

Seminare / Séminaires / Seminari 2011

Praxiseröffnung/-übernahme

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, welche vor einer Praxiseröffnung (Einzel-/Gruppenpraxis) oder einer Praxisübernahme stehen.

Themen

Juristische Aspekte (Praxisbewilligung, Zulassung zur Sozialversicherung, Vertragswesen), **Gesellschaftsformen / Ehe- und Erbrecht** (Trennung Privat- vom Geschäftsvermögen, Ehegüterstand, Erbschaftsplanung), **Praxiseinrichtung** (Inneneinrichtung, Kostenberechnung), **Praxisadministration** (Leistungserfassungs- und Abrechnungssysteme), **Unternehmensbewertung einer Arztpraxis** (Berechnung und Beurteilung des Unternehmenswertes), **Finanzierung der Arztpraxis** (Businessplan, Kredite, Absicherungsmöglichkeiten), **Versicherungen/Vorsorge/Vermögen** (Personen- und Sachversicherungen, Vorsorgeplanung).

Kosten/Sponsoren

Für FMH-Mitglieder kostenlos. Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe www.fmhservices.ch) gedeckt.

Daten

K01	Donnerstag, 10. März 2011 9.00–16.30 Uhr	FMT Zürich
K02	Donnerstag, 14. April 2011 16.00–20.30 Uhr	Hotel Wallhalle St. Gallen
K03	Donnerstag, 9. Juni 2011 9.00–16.30 Uhr	Schmiedstube Bern
K04	Donnerstag, 1. September 2011 9.00–16.30 Uhr	FMT Zürich
K05	Donnerstag, 3. November 2011 9.00–16.30 Uhr	Hotel Victoria Basel

Praxisübergabe

Das Seminar richtet sich an zukünftige Praxisübergeber/innen. **Hinweis:** Vor allem aus steuer- und vorsorgeplanerischer Sicht lohnt es sich, sich bereits frühzeitig (5–10 Jahre) mit diesem Thema auseinanderzusetzen.

Themen

Juristische Aspekte (Praxisübergabevertrag, allg. Vertragswesen, Übergabe der Krankengeschichten), **Unternehmensbewertung einer Arztpraxis** (Berechnung Inventarwert und Goodwill als Verhandlungsbasis), **Versicherungen/Vorsorge/Vermögen** (Übergabe/Auflösung von Versicherungsverträgen, Pensions- und Finanzplanung), **Steuern** (Steueraspekte bei der Praxisübergabe, Optimierung der steuerlichen Auswirkungen, Liquidations- und Grundstücksgewinnsteuer, Bestimmung des optimalen Übergabezeitpunktes).

Kosten/Sponsoren

Für FMH-Mitglieder kostenlos. Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe www.fmhservices.ch) gedeckt.

Daten

K06	Donnerstag, 17. März 2011 13.30–18.00 Uhr	FMT Zürich
K07	Donnerstag, 28. April 2011 16.00–20.30 Uhr	Hotel Wallhalle St. Gallen
K08	Donnerstag, 16. Juni 2011 13.30–18.00 Uhr	Schmiedstube Bern
K09	Donnerstag, 8. September 2011 13.30–18.00 Uhr	FMT Zürich
K10	Donnerstag, 10. November 2011 13.30–18.00 Uhr	Hotel Victoria Basel

Finanz- und Steuerplanung

Das Seminar richtet sich an Praxiseröffner/innen, Praxisübernehmer/innen sowie an bereits praxistätige Ärztinnen und Ärzte.

Themen

Finanzplanung (Businessplan, buchhalterische Massnahmen vor Praxiseröffnung/-übernahme, Standardkontenplan für Ärzte, System der doppelten Buchhaltung, EDV-unterstützte Buchführungslösung), **Steuern** (Steueraspekte bei Eintritt in die Selbständigkeit, Steuerfallen und Steuerrisiken, optimierte Steuerplanung).

Kosten/Sponsoren

Für FMH-Mitglieder kostenlos. Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe www.fmhservices.ch) gedeckt.

Daten

K11	Donnerstag, 7. April 2011 13.30–18.00 Uhr	FMT Zürich
K12	Donnerstag, 15. September 2011 13.30–18.00 Uhr	Schmiedstube Bern

Praxiscomputerworkshop

Der Workshop wird in Zusammenarbeit mit der Kommission Informatics – e-Health der Hausärzte Schweiz durchgeführt und richtet sich an praxiseröffnende sowie an bereits praxistätige Ärztinnen und Ärzte.

Inhalt

Die Workshopteilnehmer/innen erhalten im 1. Teil eine Einführung in die Anforderungen an ein Praxisinformationssystem. Anhand einer modernen vernetzten Praxisinfrastruktur werden die Beurteilungskriterien für eine praxis- und zukunftstaugliche Softwarelösung dargestellt. Checklisten sollen die schnelle

Orientierung unterstützen und bei der Beurteilung und Wahl des Produkts konkrete Hilfe bieten. In Zusammenarbeit mit der Kommission Informatics – e-Health der Hausärzte Schweiz werden die zentralen Elemente der elektronischen Krankengeschichte aufgezeigt. Ein Erfahrungsbericht eines EDV-Anwenders (Arzt) rundet den 1. Teil ab. Der 2. Teil umfasst die Präsentation von sechs Praxisadministrationssoftwarelösungen (Leistungserfassung, elektronisches Abrechnen unter Einbezug der TrustCenter, Agendaführung, Statistiken, Laborgeräteeinbindung, elektronische Krankengeschichte, Finanzbuchhaltungslösungen usw.).

Ziel

Die Teilnehmer/innen erhalten einen Anforderungskatalog, welcher ihnen erlaubt, ihre Vorstellungen für ein modernes Praxisinformationssystem besser zu formulieren und diese dem Softwarehersteller zu dessen Vorbereitung zu kommunizieren. Zudem erhalten sie einen ersten Überblick über führende Softwarelösungen.

Kosten

Für FMH-Mitglieder kostenlos.

Daten

K13	Donnerstag, 24. März 2011 9.30–16.30 Uhr	Technopark Zürich
K14	Donnerstag, 30. Juni 2011 9.30–16.30 Uhr	BEA Bern Expo Bern
K15	Donnerstag, 24. November 2011 9.30–16.30 Uhr	Stadtheater Olten

Röntgen in der Arztpraxis

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte mit bestehender Praxis und an solche, die vor einer Praxiseröffnung oder -übernahme stehen. Das Seminar ist auf maximal 15 Teilnehmer/innen beschränkt.

Themen

Vom konventionellen zum **digitalen Röntgen**, **Rentabilität Röntgen** in der Arztpraxis, **Neue Vorschriften**, **Evaluation und Beschaffung** neuer oder gebrauchter Anlagen, **Komplette Marktübersicht** mit Preisen und Leistungskomponenten. Die Seminarteilnehmer erstellen und bearbeiten innerhalb des Seminars digitale Röntgenbilder und erhalten eine komplexe Dokumentation über alle Themen – ein Vademekum rund ums Röntgen.

Kosten

300 CHF (inkl. Kursunterlagen und Verpflegung).

Daten

K16	Donnerstag, 25. August 2011 9.30–16.00 Uhr	WIROMA AG Niederscherli
------------	---	------------------------------------

10 Jahre vor Pensionierung

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, die die Pensionierung (auch eine frühzeitige) nicht dem Zufall überlassen wollen.

Inhalt

Reich in Rente? Behandlung von Fragen zu einem möglichen Kapitalbedarf, zu möglichen Vorsorgeleistungen sowie zum steuerlich optimierten Vorgehen. **Treuhand und Altersvorsorge?** Aufzeigen von Möglichkeiten, wie ein Praxisverkauf sowie eine ideale Altersplanung aufeinander abgestimmt werden kann und wie dies in vielen Fällen zu massiven Steuereinsparungen führen kann. **Planung der Altersvorsorge!** Für die Planung der Altersvorsorge kann der zukünftige Bedarf aufgrund der Planungsmöglichkeiten genau anvisiert werden, und die zukünftigen Einkünfte können in Bezug auf Höhe, Steuern und Sicherheit optimal geplant werden.

Kosten

100 CHF (inkl. Kursunterlagen und Verpflegung).

Daten

K30	Donnerstag, 26. Mai 2011 18.00–20.30 Uhr	FMT Zürich
K31	Donnerstag, 29. September 2011 18.00–20.30 Uhr	Hotel Victoria Basel

Tarifwerk TARMED – Einführungskurs

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte mit bestehender Praxis und an solche, die kurz vor einer Praxiseröffnung oder Praxisübernahme stehen. Der Einführungskurs vermittelt den Kursteilnehmern die Grundlagen des Tarifwerkes TARMED. Die Seminarteilnehmerzahl ist begrenzt.

Themen

Fakten (Gesetzliche und vertragliche Grundlagen), **Struktur** (Tarifbrowser, Grundstruktur des Tarifwerkes, Regelhierarchie, Leistungsblöcke, Leistungsgruppen), **Generelle Interpretationen** (Wichtigste generelle Interpretationen), **Parameter einer Tarifposition** (Alle Parameter einer Tarifposition), **Tarifpositionen aus dem Kapitel 00 Grundleistungen** (Diverse Tarifpositionen aus dem Kapitel 00 Grundleistungen), **Praxislabor und Präsenzdiagnostik** (Neue Analyseliste), **Organisationen und Informationsquellen** (www.tarmedsuisse.ch usw.).

Kosten

200 CHF (inkl. Kursunterlagen).

Daten

K60	Dienstag, 22. März 2011 14.00–17.15 Uhr	Hotel Arte Olten
K61	Dienstag, 24. Mai 2011 14.00–17.15 Uhr	Hotel Arte Olten
K62	Dienstag, 20. September 2011 14.00–17.15 Uhr	Hotel Arte Olten

Praxismarketing für Ärzte

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, welche vor einer Praxiseröffnung stehen oder bereits eine Praxis führen.

Themen

Der **Erfolg einer Arztpraxis** ist unlösbar mit gutem Service und **Kundenorientierung** verbunden. Damit sind mehr als gute Umgangsformen gemeint. Echter Service geht tiefer und bietet den Patientinnen und Patienten – oder Kunden – einen direkten Nutzen. Aus einer Arztpraxis wird **DIE Praxis**.

Die Herausforderung ist nicht, Service für Patienten zu leisten, sondern Service für Patienten aus der Sicht des Patienten erlebbar zu machen. Dazu gehört, dass man seine Kunden versteht, auf ihre Bedürfnisse vorbereitet ist, sie um Informationen bittet, ihnen genau zuhört, Verantwortung für das eigene Tun übernimmt, über das normale Mass hinaus engagiert zu sein, **Menschen zu überraschen**, und das immer regelmässig und auf gleichbleibend **hohem Niveau!**

Das Wichtigste zu den Themen **Telefon, Empfang, Teamentwicklung** wird diskutiert. Die wichtigsten **Werbemöglichkeiten** besprochen. Nicht das Aussergewöhnliche wollen wir tun, sondern das Gewöhnliche aussergewöhnlich gut!

Kosten

300 CHF (inkl. Kursunterlagen und Verpflegungen).

Daten

K63	Mittwoch, 16. März 2011 9.00–16.30 Uhr	Kongresshaus Zürich
K64	Mittwoch, 7. September 2011 9.00–16.30 Uhr	Schmiedstube Bern

Telefonseminar für MPA (bzw. Praxisteam)

Das Seminar richtet sich an MPAs, welche im **telefonischen Kundenkontakt** stehen bzw. Auszubildende, welche im professionellen Telefonieren angeleitet werden sollen. Die **«Visitenkarte» der Arztpraxis** soll den modernen Anforderungen gerecht werden.

Themen

Die Medizinische Praxisassistentin ist die **Visitenkarte der Praxis**. Sie hat den ersten und den letzten Kontakt mit den Patienten und beeinflusst wesentlich das **Image der Arztpraxis**. MPAs repräsentieren die Unternehmenskultur, organisieren die Praxis und sind somit ein wesentlicher Bestandteil für den Unternehmenserfolg. **«You never get a second chance to make a first impression.»**

Der erste Eindruck wird durch den ersten Kontakt geprägt! Und fast immer findet der erste Kontakt, den ein Patient zu seiner Arztpraxis aufnimmt, über das Telefon statt.

Das richtige Telefonieren, das gerade in der Arztpraxis von grosser Bedeutung ist, wird einem nicht in die Wiege gelegt, sondern muss erlernt werden.

Kosten

300 CHF (inkl. Kursunterlagen und Verpflegungen). **Praxisteams erhalten einen Rabatt von 20% pro Teilnehmer/in.**

Daten

K65	Mittwoch, 23. März 2011 9.00–16.30 Uhr	FMT Zürich
K66	Mittwoch, 2. November 2011 9.00–16.30 Uhr	Schmiedstube Bern

Gruppenpraxis

Der Grossteil der in Ausbildung stehenden Ärztinnen und Ärzte kann sich eine freipraktizierende Tätigkeit nur in einer Gruppenpraxis vorstellen. Für Einzelpraxen in ländlichen wie auch bereits in städtischen Gebieten wird es immer schwieriger, eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger zu finden. Die Neugründung einer Gruppenpraxis oder der Zusammenschluss von bestehenden Einzelpraxen erhöht die Chance einer langfristig erfolgreichen Praxisführung und erleichtert die Nachfolgeplanung erheblich. Nebst den persönlichen Motiven für eine Gruppenpraxis ist es unumgänglich, sich mit den betriebswirtschaftlichen Fragestellungen rechtzeitig auseinanderzusetzen.

Themen

Unternehmerische Gedanken: Die Unterschiede der Einzel- und Gruppenpraxis sowie deren Führung (Unternehmen, Mitarbeiter) werden aufgezeigt. Welches sind die Anforderungen an das Personal und wie wird die Planung einer Gruppenpraxis projektbezogen organisiert?

Praxismodelle / Rechtsformen / Finanzen / Steuern: Die einzelnen Praxismodelle und die möglichen Rechtsformen (Einzelpraxis, Junior-Senior-Partner-System, Infrastruktur AG / GmbH, AG / GmbH Lösung mit Vollintegration) werden transparent aufgezeigt. Bezüglich Finanzen und Steuern werden die unterschiedlichen Finanzierungsarten erklärt, die Fragestellung betreffend Bewirtschaftung und Geldmiteinsatz beantwortet und die strategische und operative Steuerplanung (inkl. Mehrwertsteuerproblematik in der Gruppenpraxis) aufskizziert.

Versicherung / Vorsorge: Welches sind die wesentlichen Unterschiede in der Vorsorgesituation bei einer juristischen Person (AG, GmbH) im Vergleich zur Einzelirma? Welches sind die unterschiedlichen persönlichen Bedürfnisse (z.B. Arzt mit/ohne Familie) hinsichtlich versicherungs- und vorsorgetechnischer Abdeckung in der Gruppenpraxis? Was gilt es bezüglich Berufshaftpflicht zu beachten (wer muss wann was abschliessen) und wo liegen die steuerlichen Konsequenzen bei einer juristischen Person und der privaten Vorsorge?

Praxisbericht: Der Erfahrungsbericht eines Arztes (Mitbegründer einer Gruppenpraxis) aus der Region über die Gründungsphase, die Schwierigkeiten (wo, wann ist externe Unterstützung sinnvoll?), die Orga-

nisation und die Führungsprozesse einer Gruppenpraxis rundet das Seminar ab.

Kosten/Sponsoren

Für FMH-Mitglieder kostenlos. Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe www.fmhservices.ch) gedeckt.

Daten

K80	Donnerstag, 19. Mai 2011 13.30–18.00 Uhr	Hotel Victoria Basel
K81	Donnerstag, 17. November 2011 13.30–18.00 Uhr	FMT Zürich

Ouverture et reprise d'un cabinet médical

Le séminaire est destiné aux médecins sur le point d'ouvrir ou de reprendre un cabinet médical.

Contenu

Business plan (préparation du plan de financement et crédit d'exploitation, financement par la banque), **Aménagement** (implantation, projet et concept d'aménagement, choix du mobilier, budget), **Estimation d'un cabinet** (inventaire et goodwill), **Administration d'un cabinet médical** (dans le cabinet, par la banque), **Assurances** (toutes les assurances à l'intérieur et autour du cabinet), **Passage du statut de salarié à celui d'indépendant et fiscalité**.

Frais/Sponsors

Gratuit pour les membres FMH. Les coûts sont pris en charge par divers sponsors (voir www.fmhservices.ch).

Dates

K20	Jeudi, 10 mars 2011 13.30–18.00 h	World Trade Center Lausanne
K21	Jeudi, 26 mai 2011 13.30–18.00 h	Ramada Park Hôtel Genève
K22	Jeudi, 1 septembre 2011 17.00–21.30 h	World Trade Center Lausanne
K23	Jeudi, 10 novembre 2011 17.00–21.30 h	Ramada Park Hôtel Genève

Remise d'un cabinet médical

Le séminaire s'adresse aux médecins désirant remettre un cabinet médical.

Contenu

Aspects juridiques (autour du contrat de remise/reprise), **Estimation d'inventaire et goodwill d'un cabinet**, **Assurances** (prévoyance, assurances à l'intérieur et autour du cabinet), **Conséquences fiscales d'une remise**.

Frais/Sponsors

Gratuit pour les membres FMH. Les coûts sont pris en charge par divers sponsors (voir www.fmhservices.ch).

Dates

K24	Jeudi, 5 mai 2011 17.00–21.30 h	World Trade Center Lausanne
K25	Jeudi, 17 novembre 2011 17.00–21.30 h	Ramada Park Hôtel Genève

Apertura e rilevamento di uno studio medico

Il seminario è destinato ai Sigg. medici in procinto di aprire o di rilevare uno studio medico.

Contenuto

Business plan (preparazione del piano di finanziamento e del credito d'esercizio, prestito bancario), **Pianificazione** (insediamento, progetto e pianificazione, scelta del mobilio, budget), **Valutazione di uno studio medico** (inventario e goodwill), **Amministrazione di uno studio medico** (interna allo studio, rapporti con la banca), **Assicurazioni** (tutte le assicurazioni necessarie interne ed esterne allo studio), **Passaggio dallo stato di dipendente a quello di indipendente, fiscalità**.

Documentazione

Basato su una check-list per l'apertura di uno studio medico, il raccoglitore, consegnato ad ogni partecipante, contiene tutte le informazioni utili durante e dopo il seminario.

Spese/Sponsor

Gratuito per membri FMH. Diversi sponsor si fanno carico delle spese (si rimanda al sito www.fmhservices.ch).

Date

K50	Martedì, 1 marzo 2011 dalle 17.00 alle 21.00	FMH Fiduciaria Services Chiasso
K51	Giovedì, 12 maggio 2011 dalle 14.00 alle 18.00	FMH Fiduciaria Services Chiasso
K52	Mercoledì, 28 settembre 2011 dalle 14.00 alle 18.00	FMH Fiduciaria Services Chiasso
K53	Mercoledì, 23 novembre 2011 dalle 17.00 alle 21.00	FMH Fiduciaria Services Chiasso

Anmeldung und Auskunft / Inscription et information / Iscrizioni e informazioni

www.fmhservices.ch oder FMH Consulting Services, Cornelia Steinmann, Burghöhe 1, 6208 Oberkirch, Tel. 041 925 00 77, Fax 041 921 05 86.

Hinweis / Remarque / Osservazioni

Bei sämtlichen Seminaren, bei denen die Kosten teilweise oder gänzlich von Seminarsponsoren gedeckt werden, werden die Teilnehmeradressen den jeweiligen Sponsoren zur Verfügung gestellt.

Les adresses des participants aux séminaires dont les coûts sont couverts en partie ou totalement par des sponsors sont communiquées aux sponsors concernés. Gli indirizzi dei partecipanti ai seminari, i cui costi sono coperti in parte o completamente da degli sponsor, vengono comunicati agli sponsor interessati.

Annullierungsbedingungen / Conditions d'annulation / Condizioni d'annullamento

Bei Abmeldungen oder Fernbleiben werden folgende Unkostenbeiträge erhoben: Un montant est perçu pour une absence ou une annulation. Il est de:

Un importo verrà rimborsato in caso di assenza o annullamento. Esso sarà di:

- 50 CHF pro Person ab 14 Tage vor Seminarbeginn / par personne dans les 15 jours avant le début du séminaire / per persona entro i 15 giorni prima dell'inizio del seminario;
- 100 CHF pro Person ab 7 Tage vor Seminarbeginn oder Fernbleiben / par personne dans les 7 jours avant le début du séminaire / per persona entro i 7 giorni prima dell'inizio del seminario.