.

Das Umsatzsteuerrecht setzt für eine Steuerpflicht einen Leistungsaustausch voraus, also das Erbringen einer Leistung gegen eine Gegenleistung. Während dies bei einer medizinischen Behandlung offensichtlich ist – der Arzt erbringt eine Heilbehandlung und erhält dafür ein Honorar –, ist die Einordnung von Ausfallhonoraren nicht so eindeutig.

Üblicherweise werden Ausfallhonorare als Schadenersatz angesehen, da der Patient die vereinbarte Behandlung nicht wahrgenommen hat und somit kein direkter Leistungsaustausch vorliegt. Ohne Leistungsaustausch liegt auch keine Umsatzsteuerbarkeit vor. Allerdings kann eine Steuerpflicht entstehen, wenn nach Art der Berechnung und der vertraglichen Vereinbarung kein Schadenersatz vorliegt.

Der Bundesfinanzhof (BFH) unterscheidet in diesem Zusammenhang zwischen einem pauschalen Schadenersatz und einer Vergütung für das Bereithalten von Behandlungskapazitäten. Eine pauschale Festsetzung eines Ausfallhonorars allein reicht nicht aus, um zu bestimmen, ob die Zahlung als Gegenleistung für eine (teilweise) erbrachte Leistung oder als echte Schadenersatzzahlung zu werten ist.

Für die Praxis bedeutet das: Entscheidend ist die Berechnung des Ausfallhonorars. Wird der tatsächlich entstandene Schaden ausgeglichen, also die Kosten für die bereitgehaltene Infrastruktur und den entgangenen Umsatz für die ausgefallene Behandlungszeit, liegt in der Regel eine Schadenersatzzahlung vor. Dabei sollte sich das Ausfallhonorar am durchschnittlichen Honorarausfall für den jeweiligen Zeitraum orientieren. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, ob die freigewordene Zeit möglicherweise durch einen anderen Patienten genutzt werden konnte. Darum ist sich auch nachweislich zu bemühen. Zudem muss eine vertragliche Vereinbarung mit dem Patienten vorliegen, die die Bedingungen für das Ausfallhonorar klar regelt – andernfalls besteht kein rechtmäßiger Anspruch auf Schadenersatz.

Wird hingegen ein pauschales Ausfallhonorar ohne schriftliche Vereinbarung und ohne Nachweis eines tatsächlichen Schadens angesetzt, kann dies umsatzsteuerlich als Entgelt gewertet werden. Die weitere Steuerpflicht hängt dann davon ab, ob und in welchem Umfang die Praxis umsatzsteuerpflichtige Leistungen erbringt und welche Behandlung dem Ausfallhonorar zugrunde lag.

## Fazit

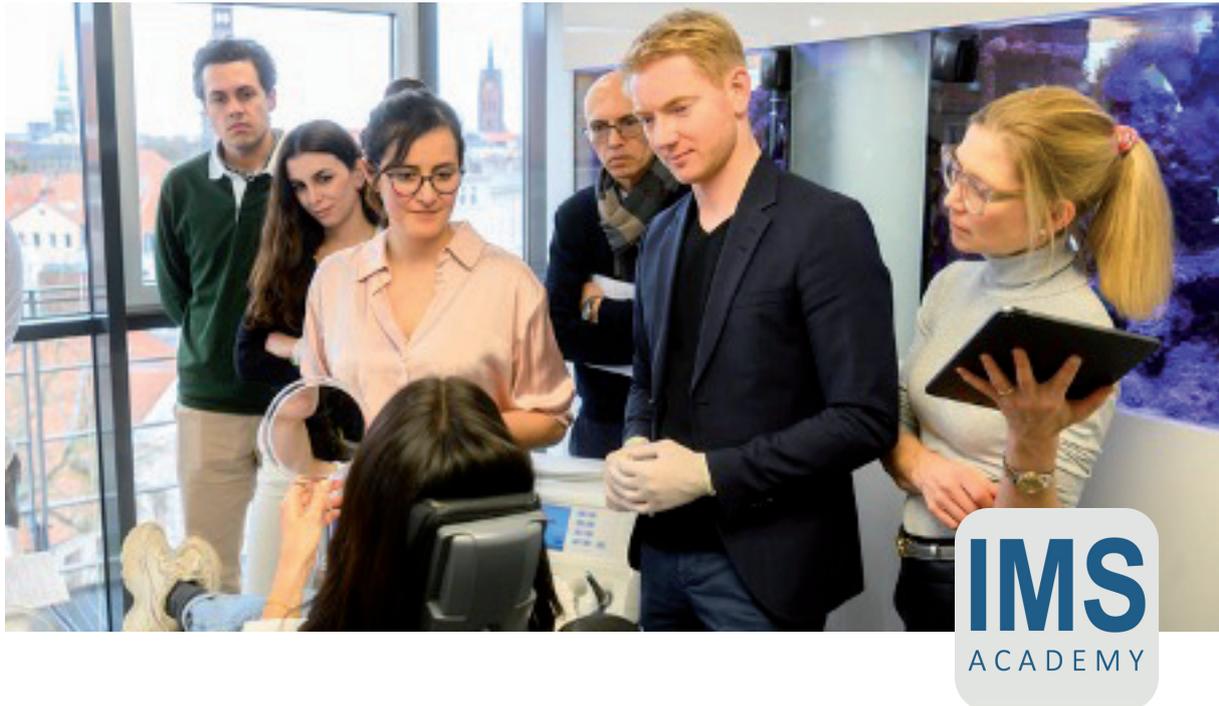
Um steuerliche Risiken zu vermeiden, ist eine sorgfältige Dokumentation der Ausfallhonorare essenziell. Praxisinhaber sollten darauf achten, dass die Berechnung transparent erfolgt und durch eine klare vertragliche Regelung abgesichert ist.

Haben Sie hierzu Fragen?

Sprechen Sie uns jederzeit an unter: [janine.peine@etl.de](mailto:janine.peine@etl.de) oder [katrin.beyer@etl.de](mailto:katrin.beyer@etl.de)



## Anzeige



## Die IMS Academy – Hochwertige Fortbildungen für privatärztlich tätige Ärztinnen und Ärzte in der ästhetischen Medizin

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

in der dynamischen Welt der ästhetischen Medizin ist kontinuierliche Weiterbildung essenziell, um unseren Patientinnen und Patienten die bestmögliche Versorgung zu bieten. Die IMS Academy hat es sich zur Aufgabe gemacht, Ärztinnen und Ärzte durch praxisorientierte Schulungen und Workshops in diesem Fachgebiet zu unterstützen.

### Über die IMS Academy

Die IMS Academy bietet eine Vielzahl von hausinternen Kursen im Bereich der ästhetischen Medizin an und unterstützt zudem renommierte Kurse externer Anbieter. Unsere Schulungen richten sich an Anfänger, Fortgeschrittene und Profis und sind auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmenden zugeschnitten. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem Verständnis der Gesichtsanatomie sowie intensiven praktischen Übungen, um den sicheren und effektiven Einsatz von Injectables zu gewährleisten.

### Unser Kursangebot

Unsere hochqualitativen Weiterbildungskurse für Ärztinnen und Ärzte umfassen unter anderem:

- Botulinumtoxin für Anfänger (On-Label-Indikationen)
- Botulinumtoxin für Fortgeschrittene (Off-Label-Indikationen in Ästhetik und therapeutische Indikationen)
- Hyaluronsäure-Filler für Anfänger
- Biostimulatoren wie Hydroxylapatit, Polymilchsäure, Polynukleotide, etc.
- Spezialkurs Lippen
- Anatomiekurs für Unterspritzungen

Unsere Kurse sind von verschiedenen Landesärztekammern akkreditiert und werden mit bis zu 12 CME-Fortbildungspunkten belohnt. Ebenfalls sind unsere Workshops vom Niedersächsischen Landesministerium für Soziales, Arbeit, Gesundheit und Gleichstellung als medizinische Fortbildungen anerkannt.

### **Unser Team**

Unter der Leitung von Privatdozent Dr. med. Sören Könneker, leitender Oberarzt für Plastische Chirurgie am Universitätsspital in Zürich mit über 12 Jahren Erfahrung in der ästhetischen Chirurgie und Medizin, bietet die IMS Academy fundiertes Wissen und praxisnahe Schulungen. Dr. Könneker ist zudem Merz Aesthetics Switzerland KOL, Mitglied der Merz Aesthetics Faculty Deutschland und Trainer im Allergan Medical Institute Academia Program.

### **Ihre Vorteile**

- Praxisorientierte Schulungen mit Fokus auf Patientensicherheit
- Anerkennung durch Landesärztekammern mit CME-Punkten
- Individuell zugeschnittene Kurse für verschiedene Erfahrungsstufen
- Leitung durch erfahrene Expertinnen und Experten der ästhetischen Medizin
- Sofortrabatt von 200,00 Euro auf die Teilnahmegebühr bei Mitgliedschaft im Privatärztlichen Bundesverband (PBV)

### **Kontakt und Anmeldung**

Für weitere Informationen und zur Anmeldung besuchen Sie bitte unsere Website:

[www.individualmedical.de/ims-academy](http://www.individualmedical.de/ims-academy)

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne per E-Mail zur Verfügung:

[info@individualmedical.de](mailto:info@individualmedical.de)

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten im stark wachsenden Markt für ästhetische Medizin zu erweitern und profitieren Sie von unseren hochwertigen Fortbildungsangeboten. Wir freuen uns darauf, Sie bei einem unserer kommenden Workshops begrüßen zu dürfen.

Mit kollegialen Grüßen,

Ihr Team der IMS Academy

## Suche und finde! Börse für Mitglieder



### Einstieg in bestens eingeführte orthopädisch-unfallchirurgische Privatpraxis Region Stuttgart

Perfektes Praxiseumfeld, bestens eingeführte Privatpraxis mit großem Patientenstamm, eingespieltes Team, angenehme Arbeitszeiten (Drei- bis Viertagewoche) und überdurchschnittlicher Gewinn. Großzügige, attraktiv renovierte Räumlichkeiten, Untervermietungen oder Kooperationen möglich. Schrittweise geregelte Übergabe an Nachfolger über drei bis fünf Jahre, Modalitäten verhandelbar (VHB).

#### Kontakt:

GelenkCentrum70  
Dr. Michael Schaufler  
Ringstraße 70  
70736 Fellbach  
Telefon: +49 177 2070426  
E-Mail: [m.schaufler@t-online.de](mailto:m.schaufler@t-online.de)  
Website: [www.gc30.de](http://www.gc30.de)



### Grundstücke in Nova Scotia (Kanada) zu verkaufen!

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

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

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 7300 qm bis

#### Kontakt:

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

## Mit Herz und Hand ...

Biete Einstieg in allgemeinmedizinische Privatpraxis im Chiemgau aus Gründen der Altersteilzeit.

Behandlungsschwerpunkte sind im Rahmen der Komplementärmedizin unter anderem die klassische Homöopathie, Osteopathie und Hypnose in einer gut eingeführten hausärztlichen Privatpraxis. Wunschvorstellung wäre ein/e junge/r Kollege/in, die/der die Praxis langfristig übernehmen möchte. Alles Weitere gerne in einer persönlichen Kontaktaufnahme.

### Kontakt:

Dr. med. Ulrich Petri  
Happinger Straße 59  
83026 Rosenheim  
Telefon: +49 8031 4081299  
E-Mail: [info@docpetri.de](mailto:info@docpetri.de)  
Website: [www.docpetri.de](http://www.docpetri.de)

## Beliebte Kinderarztpraxis Nähe Frankfurt/Main

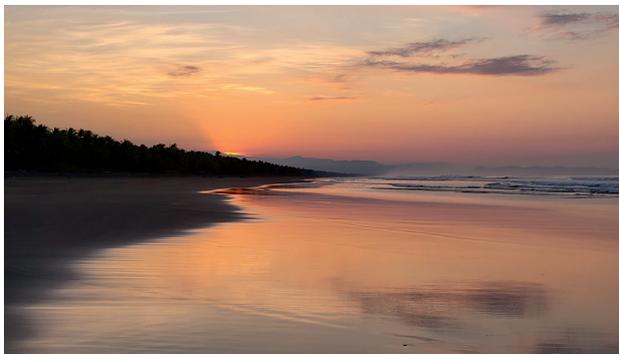
Beliebte, gut etablierte Privatpraxis für Kinder- und Jugendmedizin mit Schwerpunkt Homöopathie/ Naturheilkunde, gute Lage in der Nähe von Frankfurt/Main in gute Hände zu verkaufen.

Die großzügigen Räume bieten ein bis zwei Ärzte/innen u./o. ggf. auch Physiotherapeut/innen,

Osteopath/innen etc. die Möglichkeit zur Zusammenarbeit und bergen Potenzial für ein ganzheitlich-integratives Heilzentrum für ganze Familien.

### Kontakt:

Telefon: +49 177 6561134  
E-Mail: [rkohl-munthiu@gmx.de](mailto:rkohl-munthiu@gmx.de)



## Beachvilla an einem traumhaften Strand an der Costa-Rica-Pacific-Küste (Palo Seco Beach) zu verkaufen!

Sonne, Strand und viel Mee(h)r – Baujahr 2021, 180 qm reine Wohnfläche, 3 Schlafzimmer, 3 Bäder en suite sowie ein offener großer Wohn-Koch-Ess-Bereich. Meerblick aus allen Zimmern.

Auf dem 2000 qm Eigentumsgrundstück, bestehend aus einem Pool und tropischem Baumbestand mit Mango-, Bananen-, Limetten-, Mandel- und Kokosbäumen, genießt man die Ruhe, die Geräusche des

nahen Dschungels und der Wellen des Ozeans. Natur pur, trotzdem sind Restaurants fußläufig erreichbar. Komplette hochwertig möbliert. Preis: 535.000 € VHB

### Kontakt:

Dr. med. Thomas P. Ems  
Telefon: +49 173 9300893  
E-Mail: [dr.thomas.ems@t-online.de](mailto:dr.thomas.ems@t-online.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](#)

Hinweis: Ihre Anzeige wird nach sechs Wochen automatisch gelöscht, falls Sie diese nicht eine Woche vor Ablauf mit einer formlosen E-Mail an [sekretariat@pbv-aerzte.de](mailto:sekretariat@pbv-aerzte.de) kostenfrei verlängern.



**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  
E-Mail: [sekretariat@pbv-aerzte.de](mailto: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

Bitte teilen Sie uns Adress- oder Kontoänderungen  
umgehend mit oder aktualisieren Sie diese selbst im  
[PBV-Mitgliederportal](#). Herzlichen Dank!

Telefon: +49 6151 5012200  
E-Mail: [sekretariat@pbv-aerzte.de](mailto:sekretariat@pbv-aerzte.de)  
[www.pbv-aerzte.de](http://www.pbv-aerzte.de)