



**CHANCE
NIEDERLASSUNG**
Mit der richtigen
Vorbereitung klappt's

PLANUNG
Schritt für Schritt
zur eigenen Praxis

GUT BERATEN
7 Pluspunkte der
Niederlassungsberatung



**Ihr Weg zur eigenen
Tierarztpraxis**



Reif für die Praxis

Selbständige Tierärztinnen und Tierärzte machen einen ganz besonderen Job. Sie sind Tiermediziner, Unternehmer und Arbeitgeber zugleich. Eine fordernde Aufgabe – und eine sehr erfüllende.

Praxisinhaber haben einen festen Patientenstamm, den sie über eine lange Phase ihres Lebens aufgebaut haben – oft sogar gemeinsam mit der gesamten Familie. Ähnlich dauerhaft wird die Bindung zu den Mitarbeitern oder auch Tierärztkollegen in der Praxis sein. In der Ausübung ihres Heilberufes sind niedergelassene Tierärztinnen und Tierärzte sehr selbstbestimmt. Über ihre Arbeitsweise, Organisation, Zeiteinteilung und beruflichen Partnerschaften können sie frei entscheiden. Mit ihrer Persönlichkeit und Kompetenz prägen sie den menschlichen Umgang in der Praxis, stellen die Qualität der medizi-

nischen Betreuung sicher und garantieren ihren wirtschaftlichen Erfolg. In der eigenen Praxis können Tierärztinnen und Tierärzte ihre Berufung mit all ihrem Wissen und von ganzem Herzen leben.

Einzelpraxis noch immer die häufigste Niederlassungsform

Mehr als ein Drittel aller Tierärzte arbeiten in einer Niederlassung, entweder in einer Berufsausübungsgemeinschaft mit mehreren Kollegen oder in einer Einzelpraxis.

Die Einzelpraxis ist nach wie vor die beliebteste Niederlassungsform. Neugründungen von Tierarztpraxen sind rückläufig, es überwiegen Übernahmen. Dabei haben Finanzinvestoren den Veterinärmedizinerbereich für sich entdeckt. Finanzstarke Tierärztketten, wie zum Beispiel AniCura, Evidensia und SmartVet erobern den Markt und treten in Konkurrenz zur klassischen Tierarztpraxis. Damit ergeben sich neue Herausforderungen für den einzelnen Tierarzt. Aus den Veränderungen des Marktumfeldes resultieren aber auch neue Chancen. ■

Das Glück des Mutigen

Umfragen unter Tiermediziner*innen zufolge sind es vor allem vier Befürchtungen, die eine Niederlassung nicht so attraktiv erscheinen lassen. Mit einer sorgsam vorbereiteten und kompetenter Unterstützung sind Sie aber gut gerüstet.



Finanzielles Risiko

Am meisten scheuen potenzielle Gründer die hohen Kosten einer Niederlassung. Den Einstiegskosten stehen jedoch gute Umsatz- und Verdienstmöglichkeiten gegenüber. Zwar variieren die Einnahmen zwischen den verschiedenen Praxistypen stark, dennoch erwirtschaften 40% der Tierarztpraxen in Deutschland einen Jahresumsatz von mehr als 250.000 Euro. Bei der durchschnittlichen Umsatzrendite von 30% erzielen diese Praxen Gewinne von 75.000 Euro bis hin zu 250.000 Euro pro Jahr.¹

Damit ist die finanzielle Situation von niedergelassenen Tierärztinnen und Tierärzten deutlich besser als die von angestellten Tiermediziner*innen. Und sie wird sich voraussichtlich weiter verbessern. Aktuell werden tierärztliche Leistungen in Deutschland noch deutlich niedriger vergütet als in den meisten anderen europäischen Ländern.



Die Arbeitsbelastung

Eine hohe Arbeitsbelastung prägt den Tiermedizineralltag, sowohl in der Tierklinik wie in der Praxis. Mit der Niederlassung bestimmen Tierärztinnen und Tierärzte aber selbst Intensität und Umfang ihrer Arbeit. Sie können sie eigenverantwortlich einteilen und so für regelmäßige Freizeit sorgen. Wichtig ist ein gutes Praxismanagement. Es sorgt für eine deutliche Entlastung und weniger Stress im Alltag. Darüber hinaus lassen sich durch die Zusammenarbeit mit Kollegen in einer gemeinsamen Praxis Aufgaben auf mehrere Schultern verteilen.



Work-Life-Balance

Tierärztinnen und Tierärzte – beide haben den Wunsch, Beruf und Privatleben optimal miteinander zu vereinbaren. In der Berufseinstiegszeit erscheint vielen das Anstellungsverhältnis zunächst ideal dafür. Durch Kooperationen in einer gemeinschaftlichen Praxis können Tiermediziner ihre Arbeit so planen, dass weder die Patienten zu kurz kommen, noch das Privatleben leidet. Der fachliche Austausch mit Kolleginnen und Kollegen im Arbeitsalltag ist ein weiteres großes Plus.



Bürokratieaufwand

Die Niederlassung mit ihren Planungen und Formalitäten ist zwar kein Spaziergang. Es bedarf eines Niederlassungsfahrplans, der die einzelnen Schritte klar aufzeigt. Durch die kompetente Beratung Ihres Repräsentanten vor Ort werden Sie in die Existenzgründung begleitet. Die Beratung zahlt sich aus: mehr Freiheit, Freizeit, Einkommen und Zufriedenheit.

¹ Quelle: Studie der BPT-Akademie basierend auf Zahlen des Statistischen Bundesamtes (Destatis), 2020



Aufbruch mit großen Chancen

Die Kosten der Niederlassung sind Investitionen in eine erfolgreiche wirtschaftliche Zukunft.

Die eigene Praxis – allein oder gemeinsam mit Kollegen – das ist was für Sie! Wie ein guter Läufer haben Sie regelmäßig trainiert, sich weitergebildet und dadurch kontinuierlich verbessert. Jetzt sind Sie so fit, haben so viel Erfahrung als Tiermediziner gesammelt, dass Sie den nächsten Schritt wagen können. Die Chancen, „den Lauf“ erfolgreich zu absolvieren, könnten nicht besser sein.

Sie haben die Wahl.

Als Tierärztin/Tierarzt haben Sie die Freiheit, unabhängig von Zulassungsbeschränkungen, die Art Ihrer Niederlassung frei zu wählen. Neben der Übernahme einer Praxis oder dem Einstieg in eine bestehende Gemeinschaftspraxis, haben Sie auch die Möglichkeit einer Neugründung.

Bessere Einkommensperspektiven erwarten Sie.

Als niedergelassener Tierarzt bzw. Tierärztin gestalten Sie selbst Ihren Umsatz, Ihre Kosten und damit Ihren Gewinn. Wie auf der vorherigen Seite beschrieben sind so deutlich höhere Einkommen zu erzielen als im angestellten Bereich.

Welche Kosten sind mit einer Niederlassung verbunden?

Sprechen wir über die mit der Niederlassung verbundenen Kosten, so zählen dazu in der Regel der eigentliche Substanzwert der Praxis und der Aufschlag für die Praxis, also der sogenannte Goodwill-Anteil. Kosten für Renovierungs- oder Umbaumaßnahmen der Praxisräume und die Anschaffung neuer Praxisgeräte kommen hinzu. Im Grunde handelt es sich eher um Investitionen denn um Kosten. Mit einer eigenen Praxis wird ein großer wirtschaftlicher Wert geschaffen. Und die Investitionen halten sich im Verhältnis zum erwarteten Ertrag im Rahmen. Perspektivisch lohnt es sich sogar oft, mehr zu investieren – Patienten legen immer mehr Wert auf eine qualitativ hochwertige Ausstattung und neueste Medizintechnik.

Kann ich mir die Niederlassung leisten?

Wir meinen: bestimmt! Aufgrund der steuerlichen Gegebenheiten sind Finanzierungen ohne Eigenkapital attraktiv. Europäische Union, Bund und Länder fördern zusätzlich Unternehmensgründungen. Wir beraten Tiermediziner, wie sie die Fördergelder erhalten und vermitteln günstige Finanzierungsprodukte von spezialisierten Kreditinstituten. Ein individuelles Finanzierungskonzept, das zu Ihren konkreten Wünschen und Möglichkeiten passt, beziehungsweise diesen folgen kann, ist das „A & O“ der Niederlassung.

Die Berater der Deutschen Ärzte Finanz unterstützen Sie bei jedem Schritt der Niederlassung.

Sicher, eine Niederlassung ist mit vielen Fragen verbunden und viele einzelne Schritte sind zu gehen. Um das Ziel zu erreichen, unterstützen wir Sie dabei von Anfang an. Die beschriebenen sieben Leistungspakete skizzieren die verschiedenen Phasen der Realisierung Ihres Traums von der eigenen Praxis. Alle Details besprechen Sie am besten so früh wie möglich mit Ihrem Berater vor Ort. So ergibt sich bereits in der Planungsphase die Chance, die Weichen richtig zu stellen.

Ihre Persönlichkeit zählt!

Wie vorher als Angestellter werden Sie sicher auch als selbstständiger Tierarzt

GUT BERATEN – 7 PLUSPUNKTE DER NIEDERLASSUNGSBERATUNG

Die Niederlassungsberatung der Deutschen Ärzte Finanz ist passend zu den notwendigen Schritten in Ihre Selbstständigkeit in sieben Leistungspakete unterteilt. Je nach Bedarf entscheiden Sie, wobei unsere Spezialisten Sie unterstützen.

1. Entscheidungsfindung, Planung und Vorbereitung:

Hier erhalten Sie einen Überblick über die Finanzierungsmöglichkeiten und alle notwendigen Schritte zur Niederlassung, die Sie unter anderem angehen müssen. Ihre Einkommensperspektiven im Vergleich zu einer angestellten Tätigkeit werden per Simulationsrechnung dargestellt.

2. Standortanalyse und Praxisbewertung:

Unter Betrachtung der Nachfrage- und Wettbewerbssituation und unter Berücksichtigung von kaufmännischen Gesichtspunkten finden wir zusammen mit Ihnen den bestmöglichen Standort für Ihre Tierarztpraxis. Bei Übernahme einer bestehenden Praxis unterstützen wir Sie mit der Ermittlung des „fairen“ Kaufpreises.

3. Finanz-, Liquiditäts- und Kostenplanung:

Dieses Paket enthält eine detaillierte Finanz- und Liquiditätsplanung. Investitionen, Praxiseinnahmen und -ausgaben sowie private Lebenshaltungskosten werden ermittelt und berechnet. Im Ergebnis geht es um die wirtschaftliche Tragfähigkeit und Realisierbarkeit als auch den notwendigen Mindestumsatz.

4. Umsetzungsbegleitung, Vertrags- und Kooperationsberatung:

In allen Fragen zu Zeitplanung und Formalitäten unterstützen wir Sie und beraten Sie zudem zu Übernahmegesprächen sowie zu Vertragsverhandlungen mit Banken, Versicherungen und Vermietern.

5. Finanzierungsberatung:

Zunächst ermitteln wir Ihren Gesamtfinanzierungsbedarf und erstellen dafür mit Vergleichsrechnungen das optimale Konzept inklusive öffentlicher Fördermittel. Bei der Beschaffung der Kreditunterlagen und den Bankgesprächen helfen wir.

6. Risikoanalyse und Absicherung:

Wir erstellen ein Absicherungs- und Vorsorgekonzept für alle persönlichen und praxisbezogenen Risiken.

7. Einschaltung spezialisierter Kooperationspartner:

Wir vermitteln Steuerberater, Gutachter und Rechtsanwälte für Medizinrecht.

einen guten Job machen – sich vielleicht sogar durch Einsatzbereitschaft und Innovationen noch besonders abheben. Als Inhaber einer Praxis haben Sie es selbst in der Hand: Eine freundlich gestaltete Praxis, eine angenehme Praxisatmosphäre, ein gut eingespieltes Team und durch Sie motivierte Mitarbeiter beeinflussen maßgeblich den Erfolg. Ihre Persönlichkeit,

wie Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Patienten eingehen, Tiermediziner bleiben – das ist das Erfolgskonzept. Mit der Erweiterung des angebotenen Leistungsspektrums gewinnen Sie ebenso neue Patienten wie durch die Präsenz im Internet und in den sozialen Medien. Als moderner und serviceorientierter Praxisinhaber bieten sich Ihnen beste Entwicklungschancen. ■



Welcher Praxistyp bin ich?

Niederlassung ist nicht gleich Niederlassung. Ihnen stehen mehrere Möglichkeiten offen, eine Praxis zu gründen.

Um trotz dieser Vielfalt die richtige Entscheidung zu treffen, stellen wir Ihnen vier relevante Praxistypen vor.

TYP 1 EINZELPRAXIS

Als Gründer einer Einzelpraxis entscheiden Sie, wie Sie Ihre Arbeitsumgebung und -zeiten gestalten. Sie legen Ihren Arbeitsschwerpunkt genauso fest wie die Ausstattung Ihrer Räume. Damit handeln Sie wirtschaftlich wie organisatorisch völlig selbstständig. Gleichzeitig bedeutet das: Auch die anfallenden Kosten, etwa für Personal, medizinische Geräte oder Einrichtung, stemmen Sie selbst. Trotzdem müssen Sie kein Einzelkämpfer bleiben: Praxis-Netzwerke sorgen für einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit anderen Fachkollegen – die Entwicklung gemeinsamer Ideen zur Verbesserung der Patientenversorgung inklusive.



Foto: Andy Dean - stockphoto.com

TYP 2 PRAXISGEMEINSCHAFT

In einer Praxisgemeinschaft arbeiten mehrere Einzelpraxen unter einem Dach. Außer der Hausnummer teilen Sie sich Ausstattung und Personal – Abrechnung und Patienten bleiben dagegen Ihre Sache. Diese Form der Teambildung bietet Ihnen den Vorteil, nicht alle Kosten allein übernehmen zu müssen und gleichzeitig von Kollegen umgeben zu sein, mit denen Sie sich auf dem kurzen Weg fachlich austauschen können.

TYP 3 BERUFS AUSÜBUNGS- GEMEINSCHAFT

Das immer häufiger praktizierte Modell dient der Umverteilung: Gemeinsam mit anderen Tierärzten besitzen Sie einen Kundenstamm und teilen zudem den Gewinn untereinander auf. Sie bilden eine wirtschaftliche und organisatorische Einheit und schließen einen gemeinsamen Behandlungsvertrag ab. Aber: Sie arbeiten medizinisch eigenverantwortlich. Die Variante der Berufsausübungsgemeinschaft ist auch unter dem Ausdruck Gemeinschaftspraxis bekannt.

TYP 4 TEILNIEDERLASSUNG

Sie können sich nicht zwischen Selbständigkeit und Anstellung entscheiden? Kein Problem mit dem Modell Teilniederlassung. Halbtags arbeiten Sie freiberuflich in der eigenen Praxis. Und die andere Hälfte angestellt z.B. in einer Tierklinik. Die zusätzliche Anstellung ist allerdings kein Muss: Die restliche Tageszeit lässt sich genauso für das Privatleben nutzen.

Praxisübernahme | Praxisgründung

Checkliste

Diese Formalitäten sind mit Sicherheit zu erledigen.
Kreuzen Sie an, welche Aufgaben Sie bereits erledigt haben.

- Prüfung/Beantragung von Fördermitteln
- Meldung Ihrer Niederlassung an die Landes-Tierärztekammer
- Meldung beim zuständigen Veterinäramt
- Anzeige an das Amt für Arbeitsschutz (bzgl. Röntgenanlage)
- Meldung an das zuständige Versorgungswerk
- Meldung an die Berufsgenossenschaft (BGW)
- Anmeldung der Angestellten bei der zuständigen Krankenkasse
- Anzeige der Tierärztlichen Hausapotheke
bei jeder Änderung von Betreiber oder Räumlichkeiten
(gemäß §67 AMG bei der zuständigen Behörde i.d.R. Veterinäramt)
- Anzeige der Teilnahme am Betäubungsmittelverkehr
beim Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte
(§4 Abs. 3 Betäubungsmittelgesetz), Voraussetzung ist die Hausapotheke
- Ggf. Anzeige der Impfstoffabgabe
an gewerbliche Tierhalter bei der für den Tierhalter zuständigen Veterinärbehörde
gemäß § 44 Tierimpfstoff-Verordnung
- Ggf. Pflicht zur Teilnahme am tierärztlichen Notdienst,
Abfrage und Anmeldung bei der zuständigen Tierärzte-Kammer

Mit unserem Formalitäten-Service können Sie
diese Aufgaben rechtzeitig und richtig abwickeln.

Schritt für Schritt zur eigenen Praxis

Vor der Niederlassung sind viele Fragen zu klären. Damit Sie den Überblick behalten, finden Sie hier die wichtigsten Schritte.

PLANUNG

Während der Ausbildung werden die Weichen für die Karriere gestellt. Tiermedizinstudenten sollten sich über ihre fachliche Spezialisierung und eventuelle spätere Weiterbildungen frühzeitig Gedanken machen.

PRAXISPARTNER

Allein oder in einer Gemeinschaft? Um die richtige Praxisform für sich zu finden, gilt es, Fragen etwa zur Gestaltungsfreiheit und Verantwortung zu klären.

STANDORT

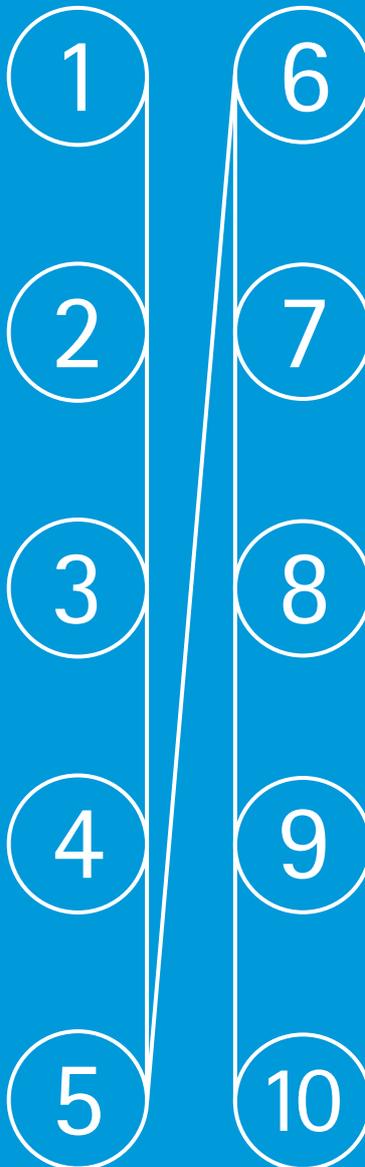
Zieht es Sie aufs Land oder in die Stadt? Bestehen soziale Bindungen an die Heimatregion? Spielen gute Kinderbetreuungsmöglichkeiten eine Rolle oder die Angebote zur Freizeitgestaltung? Der richtige Praxisstandort berücksichtigt Fragen aus Beruf und Familie.

TECHNIK

Um die Einstiegskosten niedrig zu halten, ist es sinnvoll, gebrauchte Medizintechnik zu übernehmen und mit der Minimalausstattung zu starten. Später kann sukzessive in neue Geräte investiert werden. Eine moderne EDV ist ein Muss.

PRAXISRÄUME

Eine moderne und freundliche Praxis ist Ihr Aushängeschild. Empfang, Warteraum und Untersuchungszimmer sind kritisch auf nötige Renovierungen zu prüfen.



FINANZ- UND LIQUIDITÄTSPLANUNG

Die gewünschte Praxis haben Sie im Blick. Wie lukrativ Ihr Vorhaben ist, was Sie investieren müssen und mit welchen Einnahmen Sie rechnen können – dazu bedarf es der detaillierten Planung. Unterstützung bei der Kalkulation und allen Formalitäten erhalten Sie in unserer Niederlassungsberatung.

FINANZIERUNG

In der Niederlassungsberatung ermitteln wir Ihren Gesamtfinanzierungsbedarf und erstellen dafür mit Vergleichsberechnungen das optimale Konzept inklusive öffentlicher Fördermittel.

PERSONAL

Bei der Übernahme einer Praxis gilt es, möglichst früh die Praxismitarbeiter und ihre jeweiligen Verträge kennenzulernen. Gemeinsame Gespräche über Arbeitsabläufe erleichtern den Start und schaffen ein angenehmes Betriebsklima von Anfang an.

MARKETING

Machen Sie mit attraktiv gestalteten Broschüren und einem entsprechenden Internet auftritt auf Ihr Leistungsspektrum aufmerksam. Achten Sie darauf, dass Sie positives Feedback in Bewertungsportalen erhalten.

ERÖFFNUNG

Ihre Praxiseröffnung ist eine einmalige Gelegenheit, um auf sich, Ihre Praxis und Ihr Leistungskonzept aufmerksam zu machen. So starten Sie in eine erfolgreiche Zukunft.

NIEDERLASSUNGSBERATUNG, IMMOBILIEN- UND PRAXISFINANZIERUNGEN, VERSICHERUNGEN UND VORSORGE

Wir beraten Sie privat wie beruflich in allen wirtschaftlichen Fragen und können so die einzelnen Komponenten exakt auf Ihre Wünsche und Planungen abstimmen.

Unsere Alleinstellungsmerkmale

Mit der Deutschen Ärzte Finanz steht Ihnen ein starker Partner mit einzigartigem Know-how zur Seite. Als Spezialisten für akademische Heilberufe wissen wir, welche individuellen Produkte und Services unsere Kunden benötigen.

Berufs- und Lebensphasenkonzept:

Für jede Lebensphase erhalten Sie von uns die bestmögliche und individuell abgestimmte Unterstützung in wirtschaftlicher und finanzieller Hinsicht.

Produkte:

Die Produkte werden in Abstimmung mit ärztlichen Berufsverbänden und Ärztekammern entwickelt und von diesen empfohlen. Durch regelmäßige Prüfung und Anpassung entsprechen sie den neusten Erfordernissen.

Beirat der Deutschen Ärzteversicherung:

Der Beirat stellt einen wichtigen Beitrag zur Qualitätssicherung dar und setzt außerdem die Kundenorientierung an erste Stelle.

Finanzstärke:

Als Teil der AXA Gruppe – einem der weltweit führenden Versicherungsunternehmen und Vermögensmanager – bieten wir finanzielle Sicherheit und Finanzberatung auf höchstem Niveau.

Beratungsqualität:

Unsere bundesweit mehr als 400 Repräsentantinnen und Repräsentanten sind ausgewiesene Experten in Finanz- und Vermögensfragen und bieten Ihnen hochwertige auf Heilberufe fokussierte Beratung.

Partner:

Wir arbeiten mit der Deutschen Ärzteversicherung und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank in einem einzigartigen Heilberufesnetzwerk professionell zusammen.



Deutsche
Ärzte Finanz



Deutsche
Ärzteversicherung



deutsche apotheker-
und ärztebank

Auf einen Blick: unsere Leistungen für Existenzgründer

Die Deutsche Ärzte Finanz bietet Ihnen einen umfassenden Katalog an Leistungen – für Sie individuell angepasst.

NIEDERLASSUNG BEGLEITEN

Schritt für Schritt begleiten wir Sie bei Ihrer Existenzgründung. Dabei achten wir insbesondere darauf, dass Sie Termine und Fristen einhalten und mögliche Förderungen nutzen. Dadurch behalten Sie stets den Überblick und eröffnen bzw. übernehmen Ihre Praxis so wie geplant.

FINANZIERUNG SICHERN

Wir erarbeiten für Sie ein solides Finanzierungskonzept, das zu Ihren individuellen Wünschen und Möglichkeiten passt. Übrigens: Sie können die Praxisfinanzierung auch mit einer privaten Altersvorsorge oder Immobilienfinanzierung kombinieren.

UMSATZ KALKULIEREN

Zu Beginn der Planungsphase klären wir mittels einer speziellen Software, ob die Niederlassung für Sie wirtschaftlich tragfähig ist. Auf diese Weise erhalten Sie eine valide Prognose, die unter anderem Investitions-, Finanzierungs- und laufende Kosten berücksichtigt.

ARBEITSALLTAG MEISTERN

Finanzen, Steuer- und Rechtsfragen, Praxisabsicherung: Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit kommen viele neue Aufgaben auf Sie zu. Hierfür bieten wir Niederlassungsseminare an, in denen Experten erklären, wie Sie mit diesen Herausforderungen umgehen.

SICHER SELBSTSTÄNDIG

Als Niedergelassene/r Tierärztin/-arzt sind Sie Mediziner, Unternehmer, Investor und Arbeitgeber. Sie müssen gut versichert sein, um die im Praxisalltag lauenden Risiken für sich kalkulierbar zu machen. Welche Aspekte gehören unbedingt ins Versicherungspaket?

Berufshaftpflichtversicherung: Fordert ein Tierbesitzer wegen eines (vermeintlichen) Behandlungsfehlers Schadenersatz, dann haften Tierärzte unbeschränkt mit ihrem gesamten Vermögen. An dieser Stelle hilft die Berufshaftpflicht, berechnete Forderungen zu bedienen und unberechtigte abzuweisen.

Praxisinventarversicherung: Wird die Praxisausstattung beschädigt, etwa durch Rohrbruch, Feuer oder Sturmschaden, dann kommt die Praxisinventarversicherung für Renovierungsarbeiten und Neuanschaffungen auf. Außerdem übernimmt sie die Kosten, wenn die Praxis für einige Zeit geschlossen werden muss.

Praxisausfallversicherung: Auch Tierärzte werden mal krank. Wer deswegen für einen bestimmten Zeitraum seine Praxis schließen oder einen Vertreter einstellen muss, steht schnell vor finanziellen Problemen. In solchen Fällen hilft die Praxisausfallversicherung weiter.

Rechtsschutzversicherung: Wer in einen Rechtsstreit verwickelt wird oder selbst Rechtsansprüche durchsetzen will, braucht ein finanzielles Polster. In solchen Fällen greift die Rechtsschutzversicherung. Existenzgründer sollten auf die sogenannte Niederlassungsklausel achten, denn damit ist bereits die Gründungsphase abgesichert.

So können Sie uns schnell erreichen ... und so sind unsere Berater schnell bei Ihnen!



Deutsche Ärzte Finanz
Beratungs- und Vermittlungs-AG
Service-Center Berlin
Reinhardtstraße 29c · 10117 Berlin - Mitte

Tel. +49 (0)30 28093 61 - 30
Fax. +49 (0)30 28093 61 - 22
Mail sc-berlin-soergel@aerzte-finanz.de

www.aerzte-finanz.de/sc-berlin-soergel
www.facebook.com/aerztefinanz.sc.berlin



Ihre Berater vor Ort



Regina Korth

Dr. med. vet.
Beraterin für akademische Heilberufe



Alexander Sörgel

Diplom-Betriebswirt (FH)
Berater für akademische Heilberufe



Stefan Beyer

Diplom Betriebswirt (BA)
Zertifizierter betriebswirtschaftlicher
Fachberater für akademische Heilberufe
(Medinomicus Institute)



Thomas Witt

Diplom Kaufmann
Zertifizierter betriebswirtschaftlicher
Fachberater für akademische Heilberufe
(Medinomicus Institute)