

# Seminare / Séminaires / Seminari 2018



Bild: René Häller, Geschäftsführer FMH Consulting Services AG

## 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)
- **Praxiseinrichtung** (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

Kennung	Datum	Ort
K01	Donnerstag, 1. März 2018 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K02	Donnerstag, 17. Mai 2018 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K03	Donnerstag, 7. Juni 2018 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube
K04	Donnerstag, 6. September 2018 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K05	Donnerstag, 8. November 2018 09.00–16.30 Uhr	Basel Hotel Victoria

## 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 vorsorgeplanerischen Gründen).

Wären Sie gerne Teil einer Gruppenpraxis – sei dies als Mitarbeitender oder als Partner? Oder ziehen Sie vor, eine bestehende Praxis zu übernehmen oder Ihre eigene Praxis ganz neu aufzubauen? Möchten Sie die Zukunft Ihrer bestehenden Praxis vorzeitig sichern und/oder die Praxisübergabe bzw. die Schliessung Ihrer Praxis steuertechnisch optimal vorbereiten? Unsere grossenteils kostenlosen Seminare helfen Ihnen, diese und andere Fragen rund um die Gründung/Übernahme bzw. die Übergabe/Aufgabe zu beantworten.

Souhaitez-vous rejoindre un cabinet de groupe? Comme collaborateur ou comme partenaire? Ou préféreriez-vous reprendre un cabinet ou ouvrir le vôtre? Souhaitez-vous assurer l'avenir de votre cabinet médical et/ou optimiser fiscalement sa remise ou sa fermeture? Nos séminaires, dont une grande partie est gratuite, vous aideront à répondre à ces questions et à d'autres sur l'ouverture / la reprise ou la remise / la fermeture de cabinets médicaux.

### 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

Kennung	Datum	Ort
K06	Donnerstag, 8. März 2018 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K07	Donnerstag, 3. Mai 2018 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K08	Donnerstag, 14. Juni 2018 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube
K09	Donnerstag, 13. September 2018 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K10	Donnerstag, 22. November 2018 13.30–18.00 Uhr	Basel Hotel Victoria

## 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)

### Daten

Kennung	Datum	Ort
K80	Donnerstag, 24. Mai 2018 13.30–18.00 Uhr	Luzern Hotel Continental-Park
K81	Donnerstag, 22. November 2018 13.30–18.00 Uhr	Aarau Gasthof zum Schützen

## Praxiscomputer-Workshop

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

### Themen

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

### Daten

Kennung	Datum	Ort
K13	Donnerstag, 22. März 2018 13.15–17.45 Uhr	Zürich Technopark
K14	Donnerstag, 28. Juni 2018 13.15–17.45 Uhr	Bern Stade de Suisse
K15	Donnerstag, 15. November 2018 13.15–17.45 Uhr	Olten Stadttheater

## Going paperless – Digitalisierung in der Praxis

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

Redaktionelle Verantwortung: FMH SERVICES

**Themen**

- **Struktur und Organisation** (Strategische Ausrichtung, Vor- und Nachteile der Digitalisierung, Geschäftsprozesse und Informationsfluss)
  - Erstellen eines **Anforderungskataloges** (Lastenheft) und seine Verwendungszwecke
  - Das Führen der **elektronischen Krankengeschichte** (Aufbau und Struktur)
- Kosten: 500 CHF (inkl. Unterlagen und Verpflegung).

Daten		
<b>K92</b>	Mittwoch, 14. März 2018 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
<b>K93</b>	Mittwoch, 5. September 2018 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

**Röntgen in der Arztpraxis**

**Zielgruppe:** Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung/-übernahme 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		
<b>K16</b>	Donnerstag, 30. August 2018 09.30–16.00 Uhr	Niederscherli digitalXray AG

**Tarifwerk TARMED – Einführungskurs**

**Zielgruppe:** Ärztinnen und Ärzte mit bestehender Praxis und 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. Unterlagen).

Daten		
<b>K70</b>	Dienstag, 6. März 2018 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
<b>K71</b>	Dienstag, 8. Mai 2018 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
<b>K72</b>	Dienstag, 4. September 2018 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
<b>K73</b>	Dienstag, 23. Oktober 2018 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte

**Marketing für Ärztinnen und Ärzte**

**Zielgruppe:** Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Praxiseröffnung stehen oder bereits eine Praxis führen und diese unternehmerisch betreiben möchten.

**Themen**

- **Verändertes Umfeld** (Gesundheitsmarktsituation und Trends)
- **Marketing heisst gesehen werden** (Wofür steht meine Praxis? Wie definiere ich mich?)
- **Einführung ins Branding** (Je besser die Analyse, desto treffsicherer die strategische Positionierung)
- **Juristische Hürden** (Nach welchen rechtlichen Grundlagen richtet sich die ärztliche Werbung?)
- **Kommunikationsplanung** (In welchen Medien und auf welchen Werbeträgern sollen wir kommunizieren?)
- **Marketing in der digitalen Welt** (Welches sind die Chancen und Risiken?)

Daten		
<b>K63</b>	Donnerstag, 8. März 2018 13.30–17.00 Uhr	Zürich Lumina
<b>K64</b>	Donnerstag, 22. November 2018 13.30–17.00 Uhr	Nottwil Hotel Sempachersee

**Telefonseminar für MPA (bzw. Praxisteam)**

**Zielgruppe:** MPA mit **telefonischem Kundenkontakt** sowie Auszubildende, die zum professionellen Telefonieren angeleitet werden sollen.

**Themen**

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

Kosten: 150 CHF (inkl. Kursunterlagen und Verpflegung).

Daten		
<b>K65</b>	Donnerstag, 22. März 2018 09.00–16.30 Uhr	Bauma prama GmbH
<b>K66</b>	Donnerstag, 15. November 2018 09.00–16.30 Uhr	Nottwil Hotel Sempachersee

**Kommunikation mit Patienten für MPA (bzw. Praxisteam)**

**Zielgruppe:** MPA 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: 150 CHF (inkl. Kursunterlagen und Verpflegung).

Daten		
<b>K67</b>	Freitag, 9. März 2018 09.00–16.30 Uhr	Bauma prama GmbH
<b>K68</b>	Donnerstag, 6. September 2018 09.00–16.30 Uhr	Nottwil Hotel Sempachersee

**Kranken- und Sozialversicherungen für MPA (bzw. Praxisteam)**

**Zielgruppe:** MPA und andere Praxismitarbeitende, die sich in der komplexen Materie besser zurechtfinden und Zusammenhänge schneller erkennen möchten.

**Themen**

- **Gesundheitswesen Schweiz** (Übersicht Kranken- u. Sozialversicherungen, Kosten u. Finanzierung)
- **Versicherte Leistungen KVG / VVG** (Voraussetzungen zur Leistungsübernahme (u.a. WZW), Unterschiede KVG / VVG und Leistungslücken)
- **Merkmale und Abgrenzungen Unfall/Krankheit** (Unfallerkennung, Koordination mit anderen Sozialversicherungen)

Kosten: 300 CHF (inkl. Unterlagen und Verpflegung). Praxisteams erhalten einen Rabatt von 10% pro Teilnehmer/-in.

Daten		
<b>K60</b>	Donnerstag, 14. Juni 2018 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
<b>K61</b>	Donnerstag, 8. November 2018 09.00–16.30 Uhr	Luzern HFT Luzern AG

Redaktionelle Verantwortung: FMH SERVICES

## 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

K	Date	Lieu
K20	Jeudi 1 <sup>er</sup> mars 2018 13.30–18.30 h	Lausanne World Trade Center
K21	Jeudi 7 juin 2018 13.30–18.30 h	Genève Hôtel Warwick
K22	Jeudi 13 septembre 2018 13.30–18.30 h	Lausanne World Trade Center
K23	Jeudi 8 novembre 2018 13.30–18.30 h	Genève Crowne Plaza

## 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 fiscal lors d'une remise/cessation)

### Dates

K	Date	Lieu
K24	Jeudi 17 mai 2018 13.30–18.30 h	Lausanne World Trade Center
K25	Jeudi 15 novembre 2018 13.30–18.30 h	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

K	Date	Lieu
K85	Jeudi 26 avril 2018 13.30–18.30 h	Genève Hôtel Warwick
K86	Jeudi 27 septembre 2018 13.30–18.30 h	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

- **Evaluation d'un système de gestion de cabinet** (introduction)
- Présentation de **cinq 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

K	Date	Lieu
K28	Jeudi 21 juin 2018 13.30–18.00 h	Lausanne World Trade 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**

### Date

K	Date	Lieu
K50	Mercoledì 18 aprile 2018 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Services (Consulting)
K51	Mercoledì 17 ottobre 2018 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Services (Consulting)

## Studio medico di gruppo

**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)
- **Informativa e amministrazione** (sistema informatico per lo studio: aspettative e valutazione)

### Data

K	Date	Lieu
K88	Mercoledì 6 giugno 2018 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Services (Consulting)

## Anmeldung/Inscription/Iscrizione

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