

## Industriepartner

Almirall Hermal GmbH, Hamburg  
Beiersdorf, Hamburg  
Dermapharm AG, Grünwald  
FotoFinder Systems GmbH, Bad Birnbach  
Galderma Laboratorium GmbH, Düsseldorf  
Hexal AG, Holzkirchen  
Janssen-Cilag GmbH, Neuss  
Medac GmbH, Wedel  
Zollsoft GmbH, Jena

## Tagungsort und Unterkunft

Tagungsort:  
Kaiserin Friedrich Haus  
Robert-Koch-Platz 7  
10115 Berlin



Tagungshotel ist das  
Hotel MERCURE  
Invalidenstraße 38  
10115 Berlin

## Noch Fragen zu Programm und Ablauf?

Bitte wenden Sie sich an:  
Gabriela Götze  
Ralf Blumenthal  
BVDD-Geschäftsstelle  
Robert-Koch-Platz 7  
10115 Berlin

Tel.: 030 246 253 36  
Mob.: 0176 2428 3656  
E-Mail: [g.goetze@bvdd.de](mailto:g.goetze@bvdd.de)  
[r.blumenthal@bvdd.de](mailto:r.blumenthal@bvdd.de)

# Perspektive 2018



## BVDD-Niederlassungsbörse

26. bis 27. Januar 2018, Berlin

Eine Veranstaltung des Berufsverbands der Deutschen Dermatologen  
Organisation: BVDD-Projekte&Öffentlichkeitsarbeit, Robert-Koch-Platz 7, 10115 Berlin

# **EINLADUNG zur BVDD-Niederlassungsbörse 2018**

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der Vorbereitung des dermatologischen Nachwuchses auf die Niederlassung hat der Berufsverband der Deutschen Dermatologen eine mehr als 10-jährige Erfahrung, gesammelt in etlichen Niederlassungsseminaren für Weiterbildungsassistentinnen und -assistenten. Erstmals veranstalten wir nun in diesem Jahr eine Niederlassungsbörse und bringen in diesem neu geschaffenen Rahmen den an einer Niederlassung interessierten Nachwuchs der Fachgruppe zusammen mit Kolleginnen und Kollegen, die ihre Praxis in absehbarer Zeit abgeben wollen.

Damit verbinden wir nicht in erster Linie die Erwartung, dass bei dieser zweitägigen Veranstaltung, die Teilnehmer zueinander finden und ein Übergang geregelt werden könnte. Vielmehr steht der Gedanke im Mittelpunkt, von einander zu lernen: welche Erwartungen haben die Abgeber einer Hautarztpraxis, welche die an der Selbstständigkeit interessierten jungen Dermatologen? Und: welche Fragen treiben sie um?

Unser Informationsangebot kann in der Begegnung von Alt und Jung Antworten vermitteln, die in keinem medizinischen Lehrbuch zu finden sind. Daher hat neben den gemeinsamen Mahlzeiten der „Markt der Möglichkeiten“ am Samstagmittag eine Schlüsselposition im Programm, der dem Gespräch und des Austausch beider Teilnehmergruppen gewidmet ist.

So steht die Niederlassungsbörse ganz im Zeichen der notwendigen Informationen für den Start in die Selbstständigkeit – zur Finanzierung, zu den Arbeitsbedingungen, zum System der vertragsärztlichen Tätigkeit, zu rechtlichen und steuerlichen Aspekten einer Niederlassung – und zugleich zu Fragen der Abwicklung einer Praxisübergabe. Die Re-

ferenten dieser Veranstaltung können aus einer reichen beruflichen Erfahrung in ihrem Themenfeld schöpfen.

Noch einen Hinweis, an unsere jungen Kolleginnen und Kollegen: Der BVDD ist der bundesweite Zusammenschluss von Hautärztinnen und Hautärzten und die berufspolitische Interessenvertretung seiner Mitglieder auf allen Ebenen des Gesundheitswesens. Seine Mitglieder begleitet der Berufsverband auch nach der Niederlassung das gesamte Berufsleben hindurch.

Wenn Sie dieser erste Kontakt im Rahmen unserer Niederlassungsbörse überzeugt, dann sollten Sie – Mitglied werden!

Mit freundlichen Grüßen

*Dr. med. Klaus Strömer*      *Dr. med. Ralph v. Kiedrowski*

*Dr. med. Steffen Gass*      *Dr. med. Thyra Bandholz*

namens der Verbandsleitung des Berufsverbands der Deutschen Dermatologen (BVDD)



## Die Referenten

- Dr. Arndt Barnitzke / Dr. Holger Bergbach, LACORE Rechtsanwälte, Berlin
- Dr. Thyra Bandholz, Mitglied im Vorstand des BVDD, Juderm, niedergelassene Dermatologin, Kiel
- Ralf Blumenthal, Journalist, BVDD-Stabsstelle Projekte und Öffentlichkeitsarbeit, Euskirchen
- Dr. Steffen Gass, Vizepräsident des Berufsverbandes der Deutschen Dermatologen, niedergelassener Dermatologe, Günzburg
- Dr. Ralph v. Kiedrowski, Mitglied im Vorstand des BVDD, PR- und Öffentlichkeitsarbeit, niedergelassener Dermatologe, Selters
- Carsten O. Lobert, Steuerberater, DOCTORES Müller-Kröncke und Droege Steuerberatungsgesellschaft m.b.H., Berlin
- Dr. Florian Müller-Kröncke, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, DOCTORES Müller-Kröncke und Droege Steuerberatungsgesellschaft m.b.H., Berlin
- Andrea Schannath, Rechtsanwältin und Justiziarin des BVDD, Berlin
- Dr. Christine Trapp, HypoVereinsbank, Leiterin Heilberufe, Berlin

## Anmeldung per Fax: 030 - 246 253 33

An die Geschäftsstelle des BVDD • Gabriela Goetze • Robert-Koch-Platz 7  
• 10115 Berlin

Hiermit melde ich mich verbindlich zur Niederlassungsbörse 1/2018 am 26. und 27. Januar 2018 in Berlin an.

O Ich will mich über die Möglichkeiten der Niederlassung informieren.

O Ich bereite meine Praxis auf die Übergabe in jüngere Hände vor.

Die Seminargebühr beträgt 250 Euro für Niederlassungsinteressierte, für Praxisabgeber 400 Euro. In diesem Eigenbeitrag enthalten sind folgende Leistungen:

1. ein gemeinsames Abendessen am 26. Januar 2018
  2. eine Übernachtung und Frühstück im Mercure-Hotel, Invalidenstraße, Berlin Mitte
  3. ein gemeinsames Mittagessen am 27. Januar 2018
  4. Tagungsunterlagen, Bewirtung in den Kaffeepausen während der Veranstaltung
- Außerdem für Praxisabgeber:
5. Erstellung eines grafisch gestalteten Exposés zur Präsentation auf der Veranstaltung

Das dazu nötige Material (Text, Bildmaterial) wird vom Praxisabgeber an die BVDD-Präsenzstelle, 53879 Euskirchen, Wilhelmstr. 46, Mail: [s.adams@bvdd.de](mailto:s.adams@bvdd.de) in digitalem Format übermittelt, grafisch gestaltet und redaktionell aufbereitet. Nach der Veranstaltung wird die Praxispräsentation dann auf Wunsch auch auf dem neuen BVDD-Webauftritt für Personal- und Sachdienstleistungen [www.marktplatz-dermatologie.de](http://www.marktplatz-dermatologie.de) übertragen und weböffentlich gestellt.

Titel, Vorname, Name .....

Telefon:.....

E-Mail..... @ .....

Rechnungsanschrift: .....

Straße, HausNr. oder Postfach.....

PLZ, Ort .....

Ort, Datum ..... Unterschrift .....

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung, eine Anfahrtsskizze und eine Rechnung über die Seminargebühr.

# Themen und Ablaufplan

## Freitag, 26. Januar 2018

bis 11:45 Uhr Anreise

12:00 Uhr **Begrüßung, Vorstellungsrunde** im Plenum  
(Referenten und Teilnehmer)

13:00 Uhr bis 19:30 Uhr (in Arbeitsgruppen und wechselnden Räumen)

### Der Weg in die eigene Praxis

Niederlassen lohnt sich!

Rechtliche Grundlagen

Privatärztliche und vertragsärztliche Behandlung

Möglichkeiten der Kooperation

Zulassung zur vertragsärztlichen Versorgung:

- Inhaltliche Anforderungen
- Verfahren der Zulassung

Verträge (Kaufvertrag, Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag, Arbeitsvertrag)

Übernahme einer Einzelpraxis, Eintritt in eine bestehende Praxis, Kooperationsform/Rechtsform einer Praxis steuerlich betrachtet

Wirtschaftliche Aspekte: Praxiswertermittlung

Finanzierung: Gewusst wie – Beim ersten Bankgespräch überzeugen und öffentliche Förderdarlehen optimal nutzen

Gewinnermittlung

Liquiditätsfallen

Ergebnisoptimierung

Renditeorientierte Praxisführung

### Auf dem Weg in ein Leben nach der Sprechstunde

Übergangsregelungen: Finanz- u. steuerliche Betrachtung der Praxisabgabe

Interessenten f. d. Praxisnachfolge finden, aber wie? – Impulsgespräch

Den Verkauf der Praxis vorbereiten: Woran ist zu denken?

Zulassung zur vertragsärztlichen Versorgung:

- Inhaltliche Anforderungen
- Das aktuelle Verfahren der Zulassung

20:15 Uhr Gemeinsames Abendessen

After-Dinner-Runde: Strukturen, Leistungen und Dienstleistungen des Berufsverbands der Deutschen Dermatologen (BVDD)

## Samstag, 27. Januar

9:00 Uhr bis 12:15 Uhr **Arbeitsgruppen** in wechselnden Räumen

Den Übergang gestalten:

- Übernahme einer Einzelpraxis, Eintritt in eine bestehende Praxis
- Kooperationsform/Rechtsform einer Praxis steuerlich betrachtet
- Wirtschaftliche Aspekte: Praxiswertermittlung Steuerarten, Steuerplanung

Praxisbewertung

12:15 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Markt der Möglichkeiten

Talkrunde: Wir haben Besuch – der Aussendienst der Pharmaindustrie in der Hautarztpraxis - Mein Essen bezahle ich selbst?! Fortbildung auf Einladung - Die Pharmaindustrie unser Partner und viele andere Themen mehr

14:30 Uhr bis 16:30 Uhr **Arbeitsgruppen** in wechselnden Räumen

Werbung für die Arztpraxis, Werbung in der Arztpraxis  
Aussprache und Diskussion

AM-Budget, Regress, Richtgrößen

Praxis- und Terminmanagement

Gebührenordnungen (GOÄ, EBM, HWV) und Individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL)

„... und plötzlich bin ich Chef!“

Abschlussrunde: Was hat mir die Niederlassungsbörse gebracht?

**Ende der Veranstaltung**