

MEDIZIN & ÖKONOMIE

Nr. 3/17

DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt

Bankfinanzierung

Ab Seite 7

Recht

**Prophylaxe gegen böse
Überraschungen bei einer
Scheidung**

RA Dominik Probst, MLaw

Seite 66

Fokus

**Politik: Was die
Ärzte von den Bauern
lernen könnten**

Markus Ritter, Bauernverband

Seite 69



THEMENSEMINAR

BUSINESSPLAN – DARSTELLUNG EINES GESCHÄFTLICHEN VORHABENS

MITTWOCH
8. NOVEMBER 2017
19 UHR

HOTEL SCHWEIZERHOF
ZÜRICH

ANMELDUNG ONLINE UNTER
www.federer-partners.ch/veranstaltungen

Inhalt

- Von der Idee zur Realisation
- Die elementaren Bestandteile eines Businessplans
- Die Finanzierungsmöglichkeiten
- Beurteilung einer Finanzierungsanfrage
- Risikoabschätzung einer Finanzierung

Vorwort

Startkapital für neue Wege	5
----------------------------	---

Schwerpunkt

Praxisfinanzierung – Wie geht das?	7
Der Businessplan	
... und warum dieser nicht vom Kollegen kopiert werden sollte	10
Finanzielle Flexibilität mit Leasing	14
Sprechstunde bei Ihrer Bank. Es lohnt sich!	18
Bankkredit mit 50+?	22
Alternativen zur Bankfinanzierung	26
Verschuldung – Was muss man beachten?	29

Arzt und Unternehmer

Interview mit Dres. med. Kristina und Kaspar Strub	32
Interview mit Dr. med. Lukas Schatzmann	64

Marktplatz

Suche	36
Praxen	40
Stellen	50
Kliniken / Zentren	60

Recht

Prophylaxe gegen böse Überraschungen bei einer Scheidung	66
--	----

Fokus

Ärzte – Spielball der Politik?	68
Politik: Was die Ärzte von den Bauern lernen könnten	69
Durch ein Makeover zum Mehrwert: Express-Sanierung über die Ferien	72

IMPRESSUM

Gesamtauflage*	11 000
Praxen	7 500
Spitäler	3 000
Diverse (Firmen usw.)	500

* Die Gesamtauflage kann aufgrund der Anzahl Ärzte
(in den Spitälern und Praxen) bei jeder Ausgabe variieren.

Redaktion:
FEDERER & PARTNERS
Unternehmensberatung im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3
5605 Dottikon
056 616 60 60
redaktion@federer-partners.ch

Kontakt für Inserate, Flyer und Beilagen:
Nicole Suter-Karer
056 616 60 67
nicole.suter-karer@federer-partners.ch

Gestaltung und Satz:
Stefanie Gehrig
www.stefaniegehrig.ch

Korrektorat (exkl. Marktplatz):
Andrea Groh
www.andrea-groh.de

Druck:
Kromer Print AG, Lenzburg



STARTKAPITAL FÜR NEUE WEGE

Der Sommer neigt sich dem Ende zu, bald schon zieht der Herbst ins Land und das Jahresende rückt näher. Eine Zeit, wo sich so mancher beginnt, Fragen zu stellen: Was will ich in diesem Jahr noch erreichen, wo will ich hin, was sind meine Ziele im nächsten Jahr, was möchte ich ändern? Eine Zeit, um zu träumen und Pläne zu schmieden.

Doch sind die Träume gross und der Kapitalbedarf für deren Umsetzung noch grösser, zögert so mancher, sich seine Träume zu verwirklichen. Woher weiss ich, ob eine eigene Praxis rentabel ist? Kann ich meinen Lebensstandard halten? Lohnt sich die Anschaffung eines neuen Gerätes wirklich? Kann ich mir die Renovation meiner Praxis leisten? Habe ich genügend Eigenkapital? Woher kann ich Kapital beschaffen?

Subjektiv wird man anhand dieser Fragen seine Träume schnell verwerfen. Das Risiko scheint einem sehr gross, da die Antworten auf diese Fragen alle in der Luft hängen bleiben. Geht man jedoch diese Fragen objektiv an, stellt einen (Business-)Plan auf und analysiert die Zahlen, zeigt sich sehr schnell, ob es sich lohnt, das Projekt umzusetzen oder nicht.

Eine Übersicht, worauf es ankommt bei der Prüfung eines Projektes, was es für Finanzierungsmöglichkeiten gibt – und vieles mehr finden Sie in der vorliegenden Ausgabe von MEDIZIN & ÖKONOMIE.

Seien Sie mutig und leben Sie Ihre Träume.

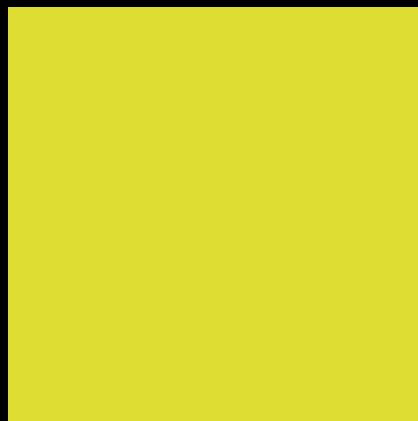
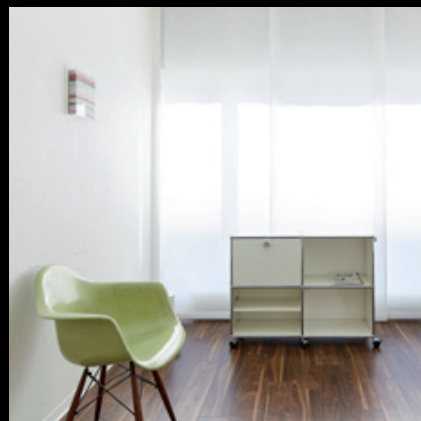
Herzlich
Nicole Suter-Karer

indesign.

praxisplaner | praxisbauer



von der Theorie
zur Praxis



indesign ag

riedstrasse 1 | 6330 cham-zug | tel 041 748 28 80 | info@indesign.ch
weberstrasse 7 | 8004 zürich | tel 043 322 13 12 | info@indesign.ch

PRAXISFINANZIERUNG – WIE GEHT DAS?

Martin Gobeli (Valiant Bank)

Standen Sie bislang in einem Anstellungsverhältnis und möchten den Schritt in die Selbstständigkeit wagen? Oder führen Sie bereits eine eigene Praxis und möchten diese verändern? Wenn Sie sich entscheiden, Ihre eigene Praxis zu gründen, eine Praxis zu übernehmen oder grundlegende Änderungen an einer bestehenden Struktur vorzunehmen, ist eine solide und nachhaltige finanzielle Basis eine wichtige Voraussetzung. Da der notwendige Investitionsbedarf oft nicht komplett aus Eigenmitteln finanziert werden kann, werden Sie früher oder später mit einem Finanzinstitut ins Gespräch kommen. Doch wie geht das und worauf kommt es an?

Das persönliche Gespräch

Als Arzt oder Ärztin mit der Absicht, eine Praxis zu eröffnen oder zu übernehmen, sind Sie für die Bank ein vielversprechender und spannender Kunde. Hierbei ist es der Bank in erster Linie wichtig, zu spüren, ob Sie von Ihrem Vorhaben überzeugt sind: Sind Sie bereit, sich mit voller Kraft für Ihr Vorhaben einzusetzen? Ebenso ist es für Sie als Kunde wichtig, dass Sie und Ihre Bedürfnisse von der Bank ernst genommen und diese nachhaltig umgesetzt werden. Zu empfehlen ist, dass Sie sich als Arzt oder Ärztin mit einem Bankberater mit entsprechender Erfahrung im Bereich der Finanzierung von Arztpraxen zusammensetzen. Anlässlich eines persönlichen Gesprächs können Sie sich kennenlernen und die weiteren Schritte gemeinsam planen.

Als Basis eines ersten Gesprächs gilt Ihre Projektvorstellung oder Ihre Geschäftsidee,

mit der Sie Ihre geplante Tätigkeit beschreiben und einen Blick in die Zukunft werfen. Damit es nicht nur beim Pläneschmieden bleibt, erstellen Sie am besten einen Businessplan, der als Richtlinie, Leitplanke oder Fahrplan für die ersten Jahre nach der Gründung oder Übernahme der Praxis dient.

Der Businessplan

Der Businessplan hilft auch, die Erfolgsaussichten einer Praxis abschätzen zu können.

Allen voran sind die finanziellen Kennzahlen für die Bank ein zentraler Analysepunkt. Geht es um eine Praxisübernahme, überprüft der Bankberater die Bilanzen und Erfolgsrechnungen der letzten drei Jahre. Diese geben ihm einen ersten Eindruck des Potenzials der Praxis und helfen, den Verkaufspreis zu beurteilen. Weiter gilt es, die Budgetzahlen für die ersten zwei bis drei Jahre nach der Übernahme zu analysieren. So kann die Bank beurteilen, wie viel Geld sie dem Arzt zur Verfügung stellen kann und ob es ihm möglich sein wird, die Finanzierung innerhalb der nächsten fünf bis sieben Jahre zu amortisieren.

Liquiditäts- und Investitionsplanung

Zusätzlich zum Businessplan ist es insbesondere für das erste Jahr entscheidend, einen Liquiditätsplan zu erstellen. Dieser stellt die erwarteten Einnahmen den zu erwartenden Ausgaben gegenüber und zeigt allfällig zu überbrückende Liquiditätsengpässe auf.

Und schliesslich benötigt die Bank einen Investitionsplan, der die Investitionskosten detailliert beschreibt und der im Idealfall bereits mit Kostenvoranschlägen unterlegt ist.

Der richtige Kredit

Gelangen sowohl der Arzt als auch der Bankberater nach dem persönlichen Kontakt zum Schluss, gemeinsam weiterarbeiten zu wollen, geht es in einem nächsten Schritt darum, die Finanzierung für den Arzt möglichst optimal zu strukturieren.

Betriebskredit

Liquiditätsengpässe können mit einem Betriebsmittelkredit abgedeckt werden. Dieser muss i. d. R. nicht amortisiert werden und kann auch im späteren Verlauf der Praxistätigkeit für allfällige betriebsnotwendige Liquiditätsbedürfnisse verwendet werden. Man spricht hier häufig auch von einem Kontokorrentkredit. Der Kontoinhaber kann so das Konto in der Höhe der Betriebsmittelfinanzierung überziehen. Die Zinsen werden jeweils auf den tatsächlich benutzten Kreditbeträgen berechnet.

Festdarlehen

Stehen langfristige Investitionen an, ist es entscheidend, wie lange man das dafür notwendige Fremdkapital benötigt. Werden alle Investitionskosten zu einem klar definierten Zeitpunkt zur Zahlung fällig, kann der Arzt ab diesem Datum ein Festdarlehen abschliessen. Dieses ist innerhalb von fünf bis sieben Jahren zurückzuzahlen. Mit dem Festdarlehen können Anlagegüter, die langfristig genutzt werden, auch langfristig finanziert werden. Da die Bank den Kreditbetrag, den Zinssatz sowie die Höhe der Amortisation im Voraus festlegt, kann der Arzt oder die Ärztin die jährliche finanzielle Belastung entsprechend planen.

Terminkredit

Eine flexiblere und somit für das unternehmerische Denken meist optimalere Variante zum Festdarlehen ist der Terminkredit. Höhe

des Kredits, Laufzeit und Zinssatz werden wie beim Festdarlehen im Voraus fixiert. Die Laufzeiten sind aber deutlich kürzer. Terminkredite werden für drei bis zwölf Monate abgeschlossen und anschliessend mit neuem Kreditbetrag und neuer Laufzeit verlängert. Die neuen Konditionen werden dem Geschäftsgang der Praxis angepasst. Das bedeutet, dass je nach Erfolg der Praxis ein Optimum in der Zinsbelastung erreicht wird.

Leasing

Eine weitere Finanzierungsvariante ist das Leasing. Es eignet sich vor allem für langlebige Investitionsgüter mit hohem Wiederverkaufswert (z. B. Röntgengeräte, Zahnarztstühle) und kann je nach Laufzeit, Investitionsplan und Werthaltigkeit des Leasinggutes günstiger sein als eine herkömmliche Bankfinanzierung. Leasing bindet zudem weniger Kapital auf einmal als ein Kauf. Es schont die Liquidität, da die Leasingraten über eine fest vereinbarte Laufzeit abgemacht werden. So kann der Arzt die monatlichen Ausgaben fest planen. Dies ist je nach finanzieller Lage unternehmerisch sehr nützlich.

Zinskonditionen und Kundenrating

Eine Finanzierung der Bank zu erhalten ist ein Thema. Ein anderes sind die Zinskonditionen des Kredites. Grundlagen für den Kundenzinssatz sind die Selbstkosten des Kredites. Diese setzen sich aus den Refinanzierungskosten, den Betriebskosten, den (Eigen-)Kapitalkosten sowie den Risikokosten zusammen. Letztere kann der Arzt teilweise beeinflussen, denn sie hängen von der angenommenen Ausfallwahrscheinlichkeit des Kredites ab. Je wahrscheinlicher der Bank dieses Szenario erscheint, desto höher sind die Risikokosten und damit auch die Zinskosten für den Kredit. Die erwartete Ausfallwahrscheinlichkeit wird aus verschiedenen Fakto-

ren errechnet, die bei vielen Banken in ein Kundenrating einfließen. Die meisten dieser Faktoren sind im vorgehend beschriebenen Businessplan enthalten. Es sind einerseits die finanziellen Komponenten, andererseits die nicht-finanziellen Komponenten, wie die Erfahrung des Arztes (Lebenslauf, Zeugnisse), Praxisstandort, Fachrichtung usw. Gemeinsam mit dem Arzt wird analysiert, wie gesund die Praxis ist. Dafür dienen unter anderem Kennzahlen aus der Bilanz- und Erfolgsrechnung sowie aus den Budgetzahlen.

Menschliche und zwischenmenschliche Aspekte

Wie eingangs erwähnt, braucht es die Überzeugung und Bereitschaft des Arztes, einen Grossteil seiner Kraft in das geplante Unternehmen zu stecken. Das ist die Basis für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Arzt und Bankberater. Wenn die Bank von diesem Engagement, von diesem unternehmerischen «Feuer» überzeugt ist, die oben erklärten Faktoren ebenfalls Sinn machen und in den Gesamtrahmen passen, dann steht der Finanzierung einer Arztpraxis nichts im Weg. Ist der Arzt oder die Ärztin zudem bereit, einen angemessenen Beitrag an Eigenmitteln beizusteuern und somit einen Teil des unternehmerischen Risikos mitzutragen sowie das Todesfallrisiko mit einer Versicherung abzudecken, so werden auch die Zinskosten der Kredite marktgerecht und fair ausfallen. Genauso wie es für das Finanzinstitut wichtig und spannend ist, Sie als Kunden zu gewinnen, ist es für Sie wichtig, dass Sie sich an einen Bankberater mit entsprechender Erfahrung und Know-how wenden.



Martin Gobeli, Betriebsökonom FH

Mitglied der Direktion,
Valiant Bank AG

Martin Gobeli, Betriebsökonom FH, ist seit siebzehn Jahren in der Finanzbranche tätig und betreut seit mehr als vierzehn Jahren Medizinerinnen und Mediziner. In diesem Zusammenhang baute er in einer Grossbank ein Kompetenzzentrum für Kunden im Gesundheitswesen auf und leitete dieses während vieler Jahre. Seit Anfang 2017 arbeitet er bei der Valiant Bank AG. Er ist verheiratet und Vater einer vierzehnjährigen Tochter und eines zwölfjährigen Sohnes.

Valiant Bank AG
Neumarkt 2
5200 Brugg
056 204 20 51
martin.gobeli@valiant.ch
www.valiant.ch

DER BUSINESSPLAN

... UND WARUM DIESER NICHT VOM KOLLEGEN KOPIERT WERDEN SOLLTE

Hanriet Tamazian (FEDERER & PARTNERS)

Wer eine Praxis gründen oder übernehmen will, ist fast immer auf Fremdkapital angewiesen. Banken und Investoren fordern heutzutage von den Ärztinnen und Ärzten, wie von jedem anderen Unternehmer auch, einen aussagekräftigen Businessplan, damit sie einen Kredit gewähren können. Nur wer eine gute Geschäftsidee und einen «realistischen» Businessplan vorlegen kann, erhält von den Banken einen Kredit mit guten bis sehr guten Konditionen.

Auch wenn eine Praxis ohne Bankkredit finanziert werden kann, sollte auf einen zumindest rudimentären Businessplan nicht verzichtet werden. Denn unsere Erfahrung zeigt, nicht der fachlich gute und sympathische Arzt, sondern der strategisch planende und marktgerecht agierende Arzt hat die besten Überlebenschancen.

Vor etwas mehr als einem Jahr konfrontierte uns ein Bankberater einer Grossbank mit der Anfrage, ob wir einem Mandanten dabei behilflich sein könnten, seinen Praxisbetrieb aufzubauen. Der Mandant, nennen wir ihn Dr. Guter-Glaube, ein bestens ausgebildeter deutscher Facharzt, hatte mit der gesamten Familie den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und gleichzeitig mit der Praxiseröffnung auf der grünen Wiese den Lebensmittelpunkt der Familie in die Schweiz verlegt. Dr. Guter-Glaube

hatte sich in einer gut versorgten sowie von den Fachkollegen stark umkämpften Region niedergelassen. Das Potenzial für seine Fachrichtung wurde ihm von seinen Kollegen bestätigt. Er schloss einen langjährigen Mietvertrag ab, leistete sich eine teure Praxisinfrastruktur und rechnete mit Einnahmen, die er in der Region nie hätte erreichen können. Trotz aller Bemühungen und sinnvollen Investitionen in Marketingmassnahmen fehlten ihm schlichtweg die Patienten sowie Zuweiser. Zum Zeitpunkt, als wir durch seine Hausbank miteinbezogen wurden, kam auch die Hilfe eines erfahrenen Beratungsunternehmens zu spät. Der Arzt konnte die Amortisationsraten der Bank sowie die Raten seiner Schulden bei einem Privatinvestor nicht mehr stemmen. So sah sich Dr. Guter-Glaube gezwungen, einige Erbstücke zu verkaufen, um den Lebensunterhalt seiner Familie knapp zu finanzieren. Der einzige für ihn denkbare Ausweg war der Praxisverkauf und die Rückkehr in seine Heimat. Durch den Praxisverkauf konnte lediglich ein Teil der Schulden bei der Bank und beim Privatinvestor getilgt werden.

Hätte aus Ihrer Sicht dieser Fall auch anders ausgehen können? Ja! Durch eine aktuelle Marktanalyse, eine sorgfältig ausgewählte Praxisinfrastruktur sowie einen realistischen Businessplan mit marktgerechten Daten, ausgearbeitet mit Unterstützung einer Fachperson.

Wie sieht ein aussagekräftiger Businessplan aus?

Doch wie wird ein Businessplan aufgebaut und welche Informationen müssen darin enthalten

sein, damit die Banken bzw. Investoren über das Risiko des geplanten Vorhabens entscheiden können? Ein Businessplan sollte idealerweise Antworten auf folgende Fragen liefern:

Strategie und Vorstellung Projekt

Welche Geschäftsidee, welche Strategie wird verfolgt? Welche Rechtsform wurde aus welchen Überlegungen gewählt?

Wann und wo soll die Praxis eröffnet bzw. übernommen werden? → Bei einer Übernahme, wie wird die Übergabephase genau aussehen?

Persönliche und berufliche Angaben zum Arzt / zur Ärztin

Um wen handelt es sich beim Arzt, der das Vorhaben plant? Informationen zum Werdegang, jedoch auch zum Arzt als Privatperson – wie sieht das Privatumfeld des Arztes aus?

Welches Leistungsspektrum wird in der Praxis angeboten? Bietet der Arzt / die Ärztin Spezialitäten an, die bisher in der Region noch nicht oder nicht genügend abgedeckt werden?

Informationen zum Standort und Konkurrenz

Wie sehen die Marktverhältnisse und das Entwicklungspotenzial in der gewählten Region aus? Wie sehen die Altersstruktur sowie die Entwicklung der Bevölkerung aus?

Wie wird das Einzugsgebiet der Praxis definiert? Wie sieht die Konkurrenzsituation im entsprechenden Einzugsgebiet aus? Wie sieht die Altersverteilung der Konkurrenten aus? Sind allenfalls Abgänge aufgrund des Alters oder aus anderen Gründen zu erwarten?

Investitionsplanung, Budget

Welche Investitionen sind geplant? Idealerweise unter Berücksichtigung von Offerten.

Mit welchen Einnahmen ist in den ersten drei Jahren zu rechnen? Dies sollte detailliert und nachvollziehbar aufgeführt sein.

Mit welchen Ausgaben ist in den ersten drei Jahren zu rechnen? Dabei spielen die Personalplanung sowie die Raumplanung für die Kostenstruktur eine entscheidende Rolle.

Wie sieht die Gewinnerwartung in den ersten drei Jahren aus?

Wie hoch soll der Betriebskredit sein?

Wie hoch ist das Eigenkapital, das der Arzt für das geplante Projekt einbringen kann oder möchte?

Diese Informationen sind für die Bank oder den Investor als Kapitalgeber von essenzieller Bedeutung. Vor allem die Planerfolgsrechnung (Gegenüberstellung der Einnahmen und Ausgaben für die ersten drei Jahre) dient für den Kapitalgeber nebst für die Risikoeinschätzung auch als Grundlage für die Berechnungen der Kreditrückführung – d. h. ab welchem Zeitpunkt, in welcher Höhe und über wie viele Jahre der Kredit zurückgeführt werden sollte. Idealerweise sollte dies, je nach Kredithöhe, innerhalb von sieben Jahren geschehen. Unrealistische Umsatzberechnungen können, wie bei unserem Dr. Guter-Glaube, zu grossen Finanzierungsgängen bis hin zur Praxisaufgabe führen. Der wohl häufigste Fehler bei der Finanzierung besteht darin, den Businessplan eines Kollegen zu übernehmen, nach dem Motto: Bei ihm hat es auch geklappt! Irrtum, seine Bedürfnisse, seine Strategie, seine Arbeitsweise und sein Patientengut sind möglicherweise vollkommen anders, und deshalb ist sein Businessplan auch nicht einfach übertragbar.

Vorgehensweise für die Beantragung eines Kredits

Planen Sie als Ärztin oder Arzt eine Praxisneugründung oder Praxisübernahme, dann seien Sie kein Dr. Guter-Glaube! Wir empfehlen Ihnen, Ihre Geschäftsidee durch eine Fachperson analysieren und einen realistischen und auf Ihre Person zugeschnittenen Businessplan erstellen zu lassen. Anschliessend sollte der Businessplan zwei bis drei Finanzinstituten vorgelegt werden, damit Sie entscheiden können, welcher Finanzierungsvorschlag Ihren Bedürfnissen am besten entspricht.



Hanriet Tamazian

**Mitglied der Geschäftsleitung,
FEDERER & PARTNERS**

FEDERER & PARTNERS ist seit zwanzig Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/ Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Hanriet Tamazian begleitet seit 2008 Ärzte auf ihrem Weg in die eigene Praxis und betreut verschiedene Mandate mit Schwerpunkt Praxiseröffnung und -übernahme sowie Marketing.

FEDERER & PARTNERS
Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3
5605 Dottikon
056 616 60 60
hanriet.tamazian@federer-partners.ch
www.federer-partners.ch

Checkliste – Beilagen für die Banken

Folgende Unterlagen sollten Sie mit Ihrem Businessplan den Banken zur Beurteilung Ihres Projektes idealerweise vorlegen (nicht abschliessende Aufzählung):

- | | |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | Aktueller Lebenslauf |
| <input type="checkbox"/> | Arztdiplom, Facharztdiplom, Anerkennungsbestätigungen der MEBEKO |
| <input type="checkbox"/> | Kantonale Berufsausübungsbewilligung (von Vorteil) |
| <input type="checkbox"/> | Fähigkeitsausweise |
| <input type="checkbox"/> | Arbeitszeugnisse |
| <input type="checkbox"/> | Steuererklärungen der letzten drei Jahre |
| <input type="checkbox"/> | Vorsorgeausweis der 2. Säule |
| <input type="checkbox"/> | Strafregisterauszug / Polizeiliches Führungszeugnis |
| <input type="checkbox"/> | Betreibungsregisterauszug / Schufa-Auskunft |
| <input type="checkbox"/> | Praxisbewertung (bei einer Praxisübernahme) |
| <input type="checkbox"/> | Praxisübernahmevertrag (bei einer Praxisübernahme) |
| <input type="checkbox"/> | Gesellschaftsvertrag (bei einer Gemeinschaftspraxis) |
| <input type="checkbox"/> | Mietvertragsentwurf |
| <input type="checkbox"/> | Kostenschätzung vom Praxisplaner |
| <input type="checkbox"/> | Grundrissplan |
| <input type="checkbox"/> | Offerten für die Investitionen (von Vorteil) |

FINANZIELLE FLEXIBILITÄT MIT LEASING

Jürgen Vetterlein (Schaffhauser Kantonalbank)

Vorteile auf einen Blick

Wenn Sie möglichst wenig Eigenmittel einsetzen, mit einem kurzen Produktlebenszyklus rechnen und gegen Reparaturen und Ausfälle des Medizinalgerätes abgesichert sein wollen, ist Leasing vorteilhaft. Ich empfehle Ihnen, vor dem Investitionsentscheid die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten mit einem Experten Ihres Vertrauens zu klären.

Das Rezept für einen erfolgreichen Leasingentscheid

- Klären Sie die Leasingfähigkeit Ihres Investitionsgutes ab.

In der Gesundheitsbranche gibt es viele technologisch hoch entwickelte, kostenintensive Maschinen oder Apparaturen, die sich für ein Leasing eignen. Klären Sie ab, ob der Hersteller direkt ein Leasing anbietet. Ein Leasing über einen unabhängigen Finanzdienstleister hat den Vorteil, dass dieser Mängel an Ihren Geräten für Sie mit dem Hersteller regelt.

- Lassen Sie sich umfassend beraten.

Ein Finanzierungsspezialist zeigt Ihnen die für Ihr Investitionsgut möglichen Finanzierungs- und Leasingvarianten auf. Informieren Sie sich insbesondere über folgende Aspekte:

- o Austausch des Investitionsgutes aufgrund technologischer Entwicklung oder Defekt
- o Garantiedauer und Vorgehen bei Mängeln
- o Bedingungen und Kosten für eine vorzeitige Beendigung des Vertrages

- o Versicherung gegen einen Schaden am Investitionsgut
- o Übertrag des Leasingvertrages auf einen Partner oder Nachfolger

- Halten Sie die notwendigen Dokumente zur Beurteilung Ihres Finanzierungsgesuches bereit.

Ihr Finanzdienstleister benötigt i. d. R. folgende Unterlagen:

- o Alle verfügbaren Informationen zum Investitionsgut
- o Die zwei letzten Jahresabschlüsse Ihres Unternehmens
- o Bei Neugründungen: Businessplan

Leasing und Bankkredit im Check-up

Der Kauf eines Medizinalgerätes belastet die Liquidität Ihres Unternehmens. Vor allem in der Gründungs- und Aufbauphase kann eine Fremdfinanzierung – Leasing oder Bankkredit – Sinn machen. Das Leasing hat viele Parallelen zum Bankkredit. Es gibt aber auch einige Unterschiede.

Schonung von Eigenmitteln: Mit der Finanzierung über einen Bankkredit oder Leasing investieren Sie in die neuste Technologie und schonen dabei Ihre Eigenmittel. Sie behalten so Ihre unternehmerische Flexibilität. Bei einem Bankkredit müssen Sie i. d. R. mehr eigene Mittel bereitstellen als beim Leasing, da das Finanzierungsobjekt der Bank nicht als Sicherheit dient.

Entlastung der Liquidität: Im Gegensatz zum Kauf aus eigenen Mitteln fallen die Ausgaben nicht in vollem Umfang zu Beginn an, sondern werden bei beiden Finanzierungsvarianten aufgrund periodisch gleichbleibender Zins-

und Amortisationszahlungen über die ganze Nutzungsdauer verteilt. Beim Bankkredit sind Sie punkto Rückzahlungen flexibler. Sie planen bei beiden Finanzierungsvarianten mit fixen Kosten und schonen Ihre Liquidität. Dadurch können Sie Ihre Liquidität z. B. für das schnelle Zahlen von anderen Rechnungen einsetzen – Sie profitieren von Rabatten und Skonti.

Eigentumsfrage: Beim Bankkredit sind Sie von Beginn weg Eigentümer. Kosten für Reparaturen oder Ersatzinvestitionen müssen Sie vollumfänglich übernehmen, sofern diese nicht über eine Garantie in den ersten Jahren abgedeckt sind. Im Unterschied dazu befindet sich beim Leasing das Investitionsgut nicht in Ihrem Eigentum. Wenn Sie bei Ihrem Medizinalgerät mit einer schnellen technologischen Entwicklung rechnen, eignet sich das «Operating Leasing» direkt durch den Gerätehersteller. Bei dieser Leasingform können Sie das Gerät während der Vertragsdauer wechseln. Sie bleiben damit auf dem neus-

ten Technologiestand. Gehen Sie davon aus, dass der Produktlebenszyklus länger ist, dann macht das herkömmliche «Financial Leasing» mehr Sinn. Sie können nach Ablauf des Leasingvertrages das Investitionsgut zu einem Restwert ins Eigentum übernehmen und weiter nutzen.

Einfluss auf Steuern: Sowohl beim Leasing wie auch beim Bankkredit gibt es Entlastung auf der steuerlichen Seite. Die Leasingraten können vollständig als Betriebsaufwand geltend gemacht werden. Beim Bankkredit verringern Zinszahlungen und Abschreibungen die Ertragssteuern. Beim Leasing werden die Leasingraten fix über die Nutzungsdauer verteilt. Mit einem Bankkredit haben Sie eine grössere Flexibilität in der Festlegung der Abschreibungsdauer und -methode. Im Gegensatz zum Bankkredit wird das Leasingobjekt nicht bilanziert, ausser es geht nach der Nutzungsdauer zu einem Restwert ins Eigentum des Leasingnehmers über.



leasing



narkose.ch bietet **Arztpraxen, Operationszentren** und **Kliniken** hochqualifizierte Anästhesie-Dienstleistungen: Dank einem grossen Mitarbeiterkreis von erfahrenen Anästhesieärzten, Pflegefachkräften und einer umfassenden Infrastruktur, welche auch mobil zur Verfügung steht, ist narkose.ch jederzeit und schweizweit einsatzbereit.



Unser Angebot:

- › Ambulanter Voll- oder Teilservice
- › Immer einsatzbereit und flexibel

Ihre Vorteile auf einen Blick

- › Keine personellen Engpässe
- › Erfahrene Spezialisten
- › Jederzeit verfügbar
- › Gesicherte Qualität



Grösster Anbieter von ambulanten Anästhesie-Dienstleistungen in der Schweiz über **25'000** Anästhesien pro Jahr

MEHR INFORMATIONEN
› www.narkose.ch



Konditionen: Die aktuelle Niedrigzinsphase hat sich positiv auf Leasing- und Bankkreditkonditionen ausgewirkt. Im Vergleich zum Bankkredit kann das Leasing infolge zusätzlich eingebauter Versicherungsklauseln etwas teurer sein.

Mindestvolumen der Finanzierung: Finanzdienstleister bieten Leasing für Firmen i. d. R. ab 50 000 CHF an. Das durchschnittliche Leasingvolumen pro Investitionsgut beträgt in der Medizinalbranche aktuell rund 63 000 CHF. Bankkredite sind teilweise auch zu geringeren Beträgen möglich.

Potenzial im Gesundheitswesen

Leasing ist in der Schweizer Medizinalbranche noch wenig bekannt. Das Leasingvolumen beträgt zurzeit rund 250 Millionen CHF und entfällt hauptsächlich auf die Hersteller. In Spitälern ist Leasing weniger verbreitet. Bei Arztpraxen ist die Durchdringung am geringsten. Ich sehe im Gesundheitswesen noch Potenzial, Investitionen vermehrt über Leasing abzuwickeln. Es macht finanzielle Mittel frei und erlaubt Ihnen, die neueste Technologie zu nutzen. Beziehen Sie beim nächsten Investitionsvorhaben Leasing in Ihre Überlegungen mit ein. Als Ihr Bankpartner stehe ich Ihnen für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung.



Jürgen Vetterlein

Kundenberater Firmenkunden,
Schaffhauser Kantonalbank

- Seit über zwanzig Jahren Firmenkundenberater
- Spezialisiert auf Finanzierungen in der Medizinalbranche
- Bankfachdiplom
- Vorstands- und Geschäftsleitungsmitglied bei der Schweizerischen Diabetes-Gesellschaft (bis 2016), Vorstandsmitglied der Rheumaliga Schaffhausen und der Krebsliga Schaffhausen

Schaffhauser Kantonalbank
Vorstadt 53
8201 Schaffhausen
052 635 22 59
juergen.vetterlein@shkb.ch
www.shkb.ch

SPRECHSTUNDE BEI IHRER BANK.

ES LOHNT SICH!

PRAXISFINANZIERUNG MIT FESTEN VORSCHÜSSEN

Arne Teufelberger (NEUE AARGAUER BANK AG)

Die gute Nachricht vorweg: Finanzierungen von Arztpraxen gehören bei den Banken nach wie vor zum Tagesgeschäft. Bei einer Praxisübernahme oder einer Praxisneugründung stehen Banken mit ihren Dienstleistungen unterstützend und beratend zur Seite.

Neben der Praxisfinanzierung und dem Eigenheimerwerb sind der Vermögensaufbau, die Vorsorgeplanung und letztendlich auch die Nachfolgeregelung wichtige Themen. Aus Bankensicht kann festgehalten werden, dass die Kreditrisiken bei Arztfinanzierungen auch im heutigen Umfeld in einem allgemein vertretbaren Rahmen liegen. Verschiedene Banken sind daher bereit, in ihren Finanzierungsbedingungen bei den beizubringenden Eigenmitteln und den Rückzahlungsfristen von Darlehen deutlich von den üblichen Anforderungen in anderen Branchen abzuweichen.

Arten der Bankfinanzierung

Eine Bankfinanzierung besteht zumeist aus zwei Teilen:

1. aus Investitionen, d. h. dem Kaufpreis und den Mitteln für die Einrichtung und Ausstattung der Praxis;
2. aus der Betriebsmittelfinanzierung, d. h. der Vorfinanzierung der Patientenrechnungen zur Sicherstellung der Liquidität.

Sobald der Kreditrahmen mit der Bank geregelt ist, stellt sich für den Arzt die Frage, wie er den Kredit benützen soll.

Kontokorrentkredit als Klassiker

Bei einem Kontokorrentkredit erfolgt die Benützung des Kredits direkt auf dem Betriebskonto. Jede Benützung – d. h. jedes Mal, wenn der Kontostand im Minus ist – löst nicht nur die Belastung von Sollzinsen aus, die im aktuellen Zinsumfeld im Bereich von



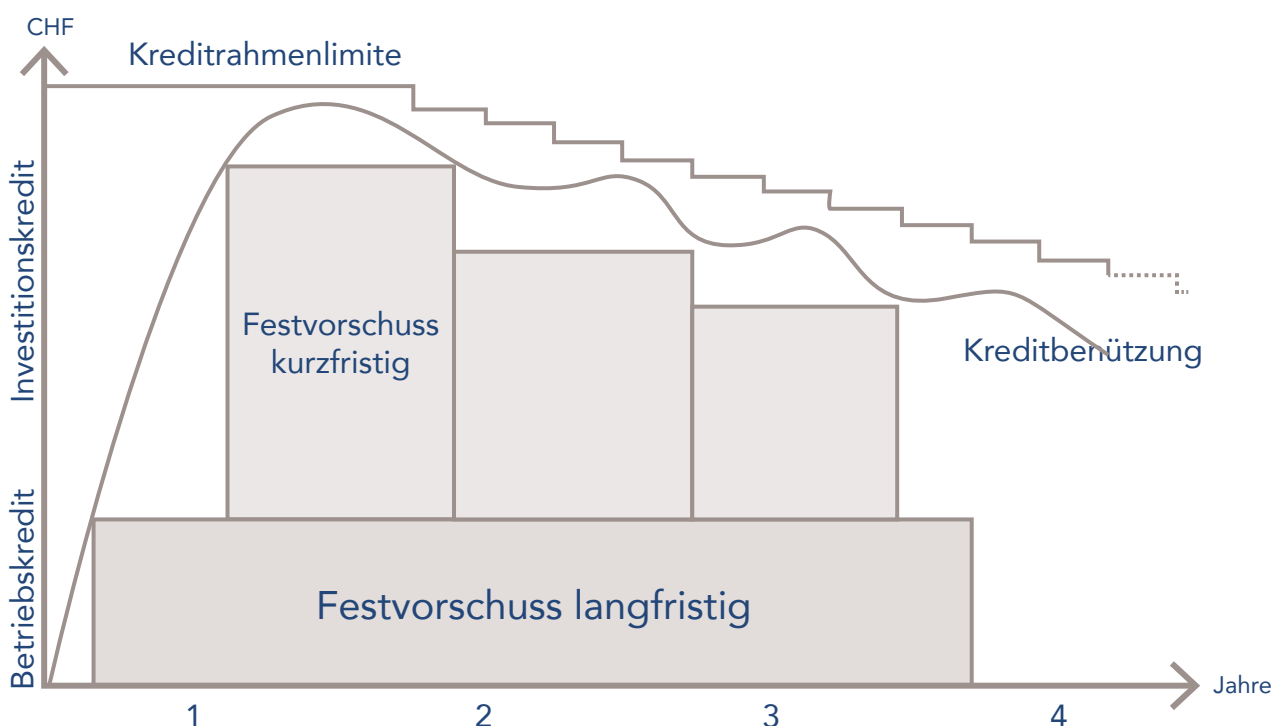
4 bis 4.5 % liegen, sondern quartalsweise auch eine Kreditkommission, die zusätzlich 0.25 % des höchstbenutzten oder durchschnittlichen Kreditbetrags ausmacht. Überschlagsmässig beläuft sich die gesamte Belastung somit auf rund 5 bis 5.5 % pro Jahr.

Fester Vorschuss als gute Alternative

Die Benützung mittels sogenannter fester Vorschüsse hat sich seit Jahren ebenfalls sehr bewährt. Der Arzt trifft dabei eine grobe Abschätzung des Liquiditätsbedarfs für die nächsten ein bis drei Monate. Er schliesst mit seiner Bank einen festen Vorschuss über diesen Betrag zu einem festen Zinssatz und einer definierten Laufzeit ab. Der Betrag wird auf dem Betriebskonto gutgeschrieben, und der

Arzt tätigt die notwendigen Zahlungen. Der Kontostand bleibt auf der Guthabenseite. Kurz vor Ablauf des festen Vorschusses wird der Arzt von seiner Bank kontaktiert. Er kann, angepasst an seine effektive Bedürfnissituation, den festen Vorschuss für eine weitere Laufzeit verlängern und gleichzeitig erhöhen, reduzieren oder unverändert belassen. Der Zins für einen festen Vorschuss mit Laufzeiten von ein bis zwölf Monaten liegt im aktuellen Zinsumfeld bei 1.5 bis 2.0 %. Es fallen keine weiteren Kosten an. Durch einen oder mehrere Festvorschüsse kann die Zinsbelastung gegenüber dem klassischen Kontokorrentkredit markant gesenkt werden.

Schematisch lässt sich die Funktionsweise mit nachfolgender Grafik illustrieren:



In diesem exemplarischen Fall werden zu Beginn der Kreditbenützung ein Festvorschuss auf vier Jahre und eine zweite Tranche auf sechs Monate abgeschlossen. Aufgrund des nach eineinhalb Jahren sukzessive sinkenden Kreditbedarfs wird die kurzfristige Tranche

nach sechs Monaten betraglich reduziert, nach weiteren sechs Monaten noch einmal. Bei optimaler Wahl der Tranchen wird der Kredit nur im Rahmen des eigentlichen Bedarfs benützt, und auf dem Betriebskonto fallen keine Zinskosten an.



MEIERZOSSO

Meierzosso hat über 1000 Praxen in der Schweiz schlüsselfertig ausgeführt. Meistens als Planer und ausführender Handwerksbetrieb, aber auch in Zusammenarbeit mit namhaften Architekturbüros.

Praxisplanung ■ Architektur ■ Bauleitung
Meierzosso Planungs AG
Bruggacherstrasse 6
CH-8117 Fällanden/Zürich
Telefon: +41 44 806 40 80
Mail: kontakt@meierzosso.ch
Internet: www.meierzosso.ch

Die Vorteile des festen Vorschusses liegen also auf der Hand:

- Markant tiefere Zinskosten
- Weitgehend frei wählbare Festvorschusstranchen (die Banken verlangen als Mindestbetrag einer Tranche zumeist 50 000 bis 100 000 CHF)
- Die Laufzeiten können für ein bis zwölf Monate, aber auf Wunsch auch mehrjährig vereinbart werden.
- Flexible Anpassungsmöglichkeiten der Tranchen jeweils per Verfall. Wenn mindestens eine Tranche auf kurzfristiger Basis vereinbart wird, kann auf unvorhergesehene Kostensituationen optimal reagiert werden.
- Der Anteil des Gesamtkreditrahmens, der nicht als Festvorschuss bezogen wird, steht bei unerwarteten Engpässen als Limite auf dem Betriebskonto zur Verfügung.

Im Gegensatz zum Kontokorrentkredit setzt diese Vorgehensweise jedoch die aktive Auseinandersetzung mit der Liquiditätssituation und dem allgemeinen Geschäftsgang voraus. Der Arzt muss sich periodisch, d. h. vor Fälligkeit einer Tranche, zu seiner Liquiditätssituation Gedanken machen und über die Weiterführung des Festvorschusses entscheiden. Ihr Bankpartner berät Sie dabei gerne.

Als Fazit empfehle ich Ihnen, mit Ihrer Bank über die Möglichkeiten der Kreditbenützung in Form von festen Vorschüssen zu sprechen – es lohnt sich!



Arne Teufelberger

**Berater für Firmenkunden,
NEUE AARGAUER BANK AG**

Arne Teufelberger ist seit dreissig Jahren bei der NEUEN AARGAUER BANK AG in Brugg tätig. Er betreut klassische KMUs jeglicher Branche. Schon seit Längerem hat die NEUE AARGAUER BANK AG innerhalb der Betreuung von KMUs einen Spezialbereich «Selbstständige Ärzte» gebildet. Dadurch soll einerseits der selbstständige Arzt als Unternehmer betreut, andererseits dessen speziellem Umfeld im Gesundheitswesen Rechnung getragen werden. Arne Teufelberger hat als Ärztespezialist seither einen Fokus auf die Beratung von selbstständigen Ärzten.

NEUE AARGAUER BANK AG
Hauptstrasse 1
5201 Brugg
056 462 78 19
arne.teufelberger@nab.ch
www.nab.ch



BANKKREDIT MIT 50+?

«... nicht so einfach wie für jüngere Praxisgründer»

Dr. med. Götz Kamin, Facharzt FMH für Ophthalmologie, eröffnete mit 55 Jahren eine Augenarztpraxis in der Gemeinde Muri im Kanton Aargau. In unserem Interview erzählt er über seine Erfahrungen, sich mit 50+ in einem fremden Land nochmals selbstständig zu machen.

Herr Doktor Kamin, Sie haben mit 50+ eine Praxis neu eröffnet. War es für Sie einfach, einen Bankkredit zu erhalten?

Nein, sicher nicht so einfach wie für jüngere Praxisgründer. Die Banken bewerten auch hier in der Schweiz die Praxisgründung deutlich kritischer als noch vor zwanzig Jahren.

Haben Sie damit gerechnet, dass Ihr Alter ein essenzielles Kriterium darstellen würde und somit die Bankfinanzierung erschwert?

Die voraussichtliche Laufzeit der Praxis, also die Dauer der Tätigkeit in der eigenen Praxis, ist heute für die Banken offensichtlich ein hartes Entscheidungskriterium, da davon ja auch die Amortisationsmöglichkeit für die vergebenen Kredite abhängt. Bestehen bei der Bank grundsätzliche Zweifel, dass die Gelder im angestrebten Zeitraum zurückfliessen, fällt die Kreditentscheidung sicher negativ aus.

Wie hoch musste Ihr Eigenkapitalanteil sein? Welche Sicherheiten mussten Sie zusätzlich hinterlegen?

Wir mussten 20 % der gewünschten Kreditsumme aus Eigenmitteln aufbringen und die Praxis-einrichtung und alle Leistungen quasi an die Bank verpfänden.

Haben Sie das Gefühl, Sie hätten bessere Konditionen von den Banken erhalten, wenn Sie jünger gewesen wären?

Die Frage ist nicht ganz einfach zu beantworten. Einerseits haben jüngere Kollegen natürlich eine längere Praxislaufzeit vor sich, damit kann auch die Kreditlaufzeit länger sein und somit

besteht weniger Risiko für die Bank bei der Amortisation der Kredite. Andererseits ist das Zinsgeschäft der Banken seit einigen Jahren am Boden, sodass heute Kreditzinsen so gering sind wie nie zuvor. Ob ich noch ein oder zwei Zehntelprozent günstigere Angebote bekommen hätte? Ich weiss es nicht. Es spielt aber angesichts der niedrigen Zinsen auch wirklich keine Rolle.

Wie viele Banken mussten Sie anfragen, um eine Bankfinanzierung zu bekommen?

Wir haben vier Banken angefragt und zwei Angebote bekommen.

Wie konnten Sie Ihre heutige Hausbank von Ihrem Projekt überzeugen?

Ich hatte ja schon in Deutschland über zehn Jahre eine eigene Praxis geführt und die komplette Einrichtung mitgebracht. Insoweit war es für mich nicht schwierig, hinreichende Kompetenz für das erfolgreiche Führen einer Augenarztpraxis zu belegen. Allerdings ist unsere heutige Hausbank nicht die, die uns den Kredit zur Praxisgründung bewilligte. Wir haben inzwischen gewechselt.

Sie führten vor Ihrer Praxis in der Schweiz eine Praxis in Deutschland. Als Sie Ihre Praxis in Deutschland eröffnet hatten, waren Sie Mitte vierzig. Haben Sie bei der Finanzierung einen Unterschied gemerkt, den Sie auf das Alter abschieben?

Unterschiede gab es da durchaus – aber eher nicht altersbezogen. Deutschland hat ein völlig anderes Gesundheitssystem, das sich auf der Ausbeutung ärztlicher Arbeit zu Dumpingpreisen gründet und zum ungehemmten Konsum ärztlicher Leistungen einlädt. Dadurch werden Praxisneugründungen von den Banken inzwischen noch kritischer gesehen als die Eröffnung einer Stehbierkneipe in Bahnhofsnähe – Basel III lässt grüssen. Es kursiert der Spruch: «Kann man mit einer Kassenarztpraxis in Deutschland ein kleines Vermögen machen? Ja – aber nur, wenn man zuvor ein grosses hatte!»

Was würden Sie Kollegen raten, die ebenfalls mit 50+ planen, eine Praxis zu eröffnen bzw. zu übernehmen, und auf einen Bankkredit angewiesen sind?

20 % der gewünschten Kreditsumme – plus Reserven – bereithalten und mehrere Angebote einholen. Die Gesamtkreditsumme sollte man am besten auf mehrere Banken aufteilen, damit man nicht auf Gedeih und Verderb einer Bank ausgeliefert ist.

Welche Zeitspanne erhielten Sie von der Bank, um Ihren Kredit zu amortisieren?

In unserem Fall waren das fünf Jahre.

Wie war die Situation für Ihre Familie? Hatten Sie schlaflose Nächte?

Wir hatten insoweit eine besondere Situation, als ich durch die Umstände der Auseinandersetzung mit meiner ehemaligen Praxispartnerin neun Monate keine Entnahmen vom Praxiskonto in Deutschland machen konnte, und wir in der Zeit alle laufenden Kosten inklusive der Lebenshaltung für die Familie aus unseren Reserven und Krediten unserer damaligen Hausbank in Deutschland decken mussten. Die Schweizer Bank hatte uns auf halber Strecke wegen Überschreitung der Limite um ca. 2 CHF alle Konten gesperrt. Hätten wir nicht die Möglichkeit

ESPACE BROKER

sicherheit für zukunft und erfolg

Ihre verlässlichen und kompetenten
Partner in Risiko-, Versicherungs-
und Finanzfragen.



Hauptgasse 5, Büren an der Aare

T +41 32 353 11 13 info@espacebroker.ch
F +41 32 353 11 14 www.espacebroker.ch

gehabt, auf unser deutsches Konto zurückzugreifen und dies auch noch deutlich zu überziehen, hätte es uns finanziell das Genick gebrochen. Insoweit – ja, wir hatten auch einige schlaflose Nächte!

Inzwischen haben wir hier unsere Hausbank gewechselt, da wir uns regelmässig im Halbjahresturnus damit herummärgern mussten, dass die Bank uns andere als die vereinbarten Konditionen aufnötigen wollte und zum Teil auch Änderungen vornahm, denen wir so nicht zugestimmt hatten. Was dann dazu führte, dass wir plötzlich unvermutet wieder unsere Limite überzogen hatten und die Konten gesperrt waren, weil die Bank mal wieder ohne unsere Zustimmung und ohne uns vorher zu informieren Änderungen im Ablauf der Amortisation vorgenommen hatte. Derartiges mitten im Weihnachtsurlaub und kurz nach dem Jahreswechsel ist schon extrem unerfreulich, wenn man beim Check-out im Hotel mit einer gesperrten Karte dasteht.

Vom Praxisumsatz her war das eigentlich alles völlig problemlos. Wir konnten sämtliche Zahlungen stets pünktlich leisten, und ohne die unerwünschten Änderungen durch die Bank wäre es auch nie zu einem Problem gekommen. Seitdem die Praxis erfolgreich angelaufen ist und wir die erste Durststrecke überwunden haben, sind wir nun – nach dem Wechsel der Hausbank – mit allem im grünen Bereich.

Herr Doktor Kamin, vielen herzlichen Dank für das Interview.

ALTERNATIVEN ZUR BANKFINANZIERUNG

Albert Karer (Unternehmer)

Die bekannteste und gängigste Variante der Finanzierung von Unternehmen und Projekten ist die Finanzierung über Banken. Wer jedoch den Weg über eine Bank nicht gehen will oder kann, findet im Markt heute zahlreiche Alternativen zu den klassischen institutionellen Kapitalgebern.

Aus Sicht eines Kapitalgebers sind Mediziner eine durchaus interessante Klientel. Dies hat mehrere Gründe: Der Gesundheitsmarkt ist ein Wachstumsmarkt, es werden im Allgemeinen gute bis sehr gute Margen erwirtschaftet und der praktizierende Mediziner selbst gehört zu den besser verdienenden Lohngruppen. Somit sind die Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Kapitalaufnahme eigentlich gegeben.

Unternehmensfinanzierungen, unabhängig ob zwecks Kauf einer bestehenden Unternehmung oder für die Neugründung, sind insbesondere im tiefen Finanzierungssegment (unter einer Million) aus Sicht von institutionellen Kapitalgebern ein einfaches Darlehensgeschäft. Dies bedeutet, dass dem gewünschten Darlehensbetrag Sicherheiten in der entsprechenden Höhe gegenüberzustellen sind. Entsprechend einfach bzw. schwierig ist es für den Unternehmer, zu Kapital zu kommen.

Die Vorstellung, einen Sachbearbeiter einer Bank mit einem, wenn auch seriös gerechneten Business Case und einem ausgefeilten Businessplan überzeugen zu können, die von der Bank vorgegebenen Risikokriterien zugunsten des Kreditnehmers zu ändern, ist naiv. Gleichwohl wird diese Dokumentation verlangt und sei es nur, damit die Aktenlage vollständig ist.

Der Beruf des Mediziners ist sicherlich ein Positivum, allerdings liegt das Risiko aus der Sicht des Geldgebers nicht im Beruf bzw. der Tätigkeit, sondern in der betriebswirtschaftlichen Befähigung des Arztes als Unternehmer und der seitens des Kapitalgebers abgeschätzten Tragbarkeit des Kredits.

Können Sie eine Immobilie verpfänden bzw. belehnen oder haben andere Wertgegenstände, erhalten Sie, soweit alle anderen Rahmenbedingungen erfüllt sind, problemlos den «Gegenwert» in bar. Allerdings hat der Kapitalgeber i. d. R. eine deutlich niedrigere Einschätzung des Gegenwertes wie Sie als Eigentümer.

Was aber, wenn die Möglichkeiten dieses einfachen Tauschgeschäftes nicht gegeben sind? Im Finanzierungsmarkt sind heute zahlreiche Alternativen zu den klassischen institutionellen Kapitalgebern zu finden. So treten in den letzten Jahren immer mehr Versicherer, aber auch Verbände und Firmen, die Unternehmer in ihrer jeweiligen Branche unterstützen, als mögliche Kapitalgeber auf.

Rein finanziell interessierte Kapitalgeber verhalten sich i. d. R. in ihren Bewertungen und Vereinbarungen für eine Finanzierung wie eine klassische Bank. Deren Vorteil ist, dass die Anzahl der Anbieter gewachsen ist und damit der Kapitalnehmer aufgrund der Konkurrenzsituation bessere Konditionen erhält. Am besten zeigt sich dies an den Entwicklungen im Hypothekengeschäft. Unternehmen dagegen sind mehr daran interessiert, den Absatz ihrer Produkte zu sichern und eine Kundenbindung zu schaffen.

Nicht vergessen darf man an dieser Stelle das den meisten inzwischen bekannte



Crowdfunding, wobei für die Finanzierung von KMU-Themen wohl eher das sogenannte Crowdlending hilfreich ist. Natürlich strebt der Kreditnehmer am liebsten die Finanzierung aus einer Hand an, denn das macht das Ganze auf den ersten Blick einfacher. Eine Lösung, ein Vertrag, ein Partner.

Kreativ werden Finanzierungsmodelle dann, wenn diverse Möglichkeiten kombiniert werden. Jeder Fall ist natürlich, wie immer, ein Spezialfall und kann nicht verallgemeinert werden. Deswegen ist das folgende Beispiel einfach auch nur ein Beispiel. Benötigt werden 600 000 CHF für den Erwerb einer Praxis. Das vorhandene Eigenkapital, inklusive Krediten aus der Verwandtschaft, liegt bei 100 000 CHF. Eine Erhöhung der Hypothek bringt weitere 100 000. Mehr will die Bank nicht geben, und andere Sicherheiten liegen nicht vor. Unser Arzt-Unternehmer bringt dieses Geld in eine von ihm gegründete AG ein, welche die angestrebte Praxis erwerben soll.

Alternativ bewirbt sich unser Arzt-Unternehmer auf einer Crowdlending-Plattform und erhält dort weitere 100 000. Ein Medizinaltechnik-Hersteller gewährt unserem

Unternehmer einen weiteren Kredit über 100 000, wenn er sich dafür verpflichtet, die nächsten zehn Jahre sämtliches Gerät und Verbrauchsmaterial nur dieses Herstellers zu nutzen. Es fehlen nun nur noch 200 000 CHF bis zu der vom Verkäufer geforderten Kaufsumme. Unser Arzt-Unternehmer telefoniert sein Kollegen-Netzwerk ab und findet vier Kollegen, die ihm jeweils 25 000 CHF Kredit gewähren. Zur Sicherheit verpfändet er ihnen je 10 % der Aktien seiner neuen Firma. Für die fehlenden 100 000 CHF hat er zwei weitere Ideen. Er wendet sich an einen sogenannten Business Angel und wird dort nochmals mit 50 000 CHF fündig. Für die letzten 50 000 CHF gewährt ihm schliesslich der Verkäufer noch ein Darlehen, als Lohn für die Kreativität und das Engagement, das unser Arzt-Unternehmer gezeigt hat.

Mehr Informationen zu Albert Karer gewünscht?

www.karer.com/de/albert-karer

Finanzielle Abenteuer sind nichts für einen James-Bond-Fan

2002 gründete Dr. Urs Bader in Zumikon eine Praxis für Dermatologie und Venerologie. Die Migros Bank unterstützte ihn beim Schritt in die Selbstständigkeit und begleitet ihn seither als Bankpartnerin.



Ursula Andress im Badeanzug blickt überlebensgross von der Wand der Praxis. Wirbt die Szene aus dem James-Bond-Film «007 jagt Dr. No» für makellose Haut? Der Praxisinhaber, der Dermatologe Dr. Urs Bader, winkt ab: «Nein, ich bin einfach ein grosser James-Bond-Fan.»

Allergien nehmen zu – staatliche Eingriffe auch
Finanziert durch die Migros Bank, eröffnete Bader im April 2002 in Zumikon eine Praxis für Dermatologie und Venerologie. Das Unternehmen hat sich seither sehr erfreulich entwickelt – täglich besuchen rund 40 Patienten seine Praxis. Kein Wunder, denn Hautkrankheiten nehmen zu. Parallel dazu wächst aber auch die Flut staatlicher Eingriffe, und die kritische Grösse einer Praxis steigt laufend. Aufgrund der herausforderungsreichen Marktentwicklung registriert Bader eine zunehmende Zurückhaltung der Banken bei der Finanzierung von Arztpraxen. Im Gegensatz dazu engagiert sich die Migros Bank seit Jahren stark im Arztgeschäft. «Als ich bei der Praxisgründung Offerten einholte, bot sie die besten Konditionen», so Bader. Zudem hatte er von Anfang an den Eindruck, dass man kompetent auf

seine Bedürfnisse eingeht, statt nur ein Standardangebot ab Stange zu offerieren.

«Die Migros Bank ist ein Institut, hinter dessen Philosophie ich stehen kann»

Den Investitionskredit für die Einrichtung der Praxis hat Bader mittlerweile zurückbezahlt. Weiterhin unterhält er bei der Migros Bank eine Kontokorrent-Limite. Und er ist auch privat Anlage- und Hypothekarkunde der Migros Bank. Er schätzt nämlich nicht nur die Konditionen, den persönlichen Service und die Beratung. «Die Migros Bank ist ein Institut, hinter dessen Philosophie ich stehen kann. Die Bank ist vom Geschäftsmodell und von der Grösse her überschaubar – kein intransparentes Finanzkonglomerat mit Risiken im Investment Banking und im grenzüberschreitenden Geschäft.» Kurz: Die Migros Bank vermittele ihm «sichere Perspektiven». Denn Urs Bader liebt zwar Spionageabenteuer mit James Bond. Privat und beruflich vermeidet er aber finanzielle Abenteuer.



Migros Bank AG
Weitere Informationen unter [migrosbank.ch/aerzte](https://www.migrosbank.ch/aerzte)
oder wir verbinden Sie direkt mit Ihrem Kundenberater:
Service Line 0848 845 400

MIGROS BANK

VERSCHULDUNG – WAS MUSS MAN BEACHTEN?

Karin Müller (Med-Finanz GmbH)

20. August 2017, ein Sommertag in der Klinik «Schnell-Gesund», ich sitze auf meinem Kunstledersessel und schaue hinaus auf die Baustelle des neuen Kliniktrakts. Endlich wird erweitert und hoffentlich kehrt bald wieder Ruhe ein in den Klinikalltag.

Ich überlege mir, was dieser Neubau wohl gekostet hat. Aber eigentlich spielt es keine Rolle, denn der Staat garantiert die mehrheitlich anfallenden Kosten. Der Staat weiss ja, wie er sich zu finanzieren hat, da ist alles geregelt und organisiert.

Ich überlege mir, wie viel Geld ich denn noch in der Kasse habe – kurz nach den Sommerferien mit der Familie – und was ich wohl tun muss, um endlich etwas Geld zur Seite zu legen, damit mich die Ferienaushänge nicht immer so aus der Ruhe bringen, oder wenn die Steuerrechnung ins Haus flattert, oder meine Frau durch homegate surft, um mir die aktuellsten Liegenschaften zu zeigen, die auf dem Markt erhältlich sind.

In der S-Bahn auf dem Nachhauseweg lese ich die Abendzeitung und farbige, ansprechende Inserate mit lächelnden jungen Menschen springen mir ins Auge:

«Leasing ab 0.1 %» – «Hypotheken ab 0.8 %» – «Kredit abschliessen und kostenlose Kreditkarte dazu erhalten» – «In drei Schritten zum Kleinkredit» ...

Das ist die Lösung!

Die E-Mail an den Bankberater und den Treuhänder fliesst mir förmlich aus den Fingern. Mit leichten Schritten und grosser Hoffnung suche ich tags darauf die Bank auf – die finanziellen Engpässe und Belastungen gehören wohl demnächst zur Vergangenheit.

Dem freundlichen Empfang und der Tasse Kaffee folgen schon bald die ernüchternden Worte des Bankberaters, der meine aktuellen Kontostände überblickt und mir einen Katalog an Fragen unterbreitet, den er und der Credit Officer benötigen, um eine Kreditanfrage prüfen zu können. Denn ohne SICHERHEITEN gehe nichts und ohne Businessplan, Investitionsplan, Liquiditätsplanung und Planbilanz schon gar nichts. Von all diesen Plänen verstehe ich nur Bahnhof.

Die Verschuldung dürfe nicht mehr als x-Prozent des Familienvermögens sein. Die finanzielle Belastung dürfe zudem nur y-Prozent des Familieneinkommens sein – die Amortisation der Schulden und die Verzinsung der Schulden seien in diesem Betrag jedoch bereits eingeschlossen.

Und wie ich denn auf die Idee käme, dass eine Bank die Ferien und die Lebenshaltung unterstützen würde? Eine Finanzierung des privaten Luxusstoffwechsels werde definitiv nicht unterstützt – mit welchen Sicherheiten denn auch?!

Hingegen werde gerne geholfen bei der Praxis- und/oder der Immobilienfinanzierung.

Konsterniert nehme ich den nachfolgenden Termin beim Treuhänder wahr und erfahre, dass meine finanzielle Planung niemals von meinen Wunschausgaben ausgehen darf. Sondern es sind MEINE Einnahmen, die ausschliesslich die Basis bilden dürfen.

Sind die Einnahmen aktuell und in Zukunft bekannt, müssen die fixen Ausgaben davon abgezogen werden. Die fixen Lebenshaltungsausgaben sind bekannt, die jährliche

Steuerbelastung kann berechnet werden, die gewünschte Sparquote muss definiert werden und die Finanzierung der Ferien und des neuen Autos und – so werde ich informiert – die zukünftige Möglichkeit zum Erwerb der eigenen Praxis und des eigenen Hauses können ebenfalls kalkuliert und budgetiert werden.

Der Treuhänder arbeitet seriös und mit Worst-Case-Szenarien. Die Fremdkapital-Zinssätze von 0.1 bis 0.8 % sind langfristig eine Utopie. Er rechnet mit 3 bis 5 % und er schaut, dass ich meinen normalen Lebensstandard beibehalten kann. Er berechnet, was mich eine eigene Liegenschaft kostet im Vergleich zur Mietwohnung. Dabei finden die aktuell tiefen Hypothekarzinsen kaum eine Berücksichtigung.

Er berechnet, in welchem Rahmen ich mir Ferien leisten und in welcher Bandbreite ein Fahrzeug finanziert werden kann. Er zeigt mir die Möglichkeiten des Kaufs und des Leasings auf und schliesslich berechnet er, wann ich mir eine eigene Praxis leisten kann, damit ich zusammen mit der Bank die langfristige Finanzierung organisieren kann und kein Risiko für die Bank mehr bin.

Mit dieser Planung kenne ich nun MEINE Grenzen. Einen Kleinkredit oder gar einen Überbrückungskredit werde ich nie brauchen, denn nach dem Gespräch mit dem Treuhänder stehen mir MEINE Möglichkeiten offen!

Die Träume bleiben, aber dafür arbeite ich und weiss, ich kann mir gewisse Träume realisieren. Ich kann nun aber ruhig schlafen im Wissen, dass die nächsten Ferien finanziert sind, die Frau im homegate das Feld «CHF von/bis» ankreuzen sollte und wir uns ein Eigenheim in diesem Rahmen auch leisten können. Die eigene Praxisplanung kann nun ebenfalls beginnen.

Ich befinde mich als Arzt auf einem hohen Einkommensniveau, laufe aber aufgrund meines nie gelernten ökonomischen Wissens

durchaus Gefahr, meine Einkommens- und Vermögensverhältnisse zu überschätzen.

Ich lehne mich zurück in den Kunstledersessel der Klinik «Schnell-Gesund» und weiss, bald schon werde ich mich zufrieden im eigenen Ledersessel an meine Zeit in der Klinik zurückerinnern und daran denken, dass die gute Planung der Finanzen – sowohl des eigenen Kapitals wie auch der Fremdverschuldung bei der Bank – die Basis für ein zufriedenes, gelassenes und unbeschwertes Berufs- und Privatleben ist!



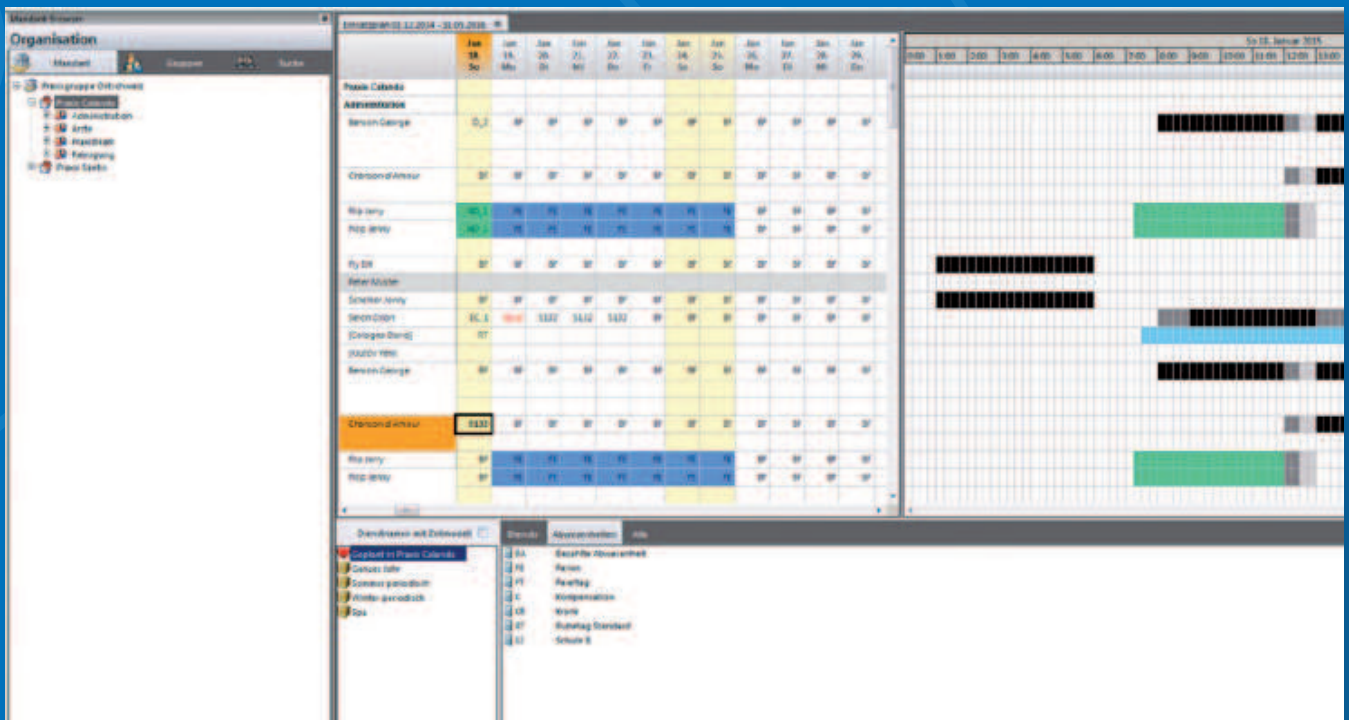
Karin Müller

Inhaberin der Med-Finanz GmbH

Die Med-Finanz GmbH ist ein schweizweit tätiges, auf Ärzte und Zahnärzte spezialisiertes Treuhandbüro. Die Dienstleistungen umfassen unter anderem Buchführung, Steueroptimierung, Personaladministration und vieles mehr.

Med-Finanz GmbH
Arbachstrasse 2
6340 Baar
041 768 65 55
karin.mueller@med-finanz.ch
www.med-finanz.ch

EuroTime® Praxis – kennt Ihre Bedürfnisse und hat die Lösungen dafür.



Digitale Einsatz-/Urlaubsplanung

Das Zeiterfassungssystem hilft Spitäler und Arztpraxen die Personalplanung zu vereinfachen, lästige manuelle Routearbeiten fallen weg und gleichzeitig werden alle Arbeitszeiten übersichtlich dokumentiert und visualisiert. Flexibel steuerbare Zutrittskontrolle für alle sensiblen Bereiche.

Das Ausdrucken und Aktualisieren von Urlaubs- und Einsatzplänen gehört dann der Vergangenheit an! Jede Anpassung ist innerhalb von Sekunden via Smartphone und Terminal sichtbar.

Anwesenheits-/Statuskontrolle

Jederzeit eine aktuelle Übersicht der Anwesenheiten und effektiv geleisteten Arbeitszeiten

Mobile Messenger

Senden Sie Nachrichten an vordefinierte Gruppen oder an einzelne Mitarbeiter direkt auf mobile Geräte. Informationen über Kontostände, Planung, Änderungen so wie allfällige Nachrichten können Mitarbeiter jederzeit über die EuroTime® App abrufen.

Schnittstellen

Zu allen gängigen HR-Lohnsystemen bestehen automatisierte Schnittstellen (Abacus, Sage, Swiss Salary, SAP etc.)

Detaillierte Produktionforamtionen:

www.swit-ag.ch/de/produkte/eurotime-praxis

Kontaktieren Sie Manuela Leva für eine unverbindliche Softwaredemonstration:
Mobile +41 (0)79 193 99 67, Email praxiszeit@swit-ag.ch



EHEPAAR UND PRAXISPARTNER: der Weg von der Einzelpraxis zur Gemeinschaftspraxis

**Dr. med. Kristina Strub und
Dr. med. Kaspar Strub**

Fachärzte FMH für
Hals-, Nasen-, Ohrenkrankheiten

Frau Dr. med. Kristina Strub und Herr Dr. med. Kaspar Strub, Fachärzte FMH für Hals-, Nasen-, Ohrenkrankheiten, haben über mehrere Jahre hinweg getrennte Praxen geführt, er in Basel, sie in Bern. Im Jahr 2014 trafen sie die Entscheidung, an einem neuen Standort eine gemeinsame Praxis zu eröffnen.

Warum haben Sie sich als Ehepaar nach vielen Jahren mit zwei getrennten Praxen für eine gemeinsame Praxis entschieden?

Kaspar Strub: Im Jahr 2014 hat es Gründe gegeben, sich Gedanken darüber zu machen, wie unsere Zukunft aussehen soll. Auf Empfehlung eines Freundes haben wir uns bei FEDERER & PARTNERS gemeldet und dort unsere Situation dargelegt. Ich war bis dato in einer Gemeinschaftspraxis in Basel tätig. Meine Frau führte eine kleine phoniatische Praxis in Bern. Schlussendlich sind wir mit der Frage nach Hause geschickt worden, wieso wir unser Arbeitsleben so kompliziert gestalten und uns nicht zusammenschließen. Ich war völlig überrascht von dieser Idee. Bis dahin hatte ich nicht gewagt, über diese Option nachzudenken; dies vor allem aus Loyalität gegenüber meinem bisherigen Praxispartner, mit dem ich siebzehn Jahre zusammengearbeitet habe. Der Entscheid, das Projekt «HNO PRAXIS STRUB» definitiv zu starten, war schlussendlich auch ein wenig wie eine Fügung. Meine Frau sagte nach dem Termin bei FEDERER & PARTNERS: «Du hast doch so viele Patienten aus dem Stadttheater, ich als Stimmspezialistin, da wäre doch Theaterstrasse 4 (direkt gegenüber dem Stadttheater) in Basel die richtige Adresse für uns.» Als ich am Abend spontan den Immobilienmarkt im Internet prüfte, traf ich tatsächlich prompt auf ein Inserat für Büroräumlichkeiten an der Theaterstrasse 4, woraufhin wir diese angeschaut und uns direkt entschieden haben.

Kristina Strub: Für mich war eine Praxis in Basel und die Zusammenarbeit mit meinem Mann eine Traumvorstellung. Ich bin sehr spezialisiert mit der Phoniatrie und hatte dazumal mit der Praxis in Bern die Gelegenheit, eine der selten phoniatischen Praxen zu übernehmen. Dies

entsprach vom Patienten- und vom zeitlichen Umfang genau dem, was ich machen wollte. Auf Dauer stellte sich der lange Arbeitsweg jedoch als nicht sehr praktisch heraus, da unsere Kinder zu dieser Zeit noch ein paar Jahre jünger waren. Wir hatten also eigentlich zwei schöne Praxen, die uns grundsätzlich gut gefielen, aber trotzdem war da noch Optimierungspotenzial.

Wie haben Sie das Projekt der neuen Praxis vorbereitet?

Kristina Strub: Aufgrund der Praxisräumlichkeiten, die sich ja sehr schnell und plötzlich am Horizont gezeigt haben, hatten wir keine lange Vorbereitungsphase und sind direkt mit dem Projekt gestartet. Eine grosse Hilfe war für uns die Unterstützung durch FEDERER & PARTNERS und unseren Architekten, Herrn Daniel Michel.

Kaspar Strub: Was man in der Vorbereitung und der ganzen Projektbegleitung hervorheben darf, ist die Tatsache, dass wir sehr dankbar dafür sind, dass wir auf die Unterstützung eines solch gut funktionierenden Teams zählen durften: von FEDERER & PARTNERS über Daniel Michel und vielen mehr, die sehr verantwortungsvoll mit unseren Ressourcen umgegangen sind, d. h. nicht nur mit unserem Budget, sondern auch unserer Zeit. Was mir in der ganzen Projektphase besonders gut gefallen hat, war die Möglichkeit zur konstruktiven Kritik in und aus allen Richtungen. Hieraus hat sich viel Positives entwickelt.

Welche Ängste haben Sie während der Vorbereitungsphase begleitet?

Kaspar Strub: Der Ausstieg aus der alten Praxis und die damit verbundene Reaktion meines ehemaligen Praxispartners auf die Ankündigung, dass ich mich von ihm trennen möchte, beschäftigte mich am meisten. Weitere Gedanken machte ich mir natürlich auch noch über die finanzielle Belastung, die mit diesem Projekt auf uns zukam.

War es schwierig, einen Bankkredit zu erhalten?

Kaspar Strub: Wir haben den Bankkredit ohne Probleme erhalten, nicht ohne den Hinweis, das sei mit meinen knapp über fünfzig Jahren der letzte Moment, in dem ich noch Geld bekomme.



Wie haben Sie als Ehepaar die Kooperation in der Praxis vertraglich geregelt?

Kristina Strub: Wir haben einen Gesellschaftsvertrag abgeschlossen, wie alle anderen Ärzte in der gleichen Konstellation auch. Ein Erbvertrag steht noch aus.

Wie verlief die Auflösung Ihrer bisherigen Praxen?

Kristina Strub: Bei mir ist das schnell erzählt: Ich hatte in Bern eine gut etablierte Praxis, aber aufgrund meiner hohen Spezialisierung gab es dazumal keinen Nachfolger. So habe ich dann praktisch die komplette Praxis mit ihren Innereien gezügelt und auch tatsächlich einige Patienten mitgenommen.

Kaspar Strub: Bei mir war die Auflösung der Praxis etwas komplizierter. Es hat damit angefangen, dass mein Praxispartner überhaupt nicht mit diesem Schritt gerechnet hat, was zu einer grösseren Belastungsprobe führte. Schlussendlich haben wir mithilfe eines sehr konzilianten und geradlinigen Anwalts einen Weg gefunden, meinen Ausstieg aus der Praxis in einer fairen Art und Weise durchzuführen. Auch heute kann ich ohne schlechtes Gewissen meinem ehemaligen Praxispartner in die Augen sehen.

Was waren beim Umzug in die neuen Räumlichkeiten die grössten Herausforderungen?

Kaspar Strub: Eine besondere Herausforderung war das Einscannen der Papierkrankengeschichten. Dank dem engagierten Einsatz zweier Maturandinnen und unserer beiden Töchter hat aber alles problemlos geklappt.

Wie haben Sie die letzten Tage vor der Praxiseröffnung erlebt?

Kristina Strub: Aufgeregt. Ich habe ein paar Tage früher angefangen als mein Mann und unsere Mitarbeiterinnen. Die ersten Tage ganz alleine in dieser grossen Praxis waren speziell. Aber als wir dann zusammen hier waren, war es toll.

Kaspar Strub: Ich verspürte grosse Vorfreude. Der Übergang war dann völlig flüssig.



Und wie war der erste gemeinsame Tag in der Praxis?

Kristina Strub: Der erste gemeinsame Tag war schon sehr besonders. Plötzlich war da Personal, ein Arztkollege und wir waren Chefs im eigenen Betrieb.

Kaspar Strub: An den ersten Tag in der Praxis kann ich mich gar nicht mehr richtig erinnern. Es war alles irgendwie so schwungvoll, voller Freude und mit einer bisher nicht gekannten Effizienz.

Wie beurteilen Sie die Situation jetzt?

Kristina Strub: Es war definitiv die richtige Entscheidung. Es ist toll, hier zu arbeiten. Jeder von uns hat seine eigenen Patienten – natürlich bedingt durch unsere jeweilige Spezialisierung. Mein Mann hat zusätzlich noch den Facharztstitel für Allergologie, und davon habe ich wenig Ahnung. Diese Fälle weise ich ihm zu und umgekehrt weist er mir Patienten mit phoniatischen Problemen zu. Diese Zusammenarbeit ist für unsere Patienten angenehm, und der Austausch zwischen den Sprechstunden ist für uns bereichernd. Aber im Grunde sehen wir uns gar nicht so häufig, weil jeder selbstständig arbeitet. Auch die Abläufe funktionieren reibungslos, dank unseren tollen Mitarbeiterinnen, wir haben ein wirklich klasse Team.

Was würden Sie heute anders machen?

Kristina Strub: Die Audiokabine würden wir besser planen.

Kaspar Strub: Ja, die Audiokabine könnte man als Komplikation noch aufgreifen. Wir hatten sie so geplant, wie sie an x-anderen Orten schon gebaut worden ist. Unser Haus ist jedoch akustisch dermassen belastet, dass die Kabine den Bestimmungen bei Weitem nicht genügt. So waren wir nach einem halben Jahr dazu gezwungen, eine zweite Audiokabine hineinzustellen, was mit erheblichem Aufwand verbunden war. Dort hat sich die gute Zusammenarbeit mit FEDERER & PARTNERS und unserem Architekten, Herrn Daniel Michel, bewährt. Das habe ich als beispielhaft empfunden. Alle haben eingesehen, dass ein Fehler gemacht worden war, und haben sich gegenseitig dabei unterstützt, das Problem so kostenneutral wie möglich zu lösen.

Was ist das Geheimnis Ihres Erfolges?

Kaspar Strub: Ich glaube, wir haben einfach eine riesengrosse Freude am Leben und an anderen Menschen. Es ist für uns wunderbar, am Morgen zur Arbeit zu gehen und uns überraschen zu lassen, was für nette Leute zu uns kommen. Wir können ihnen zuhören, etwas erörtern, gemeinsam versuchen, ein Ziel zu erreichen – und am Ende des Tages bekommen wir auch noch Geld dafür. Arzt zu sein ist genau der richtige Beruf für mich. Ich glaube, das kommt auch bei den Patienten an. Wir beide fühlen uns in unserer Rolle sehr wohl, und offenbar spricht das viele an.

Frau Doktor und Herr Doktor Strub, vielen herzlichen Dank für das Interview.

ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN

› KANTON ZÜRICH

ÜBERNAHME PATIENTENSTAMM

Sie verfügen über einen treuen Patientenstamm, welchen Sie gerne an eine engagierte Kollegin übergeben möchten? Unsere Mandantin führt eine allgemein-internistische Praxis im Stadtkreis 1 in Zürich und interessiert sich dafür, einen Patientenstamm zu übernehmen. Unsere Klientin verfügt über eine sehr gepflegte Praxis an zentraler, gut erreichbarer Lage (ÖV/PV) und beherrscht mehrere Fremdsprachen. *Ref.-Nr. 8240*

DERMATOLOGIE UND VENEROLOGIE

› KANTON ZÜRICH

DERMATOLOGISCHE PRAXIS GESUCHT

Wir suchen für eine gut ausgebildete Fachärztin für Dermatologie und Venerologie eine etablierte, dynamische Praxis im Kanton Zürich zur Übernahme oder zum Einstieg mit späterer Aussicht auf Übernahme der Praxis. Das Tätigkeitsgebiet unserer Mandantin beinhaltet unter anderem operative Dermatologie, Lasermedizin und ästhetische Dermatologie und sie möchte dieses Leistungsspektrum auch in der neuen Praxis weiterführen können. Wenn Sie sich eine kompetente und sympathische Praxispartnerin respektive Praxisnachfolgerin wünschen, dann freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8720*

GYNÄKOLOGIE UND GEBURTSHILFE

› KANTON ZÜRICH

GYNÄKOLOGIEPRAXIS ZUR ÜBERNAHME GESUCHT

Wir suchen eine gut etablierte und frequentierte Praxis zur Übernahme für eine bestens ausgebildete Fachärztin für Gynäkologie und Geburtshilfe mit Berufserfahrung in der Schweiz und Schwerpunkt Schwangerschaftsbetreuung. Der Zeitpunkt der Übernahme ist zu diskutieren, eine Einarbeitung/Zusammenarbeit mit dem Praxisinhaber ist erwünscht. Favorisiert wird eine Praxisübernahme im Kanton Zürich. Bei Interesse freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8550*

OPHTHALMOLOGIE

› KANTON ZÜRICH

AUGENARZTPRAXIS ZUR ÜBERNAHME GESUCHT

Für einen bestens ausgebildeten Facharzt für Ophthalmologie/ Ophthalmochirurgie suchen wir nach Vereinbarung eine Praxis zur Übernahme im Kanton Zürich oder angrenzenden Gebieten (Kanton AG, SZ). Unser Mandant verfügt über eine fundierte Ausbildung sowie mehrere Jahre Praxiserfahrung. Wenn Sie sich einen versierten und sympathischen Nachfolger für Ihre Praxis wünschen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8480*

Interessiert?Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz**ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE****› NORDWESTSCHWEIZ****PRAXIS / MITARBEIT FÜR FACHARZT
FÜR ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE GESUCHT**

Wir suchen für unseren Mandanten die Möglichkeit, eine Praxis für Orthopädische Chirurgie zu übernehmen oder in einer Praxis als selbständiger Partner einzusteigen. Die Praxis sollte sich in einer stadtnahen Region, in der Deutschschweiz oder im Kanton Tessin, befinden und über eine Klinikanbindung zur Weiterführung der operativen Tätigkeit verfügen. Unser Mandant weist eine fundierte Ausbildung in der orthopädischen Chirurgie mit Schwerpunkt in der Behandlung der oberen Extremität auf und verfügt über das gesamte Spektrum der offenen und arthroskopischen Schulterchirurgie einschliesslich endoprothetischer Versorgung und Wechseloperationen nach Gelenkersatz. Ausserdem verfügt er über fundierte Erfahrungen in der operativen Behandlung von Gelenkerkrankungen des Hüft- und Kniegelenkes. Wenn Sie sich einen motivierten und sympathischen Arzt zur Übernahme Ihrer Praxis oder als Praxispartner wünschen, dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 7855*

**› NORDWESTSCHWEIZ, ZENTRALSCHWEIZ
UND ZÜRICH****PRAXISÜBERNAHME / MITARBEIT FÜR
FACHARZT FÜR ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE**

Wir suchen für einen bestens ausgebildeten Facharzt für Orthopädie und Unfallchirurgie eine gut etablierte, dynamische Praxis in den Kantonen AG, ZG und ZH zur Übernahme oder mit der Möglichkeit eines Einstiegs als Praxispartner. Die Praxis sollte idealerweise über die Möglichkeit einer belegärztlichen Tätigkeit mit entsprechender Klinikanbindung zur Weiterführung der operativen Tätigkeit verfügen. Unser Mandant verfügt über ein spezialisiertes operatives Spektrum von der Arthroskopie aller Gelenke über die Endoprothetik bis hin zur fusionierenden Wirbelsäulenchirurgie und über

langjährige Erfahrungen in der konservativen Orthopädie mit interventioneller Schmerztherapie von Wirbelsäulenerkrankungen. Wenn Sie sich einen motivierten und sympathischen Arzt zur Übernahme Ihrer Praxis oder als Praxispartner wünschen, dann freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8635*

› KANTON ZÜRICH**MITARBEIT FÜR FACHARZT FÜR
ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE GESUCHT**

Wir suchen für einen breit ausgebildeten Facharzt für Orthopädie und Unfallchirurgie die Möglichkeit in eine dynamische, gut etablierte Praxis im Kanton Zürich als Partner einzusteigen (evtl. mit der Möglichkeit einer allfälligen späteren Übernahme). Unser Mandant verfügt über ein breites operatives Spektrum (Endoprothetik, Arthroskopien, Unfallchirurgie etc.) und zeichnet sich durch seine hohe Einsatzbereitschaft aus. Wenn Sie sich einen sympathischen und motivierten Partner für Ihre Praxis wünschen, dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8680*

**PRAXISÜBERNAHME / MITARBEIT FÜR
FACHARZT FÜR ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE**

Wir suchen für einen äusserst breit ausgebildeten Facharzt für Orthopädie eine gut etablierte, dynamische Praxis im Kanton ZH zur Übernahme oder mit der Möglichkeit eines Einstiegs als Praxispartner. Die Praxis sollte idealerweise über die Möglichkeit einer belegärztlichen Tätigkeit mit Klinikanbindung zur Weiterführung der operativen Tätigkeit verfügen. Unser Mandant ist Professor für Orthopädie, verfügt über diverse Weiterbildungstitel und eine ausgesprochene Spezialisierung im Bereich der Hüft- und Knieendoprothetik. Er ist Ausbilder für Ultraschall der Bewegungsorgane. Wenn Sie sich einen motivierten, fachlich hervorragenden Arzt zur Übernahme Ihrer Praxis oder als Praxispartner wünschen, dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8700*

FACHARZT SUCHT PRAXIS FÜR ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE ZUR ÜBERNAHME

Für unseren Mandanten suchen wir nach Vereinbarung eine orthopädische Praxis zur Übernahme. Das Leistungsangebot unseres Mandanten liegt in der operativen sowie konservativen Orthopädie mit dem Schwerpunkt der unteren Extremitäten sowie minimalinvasive Verfahren der Wirbelsäule bei Rückenschmerzpatienten. Eine Niederlassung in Stadtnähe wird bevorzugt (Kanton Zürich, Luzern, Zug, Aargau). *Ref.-Nr. 7965*

ZAHNMEDIZIN

› NORDWESTSCHWEIZ

ZAHNARZTPRAXIS ZUR ÜBERNAHME IN DEN KANTONEN AG, ZH, BL UND SO GESUCHT

Für unsere Mandanten, zwei bestens ausgebildete Zahnärzte, suchen wir per Frühjahr 2016 oder nach Vereinbarung eine zahnmedizinische Praxis in den Kantonen AG, ZH, BL und SO zur Übernahme. Eine Praxis mit zentrumsnaher Anbindung ist erwünscht. Die Region sollte über ein grösseres Einzugsgebiet sowie Ausbaupotential verfügen. Unsere Mandanten verfügen über Erfahrung in der Führung einer eigenen Praxis. *Ref.-Nr. 7870*

› ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

Für einen engagierten, jungen Zahnarzt suchen wir ab 2020 oder nach Vereinbarung eine Praxis zur Übernahme. Ein Einstieg in eine Gruppenpraxis (als selbständig tätiger Zahnarzt) wäre ebenfalls denkbar. Favorisiert wird eine Praxis im Radius von 30 Minuten von Luzern oder Zürich sowie die Kantone Schwyz und Zug. Eine Praxisübernahme im Rahmen einer Sukzession wäre wünschenswert. *Ref.-Nr. 8445*

› OSTSCHWEIZ, ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS ZUR ÜBERNAHME GESUCHT

Wir suchen eine gut etablierte, dynamische Praxis für einen bestens ausgebildeten Zahnarzt mit Berufserfahrung in der Schweiz und Schwerpunkt Oralchirurgie und Implantologie zur Übernahme. Der Zeitpunkt der Übernahme ist zu diskutieren, eine Einarbeitung/Zusammenarbeit mit dem Praxisinhaber ist erwünscht. Favorisiert wird eine Praxisübernahme in den Kantonen Schwyz, Glarus, Zug, Zürich sowie St. Gallen. *Ref.-Nr. 8415*



Wir bringen alle zusammen.

Mit dem MediData-Netz ermöglichen wir einen effizienten Informationsaustausch und optimale Prozesse im Gesundheitswesen. Lernen Sie Ihre Vorteile kennen. Wir zeigen sie Ihnen gerne auf www.medidata.ch oder in einem Beratungsgespräch. Melden Sie sich ganz bequem und unverbindlich via www.medidata.ch/callback.

Erfahren Sie mehr auf www.medidata.ch

MediData
Für eine gesunde Entwicklung.

AKUPUNKTUR-TCM (ASA)

› NORDWESTSCHWEIZ

AKUPUNKTUR-ZENTRUM SUCHT NACHFOLGER/IN

Im Kanton Basel-Landschaft wird nach Vereinbarung gesucht: Ein Nachfolger/eine Nachfolgerin zur Übernahme eines attraktiven, renommierten Zentrums für Akupunktur und TCM. Die Praxis liegt an einer verkehrsgünstigen Lage, ist gut erreichbar mittels ÖV und Privatverkehr und verfügt über gepflegte und funktional eingerichtete Räumlichkeiten. Wir wenden uns vorzugsweise an einen Arzt/eine Ärztin mit fundierter Akupunktur-Erfahrung. Übernahme des gegenwärtigen Teams, bestehend aus zwei erfahrenen chinesischen Therapeuten, möglich. Interessenten/innen werden sorgfältig eingeführt. *Ref.-Nr. 7260*

ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN

› OSTSCHWEIZ

GEMEINSCHAFTSPRAXIS IM KANTON APPENZEL SUCHT NACHFOLGER/IN

Für eine attraktive Gemeinschaftspraxis im Kanton Appenzell suchen wir eine/n engagierte/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin für eine spätere Praxisübernahme. Wir bieten flexible Einstiegsmöglichkeiten (z.B. Einstieg per sofort mit Teilpensum und späterer Pensumerhöhung). Die Praxis liegt zentral in einer grösseren Gemeinde und ist per ÖV/PV ideal zu erreichen. Grosszügige, moderne sowie funktional ausgestattete Räumlichkeiten (mehrere Sprechzimmer, digitale Röntgenanlage, Ultraschall, elektronische KG etc.) sind weitere Vorzüge dieser Praxis. Das treue Patientengut weist eine gute Altersverteilung auf und verschafft dem/der Nachfolger/in interessante Tätigkeitsfelder aufgrund des breiten Leistungsangebots. *Ref.-Nr. 8725*

› MITTELLAND UND NORDWESTSCHWEIZ

ATTRAKTIVE HAUSARZTPRAXIS ZU ÜBERGEBEN
Für eine langjährig etablierte und ertragsstarke Hausarztpraxis nahe dem Kanton Basel-Landschaft, im sogenannten Schwarzbubenland, suchen wir nach Vereinbarung im Rahmen einer begleiteten Übergabe (Sukzession) eine/n engagierte/n und motivierte/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin. Die grosszügig bemessene, funktional ausgestattete Praxis verfügt über ein Labor, eine Apotheke sowie mehrere Sprechzimmer. Die Praxis ist sowohl mit dem ÖV wie auch mit dem PV gut erreichbar. Ein angenehmes Arbeitsumfeld garantiert neben dem treuen, vielfältigen Patientengut auch die hervorragende Zusammenarbeit mit dem bestens eingespielten Praxisteam. *Ref.-Nr. 8610*

› KANTON AARGAU

ATTRAKTIVE PRAXIS AN SCHÖNSTER LAGE IM BEZIRK BADEN ZU ÜBERGEBEN

Für eine etablierte Hausarztpraxis in einer angrenzenden Gemeinde zur Stadt Baden suchen wir nach Vereinbarung eine/n breit ausgebildete/n Nachfolger/in. Aufgrund der Patientenfrequenz, eignet sich die Praxis auch für ein Ärztepaar oder -kollegium hervorragend. Die gepflegten Räumlichkeiten (165 m²) überzeugen durch eine moderne Infrastruktur (digitales Röntgen, sämtliche erforderliche Laborgeräte, elektronische KG, Dragon Spracherkennungsprogramm). Die Praxis ist mittels ÖV/PV bestens erreichbar. Das treue Patientengut weist eine sehr gute Altersverteilung auf und verschafft dem/der Nachfolger/in interessante Tätigkeitsfelder aufgrund des breiten Leistungsangebots. Die Praxis genießt in der Umgebung einen guten Ruf und überzeugt durch ein sehr motiviertes und kompetentes Praxisteam. Ein sofortiger Einstieg mit späterer Übernahme ist jederzeit möglich. *Ref.-Nr. 7735*

Interessiert?

Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz

HAUSARZTPRAXIS IM KANTON AARGAU ZU ÜBERGEBEN

In einer historischen, beliebten Kleinstadt im Kanton Aargau (20 Minuten von Zürich entfernt) suchen wir für eine etablierte Hausarztpraxis nach Vereinbarung eine/n Nachfolger/in. Die Praxis liegt an zentraler Lage und bietet eine gute Erreichbarkeit mittels ÖV/PV. Gepflegte, funktional eingerichtete Praxisräumlichkeiten sowie ein treues, langjähriges Patientengut sind weitere Vorzüge dieser Praxis. Der Notfalldienst wird in enger Zusammenarbeit mit den umliegenden Spitälern organisiert und ist wenig belastend. Eine sorgfältige Einführung durch den Praxisinhaber ist möglich. *Ref.-Nr. 8500*

PRAXIS MIT GROSSZÜGIGEM WOHNHAUS

Für eine etablierte und ertragsstarke Doppelpraxis im Kanton Aargau suchen wir eine/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin oder ein Ärztteehepaar zur Praxisübernahme (Zeitpunkt Übernahme ab Herbst 2020). Die Praxis liegt in einer attraktiven Gemeinde in der Agglomeration Aarau, ist modern sowie funktional ausgestattet (elektronische KG, digitales Röntgen, Labor, mehrere Sprechzimmer etc.) und ist vor allem für Naturliebhaber ein Schmuckstück. Die Liegenschaft besticht durch eine bevorzugte, mit ÖV sehr gut zugängliche Lage (direkt am Bach) sowie grosszügigen Umschwung. Die Praxis genießt in der Umgebung einen guten Ruf und überzeugt durch ein sehr motiviertes und kompetentes Praxisteam. Der Notfalldienst ist wenig belastend und wird in Zusammenarbeit mit den umliegenden Spitälern organisiert. *Ref.-Nr. 8655*

ÜBERGABE EINER VOLLELEKTRONISCH GEFÜHRTEN, ERTRAGSSTARKEN PRAXIS

Für eine lebhaftes Hausarztpraxis in einer Kleinstadt im Kanton Aargau suchen wir nach Vereinbarung eine/n motivierte/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin. Die Praxis befindet sich an zentraler Lage und ist mit ÖV/PV bestens erreichbar. Die grosszügigen und frisch renovier-

ten Praxisräumlichkeiten (153 m²) überzeugen durch eine gepflegte und moderne Infrastruktur. Weiter zeichnet sich die Praxis durch elektronische Krankengeschichte, ein treues Patientengut, attraktive Verdienstmöglichkeiten sowie motiviertes Praxispersonal aus. Der Notfalldienst ist in Zusammenarbeit mit den Spitälern bestens organisiert und wenig belastend. Flexible Übergabe möglich. *Ref.-Nr. 4835*

› KANTON BERN

GRUNDVERSORGERPRAXIS IN LÄNDLICHER REGION DES KANTONS BERN

Nach Vereinbarung suchen wir eine/n engagierte/n Nachfolger/in für eine gepflegte Hausarztpraxis in einer attraktiven Gemeinde im Kanton Bern (Verwaltungskreis Emmental). Es handelt sich um eine etablierte Hausarztpraxis, ebenerdig ohne Treppe, mit einem vielseitigen und dankbaren Patientengut. Die Praxis ist einem grosszügigen Einfamilienhaus angegliedert (Miete, Kauf Praxis und/oder Einfamilienhaus möglich). Die Erreichbarkeit der Praxis mittels ÖV und PV ist gut. Falls gewünscht, ist eine Einarbeitung durch den Praxisinhaber möglich. *Ref.-Nr. 8360*

HAUSARZTPRAXIS IN THUN ZU ÜBERGEBEN

Sie sind auf der Suche nach einer Praxis in einer attraktiven Region, umgeben von See und Bergen? Dann haben wir genau das Richtige für Sie! In Thun ist eine etablierte Hausarztpraxis nach Vereinbarung an eine/n Nachfolger/in zu übergeben. Die Praxis liegt an attraktiver Lage, ist mittels ÖV/PV ideal zu erreichen und verfügt über eine Fläche von 144 m². Aufgrund der räumlichen Gegebenheiten würden sich die Praxisräumlichkeiten (2 Sprechzimmer, Labor, Röntgen, Apotheke etc.) sowie der grosse Patientstamm ideal für ein Ärztekollegium eignen. Falls Sie gerne eine Praxis in einer Region mit hoher Lebensqualität übernehmen würden, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8425*

NACHFOLGE FÜR HAUSARZTPRAXIS IM VERWALTUNGSKREIS EMMENTAL GESUCHT

In Lützelflüh, einer attraktiven, ländlichen Gemeinde im Verwaltungskreis Emmental ist eine etablierte Hausarztpraxis an eine/n engagierte/n Nachfolger/in zu übergeben. Die Praxis mit Selbstdispensation befindet sich in einem Ärztehaus, an zentraler Lage im Ort und verfügt über gepflegte und funktional ausgestattete Räumlichkeiten. Das breit abgestützte Leistungsangebot, der vorbildlich organisierte Notfalldienst sowie ein fröhliches und eingespieltes Team unterstreichen die Attraktivität dieser Praxis. *Ref.-Nr. 7340*

› KANTON GRAUBÜNDEN

ALLGEMEINPRAXIS IN EINER REGION MIT HOHER LEBENSQUALITÄT ZU ÜBERGEBEN

In Domat/Ems, einer wachsenden und medizinisch unterversorgten Gemeinde im Kanton Graubünden ist nach Vereinbarung eine etablierte Hausarztpraxis an eine/n Nachfolger/in zu übergeben. Die Mitarbeit ist ab sofort möglich. Eine Praxisassistenz zur Komplettierung der Ausbildung ist ebenfalls möglich. Die Praxisräumlichkeiten erlauben auch die Führung einer Doppelpraxis oder verschiedene Formen der Zusammenarbeit. Die Krankengeschichte wird seit 2006 elektronisch geführt. Flexible Übernahmekonditionen nach Absprache. *Ref.-Nr. 8195*

› KANTON NIDWALDEN

PRAXIS AM VIERWALDSTÄTTERSEE

Für eine etablierte Hausarztpraxis in einer wunderschönen Gemeinde mit hoher Lebensqualität im Kanton Nidwalden suchen wir ab 2019 oder nach Vereinbarung eine/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin. Die an zentraler Lage am See gelegene Praxis verfügt über helle, funktional eingerichtete Räumlichkeiten mit Röntgen, Labor, Apotheke etc. und ist mit ÖV/PV bestens erreichbar. Ein vielseitiges und

interessantes Patientengut sowie ein eingespieltes Praxisteam würden sich über eine/n engagierte/n Nachfolger/in freuen. *Ref.-Nr. 8710*

› KANTON SOLOTHURN

HAUSARZTPRAXIS IN EINEM VORORT DER STADT SOLOTHURN

Nach Vereinbarung ist eine etablierte, lebhafte Praxis für Allgemeine Innere Medizin in einer attraktiven Gemeinde vor der Stadt Solothurn an eine/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin zu übergeben. Zur Unterstützung sind aktuell zwei weitere Ärzte angestellt, welche die Tätigkeit gerne weiterführen würden. Die Praxis ist sehr gepflegt, modern und funktional ausgestattet und mit ÖV/PV bestens zu erreichen. Ein aufgestelltes und eingespieltes Praxisteam würde sich über eine/n engagierte/n Ärztin/Arzt freuen. *Ref.-Nr. 8115*

MODERNES ÄRZTEZENTRUM IM KANTON SOLOTHURN SUCHT NACHFOLGER/IN

Für ein etabliertes Ärztezentrum mit drei Ärzten im Kanton Solothurn suchen wir nach Vereinbarung eine/n dynamische/n und gut ausgebildete/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin. Die grosszügige, gepflegte und funktional ausgestattete Praxis zeichnet sich unter anderem durch folgende Eigenschaften aus: Abwechslungsreiche Tätigkeitsfelder, solides Patientengut, verkehrsgünstige Lage, aufstrebende und familienfreundliche Region, vorbildlich organisierter Notfalldienst. Ein eingespieltes Praxisteam, die treuen und dankbaren Patienten sowie die hohe Fach- und Sozialkompetenz der Kollegen bieten Ihnen eine angenehme Tätigkeit mit attraktiven Verdienstmöglichkeiten (Synergie-Effekte eines Ärztezentrums). *Ref.-Nr. 7445*

Interessiert?

Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz

› KANTON ST. GALLEN**HAUSARZTPRAXIS IM KANTON ST. GALLEN**

In einer attraktiven Seegemeinde im Kanton St. Gallen wird per 2020 oder nach Vereinbarung früher, für eine über 30 Jahre etablierte Hausarztpraxis (Allgemeine Innere Medizin) eine Nachfolge gesucht. Die Praxis liegt an guter zentraler Lage nahe Dorfkern, Schule und Altersheim, Wohnhaus mit schönem Blick auf Zürichsee und Berge. Die Praxis hat drei Sprechzimmer, Röntgen und Labor, Apotheke und eine elektronisch geführte Administration inkl. Krankengeschichte. Die vielen Stammpatienten sorgen für eine fachlich spannende Praxistätigkeit und bedingen eine fundierte und breite Ausbildung. Die Übergabemodalitäten sind völlig offen und verhandelbar, es besteht die Möglichkeit, das zur Praxis gehörende Wohnhaus zu erwerben. *Ref.-Nr. 7710*

› KANTON WALLIS**PRAXIS MIT EINZIGARTIGEM BERGPANORAMA**

Für eine Hausarztpraxis in der bekannten Feriendestination Zermatt suchen wir nach Vereinbarung eine geeignete Nachfolge. Es erwartet Sie eine spannende und vielseitige Tätigkeit (inkl. Sporttraumatologie). Die grosszügigen Praxisräumlichkeiten (220 m²) mit Röntgen und Labor wären auch als Doppelpraxis geeignet und eine schrittweise Übernahme käme in Frage. Falls Sie gerne in einem mondänen Bergdorf mit ganzjährigem Tourismusaufkommen und hoher Lebensqualität (autofrei) arbeiten würden, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. *Ref.-Nr. 5080*

› KANTON ZÜRICH**VOLLELEKTRONISCH AUSGESTATTETE HAUSARZTPRAXIS IM BEZIRK BÜLACH**

Für eine etablierte, ertragsstarke Hausarztpraxis in einer attraktiven und ländlichen Gemeinde im Bezirk Bülach suchen wir nach Vereinbarung eine/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine

Innere Medizin zur Praxisübernahme. Die grosszügigen Praxisräumlichkeiten (ca. 230 m²) sind funktional und modern ausgestattet (vorbereitete elektronische KG, digitale Röntgenanlage, mehrere Sprechzimmer, Apotheke etc.). Die Möglichkeit von Job-Sharing oder einer Doppelpraxis wäre in diesen grosszügigen Räumlichkeiten ideal. *Ref.-Nr. 8660*

ATTRAKTIVE ALLGEMEINARZTPRAXIS IN DER STADT ZÜRICH

Im Zürcher Hochschulquartier ist nach Vereinbarung eine etablierte Hausarztpraxis an eine/n engagierte/n Nachfolger/in zu übergeben. Die Praxis verfügt über grosszügige, helle Räumlichkeiten, welche funktional ausgestattet sind. Die Praxis würde sich auch gut für zwei Ärzte eignen. Hervorragende Erreichbarkeit mittels öffentlichen und privaten Verkehrsmitteln. Wenn Ihnen die Hausarztmedizin am Herzen liegt und Sie gerne ein vielseitiges, treues Patientengut weiterbetreuen würden, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8205*

SUKZESSIVE ÜBERNAHME EINER INTERNISTISCHEN PRAXIS IN ZÜRICH

Für eine etablierte Praxis für Innere Medizin an zentraler und verkehrsgünstiger Lage in der Stadt Zürich suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n motivierte/n Nachfolger/in. Die Praxis zeichnet sich durch grosse und gepflegte Räumlichkeiten (220 m²), elektronische Krankengeschichte, motiviertes Praxispersonal, attraktive Arbeitszeiten sowie einem treuen Patientengut aus. Ein sofortiger voller Einstieg mit späterer Übernahme in 1–2 Jahren wäre ideal. *Ref.-Nr. 7435*

ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN, KOMPLEMENTÄRMEDIZIN

› KANTON ZÜRICH

ATTRAKTIVE HAUSARZTPRAXIS IM KANTON ZÜRICH ZU ÜBERGEBEN

Nach langjähriger Praxistätigkeit ist nach Vereinbarung eine etablierte, erfolgreiche Grundversorgerpraxis im Kanton Zürich, in der Region Säuliamt, an eine/n Nachfolger/in zu übergeben. Die stetig renovierten, modernen Praxisräumlichkeiten (230 m² mit Labor, Röntgen, mehreren Sprechzimmern inkl. elektronischer KG) eignen sich bestens für zwei Ärzte. Das vielseitige Patientengut (Schulmedizin/Homöopathie) garantiert eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit zusammen mit einem eingespielten Praxisteam. *Ref.-Nr. 8355*

ATTRAKTIVE PRAXIS IN DER STADT ZÜRICH ZU ÜBERGEBEN

Ab 2018 oder nach Vereinbarung suchen wir für eine etablierte, gut laufende Hausarztpraxis an verkehrstechnisch idealer Lage in der Stadt Zürich eine/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin. Erwartet wird eine fundierte allgemeinmedizinisch-internistische Grundausbildung sowie Offenheit gegenüber Komplementärmedizin oder eine Ausbildung in einer komplementärmedizinischen Disziplin. Der Praxisinhaber wünscht sich eine/n engagierte/n und teamfähige/n Kollegin/en, die/der Freude an integrativer, patientenbezogener Medizin hat. *Ref.-Nr. 7675*

ANGIOLOGIE

› KANTON ZÜRICH

ZÜRICH: PRAXIS FÜR ANGIOLOGIE ZU ÜBERGEBEN

Für eine langjährig etablierte, ertragsstarke angiologische Praxis mit eigener Interventionsmöglichkeit mitten in der Stadt Zürich suchen wir nach Vereinbarung eine/n invasiv tätige/n Nachfolger/in. Die modern eingerichtete und ausgestattete Praxis besticht durch grosszügige, helle Räumlichkeiten und ist sowohl mit den öffentlichen wie auch mit privaten Verkehrsmitteln ausgezeichnet erreichbar. Neben dem praxeigenen Angiographieraum profitieren Sie von der exzellenten Zusammenarbeit mit dem bestens eingespielten Praxisteam und von einem grossen Zuweisernetzwerk. Ausserdem besteht für den/die Nachfolger/in die Möglichkeit einer Belegarztztätigkeit in einer renommierten Privatklinik. Falls dieses attraktive Angebot Sie überzeugt, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8735*

CHIRURGIE

› NORDWESTSCHWEIZ

CHIRURGISCHE PRAXIS MIT OP I IM RAUM NORDWESTSCHWEIZ ZU ÜBERGEBEN

Für eine sich auf dem neuesten Stand der Technik befindende, topmoderne Praxis für Allgemeine Chirurgie (inkl. zertifiziertem OP I nach TARMED) in einer einwohnerstarken Gemeinde im Raum Nordwestschweiz suchen wir nach Vereinbarung eine/n kompetente/n, engagierte/n Nachfolger/in zur Praxisübernahme. Die Praxis befindet sich an zentraler Lage und ist dank zur Praxis gehörenden Parkplätzen sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln auf bestmögliche Art und Weise erreichbar. Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8560*

BEHÖRDENGÄNGE

ABRECHNUNGS-
KONTROLLE &
-VERBESSERUNG

STRATEGIE

BUSINESSPLAN/
FINANZIERUNG
SICHERN

PRAXISERÖFFNUNG/ PRAXISÜBERNAHME

MANAGEMENT

PRAXIS-

MIETVERTRAGS-
VERHANDLUNGEN

PERSONALSUCHE
START-UP
VERTRÄGE

Eine Unternehmensgründung erfordert sehr viel Zeit und Fachwissen. Damit Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren und der Zukunft entspannter entgegenblicken können, profitieren Sie von unserer 20-jährigen Erfahrung im Bereich der Praxiseröffnung und Praxisübernahme. Unter www.federer-partners.ch finden Sie unser gesamtes Leistungsangebot im Start-up-Bereich.



DERMATOLOGIE UND VENEROLOGIE

› ZENTRALSCHWEIZ

DERMATOLOGISCHE PRAXIS IN ZENTRALSCHWEIZ ZU ÜBERGEBEN

Für eine langjährig etablierte, sehr ertragsstarke dermatologische Praxis an privilegierter, äusserst zentraler Lage in einer grösseren Stadt in der Zentralschweiz suchen wir nach Vereinbarung eine/n Facharzt/-ärztin für Dermatologie und Venerologie zur Praxisübernahme. Die sehr gepflegten Praxisräumlichkeiten (ca. 160 m²) bestechen durch Ihre funktionale Ausstattung samt zugehörigem Umschwung und beinhalten unter anderem zwei Sprechzimmer, einen OP-Raum und einen Multifunktionsraum inkl. Lichtkabine. *Ref.-Nr. 8695*

PRAXIS FÜR DERMATOLOGIE IN SEHR ATTRAKTIVER LAGE MIT HOHEM FREIZEITWERT

Nach Vereinbarung wird für eine etablierte, überdurchschnittlich lukrative dermatologische Praxis ein Nachfolger gesucht. Aufgrund stetig zunehmender Patientenzahlen und eines etablierten Zuweisernetzes eignet sich die angebotene Praxis auch ideal als Doppelpraxis. Die Praxisräumlichkeiten präsentieren sich grosszügig, hell und modern und verfügen über eine technische Ausstattung auf höchstem Niveau. Die Praxis liegt an zentraler Lage und ist mit ÖV ideal erreichbar, Parkplätze ausreichend vorhanden. *Ref.-Nr. 7465*

› KANTON BERN

PRAXIS FÜR DERMATOLOGIE UND VENEROLOGIE IN BERN ZU ÜBERGEBEN

Für eine Spezialpraxis Dermatologie und Venerologie an bester Lage in Bern suchen wir auf 2017/2018 oder nach Vereinbarung eine/n gut ausgebildete/n Facharzt/-ärztin zur Praxisübernahme. Aufgrund der Top-Lage kann die Praxis sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln bestens erreicht werden. Die Praxisräumlichkeiten präsentieren sich

modern, grosszügig und verfügen über eine funktionale Ausstattung. Ein etabliertes Patientengut freut sich auf eine/n engagierte/n Nachfolger/-in. *Ref.-Nr. 7500*

› KANTON ZÜRICH

NACHFOLGER FÜR EINE DERMATOLOGISCHE PRAXIS AM ZÜRICHSEE GESUCHT

Wir suchen eine/n Facharzt/Fachärztin für Dermatologie und Venerologie, welche/r nach Vereinbarung eine etablierte dermatologische Praxis übernehmen und/ oder als Praxispartner im Rahmen einer sukzessiven Übergabe einsteigen möchte. Die Praxis befindet sich in einer Gemeinde am Zürichsee an verkehrstechnisch bestens erschlossener Lage. Die Räumlichkeiten sind modern und ansprechend ausgebaut. Eine elektronische KG ist vorhanden, die Einrichtung technisch auf dem neusten Stand. *Ref.-Nr. 7955*

ENDOKRINOLOGIE / DIABETOLOGIE

› ZENTRALSCHWEIZ

PRAXISPARTNER/PRAXISPARTNERIN IM FACHGEBIET ENDOKRINOLOGIE UND DIABETOLOGIE GESUCHT

Für eine gut frequentierte, innovative und sehr gut etablierte Praxis für Endokrinologie und Diabetologie in einer attraktiven Stadt in der Zentralschweiz suchen wir eine/n Facharzt/-ärztin für Endokrinologie und Diabetologie als Praxispartner/-in (mit der Option der Praxisübernahme). Die Aufgabe kann per sofort oder nach Vereinbarung angetreten werden. Dank der sehr zentralen Lage kann die Praxis sowohl mit privaten als auch öffentlichen Verkehrsmitteln bestens erreicht werden. Die guten Einstiegsmöglichkeiten, attraktiven Arbeitsbedingungen sowie das kollegiale und angenehme Arbeitsklima ermöglichen einen optimalen Start in einem spannenden Tätigkeitsfeld mit weiteren Entwicklungsperspektiven. *Ref.-Nr. 7620*

Interessiert?

Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz

GASTROENTEROLOGIE**› KANTON AARGAU****PRAXIS FÜR GASTROENTEROLOGIE
KANTON AARGAU**

Nach Vereinbarung ist im Kanton Aargau eine etablierte, ertragsstarke Praxis für Gastroenterologie an eine/n gut ausgebildete/n Nachfolger/in zu übergeben. Die Praxis ist mit ÖV/PV bestens zu erreichen. Die stilvollen Praxisräume verfügen über eine funktional ausgestattete Infrastruktur und sind rollstuhlgängig. Den/die Nachfolger/in erwartet eine spannende Praxistätigkeit mit einem grossen Patientstamm sowie einem gut geregelten Notfalldienst. *Ref.-Nr. 7925*

**GYNÄKOLOGIE UND
GEBURTSHILFE****› NORDWESTSCHWEIZ****PRAXIS FÜR GYNÄKOLOGIE UND GEBURTSHILFE
ZU ÜBERGEBEN**

An attraktiver, sowohl mit öffentlichen wie auch privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbarer Lage im Grossraum Basel wird für eine ertragsstarke und seit Jahren bestens etablierte Facharztpraxis für Gynäkologie und Geburtshilfe eine/n motivierte/n und engagierte/n Nachfolger/in gesucht. Eine angenehme Arbeitsatmosphäre wird gewährleistet durch die hervorragende Zusammenarbeit sowohl mit den Ärzten im Belegarztspital wie auch mit dem perfekt eingespielten, interdisziplinären Praxisteam. Einen weiteren Pluspunkt stellt das äusserst umfangreiche Zuweisernetzwerk der Praxis dar. Falls dieses attraktive Angebot Sie anspricht freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8495*

› KANTON AARGAU**PRAXIS FÜR GYNÄKOLOGIE UND GEBURTSHILFE
IM KANTON AARGAU ZU ÜBERGEBEN**

In einer stark wachsenden, verkehrstechnisch hervorragend gelegenen Gemeinde in der Region Wiggertal suchen wir eine/n Fachärztin/-arzt für Gynäkologie und Geburtshilfe zur Praxisübernahme. Die etablierte Praxis verfügt über ein treues Patientengut sowie funktional ausgestattete Räumlichkeiten. Im Weiteren besteht die Option zur Übernahme der Belegarztstätigkeit in einer nahe gelegenen Klinik. *Ref.-Nr. 8620*

› KANTON BERN**PRAXIS FÜR GYNÄKOLOGIE UND
GEBURTSHILFE**

In einer attraktiven Gemeinde in der Region Oberaargau (Kanton Bern) ist eine etablierte Praxis für Gynäkologie und Geburtshilfe zu übergeben. Im Weiteren besteht die Option zur Übernahme der Belegarztstätigkeit in einer nahe gelegenen Klinik. Die Praxis ist modern und funktional ausgestattet und ist mittels ÖV/PV ideal erreichbar. *Ref.-Nr. 8435*

KOMPLEMENTÄRMEDIZIN**› KANTON ZÜRICH****PATIENTENSTAMM IN ZÜRICH (STADTKREIS 3)
ZU ÜBERGEBEN**

Eine etablierte Hausarztpraxis übergibt infolge Neuorientierung eine treue Patientenklientel. Die Patienten schätzen das jetzige umfassende medizinische Angebot. Der Praxisinhaber wünscht sich, seine Patienten in die vertrauenswürdigen Hände einer/eines engagierten Hausärztin/-arztes zu übergeben (Fremdsprachenkenntnisse von Vorteil). Für eine reibungslose Übergabe ist der Praxisinhaber gerne bereit, in einem reduzierten Umfang noch mitzuarbeiten. *Ref.-Nr. 8005*

PÄDIATRIE

› KANTON AARGAU

GEMEINSCHAFTSPRAXIS FÜR KINDER- UND JUGENDMEDIZIN IM KANTON AARGAU ZU ÜBERGEBEN

Für eine etablierte, äusserst gut frequentierte Kinderarztpraxis in einer Gemeinde im Kanton Aargau suchen wir ein bis zwei engagierte Nachfolger/innen (auch im Teilzeitpensum möglich). Die ertragsstarke, zentral gelegene, moderne und grosszügige Praxis ist gut mit ÖV/PV erreichbar. Ein grosser Patientenstamm sowie ein eingespieltes und motiviertes Team ermöglichen einen optimalen Start. Ein sukzessiver Einstieg ab 2017 sowie eine sorgfältige Einarbeitung sind möglich. Wenn Sie sich angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Ref.-Nr. 7440

› KANTON ST. GALLEN

KINDERARZTPRAXIS SUCHT MITARBEITER/IN MIT OPTION DER PRAXISÜBERNAHME

Zur Unterstützung einer lebhaften Praxis für Kinder- und Jugendmedizin im Kanton St. Gallen suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung eine/n aufgestellte/n Facharzt/-ärztin für Kinder- und Jugendmedizin (30-80%). Die etablierte und sehr gut frequentierte Praxis verfügt über eine grosszügige Infrastruktur und ist dank der optimalen Lage sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln bestens erreichbar. Geboten wird ein angenehmes Arbeitsklima mit den Vorteilen einer Gemeinschaftspraxis sowie ein gut eingespieltes, motiviertes Team. Es besteht die Möglichkeit, die Praxis zu einem späteren Zeitpunkt gemeinsam mit den Kollegen zu übernehmen.

Ref.-Nr. 7785

PSYCHIATRIE UND PSYCHOTHERAPIE

› KANTON AARGAU

FACHÄRZTIN/ FACHARZT FÜR PSYCHIATRIE UND PSYCHOTHERAPIE IN PRAXIS IM KANTON AARGAU GESUCHT

Für eine Facharztpraxis Psychiatrie und Psychotherapie im Kanton Aargau suchen wir eine/n Fachärztin/Facharzt zur Übernahme nach Vereinbarung. Die Praxis wird bis anhin als Einzelpraxis geführt. Aufgrund der zahlreichen Anfragen von neuen Patienten sowie den grossen Räumlichkeiten hat die Praxis ein hohes Ausbaupotential zur Gemeinschaftspraxis. Die Praxis liegt an zentralster Lage in einer grösseren Gemeinde und ist sowohl mit den öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln sehr gut erreichbar. Sehr gute Beziehungen zu den Zuweisern und die gute Organisation der Praxis runden das Angebot ab.

Ref.-Nr. 5750

PSYCHIATRISCHE PRAXIS IM KANTON AARGAU ZU ÜBERGEBEN

Für eine Facharztpraxis für Psychiatrie und Psychotherapie in einer grösseren Stadt mit Zentrumsfunktion im östlichen Teil des Kantons Aargau suchen wir eine/n motivierte/n Nachfolger/in. Die Praxis befindet sich an zentralster Lage und ist sowohl mit den öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln auf optimale Art und Weise erreichbar. Sie profitieren neben den grosszügig bemessenen, hellen Räumlichkeiten auch von den sehr guten Kontakten zu den Zuweisern und einem grossen Einzugsgebiet. Falls wir Ihr Interesse an diesem interessanten Angebot geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme

Ref.-Nr. 8780

Interessiert?

Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz

RHEUMATOLOGIE

› KANTON BERN

PRAXIS FÜR RHEUMATOLOGIE IN DER STADT BERN ZU ÜBERGEBEN

An zentralster Lage in der Stadt Bern ist eine etablierte Praxis für Rheumatologie zu übergeben. Eine sukzessive Übernahme ist möglich. Die Praxis verfügt über ein treues Zuweisernetzwerk und ein gut durchmischtes Patientengut. Die Praxisräumlichkeiten gestalten sich grosszügig und sind sehr gepflegt. Es besteht Ausbaupotential zu einer Praxisgemeinschaft. Optionen: Übernahme der Belegarztstätigkeit in einem Privatspital, Fortsetzung der interventionellen Schmerztherapie in einem Röntgeninstitut. Anschlüsse an den öffentlichen Verkehr sowie Parkhäuser sind in wenigen Gehminuten zu erreichen. *Ref.-Nr. 6055*

› KANTON ZÜRICH

PRAXIS FÜR RHEUMATOLOGIE IN DER STADT ZÜRICH ZU ÜBERGEBEN

Nach Vereinbarung suchen wir eine/n Fachärztin/Facharzt für Rheumatologie zur Übernahme einer etablierten Praxis an bester Lage in der Stadt Zürich (Wiedikon). Die Grösse der Praxis erlaubt die Führung auch als Doppelpraxis. Die Praxis verfügt über grosszügige und funktional ausgestattete Räumlichkeiten, ein Raum für Physiotherapie ist integriert. Die optimale Erreichbarkeit der Praxis mittels öffentlichen Verkehrsmitteln unterstreicht die Attraktivität dieser Praxis. *Ref.-Nr. 5635*

ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN

› KANTON AARGAU

MODERNES ÄRZTEZENTRUM SUCHT UNTERSTÜTZUNG (FACHARZT/ÄRZTIN FÜR ALLGEMEINE/INNERE MEDIZIN SOWIE FACHÄRZTIN FÜR GYNÄKOLOGIE)

Für ein attraktives, zukunftsorientiertes Ärztezentrum im Kanton Aargau nahe der Stadt Baden suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n Facharzt/Ärztin für Allgemeine/Innere Medizin im Vollzeitpensum sowie eine Fachärztin für Gynäkologie im Pensum von 50–100%. Die Praxis zeichnet sich durch grosszügige und moderne Räumlichkeiten, einen grossen Patientenstamm, gute Erreichbarkeit sowie eine bestens ausgebaute Infrastruktur (digitales Röntgen, elektronische KG, Labor, usw.) aus. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer Anstellung im Angestelltenverhältnis sowie ein angenehmes Arbeitsklima. Ein äusserst motiviertes und kompetentes Praxisteam sowie die treuen Patienten würden sich über tatkräftige Unterstützung sehr freuen. [Ref.-Nr. 8165](#)

› KANTON BERN

FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN IM 40–100%-PENSUM GESUCHT

Für ein erfolgreiches, attraktives Hausarztzentrum in einer wunderschönen Gemeinde im Berner Oberland (mit hoher Lebensqualität) suchen wir zur Ergänzung des Teams nach Vereinbarung eine/n zuverlässige/n und motivierte/n Arzt/Ärztin (Allgemeine/Innere Medizin), welche/r an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert ist. Ihr Arbeitsort ist eine moderne, grosszügige und funktional ausgestattete Praxis mit digitalem Röntgen, Sonographie, elektronischer KG etc. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit zu fairen und kollegialen Bedingungen in einem aufgestellten Team tätig zu sein. Haben wir Ihr Interesse geweckt? [Ref.-Nr. 8770](#)

› KANTON GRAUBÜNDEN

FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN GESUCHT

Chur, gesucht in Gruppenpraxis für Allgemeine Innere Medizin, Reise- und Tropenmedizin, Rheumatologie und Dermatologie: Ärztin/Arzt für Allgemeine Innere Medizin (40–60%). Die Praxis ist gut eingerichtet, in der Nähe des Bahnhofs Chur gelegen mit wenig belastender Notfalldienstregelung. Wir bieten fachlich selbständige hausärztliche Tätigkeit in einem abwechslungsreichen Umfeld. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme: Dr. med. Mathis Trepp, email: mathis.trepp@hin.ch, Tel: 0793479988. [Ref.-Nr. 7865](#)

› KANTON SOLOTHURN

GEMEINSCHAFTSPRAXIS IN SOLOTHURN SUCHT FACHÄRZTIN/-ARZT FÜR ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN

Für eine etablierte und lebhaftes Hausarztpraxis mit mehreren Ärzten suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung zur Unterstützung des Teams eine/n engagierte/n Grundversorger/in (Teilzeit oder Vollzeit möglich). Wir bieten Ihnen die Möglichkeit für ein langfristiges Anstellungsverhältnis oder eine Praxispartnerschaft. Die Praxis liegt an bester Lage in Solothurn und bietet einen attraktiven Arbeitsplatz mit modernster Infrastruktur sowie ein kollegiales und aufgestelltes Praxisteam. [Ref.-Nr. 8490](#)

MEDIZINISCHES ZENTRUM IN DER STADT SOLOTHURN SUCHT ÄRZTE

Für ein modernes medizinisches Zentrum in der Stadt Solothurn suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung qualifizierte Fachärzte/innen für Allgemeine Innere Medizin sowie Orthopädie (Pensum 50–100%). Verschiedene Modelle der Zusammenarbeit sind möglich. Das Zentrum befindet sich an zentraler Lage und ist mit ÖV/PV optimal erreichbar. Ein Team von qualifizierten Mitarbeitern sorgt für eine umfassende Patienten-Versorgung. Kein Wochenend- und

Interessiert?

Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz

Nachtdienst. Sie bringen mit: Persönliche Integrität, breites Fachwissen, Freude am Beruf sowie unternehmerisches Flair. Falls Sie gerne in modernsten Praxisräumlichkeiten zusammen mit einem motivierten Team tätig sein würden, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. **Ref.-Nr. 7725**

SIND SIE AN EINER PRAXISTÄTIGKEIT MIT FLEXIBLEN GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN INTERESSIERT?

In meine gut organisierte, modern eingerichtete und umsatzstarke Allgemeinpraxis suche ich eine(n) Facharzt/ärztin für Jobsharing. Sehr gut geeignet auch für Wiedereinsteigerin, Pensum 40–60%. Einstieg sofort oder nach Vereinbarung möglich. Es erwartet Sie ein sympathisches und engagiertes Team. Die Praxis befindet sich stadtnah im Kanton Solothurn und ist mit den ÖV und PV bequem zu erreichen. **Ref.-Nr. 5890**

› KANTON THURGAU

FACHÄRZTIN/-ARZT FÜR ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN FÜR GRUPPENPRAXIS GESUCHT!

Für eine erfolgreiche, moderne Gruppenpraxis (mit SD, elektr. KG, digitales Röntgen etc.) in einer attraktiven Gemeinde im Kanton Thurgau, suchen wir nach Vereinbarung eine/n gut ausgebildete/n und motivierte/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin (Pensum 50–100%). Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer Anstellung oder einer selbständigen Tätigkeit. Wenn Sie Freude an Ihrem Beruf haben und über menschliches Engagement verfügen, freut sich ein aufgestelltes und motiviertes Team auf Ihre Bewerbung. **Ref.-Nr. 8060**

› KANTON WALLIS

ÄRZTEZENTRUM IM OBERWALLIS SUCHT FACH-ÄRZTE/ÄRZTINNEN FÜR GRUNDVERSORGUNG UND KINDERARZT/ÄRZTIN

In einer seit Jahren etablierten, familiär geführten Arztpraxis für Allgemeine Innere Medizin in einer boomenden Region im deutschsprachigen Teil des Kantons Wallis, mit einem eingespielten Team und angeschlossener Physiotherapie, bietet sich nach dem Umzug in einen modernen Neubau im Rahmen der bestehenden Strukturen die Möglichkeit einer selbständigen ärztlichen Tätigkeit mit Infrastrukturnutzung für zwei Fachärzte/innen für Allgemeine Innere Medizin FMH (oder kurz davor) und eine/n Facharzt/ärztin für Kinder- und Jugendmedizin. In diesem Rahmen muss kein finanzielles Risiko eingegangen werden. Wenn Sie neben Ihrer beruflichen Qualifikation viel Freude und Teamfähigkeit zum Aufbau oder Mitarbeit in einem innovativen, ärztlich und familiär geführten Ärztezentrum mitbringen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Der Neubau wird an zentraler sonniger Lage in der Nähe des Bahnhofs und mit mehreren zur Verfügung stehenden Parkplätzen sowohl mit den öffentlichen wie auch mit den privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbar sein. Falls Sie von dieser einmaligen Gelegenheit in der Sonnenstube der Schweiz profitieren möchten sowie den Charme der Region und der nahe gelegenen Berge schätzen, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. **Ref.-Nr. 8645**

› KANTON ZUG

GRUNDVERSORGER/IN FÜR EIN MODERNES ÄRZTEZENTRUM IM KANTON ZUG GESUCHT

Für ein etabliertes Ärztezentrum im Kanton Zug suchen wir nach Vereinbarung eine/n dynamische/n und gut ausgebildete/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin (Pensum 50–100%). Die Praxis genießt in der Region einen sehr guten Ruf, liegt zentral und ist verkehrstechnisch optimal erschlossen. Die steuergünstige Gemeinde verfügt über ein

attraktives Schul- sowie Freizeitangebot. Die grosszügigen Praxisräumlichkeiten verfügen über eine moderne Infrastruktur mit digitalem Röntgen, Ergometrie, Ultraschall, elektronischer KG sowie Labor. Ein eingespieltes Praxisteam, die treuen und dankbaren Patienten sowie die hohe Fach- und Sozialkompetenz der Kollegen bieten Ihnen eine angenehme Tätigkeit mit attraktiven Verdienstmöglichkeiten. *Ref.-Nr. 8545*

› KANTON ZÜRICH

ÄRZTLICHE/R MITARBEITER/-IN IM 60–100%-PENSUM IM KANTON ZÜRICH GESUCHT

Sie sind ein/e zuverlässige/r und engagierte/r Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin, haben Freude an Ihrem Beruf und sind an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert? Oder stehen Sie kurz vor der Erlangung des Facharzt-titels und würden gerne einen Teil Ihrer Ausbildung in einer Hausarztpraxis absolvieren? Dann sind Sie der/die ideale Mitarbeiter/in für diese Praxis. Idealerweise verfügen Sie zudem über Italienisch- oder Spanischkenntnisse. Die lebhafteste, moderne und erfolgreiche Hausarztpraxis liegt in einer attraktiven Gemeinde im Bezirk Dielsdorf und ist mittels ÖV/PV ideal zu erreichen. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit zu attraktiven, fairen und kollegialen Bedingungen in einem aufgestellten Team tätig zu sein. *Ref.-Nr. 8805*

MODERNES ÄRZTEZENTRUM IM KANTON ZÜRICH SUCHT UNTERSTÜTZUNG (PENSUM 70–100%)

Für ein etabliertes Ärztezentrum mit 3 Ärzten im Glatttal suchen wir nach Vereinbarung eine/n dynamische/n und gut ausgebildete/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin. Die Praxis geniesst in der Region einen sehr guten Ruf und ist verkehrstechnisch optimal erschlossen. Die grosszügigen Praxisräumlichkeiten verfügen über eine moderne Infrastruktur mit digitalem Röntgen, Ultraschall, elektronischer KG sowie Labor. Ein eingespieltes Praxisteam, die

treuen und dankbaren Patienten sowie die hohe Fach- und Sozialkompetenz der Kollegen bieten Ihnen eine angenehme Tätigkeit mit attraktiven Verdienstmöglichkeiten (Synergie-Effekte eines Ärztezentrums). *Ref.-Nr. 7975*

ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN, RHEUMATOLOGIE

› KANTON ST. GALLEN

PRAXISPARTNER/IN IM SARGANSERLAND GESUCHT (PENSUM 80–100%), SELBSTÄNDIG ODER ANGESTELLT

Für ein modernes Ärzte-Zentrum im Kanton St. Gallen suchen wir eine/n kompetente/n und sympathische/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin oder eine/n Facharzt/-ärztin für Rheumatologie. Es erwartet Sie ein fester Patientenstamm, ein aufgestelltes Praxisteam sowie eine angenehme und kollegiale Praxistätigkeit in einer Region mit hoher Lebensqualität. Ein Einstieg ist ab sofort möglich, Investitionen sind nicht notwendig. *Ref.-Nr. 5100*

DERMATOLOGIE UND VENEROLOGIE

› KANTON BERN

BERNER SEELAND: PRAXISPARTNER FÜR DERMATOLOGIE GESUCHT

Für ein umsatzstarkes, mit grosszügigen, lichtdurchfluteten Räumlichkeiten ausgestattetes dermatologisches Zentrum in einer grösseren Stadt im Kanton Bern suchen wir nach Vereinbarung im Angestelltenverhältnis eine/n motivierte/n, teamfähige/n Fachärztin/-arzt für Dermatologie und Venerologie im 50–80%-Pensum. Die modern und funktional ausgestattete Praxis liegt an verkehrsgünstiger, sehr zentraler Lage. Falls Sie Interesse an einer fordernden, abwechslungsreichen Tätigkeit in einem aufgestellten Team haben, würden wir uns über Ihre schriftliche Bewerbung sehr freuen. *Ref.-Nr. 8750*

ASP:

Wir betreuen Ihre IT – 365 Tage im Jahr

Wir sorgen für aktuelle Hard- und Software und übernehmen die gesamte Systemadministration (z.B. Datensicherung, Patches, Updates, Benutzerbetreuung). Damit entlasten wir die Arztpraxis.

Mehr Infos finden Sie unter:

vitodata.ch/infrastruktur-und-cloud/asp-it-mieten

Übrigens: Kennen Sie unseren
Blog vitodataplus.ch?
Nützliche Infos, kurz und bündig!

Hauptsitz	Filiale Nord	Filiale Ost	Filiale West	Filiale Zentral
Deisrütistrasse 10 8472 Oberohringen T 052 320 55 55 empfang@vitodata.ch	Deisrütistrasse 10 8472 Oberohringen T 052 320 55 11 nord@vitodata.ch	Deisrütistrasse 10 8472 Oberohringen T 052 320 55 44 ost@vitodata.ch	Salomegasse 17 2503 Biel/Bienne T 052 320 55 22 west@vitodata.ch	Artherstrasse 60 6405 Immensee T 052 320 55 33 zentral@vitodata.ch

› KANTON SCHWYZ

REIF FÜR HARMONISCHE WORK-LIFE-BALANCE? Top modern ausgestattetes Dermacenter im Herzen der Schweiz, am Vierwaldstättersee, mit knapp 30 Mitarbeitern, an zwei Standorten, Schwerpunkt dermatologische Onkologie/OP und Ästhetik/Laser sucht hochqualifizierten, eigenverantwortlichen, dynamischen Facharzt/Fachärztin für Dermatologie als leitenden Arzt. Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit, hervorragende Verdienstmöglichkeiten bei attraktivem Freizeitangebot. *Ref.-Nr. 8740*

GYNÄKOLOGIE UND GEBURTSHILFE

› KANTON AARGAU

MODERNES ÄRZTEZENTRUM SUCHT UNTERSTÜTZUNG (FACHARZT/ÄRZTIN FÜR ALLGEMEINE/INNERE MEDIZIN SOWIE FACHÄRZTIN FÜR GYNÄKOLOGIE)

Für ein attraktives, zukunftsorientiertes Ärztezentrum im Kanton Aargau nahe der Stadt Baden suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n Facharzt/Ärztin für Allgemeine/Innere Medizin im Vollzeitpensum sowie eine Fachärztin für Gynäkologie im Pensum von 50–100%. Die Praxis zeichnet sich durch grosszügige und moderne Räumlichkeiten, einen grossen Patientenstamm, gute Erreichbarkeit sowie eine bestens ausgebaute Infrastruktur (digitales Röntgen, elektronische KG, Labor, usw.) aus. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer Anstellung im Angestelltenverhältnis sowie ein angenehmes Arbeitsklima. Ein äusserst motiviertes und kompetentes Praxisteam sowie die treuen Patienten würden sich über tatkräftige Unterstützung sehr freuen. *Ref.-Nr. 8165*

› KANTON BERN

PRAXISPARTNER FÜR GYNÄKOLOGIE GESUCHT Für ein umsatzstarkes, interdisziplinäres Zentrum für Mann und Frau in einer grösseren Stadt im Kanton Bern suchen wir nach Vereinbarung im Angestelltenverhältnis eine/n Fachärztin/-arzt für Gynäkologie im 30–100%-Pensum. Sowohl eine konservative wie auch eine operative Tätigkeit ist möglich und es bietet sich darüber hinaus die Chance einer Belegarztstätigkeit an zwei renommierten Kliniken. Die Praxis liegt an verkehrsgünstiger, sehr zentraler Lage und verfügt über moderne, funktional ausgestattete Räumlichkeiten. Falls Sie Interesse an einer fordernden, abwechslungsreichen Tätigkeit in einem aufgestellten Team haben und im Optimalfall sowohl deutsch wie auch französisch sprechend sind, würden wir uns über Bewerbung. *Ref.-Nr. 8570*

› KANTON FREIBURG

GYNÉCOLOGUE POUR UN CABINET DYNAMIQUE DANS LA RÉGION DE FRIBOURG

Vous êtes une gynécologue avec un N° de concordat. Vous souhaitez travailler à temps partiel sans les soucis administratifs de la gestion d'un cabinet indépendant. Je vous offre la possibilité de travailler dans un cabinet dynamique dans la région de Fribourg. Il y a deux salles de consultations équipées d'un US et une salle d'opération. Intéressée?

Ref.-Nr. 8225

Interessiert?Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz**› KANTON THURGAU****FACHÄRZTIN/-ARZT FÜR GYNÄKOLOGIE FÜR GRUPPENPRAXIS GESUCHT!**

Für eine erfolgreiche, moderne hausärztlich ausgerichtete Gruppenpraxis (mit SD, elektr. KG, Ultraschall etc.) in einer attraktiven Gemeinde im Kanton Thurgau, suchen wir nach Vereinbarung zur Ergänzung eine Fachärztin/-arzt für Gynäkologie (auch Teilzeit möglich). Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer Anstellung oder einer selbständigen Tätigkeit. Wenn Sie Freude an Ihrem Beruf haben und über menschliches Engagement verfügen, freut sich ein aufgestelltes und motiviertes Team auf Ihre Bewerbung. *Ref.-Nr. 8065*

HALS-NASEN-OHREN-HEILKUNDE**› ZENTRALSCHWEIZ****HNO-PRAXIS SUCHT UNTERSTÜTZUNG (PENSUM 50–100%)**

Für eine langjährig etablierte, in der Zentralschweiz an privilegierter Lage situierte HNO-Praxis suchen wir zur Ergänzung des Praxisteam nach Vereinbarung Verstärkung im ärztlichen Bereich. Den/die versierte/n, im Optimalfall operativ tätige/n Facharzt/ärztin für Oto-Rhino-Laryngologie (Idealerweise mit Schwerpunkt Hals- und Gesichtschirurgie) erwarten in modernen, lichtdurchfluteten Räumlichkeiten ein routiniertes, perfekt eingespieltes Praxisteam sowie ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. Falls Sie an diesem tollen Angebot interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung. *Ref.-Nr. 8470*

KARDIOLOGIE**› OSTSCHWEIZ****UNTERSTÜTZUNG FÜR KARDIOLOGISCHE PRAXIS GESUCHT**

In eine topmoderne kardiologische Praxis in der Nordostschweiz suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung eine/n motivierte/n Kardiologen/in im 40–50%-Pensum. Es erwarten Sie eine spannende Praxistätigkeit mit allen Spektren der Kardiologie in einer sehr gut ausgelasteten Praxis, ein treuer Patientenstamm sowie ein gut eingespieltes, aufgestelltes Team. *Ref.-Nr. 7630*

NEUROPÄDIATRIE**› KANTON ZÜRICH****NEUROPÄDIATRISCHE PRAXIS IN ZÜRICH SUCHT UNTERSTÜTZUNG**

Zur Ergänzung des Praxisteam suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung in einem noch zu definierenden Teilzeitpensum für eine etablierte, an bester Lage gelegene Kinderneurologiepraxis eine/n versierte/n Facharzt/ärztin für Neuropädiatrie oder aus den verwandten Gebieten Neurologie oder Entwicklungspädiatrie. Die modern eingerichtete Praxis liegt zentral und ist sehr gut erreichbar (sowohl mit ÖV als auch PV). Es erwarten Sie ein routiniertes Praxisteam sowie eine abwechslungsreiche, multidisziplinäre Tätigkeit inklusive EEG-Diagnostik und Zusammenarbeit mit einer kinder- und jugendpsychiatrischen Praxismitarbeiterin. Es bietet sich die Möglichkeit als selbständige/r Praxispartner/in tätig zu sein. *Ref.-Nr. 8505*

OPHTHALMOLOGIE

› ZENTRALSCHWEIZ

FACHARZT FMH FÜR OPHTHALMOLOGIE NACH VEREINBARUNG GESUCHT

Die Augentagesklinik Sursee mit Standorten in Sursee, Hochdorf, Willisau, Luzern, Kriens, Bremgarten, Lenzburg und Brugg bietet Ihnen ohne Risiko Ihre erste Stelle vor der eigenen Praxis. Die Augentagesklinik Sursee ist eine renommierte Klinik, welche seit 20 Jahren besteht und im Bereich Ophthalmologie und Ophthalmochirurgie eine Pionierrolle einnimmt. Die Klinik zeichnet sich durch eine moderne Infrastruktur mit zwei Operationseinheiten, ein hochqualifiziertes Ärzteteam und zahlreiche Standorte aus. Die Augentagesklinik Sursee bietet Ihnen adäquate Anstellungskonditionen, die Integration in ein bestehendes Ärztenetzwerk, den fachlichen Austausch mit diversen Kollegen sowie ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. Das Arbeitspensum und der Tätigkeitsbeginn können gemeinsam definiert werden. Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 7185*

FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR OPHTHALMOLOGIE 50–100% GESUCHT

Für eine etablierte und moderne Augenarztpraxis in der Zentralschweiz suchen wir nach Vereinbarung eine/n versierte/n Augenarzt/-ärztin. Sie verfügen über eine selbständige Arbeitsweise mit hohem Qualitätsniveau und im Idealfall zusätzlich über Erfahrung im Bereich der Ophthalmochirurgie? Dann haben wir genau den richtigen Arbeitsplatz für Sie! Wir bieten Ihnen eine angenehme Tätigkeit in einem eingespielten Team, gut organisierte Sprechstunde, breites Behandlungsspektrum, moderne Infrastruktur sowie interne Entwicklungsaussichten. Attraktive Arbeitsbedingungen sowie ein kollegiales Arbeitsklima sind für uns selbstverständlich. *Ref.-Nr. 8595*

› NORDWESTSCHWEIZ UND ZÜRICH

FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR OPHTHALMOLOGIE (40–80%) GESUCHT

Zur Unterstützung für unsere modernen, grosszügig ausgebauten Augenzentren mit zwei Standorten in den Kantonen Zürich und Aargau und einem hervorragend eingespielten Praxisteam suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n Facharzt/-ärztin FMH für Ophthalmologie. Wir bieten sehr gute Konditionen und ein äusserst abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld sowohl für konservative wie auch für operativ tätige Kollegen/Innen. Neben der zur Benutzung stehenden integrierten Tagesklinik sind die flexiblen Möglichkeiten des Arbeitspensums und die freie Wahl zwischen zwei Arbeitsorten weitere Vorteile einer Mitarbeit in der Gruppe. *Ref.-Nr. 7910*

› KANTON AARGAU

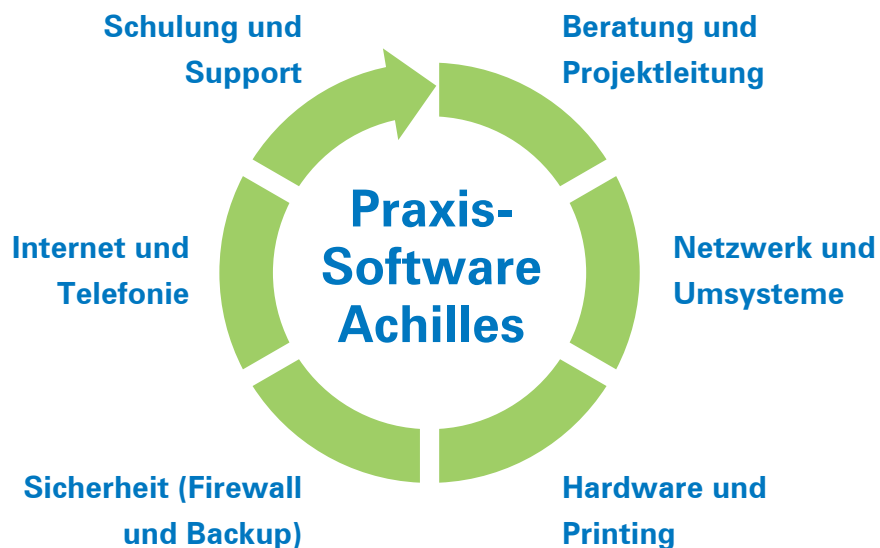
OPHTHALMOLOGE/IN (40–100%) ZUR VERSTÄRKUNG DES TEAMS GESUCHT

Für eine ophthalmologische Praxis in einer hübschen Kleinstadt im Kanton Aargau suchen wir nach Vereinbarung eine/n konservative/n tätige/n Facharzt/-ärztin für Ophthalmologie (40–100%). Die familienfreundliche Kleinstadt bietet neben einem schönen Naherholungsgebiet auch ein breites Kultur- und Freizeitangebot. Direkte Bahnanschlüsse bestehen in nahezu alle Richtungen, Zürich ist in wenigen Minuten erreichbar. Die modern ausgestattete Praxis selbst liegt sehr zentral in Gehdistanz zum Bahnhof. Es erwarten Sie ein routiniertes Praxisteam, faire Anstellungskonditionen sowie ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. *Ref.-Nr. 5165*



■ ■ ■ Achilles: Ihre Gesamtlösung für eine effiziente Praxis-IT

Praxissoftware, Hardware und Beratung von A bis Z



www.axonlab.com



› KANTON BERN

FACHARZT/FACHÄRZTIN OPHTHALMOLOGIE ZUR MITARBEIT IM KT. BERN GESUCHT

Für eine ophthalmologische Praxis in einer gut erschlossenen Gemeinde unweit der Stadt Bern suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n konservative/n Fach-arzt/Fachärztin Ophthalmologie zur Mitarbeit in eine ophthalmologische Praxis. Pensum 40–60%, ab Anfang 2017 Erhöhung auf bis zu 100% möglich. Die Praxis wird Anfangs 2017 in neuausgebaute Räumlichkeiten ziehen. Eine elektronische Krankengeschichte sowie einen grosser Patientstamm sind vorhanden. Die Gemeinde bietet eine gute Infrastruktur und ist mit den öffentlichen sowie mit den privaten Verkehrsmitteln sehr gut erreichbar. *Ref.-Nr. 8135*

› KANTON SCHWYZ

FACHARZT FÜR OPHTHALMOLOGIE IM KANTON SCHWYZ GESUCHT

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung eine/n konservativ tätige/n Ophthalmologe/in in eine moderne Gruppenpraxis an bester Lage in der Region Zürichsee (SZ). Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer längerfristigen Anstellung zu fairen und kollegialen Bedingungen. Die Praxis verfügt über ein aufgestelltes und eingespieltes Praxisteam, eine moderne Infrastruktur sowie elektronische Krankengeschichte. *Ref.-Nr. 4525*

› KANTON ZÜRICH

FACHARZT/FACHÄRZTIN OPHTHALMOLOGIE (20–40%) IM KANTON ZÜRICH GESUCHT

Zur Mitarbeit in einer ophthalmologischen Praxis in einer Stadt im Kanton Zürich suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n konservative/n Facharzt/Fachärztin Ophthalmologie. Die Praxis ist mit den öffentlichen sowie den privaten Verkehrsmitteln sehr gut zu erreichen. Sie liegt sehr zentral, direkt beim Bahnhof. Die Praxis zeichnet sich durch moderne Räum-

lichkeiten sowie die elektronisch geführte Krankengeschichten aus. Eine angenehme Arbeitsatmosphäre sowie eine faire Entlohnung runden das Angebot ab. *Ref.-Nr. 8190*

AUGENARZTPRAXIS SUCHT UNTERSTÜTZUNG (PENSUM 50–100%)

Zur Ergänzung des Praxisteam suchen wir nach Vereinbarung für eine etablierte, in der Nähe der Stadt Zürich gelegene Augenarztpraxis am linken Zürichseeufer eine/n versierte/n konservativ oder operativ tätigen Facharzt/-ärztin FMH für Ophthalmologie/Ophthalmochirurgie. Die modern eingerichtete Praxis liegt zentral und ist sehr gut erreichbar (ÖV als auch PV). Es erwarten Sie ein routiniertes Praxisteam sowie ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. Es bietet sich die Möglichkeit einer Anstellung oder als selbständiger Praxispartner tätig zu sein. *Ref.-Nr. 8350*

FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR OPHTHALMOLOGIE (20–80%) GESUCHT

Zur Unterstützung für unser modern eingerichtetes Augenzentrum in einer grösseren, stark wachsenden Gemeinde nahe der Stadt Zürich suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n konservativ tätige/n Facharzt/-ärztin FMH für Ophthalmologie mit mehrjähriger Berufserfahrung und selbständiger Arbeitsweise. Sie profitieren neben den attraktiven Verdienstmöglichkeiten auch vom fachlichen Austausch im Team sowie Führungsverantwortung und geregelten Arbeitszeiten. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8765*

ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE

› KANTON SOLOTHURN

MEDIZINISCHES ZENTRUM IN DER STADT SOLOTHURN SUCHT ÄRZTE

Für ein modernes medizinisches Zentrum in der

Interessiert?

Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz

Stadt Solothurn suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung qualifizierte Fachärzte/innen für Allgemeine Innere Medizin sowie Orthopädie (Pensum 50–100%). Verschiedene Modelle der Zusammenarbeit sind möglich. Das Zentrum befindet sich an zentraler Lage und ist mit ÖV/PV optimal erreichbar. Ein Team von qualifizierten Mitarbeitern sorgt für eine umfassende Patienten-Versorgung. Kein Wochenend- und Nachtdienst. Sie bringen mit: Persönliche Integrität, breites Fachwissen, Freude am Beruf sowie unternehmerisches Flair. Falls Sie gerne in modernsten Praxisräumlichkeiten zusammen mit einem motivierten Team tätig sein würden, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 7725*

PÄDIATRIE**› KANTON BERN**

FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR PÄDIATRIE IN GRUPPENPRAXIS IM OBERAARGAU (KT. BE) GESUCHT

Für eine grössere Gruppenpraxis mit 2 Standorten im idyllischen Oberaargau (Kanton Bern) suchen wir eine/n Facharzt/-ärztin für Pädiatrie (50–100%) zur Ergänzung des Teams und Ausbau des Angebotes. Die beiden Praxen liegen in zwei grösseren Gemeinden. Beide Gemeinden verfügen über eine gut ausgebaute Infrastruktur, kulturelles Angebot und sind von der Natur umgeben, welche zur Erholung einlädt. Die Gruppenpraxis ist unabhängig von Dritten und wird durch die Ärzte selbst betrieben. Nach anfänglicher Anstellung ist die Option zu späterer Partnerschaft gegeben. *Ref.-Nr. 8090*

› KANTON WALLIS

ÄRZTEZENTRUM IM OBERWALLIS SUCHT FACHÄRZTE/ÄRZTINNEN FÜR GRUNDVERSORGUNG UND KINDERARZT/ÄRZTIN

In einer seit Jahren etablierten, familiär geführten Arztpraxis für Allgemeine Innere Medizin in einer boomenden Region im deutschsprachigen

Teil des Kantons Wallis, mit einem eingespielten Team und angeschlossener Physiotherapie, bietet sich nach dem Umzug in einen modernen Neubau im Rahmen der bestehenden Strukturen die Möglichkeit einer selbständigen ärztlichen Tätigkeit mit Infrastrukturnutzung für zwei Fachärzte/innen für Allgemeine Innere Medizin FMH (oder kurz davor) und eine/n Facharzt/ärztin für Kinder- und Jugendmedizin. In diesem Rahmen muss kein finanzielles Risiko eingegangen werden. Wenn Sie neben Ihrer beruflichen Qualifikation viel Freude und Teamfähigkeit zum Aufbau oder Mitarbeit in einem innovativen, ärztlich und familiär geführten Ärztezentrum mitbringen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Der Neubau wird an zentraler sonniger Lage in der Nähe des Bahnhofs und mit mehreren zur Verfügung stehenden Parkplätzen sowohl mit den öffentlichen wie auch mit den privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbar sein. Falls Sie von dieser einmaligen Gelegenheit in der Sonnenstube der Schweiz profitieren möchten sowie den Charme der Region und der nahe gelegenen Berge schätzen, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8645*

› KANTON ZÜRICH

KINDERARZTPRAXIS SUCHT VERSTÄRKUNG

Für unsere Kinderpraxis Floruster suche ich ab Januar 18 oder nach Vereinbarung Verstärkung. Eine langfristige Zusammenarbeit ist erwünscht. Es erwartet Sie eine gut ausgelastete und moderne Praxis mit Ultraschall und Labor sowie attraktive Anstellungsbedingungen. Ich freue mich auf einen Kollegen/eine Kollegin, die unser Team liebevoll, engagiert und kompetent ergänzt. Gerne erwarte ich Ihre Bewerbung auf meine E-Mail: regula.neidhardt@hin.ch. Weitere Informationen finden Sie auf der Homepage www.kinderpraxis-floruster.ch. *Ref.-Nr. 8790*

› KANTON AARGAU

FACHÄRZTE FÜR ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN FÜR MEDIZINISCHES ZENTRUM GESUCHT

Auf dem Areal des Alterswohncentrums Gässliacker in Nussbaumen, Gemeinde Obersiggenthal, soll ein Medizinisches Zentrum entstehen, um langfristig die medizinische Grundversorgung in der Region sicherzustellen. Es ist geplant, bereits im Laufe dieses Jahres Arztpraxen in einem Ärztehaus zu realisieren. Als engagierte HausärztInnen wünschen Sie sich eine berufliche Zukunft in einer modernen, ärztlichen und selbständig geführten Praxis mit Ausbaumöglichkeiten? Dann realisieren wir mit Ihnen bereits im Laufe dieses Jahres in einem Ärztehaus erste Arztpraxen. Dieser Praxisstandort befindet sich in einer Gemeinde mit hervorragender Infrastruktur an ausgezeichneter Lage. Die gute Verkehrsanbindung und genügend Parkplätze sichern Ihnen beste Voraussetzungen. Obersiggenthal ist mit seiner hohen Lebensqualität ein attraktiver Arbeitsort mit überdurchschnittlichem Potential. Sie möchten von dieser einmaligen Ausgangslage (Synergie-Effekte Ärztezentrum) profitieren und mit Ihrem unternehmerischen Flair den Schritt in die Selbständigkeit realisieren? *Ref.-Nr. 8600*

IHRE EIGENE PRAXIS IN GEBENSTORF (KANTON AARGAU)

In Gebenstorf, einer aufstrebenden Gemeinde im Kanton Aargau (Bezirk Baden), bietet sich in einem Neubauprojekt die Möglichkeit einer Praxisneueröffnung. Der 4-stöckige, repräsentative Gewerbebau wird seinen Standort an prominenter Lage in der Gemeinde haben. Der Neubau verfügt über ein Parkhaus sowie zahlreiche Parkplätze vor dem Gebäude. Vor dem Gebäude befindet sich eine Bushaltestelle, so dass die Erreichbarkeit mittels ÖV/PV ideal ist. Der Baustart ist im Frühjahr 2017 geplant, der Bezug ab Februar 2018. Falls Sie gerne von dieser einmaligen Ausgangslage (Synergie-Effekte Ärztezentrum; attraktive Lage mit Zentrumsfunktion; geringe Investitionskosten, da der Ausbau falls

gewünscht, mitfinanziert wird) profitieren und den Schritt in die Selbständigkeit umsetzen möchten, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8465*

MODERNER NEUBAU – HERVORRAGENDE VORAUSSETZUNGEN FÜR EINE PRAXIS-NEUERÖFFNUNG

In einer medizinisch unterversorgten Region, an einem Standort mit Zentrumsfunktion im Kanton Aargau, bietet sich in einem modernen, zentral gelegenen Neubau die Möglichkeit einer Praxisneueröffnung für folgende Fachärzte: Allgemeine Innere Medizin, Gynäkologie, Orthopädie, Pädiatrie, Dermatologie, Gastroenterologie sowie Kardiologie. Der Neubau mit geplantem Publikumsverkehr wird neuer Anziehungsort und Treffpunkt in der Region sein und verfügt über grosszügige, lichtdurchflutete Räume, welche individuell nach Ihren Wünschen angepasst werden können. Der Standort des gehobenen Gebäudebaus überzeugt durch eine gute Infrastruktur, ideale Verkehrsanbindung, zahlreiche Parkplätze sowie die zentrale Lage. Falls Sie sich mit dem Gedanken einer Praxiseröffnung alleine oder mit Kollegen befassen, würden wir Ihnen das Projekt gerne näher vorstellen. *Ref.-Nr. 8230*

PRAXISERÖFFNUNG IN EINEM MODERNEN NEUBAU!

In einer neu entstehenden, mehrstöckigen Zentrumsüberbauung in einer medizinisch unterversorgten, mit grossem Potential ausgestatteten Region im Kanton Aargau besteht für die Selbständigkeit anstrebende Ärztinnen und Ärzte die grosse Chance einer Praxiseröffnung. Folgende Fachrichtungen werden gesucht: Allgemeine Innere Medizin, Gynäkologie, Pädiatrie und ORL. Die modernen und grosszügig bemessenen Räumlichkeiten können nach individuellen Wünschen und Bedürfnissen ausgestaltet werden. Die Finanzierung der Ausbaukosten kann optional von den Immobilienbetreibern übernommen werden. Einen weiteren Pluspunkt stellen die zahlreichen, zur

Interessiert?

Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz

Überbauung gehörenden und zur Verfügung stehenden Parkplätze dar. Falls die Möglichkeit einer Praxiseröffnung alleine oder auch in Zusammenarbeit mit Kollegen bei Ihnen auf Interesse stösst, stellen wir Ihnen das Projekt gerne detailliert vor. Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8475*

ÄRZTE DIVERSER FACHRICHTUNGEN FÜR ÄRZTEZENTRUM IM KANTON AARGAU GESUCHT
Für ein geplantes Ärztezentrum an einer Top-Lage im Kanton Aargau suchen wir Ärzte und Ärztinnen verschiedener Fachrichtungen, welche am Aufbau und Mitarbeit an diesem Projekt interessiert sind. Ziel ist es, durch weitgehend gemeinsame Nutzung der Infrastruktur eine vernünftige Kostenstruktur und einen effizienten Arbeitsablauf zu gewährleisten sowie die ärztliche Versorgung der Region zu verbessern. Dank der Attraktivität der Kleinstadt sowohl als Wohn- als auch Arbeitsort ist ein stetiger Bevölkerungsanstieg in den nächsten Jahren zu erwarten. Der geringe Konkurrenzdruck insbesondere für Allgemeinmediziner, Pädiater, Gynäkologen, Psychiater sowie Kardiologen unterstreicht die Attraktivität dieses Projektes. Der Immobiliensandort befindet sich an schönster und ruhiger Lage, ist einfach zu erreichen und bietet Einkaufsmöglichkeiten vor der Tür. *Ref.-Nr. 7825*

› KANTON BERN

GESUNDHEITZENTRUM IM KANTON BERN
Ab Herbst 2017 oder nach Vereinbarung suchen wir für ein neues, modernes Gesundheitszentrum mit zwei Hausärzten folgende Fachärzte: Allgemeine Innere Medizin Pädiatrie Gynäkologie Dermatologie Das Pensum ist frei wählbar. Es besteht die Möglichkeit der Anstellung oder der selbständigen Tätigkeit. Das Zentrum befindet sich an bevorzugter Lage in einer attraktiven Gemeinde im Verwaltungskreis Seeland des Kantons Bern, verfügt über eine gute Verkehrsanbindung sowie genügend Parkplätze. Die Praxisräumlichkeiten sind sehr grosszügig

und modern eingerichtet (450 m²). Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne stellen wir Ihnen das Projekt näher vor. *Ref.-Nr. 8520*

GRUPPENPRAXIS IN ATTRAKTIVEM UMFELD

Auf dem traditionsreichen, überregional bekannten Elsaesser Waebi-Areal in Kirchberg BE, welches sich direkt an der Hauptverkehrsachse zwischen Bern und Solothurn befindet, wird im Frühjahr/Sommer 2018 in der ehemaligen Weberei eine Gruppenpraxis eröffnet. Als Ergänzung des Teams suchen wir engagierte Fachärzte/ärztinnen für Allgemeine Innere Medizin, Pädiatrie und Gynäkologie, welche die Zusammenarbeit und den Austausch mit mehreren Fachkollegen schätzen. Die grosszügige Praxis von über 400 m² mit ihren hohen, hellen Räumen wird modern ausgebaut. Die verkehrsgünstige Lage mit zahlreichen Parkplätzen und eigener Bushaltestelle bietet eine ideale Erreichbarkeit. Unter www.waebi-lofts.ch erfahren Sie mehr über den historischen Hintergrund und das attraktive Umfeld der neuen Waebi-Praxis. *Ref.-Nr. 8375*

› KANTON LUZERN

HAUSARZTZENTRUM KANTON LUZERN

In einer attraktiven und verkehrstechnisch bestens gelegenen Gemeinde im Kanton Luzern bietet sich die Möglichkeit, infolge Pensionierung ein etabliertes Zentrum für Hausarztmedizin zu übernehmen. Die grosszügigen und modernen Räumlichkeiten sind funktional ausgestattet und eignen sich für 2–4 Ärzte. Der/die Nachfolger übernehmen ein Zentrum mit überdurchschnittlich hoher Rendite (gute Kostenstruktur) sowie ein gutdurchmischtes Patientengut in einer hausärztlich unterversorgten stadtnahen Region. *Ref.-Nr. 8670*

› KANTON SOLOTHURN

IHRE CHANCE FÜR DIE SELBSTÄNDIGKEIT IM SOLOTHURNER AARE-GÄU

In einer attraktiven, ländlichen Gemeinde zwischen Egerkingen und Roggwil entsteht in einem traditionsreichen, antiken Haus ein Ärztezentrum. Die Region weist im Grundversorgerbereich ein nachgewiesenes hohes Potential auf. Das Projekt ist bestens geeignet für eine autonome Praxisgemeinschaft auch mit Fachärzten anderer Fachrichtungen. Das Ärzte-Zentrum befindet sich an bevorzugter Lage, verfügt über eine gute Verkehrsanbindung sowie genügend Parkplätze. Es bietet sich Ihnen die Gelegenheit für einen sehr attraktiven Arbeitsort mit überdurchschnittlichem unternehmerischem Potential in Voll- wie auch Teilzeit. Falls Sie von dieser einmaligen Ausgangslage profitieren möchten, stellen wir Ihnen dieses Projekt gerne vor. *Ref.-Nr. 8565*

NEUES ÄRZTEZENTRUM IN DER NÄHE DER STADT SOLOTHURN

Für ein geplantes Ärztezentrum in einer attraktiven Gemeinde in der Nähe der Stadt Solothurn (Rechterswil), suchen wir engagierte Fachärzte für Allgemeine Innere Medizin mit unternehmerischem Flair (Pensum 50–100%). Da die Gemeinde die medizinische Versorgung der Einwohner in der Region weiterhin gewährleisten will, bietet sie infolge Neubaus eines Ärztezentrums eine langfristige Lösung an. Das Neubauprojekt wird an bevorzugter Lage gebaut und verfügt über genügend Parkplätze sowie eine optimale Verkehrsanbindung. Ein Mitspracherecht bei der individuellen Raumgestaltung ist gegeben (www.recherswil.ch/dorfzentrum). Die bürgerliche Gemeinde verkörpert neben der hohen Lebensqualität einen attraktiven Arbeitsort mit überdurchschnittlichem Potential. Die kollegiale und angenehme Zusammenarbeit mit den Ärzten aus der Region wird sehr geschätzt. Der Notfalldienst wird im naheliegenden Spital geleistet. Falls Sie gerne von dieser einmaligen Ausgangslage (Synergie-Effekte Ärztezentrum, Selbstdispensation, gute Vernetzung, Zusammenarbeit

mit Kollegen) profitieren und den Schritt in die Selbständigkeit umsetzen wollen, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 5725*

› KANTON WALLIS

MÖGLICHKEIT DER PRAXISNEUERÖFFNUNG FÜR DIVERSE FACHÄRZTE IN EINEM MODERNEN NEUBAU IM OBERWALLIS

In einem modernen, zentral gelegenen Neubau in einer boomenden Region im deutschsprachigen Teil des Kantons Wallis bietet sich die Möglichkeit der selbständigen ärztlichen Tätigkeit in eigener Infrastruktur mit Mietvertrag. Im Haus werden Ärztinnen und Ärzte folgender Fachrichtungen gesucht: Gastroenterologie, Dermatologie/Allergologie, Endokrinologie/Diabetologie oder Kardiologie sowie auch Zahnärzte. Auch Ärztinnen und Ärzte anderer Fachrichtungen sind denkbar. Neben Ihren fachlichen Qualifikationen bringen Sie mit: Freude und Teamfähigkeit zur Zusammenarbeit und zum Aufbau eines modernen Ärztezentrums. Der Neubau wird dank seiner zentralen Lage in Bahnhofsnähe und mehreren zur Verfügung stehenden Parkplätzen sowohl mit den öffentlichen wie auch mit den privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbar sein. Ausserdem profitieren Sie von den Synergieeffekten (Labor und Röntgen) mit einer sich im selben Gebäude befindenden, etablierten, grossen und familiär geführten Praxis für Allgemeine Innere Medizin. Falls Sie von dieser tollen Gelegenheit in der Sonnenstube der Schweiz profitieren möchten sowie den Charme der Region und der nahegelegenen Berge schätzen, würden wir Ihnen das Projekt gerne näher vorstellen. «Wier fröie isch» auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8650*

NEUE NACHFOLGE. NEUE AARGAUER BANK.

Vereinbaren Sie
jetzt einen
Beratungstermin!
nab.ch/nachfolge

Für eine erfolgreiche Praxisnachfolge ist eine persönliche Beratung unumgänglich.
Unser Spezialisten-Team unterstützt Sie gerne.

nab.ch

MEINE LÖSUNG.  NEUE AARGAUER BANK



TATEN STATT WORTE

Wie ein Orthopäde zu einer Grundversorgerpraxis kam

Dr. med. Lukas Schatzmann

In Fulenbach im Solothurner Aaregäu entsteht eine Gemeinschaftspraxis für die medizinische Grundversorgung. Initiant für das Projekt ist Dr. med. Lukas Schatzmann, orthopädischer Chirurg mit eigener Praxis in Olten.

Warum macht sich ein Spezialarzt für die ärztliche Grundversorgung stark?

In meiner Praxis mit Schwerpunkt Gelenkersatz behandle ich Patienten i. d. R. nur auf hausärztliche Zuweisung, da nur so eine ganzheitliche und umsichtige Behandlung gewährleistet werden kann. Oft haben die Patienten aber keinen Hausarzt mehr, weil sie schlicht keinen mehr finden. Wenn dieser Grundpfeiler der ärztlichen Versorgung fehlt, schlägt sich das spürbar in der Behandlungsqualität und -effizienz nieder.

Wie ist die Idee entstanden, eine Grundversorgerpraxis zu realisieren?

Als an meinem Wohnort Fulenbach unser fast 300 Jahre altes Nachbarhaus leer stand, war das primäre Ziel, dieses herrschaftliche ehemalige Bauernhaus zu erhalten. Das Haus wird durch seine markante Lage und Strahlkraft als zentraler Punkt im Dorf wahrgenommen. Dem soll mit einer gesellschaftlich wertvollen Nutzung Rechnung getragen werden. Alle sprechen sich für die Förderung der Hausarztmedizin aus, hier soll etwas dafür getan werden.

Braucht es in dieser Gegend denn ein solches Angebot?

Dass eine Unterversorgung vorhanden ist, habe ich in Gesprächen mit eigenen Patienten und der Gemeinde immer wieder festgestellt. Am Anfang der Planung habe ich von FEDERER & PARTNERS eine Standortanalyse durchführen lassen, die dem Projekt sehr gute Marktchancen einräumt. Die Unterversorgung wird sich in unserer Region in den nächsten Jahren noch weiter verschärfen durch die schnell wachsende Bevölkerung und den altersbedingten Wegfall mehrerer Grundversorger. Grosses Potenzial besteht nicht nur für die Hausarztmedizin, sondern auch für Spezialdisziplinen wie Kindermedizin, Gynäkologie oder Dermatologie.

Grundversorger sind überall heiss begehrt. Wodurch unterscheidet sich Ihr Projekt von denen der Mitbewerber?

Bei der Praxisplanung stand ein Gedanke im Vordergrund: Behandler und Patienten sollen sich wohlfühlen, dann geht man gerne arbeiten, dann geht man gerne zum Arzt. Die bestehende grosszügige Raumgestaltung, durchdachte Betriebsabläufe und die Verbindung von modernen und antiken Bauelementen machen das Haus zu einem einzigartigen Arbeitsplatz. Die Praxis kann zudem sehr flexibel genutzt werden. So können gleichzeitig mit der Grundversorgung auch Spezialsprechstunden angeboten werden, ohne dass diese den Alltagsbetrieb beeinträchtigen. Die Konzeption eignet sich sehr gut für interdisziplinäre Zusammenarbeit, für Teilzeitmodelle und den Einsatz von Praxisassistenten. Zudem ist die Selbstdispensation möglich.

Gibt es weitere Standortvorteile?

Der Praxisstandort ist in einer ländlichen Gemeinde, die hohe Lebensqualität zum Arbeiten, aber auch zum Wohnen und für die Freizeitgestaltung bietet. Die Praxis ist von etlichen Nachbargemeinden einfach und rasch zu erreichen. Die Erschliessung mit dem öffentlichen und dem Individualverkehr ist gut.

Haben Sie nie gedacht, die Praxis mit angestellten Ärzten zu betreiben?

Nein. Im Angestelltenverhältnis hat man sicher den Vorteil eines einfachen Ein- und auch wieder Ausstiegs. Diese Freiheit hat aber auch ihren Preis, der Praxisbetreiber nimmt da einiges für sich mit. Mein Ziel ist nicht die maximale Rendite, sondern die Nachhaltigkeit. Die Selbstständigkeit als Arzt hat grosse Vorteile bezüglich der medizinischen, aber auch unternehmerischen Autonomie. Mit einem gut organisierten Praxisbetrieb, einer guten Finanz- und Vorsorgeplanung wird das persönliche Engagement direkt belohnt. Vor fünfzehn Jahren habe ich selber den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und seither nie bereut, nicht zuletzt auch dank der Start-up-Beratung durch FEDERER & PARTNERS. Diese Chance möchte ich interessierten Kolleginnen und Kollegen nun auch bieten.

Herr Doktor Schatzmann, vielen herzlichen Dank für das Interview.

Suchen Sie nach einer neuen Herausforderung? Bei Interesse stellen wir Ihnen die Details des Projekts gerne näher vor.

FEDERER & PARTNERS
Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen AG
Vanessa Federer
Mitteldorfstrasse 3
056 616 60 60
vanessa.federer@federer-partners.ch
www.federer-partners.ch

PROPHYLAXE GEGEN BÖSE ÜBERRASCHUNGEN BEI EINER SCHEIDUNG

RA Dominik Probst, MLaw (Scholl Lienhard & Partner)

Hand aufs Herz – wer denkt schon bei der Praxiseröffnung oder der Unternehmensgründung an eine Scheidung? Entweder ist man (noch) nicht verheiratet oder man macht sich in erster Linie Gedanken darum, wie man in der Selbstständigkeit die Fixkosten tief halten kann. Aber was passiert mit Ihrem Unternehmen, wenn aus immer und ewig nur morgen wird?

Um im Falle einer Scheidung nicht mit bösen Überraschungen konfrontiert zu werden, ist es einerseits wichtig, dass die Ausgangslage bekannt ist, für den Fall, dass nichts geregelt wurde. Andererseits sollten Kenntnisse darüber vorhanden sein, warum gerade diese Ausgangslage für eine selbstständigerwerbende Person eine grosse Problematik darstellen kann.

Scheidungsfolge ohne Regelung

Ohne besondere Vereinbarung mittels Ehevertrag unterstehen die Ehegatten dem ordentlichen Güterstand der Errungenschaftsbeteiligung. Im Falle einer Scheidung heisst das stark vereinfacht ausgedrückt: Jeder nimmt zurück, was er bereits vor der Ehe besass (sogenanntes Eigengut) oder durch Erbgang erlangt hat. Der Rest (der sogenannte «Vorschlag») wird unter den Ehegatten hälftig aufgeteilt.

Wurde das Unternehmen (bzw. die Arztpraxis) nach der Heirat gegründet oder wurde der Grossteil der Einkünfte in das Unternehmen investiert, so führt dies bei einer Scheidung im Ergebnis fast zwangsläufig zu einem

Liquiditätsproblem. Der andere Ehegatte hat nämlich Anspruch auf die hälftige Teilung des Unternehmens – sofern viel gebundenes Kapital vorhanden ist, kann dies jedoch oft nicht ausbezahlt werden. Ist eine Auszahlung nicht möglich, kann der eine Ehegatte unter Umständen zu einem Verkauf des Unternehmens gezwungen sein. Diese Situation kann (auch zu einem späteren Zeitpunkt nach der Heirat) durch einen Ehevertrag verhindert werden, ohne den anderen Ehegatten zwingend zu benachteiligen.

Gütertrennung

Es gibt zahlreiche Vorkehrungen zur Absicherung, die im Hinblick auf eine drohende Scheidung mittels Ehevertrag getroffen werden können. Wichtig ist zu wissen, dass eine Änderung des Güterstandes nur durch einen öffentlich beurkundeten Ehevertrag möglich ist – der aber auch erst nach bereits erfolgter Eheschliessung erstellt werden kann.

Als erste Absicherungsmöglichkeit ist die Gütertrennung zu erwähnen. Oft ist der Unternehmer mit einer Gütertrennung bereits gut beraten. Denn im Ergebnis führt dies dazu, dass das erwirtschaftete Vermögen bei demjenigen Ehegatten bleibt, der es erwirtschaftet hat. Sprich der Unternehmer kann das Unternehmen behalten und braucht es nicht zu teilen. Entgegen der landläufigen Meinung führt eine Gütertrennung nicht zu einer völligen finanziellen Unabhängigkeit gegenüber dem anderen Ehegatten. Auch hier gilt die eheliche Beistandspflicht. Das heisst: Die Ehepartner müssen während der

Ehe gemeinsam für den ehelichen Unterhalt aufkommen. Die Gütertrennung führt somit bei einer Scheidung nicht dazu, dass dem Ex-Partner kein nachehelicher Unterhalt mehr bezahlt oder die Pensionskasse nicht geteilt werden muss. Auf diese beiden Punkte hat die Gütertrennung keinen Einfluss.

Modifizierung der Errungenschaftsbeteiligung mittels Ehevertrag

Im Rahmen der Errungenschaftsbeteiligung können mittels Ehevertrag verschiedene Modifizierungen getroffen werden, die im Ergebnis verhindern, dass das Unternehmen aufgeteilt werden muss.

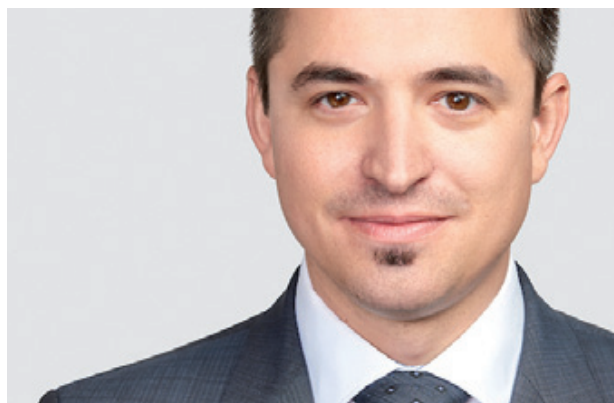
Beispielsweise kann eine Quote am «Vorschlag» oder ein (fixer) Betrag davon vereinbart werden, den der eine Ehegatte im Falle einer Scheidung dem andern aus dem gemeinsamen Vermögen zu entrichten hat. Oder es können bestimmte Güter anstatt der Errungenschaft dem Eigengut zugewiesen werden.

Zwar führen alle Modifizierungen offen gesagt im Ergebnis dazu, dass ein Ehegatte auf einen Teil seines Anspruchs verzichten muss und nicht gleichermassen am gesamten Vorschlag partizipiert wie ohne Ehevertrag. Unter dem Strich profitiert der verzichtende Ehegatte jedoch immer noch mehr, als wenn eine Gütertrennung vereinbart worden wäre. Zudem gilt auch hier, dass keine Vereinbarungen, die den nachehelichen Unterhalt betreffen, verbindlich getroffen werden können.

Fazit

Fast die Hälfte aller Ehen in der Schweiz werden nach einer durchschnittlichen Ehedauer von fünfzehn Jahren geschieden. In jedem Fall empfiehlt es sich daher für Selbstständigerwerbende mit stark gebundenem Kapital, die nötigen Vorkehrungen in Zeiten des Friedens und der Harmonie zu treffen. Es gibt niemals DIE perfekte Lösung, und beidseitige Kom-

promisse sind daher zwingend nötig. Durch ein gemeinsames Vorgehen ist einerseits garantiert, dass gemeinsam ein individuelles und passendes Ergebnis gefunden werden kann, das dann für beide Seiten stimmig ist. Andererseits können dadurch auch langwierige und kostspielige Prozesse vermieden werden, was nur im Interesse beider Parteien liegen kann.



RA Dominik Probst, MLaw

**Rechtsanwalt, Partner bei
Scholl Lienhard & Partner – SLP**

Rechtsanwalt Dominik Probst berät primär kleinere und mittlere Unternehmen sowie Privatpersonen im Bereich des Unternehmens- und Vertragsrechts sowie im Familien-, Miet- und Arbeitsrecht. Er ist sowohl beratend als auch prozessierend tätig.

Scholl Lienhard & Partner – SLP
Advokatur und Notariat
Laurenzenvorstadt 19
5001 Aarau
062 836 40 50
probst@slp.ch
www.slp.ch

ÄRZTE – SPIELBALL DER POLITIK?

Hansruedi Federer und Nicole Suter-Karer (FEDERER & PARTNERS)

Aktuell steht das Gesundheitswesen vor einem Umbruch. Die angekündigten Massnahmen des Bundes, um die Gesundheitskosten und die damit einhergehenden Krankenkassenprämien zu senken, setzen vorwiegend bei der Ärzteschaft an und diese unter Druck. Doch sind die Ärzte die einzigen Player im Gesundheitswesen, welche die Kosten in die Höhe treiben? Was ist mit den Spitälern, die ihr Angebot immerzu erweitern und immer gewinnstrebender wirtschaften, oder den Krankenkassen, deren Marketingkampagnen von den Prämienzahlern mitfinanziert werden? Warum setzen die Massnahmen des Bundes nicht in diesen beiden Bereichen an? Weil diese Gruppen sich allenfalls effektiver zur Wehr zu setzen wissen als die Ärzte?

Schauen wir uns einmal ganz andere Gruppierungen an, ausserhalb des Gesundheitswesens. Warum sind der Schützenverein, die Banken und die Bauern in der Auseinandersetzung mit dem Bund respektive in der Abwehr unangemessener Eingriffsversuche wesentlich erfolgreicher als die Ärzte?

Gemeinsam mit den Ärzten zeichnen sich diese Gruppen durch eine hohe Heterogenität aus. Im Unterschied zu den Ärzten spielt diese Heterogenität im Bedrohungsfall keine gewichtige Rolle, denn das Zusammengehörigkeitsprinzip funktioniert.

Was spielt bei den Ärzten nicht? Dem Bund und anderen Marktteilnehmern gelingt es immer wieder, die Ärzteschaft zu spalten und somit zu schwächen, wie z. B. durch Bevorzugung oder Benachteiligung gewisser Facharztgruppen. Nur schon die namentliche – auch unter den Ärzten selbst verbreitete – Unterteilung in Hausärzte und Spezialisten zeigt diese Spaltung auf. So geschwächt ist ein einheitliches Entgegenreten nicht möglich. Wenn es der Ärzteschaft gelingt, sich in erster Linie als Ärzte zu verstehen und erst in zweiter Linie als Fachärzte, würde ihnen dies die Stärke geben, sich erfolgreich zur Wehr setzen und effektiv für ihre Interessen als Ärzte einstehen zu können.





POLITIK: WAS DIE ÄRZTE VON DEN BAUERN LERNEN KÖNNTEN

Markus Ritter

Präsident des Bauernverbands

Es gibt Grossbauern, Kleinbauern, Milchbauern, Gemüsebauern usw., wenn es darauf ankommt, stehen alle zusammen. Es gibt Hausärzte und Spezialisten, wenn es darauf ankommt, werden die Ärzte auseinanderdividiert und finden keinen Konsens. Wie schaffen Sie es, geschlossen aufzutreten?

Es gibt wenige Themen, bei denen sich alle Bauern einig sind. Wir müssen oft unterschiedliche Meinungen und Bedürfnisse unter einen Hut bringen. Wir sind aber gut organisiert und basisdemokratisch geführt. Das heisst, wir haben Gremien, in denen Bauern aller Betriebsrichtungen und Regionen vertreten sind. Dort diskutieren wir unsere umstrittenen Themen und stimmen dann darüber ab. Die so gefällten Entscheide werden von den übrigen mitgetragen.

Wie schaffen Sie es, die Bauern für eine gemeinsame Sache zu mobilisieren?

Mobilisieren können wir die Bauern nur für Themen, die sie stark bewegen und betreffen. Auch wir müssen uns jeweils gut überlegen, was die richtigen Massnahmen sind, um ein Ziel zu erreichen. Es geht nicht immer, dass wir die Bäuerinnen und Bauern selber miteinspannen. Manchmal müssen wir auch andere Wege suchen.

Verstaatlichungstendenzen sind sowohl in der Medizin als auch in der Landwirtschaft erkennbar. Mit immer mehr staatlichen Regelungen wird versucht, die unternehmerische Handlungsfreiheit einzuschränken. Wie wehren sich die Bauern gegen diese Tendenzen?

Es gibt Themen, die sind sozusagen Dauerbrenner. Ständig neue gesetzliche Regelungen gehören in diese Kategorie. Dagegen gibt es nur einen Rat: Steter Tropfen höhlt den Stein. Wir weisen vor allem in unseren Vernehmlassungen immer darauf hin, dass es müssig ist, von der Landwirtschaft Unternehmertum zu erwarten und dieses gleichzeitig immer stärker einzuschränken. Unser Erfolg in diesem Bereich ist aber bescheiden. Was auch daran liegt, dass die Bauern doch beträchtliche Mittel der öffentlichen Hand erhalten und der Staat uns stark reinreden kann.

Ärzte und Bauern tragen das Produktionsrisiko selbst, werden aber bei der Vermarktung (staatlich) eingegrenzt. Wie gehen Sie mit diesem asymmetrischen Risikoprofil um?

Ein Unternehmer zeichnet sich dadurch aus, dass er seine Aktivitäten auf die bestehenden Rahmenbedingungen – so unerfreulich diese auch sein mögen – anpasst. Es ist aber ganz klar so, dass nicht alle damit gleich gut umgehen können. Ältere Semester, die bereits viele Veränderungen durchgemacht haben, werden der stetig neuen Anforderungen oft überdrüssig. Jüngere sind meist flexibler und motivierter, die sich bietenden Möglichkeiten auszuschöpfen.

Ist es für eine Standesorganisation wichtig, politischen Einfluss zu nehmen und ein aktives Lobbying zu betreiben, um die berechtigten Interessen durchzusetzen?

Natürlich! Es gibt in der Schweiz keinen effizienteren Weg, um für seine Interessen zu kämpfen, als mit gezieltem Lobbying. Wer sich nicht wehrt, hat verloren.

Die Nöte und Ängste der Ärzteschaft sind in der Bevölkerung kaum bekannt. Ähnlich wie bei den Bauern, werden einige Arztpraxen in Zukunft nicht mehr rentabel wirtschaften können und vom Markt verschwinden. Geht es den Bauern besser bezüglich der Wahrnehmung der Probleme durch die Bevölkerung?

Das kann ich nicht beurteilen. Die Bevölkerung nimmt die Lage der Bauernfamilien auch recht unterschiedlich wahr.

Was sind Ihre Massnahmen, um die Bevölkerung auf die Anliegen der Bauern aufmerksam zu machen?

Wir betreiben eine sehr aktive Öffentlichkeitsarbeit. Dazu gehören im Jahr rund siebzig Medienmitteilungen, rund fünf Medienkonferenzen, gezielte Standpunkte und spezielle Publikationen wie z. B. der jährliche Situationsbericht. Weiter bewirtschaften wir verschiedene Media-Kanäle wie Facebook, Twitter, Flickr und YouTube.

Durch die Bestrebungen des Bundesrates, die Gesundheitskosten zu senken, wächst der Druck auf die Ärzte immer mehr. Auch die Bauern müssen ihren Berufsstand immer wieder verteidigen, z. B. bei Preisdruck. Wie gehen Sie mit diesem Druck um?

Die Landwirtschaftsbetriebe verfolgen verschiedene Strategien, um mit dem steigenden Druck fertigzuwerden. Es gibt solche, die einfach noch mehr arbeiten. Mittelfristig ist das aber ein gefährlicher Weg, denn meist führt das zu weiteren Problemen, z. B. in der Partnerschaft, mit der Gesundheit usw. Andere wählen den Weg der Effizienzsteigerung, indem sie stärker mechanisieren und automatisieren. Dazu gehört die Anschaffung von Melk- und Fütterungsrobotern oder selbstfahrenden Fahrzeugen. Von dieser Variante möchte ich den Ärzten dringendst abraten! Dann gibt es den Weg der Kooperation, also verschiedene Betriebe, die zusammenspannen und so vor allem die Fixkosten senken und die persönliche Flexibilität erhöhen. Weiter möchte ich noch die Strategie der Spezialisierung oder das Finden einer Marktnische mit Potenzial erwähnen.

Was würden Sie den Ärzten raten?

Da ich die Ärzteschaft und ihre Strukturen überhaupt nicht kenne, masse ich mir nicht an, ihr Tipps zu geben.



Tatkräftig

Mit Rat und Tat zum Erfolg.

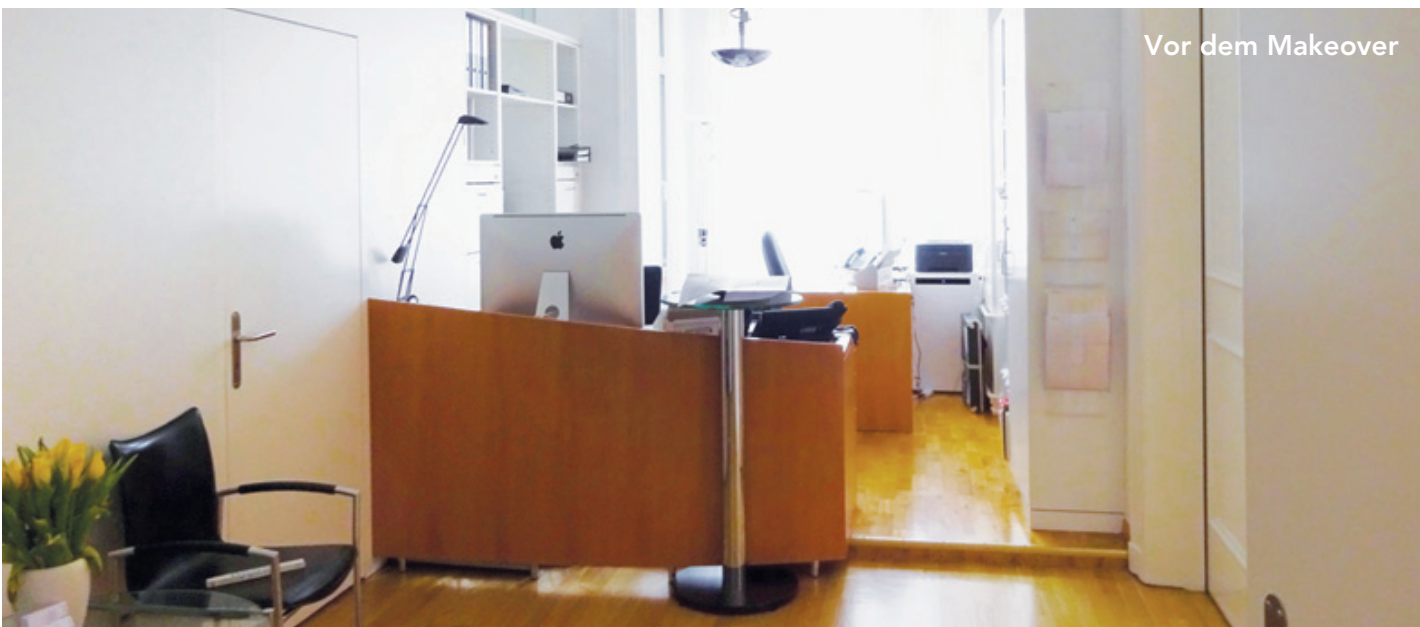


DURCH EIN MAKEOVER ZUM MEHRWERT: EXPRESS-SANIERUNG ÜBER DIE FERIEEN

Mireille Allemann (echt.raum GmbH)

Die Arztpraxis ist die Visitenkarte eines Arztes oder einer Ärztegemeinschaft. Noch bevor der Patient den Arzt kennenlernt, erhält er durch das Erscheinungsbild der Praxis eine erste Vorstellung von dessen Philosophie. Ein modernes Design zeigt, dass ein Arzt up to date ist und entsprechend auf dem heutigen Stand der Technik arbeitet. Dies wiederum steigert das Sicherheitsgefühl des Patienten und somit sein Vertrauen in den Arzt. Eine gute Atmosphäre, das richtige Licht und kurze Arbeitswege wirken sich positiv auf das Wohlbefinden des Personals und infolgedessen auf die Effizienz der Arbeitsprozesse aus. Die Sanierung einer in die Jahre gekommenen Praxis ist aber nicht nur für Ärzte, die eine Praxis übernehmen oder führen, eine aktuelle Thematik, sondern auch für Ärzte, die im Hinblick auf einen späteren Verkauf ihre Chance auf eine erfolgreiche Nachfolgeregelung erhöhen möchten.

Viele Ärzte wünschen sich deshalb, ihre in die Jahre gekommene Praxis an die heutigen technischen und architektonischen Standards anzupassen. Die Renovation eines laufenden Betriebs ist jedoch – schon aus hygienischen Gründen – nicht möglich. Die Schliessung der Arztpraxis für eine Bauzeit von mehreren Wochen oder Monaten bedeutet einen betriebswirtschaftlichen Verlust von bis zu 25 % des Jahresumsatzes, während die Fixkosten jedoch gleich bleiben: Mieten, Löhne und Versicherungen müssen ja auch während der Umbauzeit bezahlt werden. Zum Ungleichgewicht, das durch solche Umsatzverluste bei gleichbleibenden Fixkosten entsteht, kommen die Investitionskosten für die Renovation hinzu. Um dieser finanziellen Problematik besser zu begegnen, bietet sich als Lösung ein sogenannter Express-Umbau während der Ferien an. Denn ein Umbau während der ein- bis dreiwöchigen Ferienzeit ist grundsätzlich möglich. Allerdings muss dabei einiges beachtet werden, damit der



Ablauf reibungslos funktioniert und sich der erwünschte Erfolg einstellt.

Der erste Kontakt zum Architekten oder Praxisplaner sollte mindestens fünf bis sechs Monate vor dem gewünschten Umbautermin hergestellt werden. Es ist von Vorteil, wenn der Bauherr bereits zu diesem Zeitpunkt genaue Ziele formulieren kann, die durch den Umbau erreicht werden sollen. Gemeinsam mit dem Architekten wird ein Vorprojekt erarbeitet. Sobald im Vorprojekt die Ziele zeichnerisch umgesetzt worden sind, können die Investitionskosten anhand einer Grobkostenschätzung eruiert werden. Für ein Vorprojekt mit Grobkostenschätzung werden maximal vier Wochen benötigt. Während der folgenden Phase, der Ausarbeitung des Bauprojekts, wird das Vorhaben weiter präzisiert. Für diese Phase sollten rund zwei Monate eingeplant werden. Für die Ausführungsplanung und die Ausschreibung sodann müssen mindestens zwei weitere Monate eingerechnet werden. Die anschliessende Bauzeit ist sehr kurz. Ein kleiner Umbau, bei dem neu gestrichen und der Empfang ersetzt wird, neue Möbel geliefert und neue Leuchten montiert werden, kann in wenigen Tagen vollzogen werden. Ein mittlerer Umbau, bei dem zusätzlich noch ein neuer Bodenbelag verlegt wird,

dauert i. d. R. eine Woche. Für grössere Umbauten, bei denen auch Elektro- und Sanitärinstallationen verändert, Oberflächen neu verputzt oder ganze Räume umgestaltet werden, sollten – je nach Grösse der Fläche, die umgebaut werden muss – ungefähr drei Wochen vorgesehen werden. Der ganze Zeitrahmen muss mit dem Architekten frühzeitig besprochen werden.

Eine gute und saubere Planung ist bei Express-Sanierungen besonders wichtig. Nicht alle konzeptionellen Ideen sind in kurzer Zeit umsetzbar und nicht alle Materialien eignen sich gleich gut. Als Bodenbelag ist z. B. ein mineralischer Spachtelbelag ungünstig, weil der Boden dann eine längere Trocknungsphase brauchen würde, bis er begehbar wäre. Ebenso ist von der Verwendung komplexer Einputzleuchten abzusehen. Schreinerarbeiten sind so zu planen, dass die Elemente grösstenteils vorfabriziert werden können, sodass sich lange Anpassungsarbeiten auf der Baustelle erübrigen. Ebenso müssen die Lieferzeiten beachtet werden.

Neben der richtigen Planung sollte schliesslich der Auswahl der Handwerker besondere Beachtung geschenkt werden. Diese müssen sich durch ihre Zuverlässigkeit bewährt haben, im Zeitraum des Umbaus über genügend Kapazitäten verfügen und flexibel sein.



Das Erstellen eines Terminplans ist für den Architekten herausfordernd, und die Arbeitsinsätze müssen bis ins letzte Detail geplant und koordiniert werden. Kurzfristige Änderungswünsche der Bauherrschaft sind dann nicht mehr möglich, weil sie den gesamten Ablauf und den Wiedereröffnungstermin der Praxis gefährden würden. Die Zwischenlagerung der medizinischen Geräte, Liegen, Stühle und Medikamente muss frühzeitig mit dem Planer besprochen werden. Die umzubauenden Praxisräume müssen geräumt sein, damit eine Beschädigung des Mobiliars und der medizinischen Geräte in jedem Fall vermieden werden kann.

Ein Express-Umbau fordert von allen Beteiligten eine zielgerichtete Planung, Flexibilität und eine konstruktive Teamarbeit. Mit richtiger Planung und zuverlässigen Partnern sind Express-Umbauten jedoch eine wirtschaftlich interessante und sehr befriedigende Lösung. Sie ermöglichen es, in die Jahre gekommene Praxisräumlichkeiten auf effiziente und finanziell tragbare Weise wieder konkurrenzfähig zu machen.

Was kostet ein Makeover?

Die unten stehenden Kosten sind als Richtwert exkl. MwSt. und exkl. Honorare zu verstehen:

Neuer Empfang: 15 000 CHF
Neues Labor: ab ca. 8 000 CHF
Neuer Bodenbelag inkl. Sockelleisten:
ab ca. 110 CHF/m²
Neue Beleuchtung: ab ca. 100 CHF/m²
Streichen für eine 100 m² grosse Praxis:
ca. 7 000 CHF



Mireille Allemann,
dipl. Architektin ETH/SIA

Inhaberin der echt.raum GmbH

Mireille Allemann schloss ihr Studium an der ETH Zürich 2009 mit dem Masterdiplom ab und arbeitete in Architekturbüros im In- und Ausland, bevor sie sich in Zürich mit ihrem Architekturbüro echt.raum GmbH selbstständig machte. Seit 2016 ist Tanja Wurmitzer zweites Mitglied der Geschäftsleitung. Gemeinsam führen Allemann und Wurmitzer ein Team von Architekten. Das Büro ist heute auf den Umbau und Ausbau von Arztpraxen spezialisiert, wobei ganz besonders Wert auf eine hohe Qualität des Designs gelegt wird.

echt.raum GmbH
Eichstrasse 29
8045 Zürich
043 333 06 77
alleman@echtraum.ch
www.echtraum.ch

Führen Sie Ihre Arztpraxis mit Zahlen zum Erfolg!

Wir bieten Ihnen:

Umsetzung des Businessplanes in eine persönliche Liquiditätsplanung

Buchführung und Abschlussberatung

- transparent
- kompetent
- steuerkonform

Steuern / Steueroptimierung

- effizient
- optimal
- individuell

Med-Finanz GmbH

Treuhand – spezialisiert auf den Arzt

- damit Sie sich wirkungsvoll entlasten können
- damit Sie sich auf Ihre Patienten konzentrieren können
- damit wir gemeinsam eine optimale Synergie bilden
- damit Sie von unserem breitgefächerten Beziehungsnetz und ausgewiesenen Spezialisten profitieren können



MED-FINANZ

Med-Finanz GmbH

Arbachstrasse 2 / Alte Mühle · 6340 Baar

Telefon 041 768 65 55 · Fax 041 768 65 56

info@med-finanz.ch · www.med-finanz.ch

medica

MEDIZINISCHE LABORATORIEN Dr. F. KAEPELI AG

Wolfbachstrasse 17, Postfach, 8024 Zürich, Telefon 044 269 99 99
Telefax 044 269 99 09, info@medica.ch, www.medica.ch

Ihr Laborpartner

www.medica.ch



Alle Fachgebiete unter einem Dach

- ▶ Allergologie
- ▶ Autoimmun-Diagnostik
- ▶ Drug-Monitoring
- ▶ Endokrinologie
- ▶ Hämatologie / Immunhämatologie
- ▶ HIV- und HCV-Therapiemonitoring
- ▶ Immunologie
- ▶ Infektionsserologie
- ▶ Klinische Chemie
- ▶ Medizinische Genetik
- ▶ Metall-Analytik
- ▶ Mikrobiologie
- ▶ Molekulare Diagnostik
- ▶ Parasitologie
- ▶ Spurenelement-Analytik
- ▶ Tumordiagnostik
- ▶ Veterinär diagnostik
- ▶ Klinische Pathologie
- ▶ Histologie
- ▶ Zytologie

...und Ihre Partnerlabors