

Seminare 2014



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, 13. März 2014 9.00–16.30 Uhr	Zürich FMT
K02	Donnerstag, 8. Mai 2014 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K03	Donnerstag, 5. Juni 2014 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, 4. September 2014 9.00–16.30 Uhr	Zürich FMT
K05	Donnerstag, 6. November 2014 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 Grundstücksgewinnsteuer, Bestimmung des optimalen Übergabezeitpunktes).

Sponsoren

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

Daten		
K06	Donnerstag, 20. März 2014 13.30–18.00 Uhr	Zürich FMT
K07	Donnerstag, 22. Mai 2014 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein

K08	Donnerstag, 12. Juni 2014 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube
K09	Donnerstag, 11. September 2014 13.30–18.00 Uhr	Zürich FMT
K10	Donnerstag, 13. November 2014 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, 3. April 2014 13.30–18.00 Uhr	Zürich FMT
K12	Donnerstag, 18. September 2014 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)
- Präsentation von **sechs führenden Praxisinformationssystemen** (Leistungserfassung, elektronisches Abrechnen unter Einbezug der TrustCenter, Agendaführung, Statistiken, Laborgeräteeinbindung, elektronische Krankengeschichte, Finanzbuchhaltungslösungen usw.).

Daten		
K13	Donnerstag, 27. März 2014 13.30–18.00 Uhr	Zürich Technopark
K14	Donnerstag, 3. Juli 2014 13.30–18.00 Uhr	Bern BERNEXPO
K15	Donnerstag, 27. November 2014 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

- **Strategie** (Ziele der Gruppenpraxis; Gestaltung des Angebots)
- **Unternehmer** (Zusammensetzung des Teams; Verhaltensregeln, Finanzielle Beteiligung und Entschädigungsmodelle)
- **Finanzen und Recht** (Versicherung, Vorsorge und Vermögen; Rechtsform, Finanzen, Steuern)
- **Standort, Praxisobjekt** (Anforderungen an Standort; Konkurrenzanalyse, Praxiseinrichtung, Kosten)
- **Personal** (Qualifikationen; Gesetze, Reglemente, Verträge)
- **Führung und Organisation** (Struktur und Abläufe; Aufgaben, Verantwortungen, Kompetenzen)
- **EDV und Administration** (Anforderungen an Praxisinformatik; Evaluation)
- **Praxisbericht** (Erfahrungsbericht eines Arztes – Mitgründer einer Gruppenpraxis – aus der Region).

Sponsoren

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

Daten		
K80	Donnerstag, 22. Mai 2014 13.30–18.00 Uhr	Basel Hotel Victoria
K81	Donnerstag, 20. November 2014 13.30–18.00 Uhr	Zürich FMT

Röntgen in der Arztpraxis

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte mit bestehender Praxis und an solche, die vor einer Praxiseröffnung/-übernahme stehen.

Themen

- **Rentabilität Röntgen** in der Arztpraxis
- **Evaluation und Beschaffung** neuer oder gebrauchter Anlagen
- Möglichkeiten der **Umrüstung** von analogen zu digitalen Anlagen
- Vor- und Nachteile analoger und digitaler Systeme
- **Komplette Marktübersicht** mit Preisen und Leistungskomponenten.

Kosten

Für FMH Services-Mitglieder kostenlos.

Datum		
K16	Donnerstag, 28. August 2014 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.

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, Olten 18. März 2014 14.00–17.15 Uhr	Hotel Arte
K61	Dienstag, 13. Mai 2014 14.00–17.15 Uhr	Olten Hotel Arte
K62	Dienstag, 16. September 2014 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

Für FMH Services-Mitglieder kostenlos.

Daten		
K63	Donnerstag, 20. März 2014 13.30–18.00 Uhr	Lachen Prama Marketing & Vertriebs GmbH
K64	Mittwoch, 12. November 2014 13.30–18.00 Uhr	Lachen PRAMA Marketing & Vertriebs GmbH

Telefonseminar für MPAs (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.

Daten		
K65	Mittwoch, 26. März 2014 09.00–16.30 Uhr	Zürich FMT
K66	Mittwoch, 5. November 2014 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Kommunikation mit Patienten für MPAs (bzw. Praxisteam)

Das Seminar richtet sich an MPAs sowie Auszubildende, die zu einer professionelleren Kommunikation mit Patienten (auch schwierigen) angeleitet werden sollen und sich in der Kommunikation im Team verbessern möchten.

Themen

- kommunikative Techniken (aktives Zuhören, 4-Ohren-Prinzip)
- Kundenorientierte Kommunikation
- eigenes Konflikt-Verhalten
- positiver Umgang mit Reklamationen und schwierigen Gesprächssituationen.

Kosten

300 CHF (inkl. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegungen).

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

Daten		
K67	Mittwoch, 19. März 2014 09.00–16.30 Uhr	Zürich FMT
K68	Mittwoch, 10. September 2014 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

150 CHF (inkl. sämtlicher Kursunterlagen und Verpflegungen).

Daten		
K90	Donnerstag, 27. März 2014 13.30–16.00 Uhr	Bern Schmiedstube
K91	Donnerstag, 28. August 2014 13.30–16.00 Uhr	Zürich FMT

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, 26. Juni 2014 18.00–20.30 Uhr	Zürich FMT
K31	Donnerstag, 25. September 2014 18.00–20.30 Uhr	Basel Hotel Victoria

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 Seminarsponsoren 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 2014



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.

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.

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)
- Laboratoire
- Administration d'un cabinet medical

- Assurances

- 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	Jeudi 13 mars 2014 13.30–18.00 h	Lausanne World Trade Center
K21	Jeudi 8 mai 2014 13.30–18.00 h	Genève Crowne Plaza
K22	Jeudi 4 septembre 2014 17.00–21.30 h	Lausanne World Trade Center
K23	Jeudi 20 novembre 2014 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).

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	Jeudi 5 juin 2014 17.00–21.30 h	Lausanne World Trade Center
K25	Jeudi 13 novembre 2014 17.00–21.30 h	Genève Crowne Plaza

Cabinet de groupe

Le séminaire s'adresse aux médecins en forma-

tion 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

- Stratégie (objectifs du cabinet de groupe; structure de l'offre de prestations)
- Entrepreneurs (composition de l'équipe; règles de conduite; participation financière et modèles de rémunération)
- Finances & droit (assurances, prévoyance et patrimoine; forme juridique, finances et impôts)
- Lieu d'implantation & immobilier (exigences locales; analyse de la situation concurrentielle; aménagement du cabinet et coûts)
- Ressources humaines (qualifications; lois, règlements et contrats)
- Direction & organisation (structure et processus; tâches, responsabilités et compétences)
- Informatique & administration (attentes en matière de système informatique pour le cabinet; évaluation)
- Rapport d'expérience (rapport de l'expérience d'un médecin, cofondateur d'un cabinet de groupe de la région).

Sponsors

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

Date		
K85	Jeudi 25 septembre 2014 13.30–18.00 h	Lausanne World Trade Center

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 10 aprile 2014 dalle 14.00 alle 18.00	Chiasso FMH Fiduciaria Services
K51	Giovedì 23 ottobre 2014 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 collations).

Date		
K30	Jeudi 3 avril 2014 17.00–20.00 h	Lausanne World Trade Center

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.

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 da degli 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.

Seminari 2014

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)