

# 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)
- **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

<b>K04</b>	Donnerstag, 6. Sept. 2018 9.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
<b>K05</b>	Donnerstag, 8. Nov. 2018 9.00–16.30 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 steuerrechtlichen und vorseorgeplanerischen 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

<b>K09</b>	Donnerstag, 13. Sept. 2018 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
<b>K10</b>	Donnerstag, 22. Nov. 2018 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 Praxisinformationssysteme
- **Evaluationsprozess** (projektorientiertes Vorgehen)
- Präsentation von **sieben** führenden Praxisinformationssystemen (Leistungserfassung, Abrechnen, Agenda, Statistik, Geräteeinbindung, Krankengeschichte, Finanzbuchhaltung usw.)

### Datum

<b>K15</b>	Donnerstag, 15. Nov. 2018 13.15–17.45 Uhr	Olten Stadttheater
------------	--	-----------------------

## 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?)

### Datum

<b>K64</b>	Donnerstag, 22. November 2018 13.30–17.00 Uhr	Luzern HFT Luzern AG
------------	---	-------------------------

## 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

<b>K22</b>	Jeudi 13 septembre 2018 13h30–18h30	Lausanne World Trade Center
<b>K23</b>	Jeudi 8 novembre 2018 13h30–18h30	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)

### Date

<b>K25</b>	Jeudi 15 novembre 2018 13h30–18h30	Genève Crowne Plaza
------------	--	------------------------

## 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

<b>K51</b>	Mercoledì 17 ottobre 2018 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Services (Consulting)
------------	--	---

## Anmeldung / Inscription / Iscrizione

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