

Niederlassungsseminar

Niederlassen - Wie geht das?

Die Antwort gibt Ihnen unser Niederlassungsseminar.

Das Niederlassungsseminar „Ihr Notfallkoffer für die Niederlassung“ beantwortet die Fragen, die Sie zu Praxissuche, Praxiskauf und Niederlassung stellen.

Eine Arztpraxis kaufen Sie üblicherweise - wie ein Grundstück oder ein Haus - nur ein Mal im Leben. Also sollten Sie schon beim ersten Versuch möglichst alles richtig machen. Schließlich hängen von Ihren Entscheidungen nicht nur Ihr künftiger Lebensstandard und die Qualität Ihres Berufslebens ab, sondern auch das Wohl und Wehe Ihrer Familie. Das zwingt Sie zu gründlicher Überlegung und zu genauer Rechnung.

Mit seinem Wirtschaftsdienst (WVD) unterstützt der Marburger Bund Bayern seine Mitglieder bei der Lösung dieser Probleme durch individuelle Beratung und durch Niederlassungsseminare. In diesen Seminaren eignen Sie sich Basiswissen, Urteilsvermögen und Fertigkeiten für Ihr großes Vorhaben an. Das Angebot wendet sich an diejenigen, die sich über die Vorgehensweise bei der Niederlassung allgemein informieren wollen, aber auch an diejenigen, die in einem ganz konkreten Fall stecken und hierzu Hilfestellung benötigen.

Der Titel des Seminars „Ihr Notfallkoffer für die Niederlassung“ sagt aus, worauf es ankommt: Es geht vor allem darum, Informationen schnell beurteilen und die Entscheidungen selbständig - möglichst ohne fremde Hilfe - treffen zu können. Um in einem Notfall schnell und effizient reagieren zu können, müssen Sie mit den notwendigen Mitteln ausgestattet sein und Ihre Fertigkeiten sicher anwenden können. Dies will auch das Seminar für Ihren Notfall „Niederlassung“ vermitteln.

Inhalte und Lernziele orientieren sich an Ihren konkreten Bedürfnissen: Von der Suche nach einer Niederlassungsmöglichkeit über die Prüfung und Bewertung des Vorgefundenen bis hin zur Beurteilung der Machbarkeit, der Rentabilität und des Risikos. Die gefundene Praxis muss geprüft und im Hinblick auf die eigenen Belange untersucht werden. Drei existenzielle Fragen sind zu stellen, deren Beantwortung zur Entscheidung führt:

- 1. Zustand / Bestandsaufnahme**
- 2. Praxiswert / Kaufpreis**
- 3. Nutzen / Zukunftsschau**

Wenn diese drei Bereiche untersucht und die Fragen beantwortet sind, ist damit zugleich die Antwort auf die zentrale Frage gegeben: Kann ich das machen, soll ich das machen?