

Seminare / Séminaires / Seminari

Praxiseröffnung/-übernahme

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung (Einzel-/Gruppenpraxis), dem Einstieg in eine Gruppenpraxis oder vor einer Praxisübernahme stehen.

Themen

- **Juristische Aspekte** (Bewilligungen, Zulassungen, Verträge)
- **Gesellschaftsformen / Ehe- und Erbrecht** (Privat-/Geschäftsvermögen, Güterstand, Erbschaftsplanung)
- **Praxisrichtung** (Inneneinrichtung, Kosten)
- **Praxisadministration** (Leistungserfassungs- und Abrechnungssysteme)
- **Bewertung einer Arztpraxis** als Verhandlungsbasis
- **Finanzierung der Arztpraxis** (Businessplan, Kredite, Absicherung)
- **Versicherungen/Vorsorge/Vermögen** (Personen- und Sachversicherungen, Vorsorgeplanung)

Daten

K02	Donnerstag, 11. Mai 2017 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K03	Donnerstag, 8. Juni 2017 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Praxisübergabe/-aufgabe

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die ihre Praxis an einen Partner/Nachfolger übergeben oder liquidieren wollen. Idealtermin: **5–10 Jahre vor geplanter Übergabe oder allfälliger Liquidation** (aus steuertechnischen und vor-sorgeplanerischen Gründen).

Themen

- **Praxispartner- oder Nachfolgesuche** (projektorientiertes Vorgehen)
- **Juristische Aspekte** (Verträge, Krankengeschichten)
- **Bewertung einer Arztpraxis** als Verhandlungsbasis
- **Versicherungen/Vorsorge/Vermögen** (Übergabe/Auflösung von Versicherungsverträgen, Pensions- und Finanzplanung)
- **Steuern** (Steuroptimierung bei der Praxisübergabe oder Liquidation)

Daten

K07	Donnerstag, 18. Mai 2017 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K08	Donnerstag, 22. Juni 2017 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube

Gruppenpraxis

Zielgruppe: In Ausbildung stehende Ärztinnen und Ärzte, die sich einer Gruppenpraxis anschliessen wollen, sowie praxistätige Ärztinnen und Ärzte, die ihre Einzelpraxis an eine Gruppenpraxis anschliessen wollen.

Themen

- **Strategie** (Ziele und Angebot)
- **Unternehmer** (Team, Verhaltensregeln; finanzielle Beteiligung und Entschädigung)
- **Finanzen und Recht** (Versicherung, Vorsorge und Vermögen; Rechtsform, Finanzen, Steuern)
- **Standort, Praxisobjekt** (Anforderungen, Konkurrenzanalyse; Einrichtung, Kosten)
- **Personal** (Qualifikationen; Gesetze, Reglemente, Verträge)
- **Führung und Organisation** (Struktur und Abläufe; Aufgaben, Verantwortungen, Kompetenzen)
- **EDV und Administration** (Praxisinformatik: Anforderungen und Evaluation)
- **Praxisbericht** (Erfahrungsbericht eines Arztes, Mitgründer einer Gruppenpraxis aus der Region)

Die Kosten werden durch Sponsoren gedeckt.

Daten

K80	Donnerstag, 6. April 2017 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K81	Donnerstag, 23. November 2017 13.30–18.00 Uhr	Basel Hotel Victoria

Praxiscomputer-Workshop

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung/-übernahme stehen oder bereits praxistätig sind.

Themen

- **Anforderungen** an Praxisinformationssystem
- **Evaluationsprozess** (projektorientiertes Vorgehen)
- Präsentation von **sieben führenden Praxisinformationssystemen** (Leistungserfassung, Abrechnen, Agenda, Statistik, Geräteeinbindung, Krankengeschichte, Finanzbuchhaltung usw.)

Daten

K13	Donnerstag, 30. März 2017 13.15–17.45 Uhr	Zürich Technopark
K14	Donnerstag, 29. Juni 2017 13.15–17.45 Uhr	Bern Stade de Suisse

Going paperless – Intensivkurs

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die ihre Praxis mit digitalen Krankengeschichten führen wollen.

Themen

- **Struktur und Organisation** (strategische Ausrichtung, Vor- und Nachteile der Digitalisierung, Geschäftsprozesse und Informationsfluss)
- Erstellen eines **Anforderungskatalogs** (Lastenheft) und seine Verwendungszwecke
- Das Führen der **elektronischen Krankengeschichte** (Aufbau und Struktur)

Daten

K92	Donnerstag, 18. Mai 2017 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K93	Donnerstag, 26. Oktober 2017 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Röntgen in der Arztpraxis

Zielgruppe: 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, 31. August 2017 09.30–16.00 Uhr	Niederscherli digitalXray AG
------------	---	---

Telefonseminar für MPAs (bzw. Praxisteam)

Zielgruppe: 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

Daten		
K65	Donnerstag, 30. März 2017 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K66	Freitag, 17. November 2017 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Ouverture et reprise d'un cabinet médical

Groupe cible: 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

- **Aspects juridiques** (contrats, autorisations, admission à pratiquer, dossier patients)
- **Business plan** (plan de financement, crédit d'exploitation, financement par la banque)
- **Aménagement** (implantation, projet et concept d'aménagement, mobilier, budget)
- **Estimation d'un cabinet** comme base de négociations
- **Laboratoire**
- **Administration d'un cabinet médical**
- **Assurances**
- **Passage du statut de salarié à celui d'indépendant**
- **Fiscalité**

Dates		
K21	Jeudi 1 ^{er} juin 2017 13h30–18h30	Genève Hôtel Warwick
K22	Jeudi 14 septembre 2017 13h30–18h30	Lausanne World Trade Center

Remise et cessation d'un cabinet médical

Groupe cible: Médecins désirant remettre un cabinet médical à un associé ou à un successeur ou qui doivent fermer leur cabinet médical. Idéalement 5–10 ans avant la remise/cessation prévue (pour des questions de taxation et prévoyance).

Contenu

- **Recherche active d'un successeur/associé**
- **Aspects juridiques** (contrats, dossiers médicaux)
- **Estimation d'un cabinet** comme base de négociations
- **Assurances/prévoyance/patrimoine** (remise/résiliation des contrats d'assurances, prévoyance, planification de la retraite et des finances)
- **Conséquences fiscales d'une remise ou d'une cessation** (optimisation de l'impact fiscale lors d'une remise/cessation)

Les coûts sont pris en charge par des sponsors.

Dates		
K24	Jeudi 18 mai 2017 13h30–18h00	Lausanne World Trade Center
K25	Jeudi 9 novembre 2017 13h30–18h00	Genève Crowne Plaza

Cabinet de groupe

Groupe cible: Médecins en formation voulant exercer leur future activité en cabinet de groupe et libres praticiens qui souhaitent affilier leur cabinet individuel à un cabinet de groupe.

Contenu

- **Stratégie** (objectifs et prestations)
- **Entrepreneurs** (équipe, règles de conduite; participation financière et rémunération)
- **Finances et droit** (assurances, prévoyance et patrimoine; forme juridique, finances et impôts)
- **Lieu d'implantation et immobilier** (exigences; aménagement et coûts, laboratoire)
- **Ressources humaines** (qualifications; lois, règlements et contrats)
- **Direction et organisation** (structure et processus; tâches, responsabilités et compétences)
- **Informatique et administration** (système informatique pour le cabinet: attentes et évaluation)
- **Rapport d'expérience** (rapport de l'expérience d'un médecin, co-fondateur d'un cabinet de groupe de la région)

Dates		
K85	Jeudi 11 mai 2017 13h30–18h00	Genève Hôtel Warwick
K86	Jeudi 21 septembre 2017 13h30–18h00	Lausanne World Trade Center

Atelier consacré à l'informatique au cabinet médical

Groupe cible: Médecins sur le point d'ouvrir un cabinet médical et médecins déjà établis qui veulent changer leur logiciel.

Contenu

- **Attentes à un logiciel** pour la gestion du cabinet
- Présentation de **six logiciels pour la gestion du cabinet** (gestion des données des patients, de la facturation et de l'encaissement, statistiques, gestion de l'agenda, connexion des appareils médicaux, etc.)

Date		
K28	Jeudi 22 juin 2017 13h30–18h00	Lausanne WorldTrade Center

Apertura e rilevamento di uno studio medico

Gruppo destinatario: 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, mobilio, budget)
- **Valutazione di uno studio medico**
- **Amministrazione di uno studio medico** (interna allo studio, rapporti con la banca)
- **Assicurazioni** (assicurazioni necessarie interne ed esterne allo studio)
- **Passaggio dallo stato di dipendente a quello di indipendente**
- **Fiscalità**

Diversi sponsor si fanno carico delle spese.

Date		
K50	Mercoledì 26 aprile 2017 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Consulting Services
K51	Mercoledì 18 ottobre 2017 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Consulting Services

Studio medico associato

Gruppo destinatario: 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 e 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 e analisi della situazione concorrenziale; allestimento e costi)
- **Risorse umane** (qualifiche; regolamenti e contratti)
- **Direzione e organizzazione** (struttura e procedimenti; compiti, responsabilità e competenze)
- **Informatica e amministrazione** (sistema informatico per lo studio: aspettative e valutazione)

Data		
K88	Mercoledì 31 maggio 2017 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Consulting Services

Anmeldung / Inscrizione / Iscrizione

www.fmhservices.ch / FMH Consulting Services,
☎ 041 925 00 77