Responsabilité rédactionnelle: FMH SERVICES

Seminare / Séminaires / Seminari

Praxiseröffnung/-übernahme

Das Seminar richtet sich an Ärztinnen und Ärzte, die 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)
- **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		
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 steuertechnischen 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		
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, Standard-kontenplan, doppelte Buchhaltung, EDV-unterstützte Buchführungslösung)
- **Steuern** (Steueraspekte bei Eintritt in die Selbständigkeit, Steuerfallen und Steuerrisiken, optimierte Steuerplanung)

Kosten

Für FMH Services-Mitglieder kostenlos.

Datum		
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.)

Datum		
K15	Donnerstag, 26. November 2015 13.30–18.00 Uhr	**Olten Stadttheater**

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

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)

Datum		
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.

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.

Datum		
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. Unterlagen und Verpflegungen)
Praxisteams erhalten einen Rabatt von 20% pro Teilnehmer/in

Datum		
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. Unterlagen und Verpflegungen)
Praxisteams erhalten einen Rabatt von 20% pro Teilnehmer/in

Datum		
K68	Mittwoch, 9. September 2015 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

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)
- **Laboratoire**
- **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		
K22	Jeudi 3 septembre 2015 17h00–21h30	Lausanne World Trade Center
K23	Jeudi 19 novembre 2015 13h30–18h00	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).

Date		
K25	Jeudi 12 novembre 2015 13h30–18h00	Genève Crowne Plaza

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		
K51	Giovedì 22 ottobre 2015 dalle 14.00 alle 17.30	Chiasso FMH Consulting Services

Anmeldung und Auskunft / Inscription et information / Iscrizioni e informazioni

www.fmhservices.ch oder FMH Consulting Services, Cornelia Fuchs, Tel. 041 925 00 77

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.