

Seminare 2013



René Häller, Geschäftsführer
FMH Consulting Services

Praxiseröffnung/-übernahme

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

Themen

- **Juristische Aspekte** (Praxisbewilligung, Zulassung zur Sozialversicherung, Vertragswesen)
- **Gesellschaftsformen/Ehe- und Erbrecht** (Privat-/Geschäftsvermögen, Güterstand, Erbschaftsplanung)
- **Praxiseinrichtung** (Inneneinrichtung, Kostenberechnung)
- **Praxisadministration** (Leistungserfassungs- und Abrechnungssysteme)
- **Bewertung einer Arztpraxis** (Berechnung Inventarwert und Goodwill als Verhandlungsbasis)
- **Finanzierung der Arztpraxis** (Businessplan, Kredite, Absicherungsmöglichkeiten)
- **Versicherungen/Vorsorge/Vermögen** (Personen- und Sachversicherungen, Vorsorgeplanung).

Sponsoren

Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe www.fmhservices.ch) gedeckt.

Daten

K01	Donnerstag, 7. März 2013 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K02	Donnerstag, 25. April 2013 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K03	Donnerstag, 13. Juni 2013 9.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Obwohl rund 40% aller Ärztinnen und Ärzte früher oder später eine eigene Arzt-/Gruppenpraxis führen und nebst dem medizinischen Know-how auch jenes eines Unternehmers innehaben sollten, wird im Verlauf des Medizinstudiums die Thematik der Unternehmensführung nie oder nur kurz fokussiert. Die FMH Services, welche sich um die betriebswirtschaftlichen Angelegenheiten ihrer Genossenschaftler kümmern, schliessen diese Lücke und bieten dazu spezifische Seminare an. In diesen Seminaren werden den Ärztinnen und Ärzten Grundlagen vermittelt für den Einstieg in die eigene Arzt-/Gruppenpraxis, deren Führung und deren optimale Übergabe an einen/eine Nachfolger/in. Die Ärztinnen und Ärzte werden auf den Umgang und die Zusammenarbeit mit Behörden sowie Fachspezialisten, wie Treuhänder, Versicherungs- und Finanzberater, Kreditberater bei Banken, Juristen, Architekten usw., vorbereitet. Die einzelnen Themen werden von ausgewiesenen Experten der FMH Services referiert.

K04	Donnerstag, 5. September 2013 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K05	Donnerstag, 7. November 2013 9.00–16.30 Uhr	Basel Hotel Victoria

Praxisübergabe

Das Seminar richtet sich an zukünftige Praxisübergeber/innen. Idealtermin: **5–10 Jahre vor geplanter Übergabe** (aus steuer- und vorsorgeplanerischen Gründen).

Themen

- **Juristische Aspekte** (Praxisübergabevertrag, allg. Vertragswesen, Übergabe der Krankengeschichten)
- **Nachfolgeplanung und Bewertung einer Arztpraxis** (projektorientiertes Vorgehen in der Nachfolgeplanung, 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) gedeckt.

Daten

K06	Donnerstag, 14. März 2013 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K07	Donnerstag, 16. Mai 2013 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K08	Donnerstag, 20. Juni 2013 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube

K09	Donnerstag, 12. September 2013 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K10	Donnerstag, 14. November 2013 13.30–18.00 Uhr	Basel Hotel Victoria

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, doppelte Buchhaltung, EDV-unterstützte Buchführungslösung)
- **Steuern** (Steueraspekte bei Eintritt in die Selbständigkeit, Steuerfallen und Steuerrisiken, optimierte Steuerplanung).

Kosten

Für FMH Services-Mitglieder kostenlos.

Daten

K11	Donnerstag, 21. März 2013 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K12	Donnerstag, 19. September 2013 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube

Praxiscomputerworkshop

Der Workshop richtet sich an praxiseröffnende sowie an bereits praxistätige Ärztinnen und Ärzte.

Inhalt

- **Anforderungen** an ein Praxisinformationssystem (Einführung)
- **Evaluationsprozess** (projektorientiertes Vorgehen in der Evaluation eines Praxisinformationssystems)

Responsabilité rédactionnelle: FMH SERVICES

- Präsentation von **sechs führenden Praxisinformationssystemen** (Leistungserfassung, elektronisches Abrechnen unter Einbezug der TrustCenter, Agendaführung, Statistiken, Laborgeräteeinbindung, elektronische Krankengeschichte, Finanzbuchhaltungslösungen usw.).

Kosten

Für FMH Services-Mitglieder kostenlos.

Daten

K13	Donnerstag, 28. März 2013 13.30–18.00 Uhr	Zürich Technopark
K14	Donnerstag, 27. Juni 2013 13.30–18.00 Uhr	Bern BERNEXPO
K15	Donnerstag, 28. November 2013 13.30–18.00 Uhr	Olten Stadttheater

Gruppenpraxis

Das Seminar richtet sich an in Ausbildung stehende Ärztinnen und Ärzte, die sich einer Gruppenpraxis anschliessen wollen sowie an praxistätige Ärztinnen und Ärzte, die ihre Einzelpraxis an eine Gruppenpraxis anschliessen wollen.

Themen

Unternehmerische Gedanken

- Unterschiede zwischen Einzel- und Gruppenpraxis sowie deren Führung
- Personal
- Projektplanung

Praxismodelle / Rechtsformen / Finanzen / Steuern

- Praxismodelle und Rechtsformen (Einzelpraxis, Junior-Senior-Partner-System, Infrastruktur AG / GmbH, AG / GmbH Lösung mit Vollintegration)
- Unterschiedliche Finanzierungsarten (inkl. Mehrwertsteuerproblematik in der Gruppenpraxis)

Versicherung / Vorsorge

- Vorsorgesituation juristische Person (AG, GmbH) im Vergleich zur Einzelfirma
- Unterschiedliche persönliche Bedürfnisse (z.B. Arzt mit/ohne Familie)
- Berufshaftpflicht und steuerliche Konsequenzen für juristische Person und private Vorsorge

Praxisbericht

- Erfahrungsbericht eines Arztes (Mitgründer einer Gruppenpraxis) aus der Region
- Gründungsphase, Schwierigkeiten, Organisation und Führungsprozesse.

Sponsoren

Die Kosten werden durch diverse Sponsoren (siehe www.fmhservices.ch) gedeckt.

Daten

K80	Donnerstag, 23. Mai 2013 13.30–18.00 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K81	Donnerstag, 21. November 2013 13.30–18.00 Uhr	Bern HOTELBERN

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. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

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
- **Praktische Übung** (Erstellen und Bearbeiten digitaler Röntgenbilder).

Kosten

300 CHF (inkl. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegung).

Datum

K16	Donnerstag, 22. August 2013 09.30–16.00 Uhr	Niederscherli WIROMA AG
------------	---	------------------------------------

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 Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Themen

- **Fakten** (gesetzliche und vertragliche Grundlagen)
- **Struktur** (Tarifbrowser, Grundstruktur, Regelhierarchie, Leistungsblöcke, Leistungsgruppen)
- **Generelle Interpretationen** («Allgemeine Grundleistungen», «Hauptleistungen, Zuschlagsleistungen», «Nichtärztliche Leistungserbringung» usw.)
- **Parameter einer Tarifposition** («Quantitative und Qualitative Dignität», «Ärztliche Leistung AL», «Assistenz», «Raumbelegung» usw.)
- Tarifpositionen aus dem **Kapitel 00 Grundleistungen**
- **Praxislabor und Präsenzdiagnostik** (neue Analyseliste)
- **Organisationen und Informationsquellen.**

Kosten

200 CHF (inkl. Kursunterlagen).

Daten

K60	Dienstag, 19. März 2013 14.00–17.15 Uhr	Olten Hotel Arte
K61	Dienstag, 14. Mai 2013 14.00–17.15 Uhr	Olten Hotel Arte
K62	Dienstag, 17. September 2013 14.00–17.15 Uhr	Olten Hotel Arte

Praxismarketing für Ärzte

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

Themen

- **Service und Kundenorientierung:** Aus einer Arztpraxis wird **DIE Praxis**.
- **Menschen überraschen und hohes Niveau halten**
- **Telefon, Empfang, Teamentwicklung**
- **Werbemöglichkeiten.**

Kosten

300 CHF (inkl. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegungen).

Daten

K63	Mittwoch, 13. März 2013 16.00–20.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K64	Mittwoch, 11. September 2013 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube

Telefonseminar für MPA (bzw. Praxisteam)

Das Seminar richtet sich an MPAs mit telefonischem Kundenkontakt sowie Auszubildende, die zum professionellen Telefonieren angeleitet werden sollen.

Themen

- Die Medizinische Praxisassistentin als **Visitenkarte der Praxis**
- **Image der Arztpraxis.** MPAs repräsentieren die Unternehmenskultur, organisieren die Praxis und sind somit ein wesentlicher Bestandteil für den Unternehmenserfolg.
- Bedeutung des **ersten Telefonkontakts**
- **Richtig telefonieren** – eine Anleitung.

Kosten

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

Responsabilité rédactionnelle: FMH SERVICES

Daten

K65	Mittwoch, 20. März 2013 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K66	Mittwoch, 06. November 2013 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Crashkurs Versicherungsmedizin

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, vom Assistenzarzt bis zum Klinikdirektor, vom Grundversorger bis zum Superspezialisten. Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Schweiz. Gesellschaft der Vertrauens- und Versicherungsärzte (SGV) durchgeführt.

Themen

- **Spielregeln der Versicherungsmedizin von KVG, UVG und IVG** anhand von Fallbeispielen
- **Gesetze und Verordnungen**
- **Zuständige Ämter**

Kosten

100 CHF (inkl. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegungen).

Daten

K90	Donnerstag, 2. Mai 2013 13.30–16.00 Uhr	Basel Hotel Victoria
K91	Donnerstag, 22. August 2013 13.30–16.00 Uhr	Luzern Hotel Continental

Erfolgreich in die Pension

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

Inhalt

Reich in Rente?

- Kapitalbedarf
- Vorsorgelösungen
- Steuerlich optimiertes Vorgehen

Treuhand und Altersvorsorge?

- Praxisverkauf in Abstimmung mit Altersplanung
- Möglichkeiten der Steuereinsparung

Praxisbeispiele

- Planung der Altersvorsorge.

Kosten

100 CHF (inkl. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegung).

Daten

K30	Donnerstag, 16. Mai 2013 18.00–20.30 Uhr	Bern Schmiedstube
K31	Donnerstag, 26. September 2013 18.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein

Anmeldung und Auskunft

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

Hinweis

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

Annullierungsbedingungen

Bei Abmeldungen oder Fernbleiben werden folgende Unkostenbeiträge erhoben:

- 50 CHF pro Person ab 14 Tage vor Seminarbeginn;
- 100 CHF pro Person ab 7 Tage vor Seminarbeginn oder Fernbleiben.

Séminaires 2013



René Häller, Directeur FMH Consulting Services

Ouverture et reprise d'un cabinet médical

Le séminaire est destiné aux médecins sur le point d'ouvrir un cabinet médical (individuel ou de groupe), de joindre un cabinet de groupe ou de reprendre un cabinet existant.

Contenu

- **Business plan** (préparation du plan de financement et crédit d'exploitation, financement par la banque)

Bien qu'environ 40% de tous les médecins ouvrent tôt ou tard leur propre cabinet médical et ont besoin de connaissances en gestion d'entreprise hormis leur savoir-faire médical, cette thématique n'est souvent pas ou peu abordée. FMH Services qui s'occupe de la gestion d'entreprise de ses membres, comble désormais cette lacune en proposant des séminaires spécifiques. Dans ces séminaires, les médecins peuvent acquérir les bases nécessaires pour ouvrir leur propre cabinet médical ou un cabinet de groupe ou pour remettre leur cabinet de manière optimale. Les médecins obtiennent également des conseils sur la manière de collaborer avec les autorités ou avec des spécialistes tels que des experts-comptables, des conseillers financiers, en assurance ou en crédits bancaires, des juristes, des architectes, etc. Ces différents thèmes sont abordés par des experts qualifiés de FMH Services.

- **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**
- **Fiscalité.**

Sponsors

Les coûts sont pris en charge par divers sponsors (voir www.fmhservices.ch).

Dates

K20	Jedi 14 mars 2013 13.30–18.00 h	Lausanne World Trade Center
K21	Jedi 6 juin 2013 13.30–18.00 h	Genève Crowne Plaza
K22	Jedi 12 septembre 2013 17.00–21.30 h	Lausanne World Trade Center
K23	Jedi 21 novembre 2013 17.00–21.30 h	Genève Crowne Plaza

Remise d'un cabinet médical

Le séminaire s'adresse aux médecins désirant remettre un cabinet médical. Idéalement 5–10 ans avant la remise prévue (pour des questions de taxation et prévoyance).

Responsabilité rédactionnelle: FMH SERVICES

Contenu

- Aspects juridiques (autour du contrat de remise/reprise)
- Estimation d'un cabinet (inventaire et goodwill)
- 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).

Dates

K24	Jeu. 25 avril 2013 17.00–21.30 h	Lausanne World Trade Center
K25	Jeu. 14 novembre 2013 17.00–21.30 h	Genève Crowne Plaza

Cabinet de groupe

Le séminaire s'adresse aux médecins en formation voulant exercer leur future activité en cabinet de groupe et aux libres praticiens qui souhaitent affilier leur cabinet individuel à un cabinet de groupe.

Contenu**Esprit d'entreprise**

- Différences entre un cabinet de groupe et un cabinet individuel ainsi que leur gestion
- Personnel
- Planification du projet.

Modèles de cabinet / formes juridiques / finances / fiscalité

- Différents modèles de cabinet et formes juridiques (cabinet individuel, système de

partenariat junior-senior, infrastructure SA / S.A.R.L., solution SA / S.A.R.L. avec intégration globale)

- Différentes formes de financement (y. c. la question de la TVA dans les cabinets de groupe).

Assurances / Prévoyance professionnelle

- Différences en matière de prévoyance entre une personne juridique (SA, S.A.R.L.) et une entreprise individuelle
- Différents besoins individuels (par ex. médecin avec ou sans enfants)
- Aspects d'assurance responsabilité civile et de prévoyance privée ainsi qu'implications fiscales pour une personne juridique.

Rapport d'expérience

- Rapport de l'expérience d'un médecin (cofondateur d'un cabinet de groupe) de la région
- Création, difficultés, organisation et processus de gestion.

Sponsors

Les coûts sont pris en charge par divers sponsors (voir www.fmhservices.ch).

Date

K85	Jeu. 19 septembre 2013 13.30–18.00 h	Genève Crowne Plaza
-----	---	------------------------

Une retraite réussie

Le séminaire s'adresse aux médecins qui ne veulent pas laisser l'organisation de leur retraite (anticipée ou non) au hasard.

- Passaggio dallo stato di dipendente a quello di indipendente
- Fiscalità.

Sponsor

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

Date

K50	Giovedì 18 aprile 2013 dalle 14.00 alle 18.00	Chiasso FMH Fiduciaria Services
K51	Giovedì 24 ottobre 2013 dalle 14.00 alle 18.00	Chiasso FMH Fiduciaria Services

Contenu**Ma rente va-t-elle suffire?**

- Besoin éventuel de capital
- Solutions de prévoyance professionnelle
- Démarche fiscale optimisée

Fiduciaire et prévoyance vieillesse?

- Harmonisation de la planification du départ à la retraite avec la vente du cabinet
- Economies fiscales.

Exemple pratique

- Planification de la prévoyance vieillesse.

Coûts

100 CHF (y compris documents de cours et collocations).

Date

K30	Jeu. 18 avril 2013 17.00–20.00 h	Genève Crowne Plaza
-----	-------------------------------------	------------------------

Inscription et information

www.fmhservices.ch ou FMH Consulting Services, Cornelia Fuchs, Burghöhe 1, 6208 Oberkirch, Tél. 041 925 00 77, Fax 041 921 05 86.

Remarque

Les adresses des participants aux séminaires dont les coûts sont couverts en partie ou totalement par des sponsors sont communiquées aux sponsors concernés.

Conditions d'annulation

Un montant est perçu pour une absence ou une annulation. Il est de:

- 50 CHF par personne dans les 15 jours avant le début du séminaire.
- 100 CHF par personne dans les 7 jours avant le début du séminaire.

Seminari 2013

Apertura e rilevamento di uno studio medico

Il seminario è destinato ai 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)

Iscrizioni e informazioni

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

Osservazioni

Gli indirizzi dei partecipanti ai seminari, i cui costi sono coperti in parte o completamente dagli sponsor, vengono comunicati agli sponsor interessati.

Condizioni d'annullamento

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

- 50 CHF per persona entro i 15 giorni prima dell'inizio del seminario;
- 100 CHF per persona entro i 7 giorni prima dell'inizio del seminario.