

Seminare / Séminaires / Seminari 2015



René Häller, Geschäftsführer/Directeur
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, 5. März 2015 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K02	Donnerstag, 30. April 2015 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K03	Donnerstag, 11. Juni 2015 09.00–16.30 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 benötigen, wird im Verlauf des Medizinstudiums die Thematik der Unternehmensführung kaum behandelt. Die FMH Services schliesst diese Lücke und kümmert sich um die betriebswirtschaftlichen Anliegen ihrer Genossenschafter unter anderem mit speziell konzipierten Seminaren, an denen jährlich rund 750 Ärztinnen und Ärzte teilnehmen. Die grösstenteils kostenlosen Seminare vermitteln wichtiges Grundwissen für den Einstieg in die eigene Arzt-/Gruppenpraxis, deren Führung und Betrieb. Die Teilnehmer werden auf den Umgang und die Zusammenarbeit mit Behörden und Fachspezialisten wie Treuhänder, Versicherungs- und Finanzberater, Kreditberater, Juristen, Architekten usw. vorbereitet. Zu den einzelnen Themen rund um die Praxiseröffnung und -führung referieren ausgewiesene Experten der FMH Services.

Bien qu'environ 40% de tous les médecins ouvrent tôt ou tard leur propre cabinet médical individuel ou de groupe et qu'en plus de leur savoir-faire médical, ils aient besoin de connaissances en gestion d'entreprise, cette thématique est peu abordée lors des études. FMH Services, qui s'occupe de la gestion d'entreprise de ses membres, comble cette lacune en proposant, entre autres, des séminaires spécifiques qui réunissent chaque année quelque 750 médecins. Dans ces séminaires, gratuits pour la plupart, les participants peuvent acquérir les bases nécessaires pour ouvrir leur propre cabinet médical individuel ou de groupe. Ils 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, ainsi que des juristes, des architectes et autres. Ces différents thèmes sont abordés par des experts qualifiés de FMH Services.

K04	Donnerstag, 3. September 2015 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K05	Donnerstag, 5. November 2015 09.00–16.30 Uhr	Basel Hotel Victoria

Praxisübergabe

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, die ihre Praxis übergeben wollen. Idealtermin: **5–10 Jahre vor geplanter Übergabe** (aus steuer-technischen 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, 12. März 2015 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K07	Donnerstag, 7. Mai 2015 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K08	Donnerstag, 18. Juni 2015 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube
K09	Donnerstag, 10. September 2015 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K10	Donnerstag, 12. November 2015 13.30–18.00 Uhr	Basel Hotel Victoria

Finanz- und Steuerplanung

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung oder Praxisübernahme stehen oder bereits praxistätig sind.

Themen

- **Finanzplanung** (Businessplan, buchhalterische Massnahmen vor Praxiseröffnung/-übernahme, Standardkontenplan, doppelte Buchhaltung, EDV-unterstützte Buchführungslösung)
- **Steuern** (Steueraspekte bei Eintritt in die Selbständigkeit, Steuerfallen und Steuer Risiken, optimierte Steuerplanung).

Kosten

Für FMH Services-Mitglieder kostenlos.

Daten		
K11	Donnerstag, 19. März 2015 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K12	Donnerstag, 17. September 2015 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube

Praxiscomputer-Workshop

Der Workshop richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung oder Praxisübernahme stehen oder bereits praxistätig sind.

Themen

- **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.).

Kosten

Für FMH Services-Mitglieder kostenlos.

Daten		
K13	Donnerstag, 26. März 2015 13.30–18.00 Uhr	Zürich Technopark
K14	Donnerstag, 25. Juni 2015 13.30–18.00 Uhr	Bern BERNEXPO
K15	Donnerstag, 26. November 2015 13.30–18.00 Uhr	Olten Stadttheater

Gruppenpraxis

Das Seminar richtet sich an in Ausbildung stehenden 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, 28. Mai 2015 13.30–18.00 Uhr	Luzern Hotel Continental
K81	Donnerstag, 19. November 2015 13.30–18.00 Uhr	Aarau Gasthof zum Schützen

Erfolgreicher Vermögensaufbau und Steueroptimierung

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, die ihre Vorsorge- und Steuerplanung nicht dem Zufall überlassen wollen.

Themen

Vermögensaufbau und Vorsorge

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf in der Zukunft?
- Ist meine Vorsorgelösung ausreichend oder bestehen Lücken?
- Wie ist meine Familie abgesichert?
- Wie decke ich Risiken (im Pflege- oder Todesfall) ab?
- Ist eine Frührentierung für mich möglich?

Steuerplanung und Steueroptimierung

- Wie optimiere ich nachhaltig meine Steuern?
- Macht eine Umwandlung der Gesellschaftsform Sinn?
- Wie kann ich meine Nachfolgeregelung langfristig planen?

Kosten

100 CHF (inkl. Kursunterlagen und Verpflegung).

Daten		
K30	Donnerstag, 23. April 2015 18.00–20.30 Uhr	Aarau Gasthof zum Schützen
K31	Donnerstag, 24. September 2015 18.00–20.30 Uhr	Luzern Hotel Continental

Röntgen in der Arztpraxis

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung oder Praxisübernahme stehen oder bereits praxistätig sind.

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, 27. August 2015 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**
- **Organisationen und Informationsquellen.**

Kosten

200 CHF (inkl. Kursunterlagen).

Daten		
K60	Dienstag, 10. März 2015 14.00–17.15 Uhr	Olten Hotel Arte
K61	Dienstag, 12. Mai 2015 14.00–17.15 Uhr	Olten Hotel Arte
K62	Dienstag, 15. September 2015 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.

Redaktionelle Verantwortung: FMH SERVICES

Themen

- **Service und Kundenorientierung:** Aus einer Arztpraxis wird **DIE Praxis**.
- **Kommunikation** mit Patienten und Mitarbeiterinnen
- **Telefon, Empfang, Teamentwicklung**
- **Marketing- und Werbemöglichkeiten** (Praxis als Marke, Praxis im Internet).

Kosten

Für FMH Services-Mitglieder kostenlos.

Daten		
K63	Donnerstag, 12. März 2015 13.30–18.00 Uhr	Lachen Prama Marketing & Vertriebs GmbH
K64	Mittwoch, 11. November 2015 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. Kursunterlagen und Verpflegungen).
Praxisteams erhalten einen **Rabatt von 20% pro Teilnehmer/in**.

Daten		
K65	Mittwoch, 18. März 2015 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K66	Mittwoch, 4. November 2015 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 Konfliktverhalten
- Positiver Umgang mit Reklamationen und schwierigen Gesprächssituationen.

Kosten

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

Daten

K67	Mittwoch, 11. März 2015 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K68	Mittwoch, 9. September 2015 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

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 Teilnehmer-adressen 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.

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)
- **Aménagement** (implantation, projet et concept d'aménagement, choix du mobilier, budget)
- **Estimation d'un cabinet** (inventaire et goodwill)
- **Administration d'un cabinet médical**
- **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 5 mars 2015 13.30–18.00 h	Lausanne Mövenpick
K21	Jeudi 7 mai 2015 13.30–18.00 h	Genève Crowne Plaza
K22	Jeudi 3 septembre 2015 17.00–21.30 h	Lausanne World Trade Center
K23	Jeudi 19 novembre 2015 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 28 mai 2015 17.00–21.30 h	Lausanne World Trade Center
K25	Jeudi 12 novembre 2015 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

- **Stratégie** (objectifs du cabinet de groupe; structure de l'offre de prestations)

Redaktionelle Verantwortung: FMH SERVICES

- **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	Jeu 24 septembre 2015 13.30–18.00 h	Genève Crowne Plaza
------------	---	--------------------------------------

Constitution de patrimoine et optimisation fiscale

Le séminaire s'adresse aux médecins qui ne veulent pas laisser au hasard la planification de leur prévoyance et l'optimisation fiscale.

Contenu**Constitution de patrimoine et prévoyance**

- Quel est le besoin éventuel de capital?
- Ma solution de prévoyance professionnelle est-elle suffisante ou y a-t-il des lacunes?
- Ma famille est-elle protégée?
- Les risques (en cas de soins ou de décès) sont-ils couverts?
- Une retraite anticipée est-elle possible pour moi?

Planification et optimisation fiscales

- Comment optimiser ma taxation de manière durable?
- La transformation de la forme juridique du cabinet est-elle judicieuse?
- Comment régler ma succession à long terme?

Coûts

100 CHF (y compris documents de cours et colations)

Date

K40	Jeu 30 avril 2015 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.

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)
- **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 16 aprile 2015 dalle 14.00 alle 17.30	Chiasso FMH Consulting Services
K51	Giovedì 22 ottobre 2015 dalle 14.00 alle 17.30	Chiasso FMH Consulting Services

Studio medico associato

Il seminario è destinato ai medici in formazione che desiderano esercitare la loro futura attività in uno studio medico associato. Liberi praticanti che auspicano affiliare o che hanno già affiliato il loro studio medico individuale ad uno associato.

Contenuto

- **Strategia** (obiettivi dello studio medico associato, struttura dell'offerta delle prestazioni)
- **Imprenditori** (composizione del gruppo di lavoro e regole di condotta, partecipazione finanziaria e metodi di remunerazione)
- **Finanze e diritto** (assicurazioni, previdenza e patrimonio, forma giuridica, finanze e fiscalità)
- **Ubicazione e allestimento dello studio** (esigenze dei locali e analisi della situazione concorrenziale, allestimento dello studio e costi)
- **Risorse umane** (qualifiche, regolamenti e contratti)
- **Direzione e organizzazione** (struttura e procedimenti, compiti, responsabilità e competenze)
- **Informativa e amministrazione** (aspettative dal sistema informatico per lo studio, valutazione dei sistemi d'informazione).

Sponsor

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

Date

K88	Giovedì 7 maggio 2015 dalle 14.00 alle 18.00	Chiasso FMH Consulting Services
------------	--	--

Iscrizioni e informazioni

www.fmhservices.ch o FMH Consulting Services, Cornelia Fuchs, Burghöhe 1, 6208 Oberkirch, tél. 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.