

Sponsoring Möglichkeiten im „Praxis-Paket“



Inhaltsverzeichnis

- 1. Allgemeines 3**
 - Wer ist mediservice vsao-asmac 3
 - Paket-Idee..... 3
 - Zielgruppe 3
 - Vorteil Sponsoring-Partner 4
- 2. Inhalt/Visualisierung 4**
 - Produktedefinition/Paket 4
 - Visualisierung..... 5
- 3. Vertrieb/Distribution 6**
- 4. Sponsoring-Möglichkeiten 7**
 - Sponsoring-Kooperation 7
 - Leistungskatalog 7
 - Bemerkungen..... 10
 - Auflage..... 10
- 5. Kontakt 10**
- 6. Sponsoring Vertrag..... 11**
- 7. Reglement 13**
 - Vertragspartner 13
 - Annahme der Sponsoring-Leistung 13
 - Rücktritt von der Sponsoring-Leistung 13
 - Konditionen 13
 - Gerichtsstand..... 13

Sponsoring Möglichkeiten im „Praxis-Paket“

1. Allgemeines

Wer ist mediservice vsao-asmac

vsao-asmac ist die Dienstleistungsorganisation für Ärztinnen und Ärzte (angestellte und selbstständige) sowie Medizinstudierende und steht für gezielte Beratungen und individuelle Lösungen. Ziel ist es, den Mitgliedern exklusive, attraktive Dienstleistungen und Versicherungsprodukte zur Verfügung zu stellen. Die Angebote und Dienstleistungen werden entsprechend nach einem eigens definierten «Lebensphasenmodell» ausgerichtet. Zudem ist mediservice Herausgeber des vsao Journals. Aktuell zählt mediservice über 18'500 Mitglieder.

Paket-Idee

mediservice erweitert die Angebotspalette um eine weitere Dienstleistung: Das Praxis-Paket – Leitfaden zum Gang in die Praxis www.mediservice-vsao.ch/praxis-paket.

Im Rahmen des neuen Angebots werden alle relevanten Informationen bereitgestellt, welche für die Entscheidungsfindung, die Vorbereitung und den Übertritt in die Praxistätigkeit erforderlich sind. Mit dem Praxis-Paket erweitert mediservice das Leistungsspektrum entlang des Lebensphasenmodells und schliesst eine Lücke.

Jährlich wechseln mehrere hundert Ärzte von der Arbeit in einem Spital in eine Praxis. Sei es als (Mit-)Eigentümer oder Angestellter, für viele ist die Arbeit in einer Praxis mit der Vorstellung verbunden flexibler zu arbeiten und sich keinen Gruppenregeln unterwerfen zu müssen. Die Mitglieder von mediservice setzen sich zu ca. zwei Drittel aus Assistenz- und Oberärzten zusammen, also genau jene Ärzte, die evtl. vor dem Schritt in die Praxis stehen. Wir sind mit unseren Kommunikationskanälen nah an dieser spannenden Zielgruppe dran.

Zielgruppe

Die impulsgebende Lebensphase liegt im Alter zwischen 28 – 35 Jahren, in jenem Zeitraum, wo der Facharzttitel erworben wird (Assistenz-, spätestens Oberarztfunktion). Zu diesem Zeitpunkt wird in der Regel eine Standortbestimmung vorgenommen und die Weichen für eine Spitalkarriere oder Verselbständigung gestellt. Hauptgründe sind die Ermöglichung von modernen Arbeitsmodellen (Teilzeit etc.) mit höherer zeitlicher Flexibilität, der grössere medizinische und unternehmerische Spielraum sowie die Dienstleistung am Patienten. Im Entscheidungsfindungs- und Realisierungsprozess wenden sich Ärztinnen und Ärzte in erster Linie an Berufskolleginnen/-kollegen, an Vertrauenspersonen (Studienkollegen, Freunde/Familie, Treuhänder etc.) oder an bekannte Institutionen wie bestehende (Gruppen-)Praxen oder Verbände (mediservice etc.). Hier erhalten sie Informationen, Tipps, Hilfestellung, Kontakte oder Support.

Als langjährige, kompetente und bedürfnisorientierte Dienstleistungsorganisation verfügt mediservice über eine hohe Legitimation selbstständig werdende Ärztinnen

und Ärzte auf dem Weg in die Selbstständigkeit, von der Entscheidungsfindung, über die Vorbereitung und Umsetzung bis zur ordentlichen Betriebsführung zu begleiten. mediservice kann sich zusammen mit qualitativ hochwertigen Partnern dementsprechend als umfassende Dienstleistungsplattform (Alles aus einer Hand) positionieren.

Vorteil Sponsoring-Partner

Zum richtigen Zeitpunkt, wo der Entscheid Spitalkarriere oder Verselbstständigung gefällt wird, kann via Praxis-Paket an die spannende Zielgruppe herangetreten werden.

Wir bieten die Möglichkeit mit einem unseres Sponsorings auf das Unternehmen, die Marke, die Dienstleistungen und auf das Produkt hinzuweisen. Ein Sponsoring im Praxis-Paket bietet für Leistungsanbieter aus den unterschiedlichsten Branchen den direkten Kontakt zur Zielgruppe.

mediservice, als Dienstleistungsorganisation vom vsao, profitiert vom positiv belegten Image eines Berufsverbandes und hat dadurch eine hohe Glaubwürdigkeit und Beachtung.

2. Inhalt/Visualisierung

Produktdefinition/Paket

Kernelement des Angebots ist ein physisches, wertiges und mediservice-gebrandetes Paket, welches umfassende, relevante Informationen rund um den Gang in die Praxis beinhaltet.

Das Paket besteht aus folgendem Inhalt:

- Praxis-Paket-Ordner mit Checklisten und 11 übersichtlichen Kapiteln zu den relevanten Themen wie Bewilligungen, Qualitätsmanagement, Versicherungen oder Finanzen
- Partner-Mappe mit Angeboten unserer Partner
- Give-aways
- Begrüssungskarte „Hier kommt das Praxis-Paket“.

Übersichtliche Checklisten am Anfang des Ordners helfen beim Priorisieren der Aufgaben und verweisen direkt zu den elf kurzen Kapiteln die einfach verständlich aufzeigen was bei den jeweiligen Themen zu beachten ist. Nach den einzelnen Kapiteln kommen Experten und Anbieter in Interviews zu Wort und am Ende finden sich Tipps und Entscheidungshilfen sowie Links auf weiterführende Quellen.

Die einzelnen Kapitel werden auch in einer Online-Version aufbereitet und unter www.mediservice-vsao.ch/praxis-paket verfügbar gemacht.

Das Paket kann über unsere Website oder telefonisch bestellt werden.

Das physische Angebotspaket und alle darin enthaltenen Leistungskomponenten werden den interessierten mediservice-Mitglieder kostenlos zur Verfügung gestellt.

Visualisierung



Ordner, Mappe und Begrüssungskarte, inkl. Give-aways und Paket

3. Vertrieb/Distribution

Die Mitglieder können das Praxis-Paket über die folgenden Kommunikationskanäle bestellen:

- Homepage
www.mediservice-vsao.ch/praxis-paket
- E-Newsletter
2 – 3 mal pro Jahr an ca. 18'000 Adressaten
- vsao Journal
Inserat im Verbandsmagazin, Gesamtauflage 22'800 Ex.
2 – 3 mal pro Jahr
- MEDIfuture-Anlass
www.medifuture.ch
1 mal pro Jahr mit rund 350 - 400 Teilnehmenden und rund 40 AusstellerInnen

Das Praxis-Paket wird aktiv über die folgenden Kanäle von mediservice vertrieben:

- Beratungsstellen
Off. Zusammenarbeitspartner von mediservice für Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzberatungen
- Treuhandpartner
Off. Zusammenarbeitspartner von mediservice für Treuhand-Dienstleistungen wie Finanzbuchhaltung, Steueroptimierung, Wirtschaftsberatung etc.
- Seminare
Teilnehmenden an Praxiseröffnungsseminaren von mediservice

4. Sponsoring-Möglichkeiten

Sponsoring-Kooperation

Mit Beilagen, Broschüren, Give-aways und mit Online- und Printangeboten können Sie Ihre Unternehmung prominent positionieren. Sponsoren können so positiv in Erscheinung treten und die Zielgruppe auf eine innovative Art ansprechen. Eine Paketbeilage hat auch den Vorteil, dass die Beilage immer einen Kunden erreicht, der bereits in positiver Erwartungshaltung im Hinblick auf das bestellte Produkt ist.

Leistungskatalog

Die Finanzierung folgender Leistungen ist möglich:

Lose Beilagen und Broschüren im Versandpaket

Klassische, gedruckte Broschüren sind immer noch sehr vertrauensbildend und haben oft eine höhere Glaubwürdigkeit als Inhalte aus dem Internet. Sie können so nicht nur auf sich, sondern auch auf Ihre konkreten Produkte aufmerksam machen und zur direkten Aktion aufrufen.

Ein Ratgeber, Checklisten oder Tipps beweisen Ihre Kompetenz auf einem bestimmten Gebiet und zeigt die Offenheit einen Dialog mit dem Kunden einzugehen, was die Hemmungen einer Kontaktaufnahme abbaut.

Broschüren:

Sorten:	Ratgeber, Katalog, Prospekt
Gewicht:	max. 750 g
Format:	max. A4
Anzahl:	Pro Paket können max. 3 Broschüren beigelegt werden.
Sprache	vorerst in deutscher Version
Exklusivität:	Sponsor hat für Broschüren-Beilage Branchenexklusivität
1 Batch:	à 400 Pakete
Kosten:	bis 250 g = CHF 5'000.--/Batch zzgl. gesetzlicher MWST bis 500 g = CHF 7'000.--/Batch zzgl. gesetzlicher MWST bis 750 g = CHF 10'000.--/Batch zzgl. gesetzlicher MWST

Lose Beilagen:	
Sorten:	Flyer, Infoblatt, Gutschein
Umfang	Einzelblatt
Format:	max. A4
Exklusivität:	Keine Branchenexklusivität
1 Batch:	à 400 Pakete
Kosten:	CHF 1'000.--/Batch zzgl. gesetzlicher MWST

Give-aways im Versandpaket	
<p>Der Einsatz von Give-aways ist ein beliebter Marketingweg um auf sich aufmerksam zu machen. Bei einem sinnvollen Werbegeschenk, kann der Werbeeffect sehr hoch sein, da die häufige Nutzung des Empfängers und je nach Give-away auch bei weiteren Personen, eine ständige Präsenz gewährleistet und so den Brand fest positioniert. Ein gutes Give-away ist nützlich, etwas Besonderes, kreativ, witzig, sinnvoll, hochwertig</p>	
Sorten:	Warenmuster, Gadget, Produktproben, USB-Stick
Gewicht:	max. 200 g
Format:	variabel
Sprache	vorerst in deutscher Version
Exklusivität:	Keine Branchenexklusivität
Hinweis:	<ul style="list-style-type: none"> • keine verderbliche Ware • keine verschreibungspflichtige Medikamente • keine zerbrechlichen Gegenstände • klare Deklaration
1 Batch:	à 400 Pakete
Kosten:	CH 1'000.--/Batch zzgl. gesetzlicher MWST

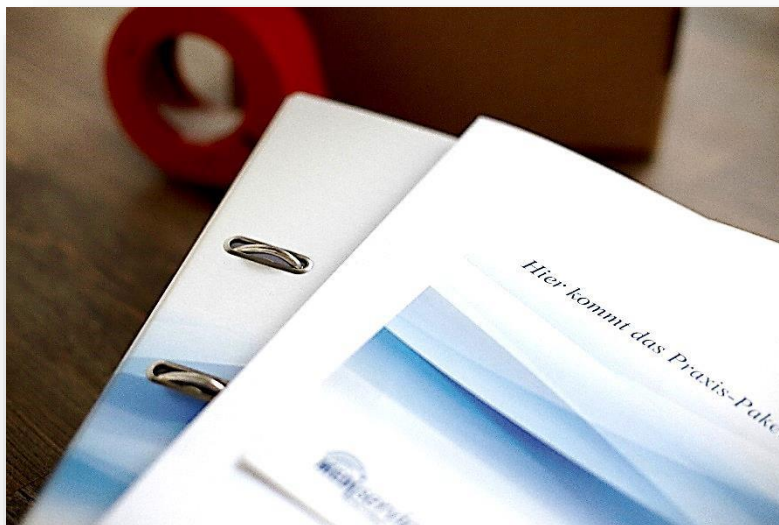
Print-Angebot

Rückseite Mappe

Der einzige Ort im Praxis-Paket, an dem Sie ein Inserat platzieren können. Nutzen Sie diese attraktive und exklusive Werbemöglichkeit.

Eine gedruckte Anzeige ist immer noch viel langlebiger und kann sehr gut image- und markenbildend wirken. Sie erlangen durch diese gesonderte Platzierung bei der Zielgruppe besondere Aufmerksamkeit.

Werbeform:	Inserat
Umfang:	Platzierung auf Rückseite der Partner-Mappe
Format:	22.2 x 31.3
Sprache	vorerst in deutscher Version
Anzahl:	1'200 Pakete
Kosten:	CH 2'500.--/Batch à 1'200 Pakete zzgl. gesetzlicher MWST



Ordner, Mappe und Begrüßungskarte

Bemerkungen

Individuelle Sponsoring-Lösungen auf Anfrage.

Sponsoring-Leistungen sind nur in Absprache mit mediservice möglich. mediservice behält sich das Recht auf Rückweisung vor. Eine Begründung ist nicht zwingend.

Auflage

Es wird jeweils ein Batch à 400 Praxis-Pakete produziert. Dies entspricht der ungefähren Bestellmenge von einem Jahr. Zeitlich zu kurz bemessene Massnahmen (z.B. Gutscheine oder Wettbewerbe) sind deswegen nicht zu empfehlen.

5. Kontakt

Möchten Sie von der Gelegenheit profitieren und dieser spannenden Zielgruppe ein spezielles Produkt anbieten oder ein Angebot unterbreiten und im Ordner präsent sein? Wünschen Sie weitere Informationen oder haben Sie Fragen? Wir sind gerne für Sie da. Kontaktieren Sie uns bitte unter folgender Adresse:

mediservice vsao-asmac
Barbara Reber
Bollwerk 10
Postfach
3001 Bern
Tel. 031 350 44 22
reber@mediservice-vsao.ch
www.mediservice-vsao.ch/praxis-paket

6. Sponsoring Vertrag

Die unterzeichnende Firma entscheidet sich hiermit verbindlich, als Sponsor für das Praxis-Paket aufzutreten. Somit entsteht zwischen mediservice und dem untenstehenden Unternehmen ein rechtsverbindlicher Vertrag.

Das Unternehmen verpflichtet sich, im Zusammenhang mit dem Praxis-Paket als Partner aufzutreten und alle von mediservice getroffenen Vorschriften und Reglemente anzuerkennen. Dieser Vertrag ist vollständig auszufüllen und gilt mit der Unterzeichnung als abgeschlossen. Bitte senden Sie diesen per Post an untenstehende Adresse oder per E-Mail an reber@mediservice-vsao.ch

mediservice vsao-asmac
Barbara Reber
Bollwerk 10
Postfach
3001 Bern

Firma:	
Strasse:	
Postfach:	
PLZ, Ort:	
Telefon:	
Branche des Sponsors:	
Rechnungsadresse:	
Entspricht Firmenadresse <input type="checkbox"/>	
andere:	
Kontaktperson: Herr <input type="checkbox"/> Frau <input type="checkbox"/>	
Vorname:	
Nachname:	
Funktion:	
Telefon direkt:	
E-Mail:	

Wir buchen folgende Leistung:

Broschüren	CHF 5'000.--/Batch* od. CHF 7'000.--/Batch* od. CHF 10'000.--/Batch*	<input type="checkbox"/>
Lose Beilage	CHF 1'000.--/Batch*	<input type="checkbox"/>
Give-away	CHF 1'000.--/Batch*	<input type="checkbox"/>
Print-Angebot	CHF 2'500.--/Batch à 1'200*	<input type="checkbox"/>
Individuelle Lösungen:		
*zzgl. gesetzlicher MWST		

Unternehmen:	
Verantwortliche Person:	
Rechtsgültige Unterschrift:	
Firmenstempel:	
Ort, Datum:	

7. Reglement

Vertragspartner

Die unterzeichnende Person resp. die Firma, die durch die unterzeichnende Person vertreten wird (nachfolgend Partner genannt) ist der Vertragspartner des mediser (nachfolgend Anbieter genannt).

Annahme der Sponsoring-Leistung

Der Antrag ist auf dem offiziellen Sponsoring Vertrag zu stellen. Mit der rechtsgültigen Unterschrift verpflichtet sich der Partner insbesondere:

Sich an das vorliegende Reglement und die sich darauf stützenden Entscheide des Anbieters zu halten. Gegen diese Entscheide ist keine Berufung möglich.

Über die definitive Annahme der Sponsoring-Leistung entscheidet der Anbieter. Die Sponsoring-Leistung gilt mit der schriftlichen Rückbestätigung durch den Anbieter als fix gebucht. Der Antrag kann ohne Begründung zurückgewiesen werden. Eine Haftung des Anbieters für Ansprüche, die dem Partner oder Drittpersonen aufgrund der Zulassung oder Nichtzulassung von Firmen und/oder Erzeugnissen gestellt werden, besteht nicht.

Rücktritt von der Sponsoring-Leistung

Tritt der Partner nach Abschluss des Vertrages von demselben zurück, so gelten folgende vom Partner an den Anbieter zu leistende Entschädigungen als vereinbart:

Bei Rücktritt der gebuchten Leistungen bei Planung/Produktion eines Batch.

Die Geltendmachung weitergehenden Schadenersatzes, z.B. für bereits ausgeführte Drucksachen/Bestellungen, bleibt vorbehalten.

Konditionen

Die Zahlungsfrist beträgt 30 Tage ab Bestätigung des Anbieters. Ohne vorgängige Zahlung aller Faktura ist der Auftritt hinsichtlich Praxis-Paket nicht möglich.

Der Rechnungsbetrag ist ohne jegliche Abzüge zu begleichen. Zahlungsverzüge werden mit 5 % Zins belastet. Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher MWST von 7.7 %.

Gerichtsstand

Ausschliesslicher Gerichtsstand für alle Streitigkeiten, welche im Zusammenhang mit dem Praxis-Paket entstehen können, bildet das Domizil des Anbieters. Sollte der Wortlaut des in andere Sprachen übersetzten Sponsoring-Konzeptes zu Meinungsverschiedenheiten in der Auslegung der Sponsoring-Leistungen geben, so ist die Fassung in deutscher Sprache massgebend. Alle mündlichen Vereinbarungen und Sonderregelungen bedürfen der schriftlichen Bestätigung.

01.09.2021