

# Seminare / Séminaires / Seminari 2010

## Praxiseröffnung/-übernahme

### Themen

**Juristische Aspekte** (Praxisbewilligung, Zulassung zur Sozialversicherung, Vertragswesen), **Gesellschaftsformen / Ehe- und Erbrecht** (Trennung Privat- vom Geschäftsvermögen, Ehegüterstand, Erbschaftsplanung), **Praxis Einrichtung** (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).

### Sponsoren

Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe [www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch)) gedeckt.

### Daten

<b>K04</b>	Donnerstag, 2. September 2010 Zürich	9.00–16.30 Uhr	<b>FMT</b>
<b>K05</b>	Donnerstag, 4. November 2010 Basel	9.00–16.30 Uhr	<b>Hotel Victoria</b>

## Praxisübergabe

Das Seminar richtet sich an zukünftige Praxisübergeber/innen. **Hinweis:** Vor allem aus steuerplanerischer 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 Grundstückgewinnsteuer, Bestimmung des optimalen Übergabezeitpunktes).

### Sponsoren

Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe [www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch)) gedeckt.

### Daten

<b>K09</b>	Donnerstag, 9. September 2010 Zürich	13.30–18.00 Uhr	<b>FMT</b>
<b>K10</b>	Donnerstag, 11. November 2010 Basel	13.30–18.00 Uhr	<b>Hotel Victoria</b>

## Finanz- und Steuerplanung

### 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).

### Sponsoren

Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe [www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch)) gedeckt.

### Daten

<b>K12</b>	Donnerstag, 16. September 2010 Bern	13.30–18.00 Uhr	<b>Schmiedstube</b>
------------	--	-----------------	---------------------

## Praxiscomputerworkshop

### 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 zukunftsstaugliche Softwarelösung dargestellt. Checklisten sollen die schnelle Orientierung unterstützen und bei der Beurteilung und Wahl des Produkts konkrete Hilfe bieten. In Zusammenarbeit mit SGAM.Informatics 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.

### Daten

<b>K15</b>	Donnerstag, 25. November 2010 Olten	9.30–16.30 Uhr	<b>Stadtheater Olten</b>
------------	--	----------------	--------------------------

### Röntgen in der Arztpraxis

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

#### Themen

Vom konventionellen zum **digitalen Röntgen**, **Rentabilität Röntgen** in der Arztpraxis, **Neue Vorschriften** seit 1. Januar 2008, **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. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegung).

#### Daten

<b>K16</b>	Donnerstag, 26. August 2010 Niederscherli 9.30–16.00 Uhr	<b>WIROMA AG</b>
------------	---	------------------

### 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 generellen 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

<b>K61</b>	Donnerstag, 9. September 2010 Olten 17.00–20.15 Uhr	<b>Hotel Arte</b>
------------	--	-------------------

### 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. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegung).

#### Daten

<b>K63</b>	Mittwoch, 8. September 2010 Bern 9.00–16.30 Uhr	<b>Schmiedstube</b>
------------	--	---------------------

### 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. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegung).

Praxisteam erhalten einen Rabatt von 20% pro Teilnehmer/in.

**Daten**

K65	Mittwoch, 3. November 2010 Bern	9.00–16.30 Uhr	Schmiedstube
-----	------------------------------------	----------------	--------------

**Ouverture et reprise d'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.**

**Sponsors**

Les coûts sont pris en charge par divers sponsors (voir [www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch)).

**Dates**

K22	Jeudi, 2 septembre 2010 Genève	13.30–18.00 h	Hôtel du Parc des Eaux-Vives
K23	Jeudi, 18 novembre 2010 Lausanne	17.00–21.30 h	World Trade Center

**Remise d'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.**

**Sponsors**

Les coûts sont pris en charge par divers sponsors (voir [www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch)).

**Dates**

K25	Jeudi, 11 novembre 2010 Genève	17.00–21.30 h	Hôtel du Parc des Eaux-Vives
-----	-----------------------------------	---------------	------------------------------

**Apertura e rilevamento di 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.

**Sponsor**

Diversi sponsor si fanno carico delle spese (si rimanda al sito [www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch)).

**Date**

K52	Martedì, 19 ottobre 2010 Chiasso	dalle 17.00 alle 21.00	FMH Fiduciaria Services
-----	-------------------------------------	------------------------	-------------------------

**Anmeldung und Auskunft / Inscription et information / Iscrizioni e informazioni**

[www.fmhservices.ch](http://www.fmhservices.ch) oder FMH Consulting Services, Sandra Stadelmann, 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 / 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.