

Jahresbericht 2003 FMH Services

Die Beratung von Ärztinnen und Ärzten stellt die Hauptaufgabe der FMH-Services-Gruppe dar. Angefangen bei den Seminaren bis hin zu den persönlichen Beratungen liefern die FMH Services alle Dienstleistungen aus einer Hand. Im Berichtsjahr konnte die FMH-Services-Gruppe weiter ausgebaut und das Dienstleistungsangebot abgerundet werden. Insbesondere wurde das Beraternetz im Treuhand- und Versicherungswesen auf weitere Geschäftsstellen ausgebaut. Somit wurde das Ziel einer nahezu flächendeckenden Beratung über die ganze Schweiz erreicht. Die Produkte werden laufend dem Markt angepasst und stehen exklusiv den Vertragspartnern der FMH Services offen. Die kompetente Beratung wird durch ein komplexes Auswahlverfahren und laufende Schulungen gewährleistet. Alle Berater der FMH Services durchlaufen ein mehrstufiges Anerkennungsverfahren, in welchem sie ihre Fachkenntnisse beweisen müssen. Dieses Auswahlverfahren garantiert den FMH-Mitgliedern die hohe Qualität, die wir für die Beratung voraussetzen. Im vergangenen Jahr haben die meisten Ärztinnen und Ärzte vor Praxiseröffnung an mindestens einem unserer Seminare teilgenommen. Die Teilnehmer schätzten besonders, die Ansprechpartner für ihre Probleme persönlich kennenlernen zu können. Neben den Seminaren Praxiseröffnung, Praxisübergabe/-übernahme, Buchhaltung und Steuern und Praxiscomputer wurde zum erstenmal das Seminar «Röntgen in der Arztpraxis» durchgeführt. Dieses Seminar vermittelt einerseits Kenntnisse über die gesamte bestehende Röntgenthematik, andererseits werden klare Trends für die Praxis der nächsten Generation mit digitalem Röntgen aufgezeigt. Die Weiterführung dieses Seminars ist im Folgejahr wiederum vorgesehen.

Nebst der Begleitung bei der Praxiseröffnung steht für die Praxisberatung auch die Begleitung von Mitgliedern bei der Praxisauf- oder -übergabe im Vordergrund. Die Annahme, dass der im 2002 verordnete Zulassungsstopp sich auf das Volumen der Beratungstätigkeit auswirken könnte, hat sich nicht bewahrheitet. Die auf realistischen Werten basierenden Inventarwertschätzungen und Goodwillberechnungen sind nach wie vor ein gefragtes Instrument, um den Verkaufswert einer Praxis zu bestimmen. Die Zahl der Inventarwertschätzungen und Goodwillberechnungen konnte im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Ein Trend zu Praxisgemeinschaften wurde festgestellt.

Die Arbeiten an der Online-Stellenvermittlung wurden Anfang des Berichtsjahres abgeschlossen. Die Aufschaltung des Angebots unter www.fmhjob.ch konnte im März realisiert werden. Das Angebot wird von der Ärzteschaft rege benützt.

Die FMH Inkasso Services wurden im Rechnungsjahr 2003 mit der Erledigung von rund 18 000 nicht bezahlten Schuldnerdossiers (Gesamthonorarvolumen von rund Fr. 9,2 Mio.) beauftragt. Wie allgemein bekannt, ist die Zahlungsmoral weiterhin rückläufig. Der Grund steckt in der allgemein angespannten Wirtschaftslage, welche Patientinnen und Patienten dazu verleiten kann, Krankenversicherungsrückforderungsbeiträge nicht den Leistungserbringern (Ärztin/Arzt) zu erstatten, sondern diese Beträge für andere Zwecke zu verwenden. Die FMH Inkasso Services ist stets bestrebt, unter Berücksichtigung des Arzt-Patienten-Verhältnisses die Arzthonorarforderungen auf einem gütlichen Weg einzubringen.

Im gesamten verlief das Jahr 2003 für die FMH Services sehr erfreulich. Wir freuen uns, auch im laufenden Jahr im Dienste unserer Mitglieder tätig sein zu dürfen.

Bilanz per 31. Dezember 2003

AKTIVEN

Umlaufvermögen	630 547.27
Bankguthaben	203 853.02
Wertschriften	237 784.85
Forderungen	7 130.00
Forderungen gegenüber Tochtergesellschaften	75 306.40
Andere kurzfristige Forderungen gegenüber Tochtergesellschaften	100 000.00
Andere kurzfristige Forderungen	4 902.90
Aktive Rechnungsabgrenzung	1 570.10
Anlagevermögen	5 527 994.00
Immobilien	1 233 493.00
Anteilscheine	1 000.00
Beteiligungen	1 596 500.00
Langfristige Forderungen gegenüber Tochtergesellschaften	2 681 000.00
Mobile Sachanlagen	16 001.00
Total Aktiven	6 158 541.27

PASSIVEN

Fremdkapital	3 008 488.65
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	12 773.30
Verbindlichkeiten aus Leistungen gegenüber Nahestehenden	2 049 415.35
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Tochtergesellschaften	145 000.00
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	745 000.00
Langfristige Rückstellungen	29 500.00
Passive Rechnungsabgrenzung	26 800.00
Eigenkapital	3 150 052.62
Allgemeine Reserven	3 120 868.47
Jahresgewinn	29 184.15
Total Passiven	6 158 541.27

Erfolgsrechnung 1. Januar – 31. Dezember 2003

Dienstleistungsertrag		
Beratungserträge		7 530.00
Erfolg aus Liegenschaften		
Mietzinseinnahmen	137 610.00	
Hypothekarzinsaufwand	– 24 383.20	
Abgaben, Gebühren, Objektsteuer	– 3 415.35	
Versicherungsprämien	– 2 016.00	107 795.45
Erfolg aus Finanzanlagen		
Ertrag aus Finanzanlagen		55 256.70
Erfolg aus Immobilien, Finanzanlagen und Dienstleistungsertrag		170 582.15
Betriebsaufwand		
Personalaufwand		56 357.15
Sonstiger Betriebsaufwand		56 717.30
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Steuern		57 507.70
Steuern		11 636.50
Betriebsgewinn vor Abschreibungen		45 871.20
Bildung Delkredere		500.00
Abschreibungen		16 187.05
Betriebsgewinn 1. 1. 2003–31. 12. 2003		29 184.15

Anhang

Freiwillige Angaben in Anlehnung an Art. 663b OR	31. 12. 2002	31. 12. 2003
Bürgschaften zugunsten Dritter	590 000.00	470 000.00
davon beansprucht	409 914.71	369 608.37
Verpfändung von Aktiven zur Sicherstellung eigener Verpflichtungen	1 209 099.00	1 233 493.00
Brandversicherungswerte der Sachanlagen	2 366 300.00	2 366 300.00
Mobile Anlagen, total Police	865 850.00	865 850.00
(Sammelpolice mit den anderen FMH-Gesellschaften)		
<i>Immobilien</i>		
Gesamte Liegenschaft Elfenstrasse 18, Bern		
2002: Fr. 4 732 600.00		
2003: Fr. 4 732 600.00		
davon Miteigentum FMH Services: 50 %	2 366 300.00	2 366 300.00
In der Police betreffend mobile Anlagen sind die mobilen Anlagen der FMH Inkasso Services und der FMH Consulting Services mitversichert und somit im Brandversicherungswert enthalten.		

Bericht der Kontrollstelle

Die Kontrollstelle PriceWaterhouseCoopers hat die Rechnung geprüft und empfiehlt sie der Urabstimmung zur Annahme.