



WISSENSFORUM HEILBERUFE

03. DEZEMBER 2026

WO FINANZEXPERTISE AUF
HEILBERUFE TRIFFT!

Ein Online-Fachtag für Beraterinnen und Berater von Heilberuflern
03.12.2026 • 08:45–17:25 Uhr • Alleiniger Veranstalter: IFFUN UG

IFFUN Informationen für Finanz-
und Nachfolgeplanung

UNSERE AGENDA

08:45–09:00 Uhr · Beginn und Begrüßung

Uhrzeit	Vortrag	Inhalt	Referent(en)
9:00 Uhr bis 10:00 Uhr	Arzt und Unternehmer: wie sich die Anforderungen an die Niederlassung verändern	Die Niederlassung verlangt heute mehr unternehmerische Entscheidungen als noch vor wenigen Jahren. Kolja Schmid zeigt, wie Praxisinhaber diese neuen Herausforderungen meistern können.	Kolja Schmid
10:05 Uhr bis 11:05 Uhr	Praxis im Wandel: Erfolgsfaktoren für Gründung und Übergabe	Gründung und Übergabe einer Praxis bringen wichtige wirtschaftliche und steuerliche Entscheidungen mit sich. Daniel Merheim zeigt, worauf Käufer und Verkäufer bei Bewertung, Kaufpreis, Finanzierung und steuerlicher Gestaltung achten sollten.	Daniel Merheim, Laufenberg Michels und Partner
11:20 Uhr bis 12:20 Uhr	Mustervertrag oder Maßarbeit? Worauf es beim Praxiskaufvertrag wirklich ankommt	Beim Kauf oder Verkauf einer Arztpraxis steckt der Teufel häufig im Detail. Sven Rothfuß zeigt, welche Regelungen im Praxiskaufvertrag besonders wichtig sind, wo typische Fallstricke lauern und warum ein Mustervertrag der individuellen Situation nicht immer gerecht wird.	Sven Rothfuß, Kanzlei am Ärztehaus
12:25 Uhr bis 13:25 Uhr	Standort gesichert? Der Praxismietvertrag als Schlüssel für Gründung, Wachstum und Nachfolge	Der Standort gehört zu den wichtigsten Werten einer Arztpraxis – doch wie sicher ist er eigentlich? Christian Erbacher zeigt, welche Regelungen im Praxismietvertrag bei Gründung, laufendem Praxisbetrieb und insbesondere bei einer späteren Praxisnachfolge entscheidend sind.	Christian Erbacher, Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Mittagspause			

UNSERE AGENDA

Uhrzeit	Vortrag	Inhalt	Referent(en)
14:15 Uhr bis 15:15 Uhr	Zwischen Wissen und Machen liegt der Mensch. Warum Persönlichkeit über die Wirksamkeit guter Beratung entscheidet.	Gute Beratung schafft Klarheit und eröffnet neue Wege. Und trotzdem ist der Schritt vom Wissen ins Machen manchmal überraschend groß. Ein Blick auf Persönlichkeit, innere Motive und Verhaltensmuster – und darauf, was uns helfen kann, Menschen in Veränderungsprozessen noch besser zu verstehen und zu begleiten.	Verena Faden Team & Führung
15:20 Uhr bis 16:20 Uhr	Bleibt die Praxis noch rentabel? – Was sich 2026/2027 für Ärzte verändert	Neue Vorgaben, neue Kosten, neue Chancen: Michael Auer zeigt, welche Veränderungen die wirtschaftliche Situation von Arztpraxen prägen.	Michael Auer Kock Consulting
16:25 Uhr bis 17:25 Uhr	Große Entscheidungen brauchen Klarheit – Finanzplanung als Kompass für wichtige Weichenstellungen	Wie lassen sich weitreichende berufliche und private Entscheidungen fundiert treffen? Christopher Kramer zeigt, wie ganzheitliche Finanzplanung Zusammenhänge sichtbar macht und so Entscheidungssicherheit schafft.	Christopher Kramer WERTE.management Family Office



FINANZIERUNG

99 EUR zzgl. MwSt.

Einmalige Teilnahmegebühr pro Person für den gesamten Online-Fachtag.

IFFUN UG ist alleiniger Veranstalter und Rechnungsaussteller. Die Zahlung an IFFUN ist innerhalb von zwei Wochen nach Rechnungserhalt fällig.

Unser Standard

Neutral • unabhängig • sponsorenfrei

Die Finanzierung durch die Teilnehmenden ermöglicht fachlich unabhängige Inhalte ohne Produktinteressen. Im Mittelpunkt stehen praxisnahe Themen für Beraterinnen und Berater von Heilberuflern.

In Ihrer Teilnahme enthalten

Live-Veranstaltung: Beginn und Begrüßung am 03. Dezember 2026 um 08:45 Uhr. Sieben Fachvorträge von 09:00 bis 17:25 Uhr, einschließlich der Vortragsunterlagen.

Mediathek: Der Mediathekezugang gilt für zwölf Monate ab dem Veranstaltungstag bis einschließlich 03.12.2027. Die Aufzeichnungen der Veranstaltung 2026 werden im Nachgang bereitgestellt. Als Zusatzfeature stehen die verfügbaren Aufzeichnungen vergangener Wissensforum-Jahre im selben Zeitraum zur Verfügung.

Weiterbildungsdokumentation: Sie erhalten eine Teilnahmebescheinigung zur Dokumentation Ihrer Weiterbildung. Eine Anrechnung im Rahmen der IDD-Weiterbildungspflicht kommt gegebenenfalls für geeignete Vorträge in Betracht.



Arzt und Unternehmer: wie sich die Anforderungen an die Niederlassung verändern

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Niederlassung haben sich in kurzer Zeit spürbar verändert. Beitragssatzstabilisierungsgesetz, steigende Kosten und der Fachkräftemangel machen wirtschaftliche Entscheidungen in der Praxis wichtiger und Fehler teurer. Damit verschiebt sich auch die Rolle der Praxisinhaber: Wer heute eine Praxis führt, führt ein Unternehmen.

Die Grundlage dafür ist oft dünn. Die relevanten Zahlen liegen verteilt in verschiedenen Systemen, sind veraltet und ergeben selten ein Bild davon, wie die Praxis im laufenden Betrieb wirtschaftlich dasteht.

Kolja Schmid erklärt, wie sich die unternehmerischen Anforderungen an Praxisinhaber verändert haben und welche Auswirkungen diese Entwicklungen haben.

Kolja Schmid

Die wirtschaftliche Steuerung der Praxis kennt er aus eigener Erfahrung: Sieben Jahre lang war er für die betriebswirtschaftliche Leitung des chirurgisch-orthopädischen MVZ seines Vaters zuständig. In dieser Zeit hat er selbst gemerkt, wie viel in der wirtschaftlichen Steuerung einer Praxis improvisiert wird, weil verlässliche Zahlen fehlen.

Vor der Gründung war er Berater bei McKinsey mit Schwerpunkt auf digitalen Geschäftsmodellen. Mit MediPulse baut er heute das Werkzeug, das ihm damals gefehlt hat.





Praxis im Wandel: Erfolgsfaktoren für Gründung und Übergabe

Der Einstieg in die eigene Praxis und die spätere Übergabe gehören zu den wichtigsten Weichenstellungen im Berufsleben von Praxisinhabern. Dabei treffen wirtschaftliche, steuerliche und finanzielle Fragestellungen unmittelbar aufeinander.

Daniel Merheim beleuchtet den Praxisübergang aus beiden Perspektiven: Was müssen Käufer bei Praxisbewertung, Kaufpreis und Finanzierung beachten? Und wie können Verkäufer die Übergabe wirtschaftlich und steuerlich sinnvoll gestalten? Der Vortrag zeigt praxisnah, welche Entscheidungen frühzeitig getroffen werden sollten, wie sich typische Fehler vermeiden lassen und welche Faktoren für eine erfolgreiche Praxisübernahme und -übergabe entscheidend sind.

Daniel Merheim begleitet Heilberufler bei wirtschaftlichen und steuerlichen Fragestellungen rund um die eigene Praxis.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf Praxisgründungen, Übernahmen und Übergaben sowie der damit verbundenen steuerlichen und wirtschaftlichen Gestaltung. Im Vortrag verbindet er die Perspektiven von Praxisgründern und Praxisabgebern und zeigt, worauf es bei den entscheidenden Weichenstellungen ankommt.





Mustervertrag oder Maßarbeit? Worauf es beim Praxiskaufvertrag wirklich ankommt

Ein Praxiskaufvertrag regelt weit mehr als Kaufpreis und Übergabezeitpunkt. Patientenstamm, Personal, Mietvertrag, Haftungsfragen, Gewährleistungen oder die konkrete Ausgestaltung der Übergabe können entscheidenden Einfluss darauf haben, ob eine Praxisübernahme auch rechtlich reibungslos gelingt.

Sven Rothfuß zeigt, worauf Ärztinnen und Ärzte bei der Vertragsgestaltung achten sollten – und warum der passende Vertrag immer die konkrete Praxis und die Interessen beider Seiten berücksichtigen muss.

Sven Rothfuß ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei am Ärztehaus und auf die rechtliche Beratung von Ärztinnen und Ärzten sowie weiteren Akteuren im Gesundheitswesen spezialisiert.

Ein besonderer Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt auf der Begleitung von Praxisgründungen, Praxisübernahmen und Kooperationen. Dabei unterstützt er Mediziner bei den rechtlichen Fragestellungen rund um den Kauf und Verkauf einer Praxis sowie bei der Gestaltung der entsprechenden Verträge.





Standort gesichert? Der Praxismietvertrag als Schlüssel für Gründung, Wachstum und Nachfolge

Ein guter Standort, eingespielte Abläufe und ein etablierter Patientenstamm können über Jahre aufgebaut werden. Umso wichtiger ist die Frage, ob der Praxismietvertrag diese Werte auch langfristig absichert.

Gerade bei einer Praxisübernahme zeigt sich häufig, welche Weichen bereits viele Jahre zuvor im Mietvertrag gestellt wurden. Laufzeiten, Verlängerungsoptionen, Nachfolgeklauseln oder Zustimmungserfordernisse des Vermieters können erheblichen Einfluss auf den Wert und die Übertragbarkeit einer Praxis haben.

Christian Erbacher zeigt unter anderem,

- welche Laufzeiten und Verlängerungsoptionen sinnvoll sein können,
- wie eine spätere Praxisnachfolge bereits im Mietvertrag berücksichtigt werden kann,
- welche Regelungen zu Umbauten, Nutzung und Untervermietung wichtig sind,
- welche Risiken bei einer Praxisübernahme auf Käufer und Verkäufer warten,
- und welche Klauseln bei bestehenden Mietverträgen besonders genau geprüft werden sollten.

Christian Erbacher, LL.M. ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Medizinrecht und Partner bei Lyck+Pätzold healthcare.recht. Als Lehrbeauftragter an der SRH-Fernhochschule verbindet er Wissenschaft mit Praxis.

Sein Schwerpunkt: M&A-Prozesse, MVZ-Gründungen, Gesellschafts- und gewerbliches Mietrecht. Er begleitet Ärzte, Zahnärzte, Krankenhäuser und Healthcare-Unternehmen bei Kauf, Verkauf und Nachfolge. Dabei hat er alle Vertragsebenen im Blick und setzt jede Transaktion so auf, dass sie auch in zehn Jahren noch trägt.





Zwischen Wissen und Machen liegt der Mensch

Warum Persönlichkeit über die Wirksamkeit guter Beratung entscheidet.

Gute Beratung schafft Klarheit, vermittelt Wissen und eröffnet neue Wege. Doch selbst wenn die fachlich richtige Lösung auf dem Tisch liegt, bedeutet das noch lange nicht, dass daraus auch eine Entscheidung oder tatsächliche Veränderung entsteht.

Denn Menschen unterscheiden sich darin, wie sie Entscheidungen treffen, mit Veränderungen umgehen, Sicherheit bewerten oder auf neue Impulse reagieren. Persönlichkeit, innere Motive und eingeprägte Verhaltensmuster haben deshalb großen Einfluss darauf, ob Beratung ihre Wirkung entfalten kann.

Verena Faden zeigt in ihrem Vortrag, warum es sich lohnt, neben der fachlichen Ebene auch den Menschen hinter einer Entscheidung genauer zu betrachten. Wie können wir unterschiedliche Persönlichkeiten besser verstehen? Warum fällt Veränderung manchen Menschen leichter als anderen? Und wie können wir unsere Kommunikation und Begleitung darauf ausrichten?

Der Vortrag gibt praxisnahe Impulse dafür, Menschen nicht nur fachlich gut zu beraten, sondern sie auch auf dem Weg vom Wissen zum tatsächlichen Handeln besser zu begleiten.

Verena Faden ist die Frau hinter erfolgreichen Teams. Sie ist strategische Partnerin für Team & Führung in Arzt- und Zahnarztpraxen, Gründerin und Inhaberin der Unternehmung TEAM & FÜHRUNG. Ihre Arbeit ist geprägt von Klarheit und Empathie. Ihr Fokus liegt dabei auf dem Menschen: Persönlichkeit verstehen, Zusammenarbeit verbessern und Veränderung wirksam gestalten.





Bleibt die Praxis noch rentabel? – Was sich 2026/2027 für Ärzte verändert

Neue gesetzliche Vorgaben, steigende Kosten und veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen stellen Arztpraxen vor neue Herausforderungen.

Michael Auer von Kock Consulting zeigt, welche Veränderungen 2026 und 2027 für niedergelassene Ärztinnen und Ärzte besonders relevant werden und welche Auswirkungen diese auf Umsatz, Kosten und Rentabilität der Praxis haben können.

Der Vortrag gibt einen praxisnahen Überblick über die wichtigsten Neuerungen und zeigt, wo Praxisinhaber frühzeitig reagieren und ihre wirtschaftliche Planung anpassen sollten.

Michael Auer ist Consultant bei der Kock Consulting GmbH und begleitet Arztpraxen bei organisatorischen, strukturellen und strategischen Fragestellungen.

Mit seiner Erfahrung unterstützt er Ärztinnen und Ärzte dabei, ihre Rolle als Praxisinhaber bewusster wahrzunehmen und ihre Praxis nachhaltig erfolgreich aufzustellen.





360°
Concept

Große Entscheidungen brauchen Klarheit – Finanzplanung als Kompass für wichtige Weichenstellungen

Viele Entscheidungen im Leben von Ärztinnen und Ärzten haben Auswirkungen auf zahlreiche Bereiche gleichzeitig.

Christopher Kramer zeigt in diesem Vortrag, wie ganzheitliche Finanzplanung dabei hilft, diese Zusammenhänge sichtbar zu machen und finanzielle Konsequenzen frühzeitig zu erkennen.

Im Mittelpunkt steht dabei nicht die Suche nach der einen vermeintlich richtigen Lösung, sondern die Frage: Welche Entscheidung passt zu den eigenen Zielen, Werten und Möglichkeiten?

Ziel ist es, Komplexität zu reduzieren, Orientierung zu schaffen und damit eine fundierte Entscheidungsbasis für die großen Weichenstellungen im beruflichen und privaten Leben zu schaffen.

Christopher Kramer ist selbständiger Finanzplaner (CFP®), Geschäftsführer der WERTE.management GmbH & Co. KG und auf die Beratung von Ärzten und Unternehmern spezialisiert.

Er ist zudem als Autor ("Finanzkompass für Mediziner") und Vortragsredner tätig und entwickelt strukturierte Beratungsansätze für eine ganzheitliche Finanzplanung.



IHRE VORTEILE

Fachwissen für Ihre Beratung von Heilberuflern

7 Fachvorträge

Am 03.12.2026: Begrüßung um 08:45 Uhr,
Vorträge ab 09:00 Uhr, Ende 17:25 Uhr.
Recht, Steuern, Führung und Finanzplanung.

12 Monate Mediathek

Zugang bis einschließlich 03.12.2027, mit
Aufzeichnungen der Veranstaltung und
verfügbaren Vorjahren.

99 EUR zzgl. MwSt.

Einmalige Teilnahmegebühr pro Person.
Alleiniger Veranstalter und
Rechnungsaussteller: IFFUN UG.

Online teilnehmen

Ohne Anreise, ortsunabhängig und mit Fokus
auf die Inhalte für Ihre Beratungspraxis.

Fachlich unabhängig

Neutral, unabhängig und sponsorenfrei. Zu
100 % durch die Teilnehmenden finanziert.

Unterlagen & Nachweis

Vortragsunterlagen und
Teilnahmebescheinigung zur Dokumentation
Ihrer Weiterbildung.

Miteinander statt gegeneinander: Wissen teilen, Erfahrungen austauschen, Beratung weiterentwickeln.

Veranstalter:

IFFUN UG

Im Löhle 31

73527 Schwäbisch Gmünd

Henning Krischke, CFP®, CFEP®, EFA,

Tel.: 0152-01075339

Mail: office@iffun.org

An

IFFUN UG

Im Löhle 31

73527 Schwäbisch Gmünd

Ich melde mich verbindlich zum „Wissensforum Heilberufe“ am 03.12.2026

(08:45–17:25 Uhr, online) an. Teilnahmegebühr: 99 EUR zzgl. MwSt.

Inklusive Mediathekzugang für zwölf Monate bis 03.12.2027.

Es gelten die nachstehenden Teilnahmebedingungen. Rücksendung: office@iffun.org

Name, Vorname

Position / Abteilung

Firma

Straße

PLZ / Wohnort

Telefon / Mobil

e-Mail

Rechnung / Anmeldebestätigung an

Ort / Datum

Unterschrift

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Anmeldung & Zahlung

IFFUN UG ist alleiniger Veranstalter und Rechnungsaussteller. Die Anmeldung zum Online-Fachtag am 03.12.2026 ist verbindlich. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung über 99 EUR zzgl. MwSt. pro Person. Die Zahlung an IFFUN ist innerhalb von zwei Wochen nach Rechnungserhalt fällig.

Leistungen & Mediathek

Enthalten sind die sieben Live-Vorträge und die Vortragsunterlagen. Der Mediathekezugang gilt für zwölf Monate ab dem Veranstaltungstag bis einschließlich 03.12.2027. Die Aufzeichnungen der Veranstaltung 2026 werden im Nachgang bereitgestellt. Als Zusatzfeature stehen die verfügbaren Aufzeichnungen vergangener Wissensforum-Jahre im selben Zeitraum zur Verfügung.

Weiterbildungsdokumentation

Sie erhalten eine Teilnahmebescheinigung zur Dokumentation Ihrer Weiterbildung. Eine Anrechnung im Rahmen der IDD-Weiterbildungspflicht kommt gegebenenfalls für geeignete Vorträge in Betracht.

Stornierung & Ersatzperson

Bis einschließlich **31.10.2026** ist die Stornierung kostenfrei. Vom **01.11. bis einschließlich 26.11.2026** fallen 50 % der Teilnahmegebühr an. Ab dem **27.11.2026** oder bei Nichtteilnahme ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Stornierungen richten Sie per E-Mail an office@iffun.org. Maßgeblich ist der Eingang bei IFFUN. Eine Ersatzperson kann kostenfrei benannt werden. Bei Nichtteilnahme bleibt der Mediathekezugang bei vollständiger Zahlung bestehen. Bei Stornierung entfällt der Mediathekezugang.

Programmänderungen

Geringfügige Programmänderungen bleiben vorbehalten. Bei Ausfall eines Referenten bemüht sich IFFUN um einen fachlich geeigneten Ersatz. Gesetzliche Rechte der Teilnehmenden bleiben unberührt.

Urheberrecht

Vortragsunterlagen und Aufzeichnungen dienen ausschließlich dem persönlichen Gebrauch der Teilnehmenden. Eine Weitergabe oder Veröffentlichung ist ohne Zustimmung des Veranstalters nicht gestattet.

Datenschutz

Verantwortlich für die Verarbeitung Ihrer Anmeldedaten ist die IFFUN UG, Im Löhle 31, 73527 Schwäbisch Gmünd. Die von Ihnen angegebenen Kontakt-, Unternehmens- und Rechnungsdaten werden für Anmeldung, Bestätigung, Rechnungsstellung und Durchführung der Veranstaltung einschließlich Mediathekezugang verarbeitet. Kontakt für Datenschutzanfragen: office@iffun.org. Weiterführende Datenschutzhinweise finden Sie auf der [IFFUN-Website \(iffun.de/datenschutz/\)](https://iffun.de/datenschutz/). Dieser Veranstaltungshinweis ersetzt nicht die vollständige Datenschutzerklärung.

IMPRESSUM

"Netzwerken bedeutet nicht nur,
Menschen miteinander zu verbinden.
Es geht darum, Menschen mit Menschen zu verbinden,
Menschen mit Ideen, und Menschen mit Möglichkeiten."

MICHELE JENNAE

Veranstalter & Rechnungsaussteller

IFFUN UG
Im Löhle 31, 73527 Schwäbisch Gmünd

Vertreten durch

Geschäftsführer: Henning Krischke

Kontakt

Telefon: 0152 01075339
E-Mail: office@iffun.org

Registereintrag

Registergericht: Amtsgericht Ulm
Registernummer: HRB 742485

Verantwortlich für den Inhalt

IFFUN UG, Henning Krischke
Im Löhle 31, 73527 Schwäbisch Gmünd

Weitere Hinweise

www.iffun.de/haftungsausschluss
Bildquellen: Canva Pro, Envato Elements

Um ein guter Berater
zu sein, braucht es
mehr als nur einen
Titel.

