

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

K04	Donnerstag, 5. Sept. 2019 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K05	Donnerstag, 7. Nov. 2019 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 steuerrechtlichen und vorsorgeplanerischen 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

K09	Donnerstag, 12. Sept. 2019 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K10	Donnerstag, 14. Nov. 2019 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, Agenda, Geräteeinbindung, Finanzbuchhaltung, Krankengeschichte, Abrechnen Statistik usw.)

Daten

K15	Donnerstag, 21. Nov. 2019 13.15–17.45 Uhr	Olten Stadttheater
------------	--	------------------------------

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

Daten

K16	Donnerstag, 29. Aug. 2019 09.30–16.00 Uhr	Niederscherli digitalXray 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
- **Administration d'un cabinet médical**
- **Assurances**
- **Passage du statut de salarié à celui d'indépendant**
- **Fiscalité**

Dates

K22	Jeudi 12 sept. 2019 13.30–18.30 h	Lausanne World Trade Center
K23	Jeudi 7 nov. 2019 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

K25	Jeudi 14 nov. 2019 13.30–18.30 h	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, mobili, 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

K51	Mercoledì 16 ottobre 2019 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMHServices (Consulting)
------------	---	---

Anmeldung/Inscription/Iscrizione

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