

Seminare / Séminaires / Seminari 2019



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, 14. März 2019 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K02	Donnerstag, 16. Mai 2019 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K03	Donnerstag, 13. Juni 2019 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube
K04	Donnerstag, 5. September 2019 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K05	Donnerstag, 7. November 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 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, 21. März 2019 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K07	Donnerstag, 23. Mai 2019 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K08	Donnerstag, 27. Juni 2019 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube
K09	Donnerstag, 12. September 2019 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K10	Donnerstag, 14. November 2019 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, 4. April 2019 13.30–18.00 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K81	Donnerstag, 19. September 2019 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube

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, 28. März 2019 13.15–17.45 Uhr	Zürich Technopark
K14	Donnerstag, 4. Juli 2019 13.15–17.45 Uhr	Bern Stade de Suisse
K15	Donnerstag, 21. November 2019 13.15–17.45 Uhr	Olfen 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

K92	Mittwoch, 23. Mai 2019 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K93	Mittwoch, 24. Oktober 2019 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

K16	Donnerstag, 29. August 2019 09.30–16.00 Uhr	Niederscherli digitalXray AG
------------	---	---

Tarifwerk TARMED – Einführungskurs

Zielgruppe: 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. Unterlagen).

Daten

K70	Dienstag, 9. April 2019 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
K71	Dienstag, 28. Mai 2019 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
K72	Dienstag, 17. September 2019 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
K73	Dienstag, 5. November 2019 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

K63	Dienstag, 19. März 2019 13.30–17.00 Uhr	Zürich Lumina
K64	Donnerstag, 28. November 2019 13.30–17.00 Uhr	Bern Schmiedstube

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

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

Daten

K65	Donnerstag, 4. April 2019 09.00–16.30 Uhr	Bauma prama GmbH
K66	Freitag, 15. November 2019 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Kommunikation mit Patienten für MPAs (bzw. Praxisteam)

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

Daten

K67	Freitag, 15. März 2019 09.00–16.30 Uhr	Bauma prama GmbH
K68	Freitag, 6. September 2019 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Kranken- und Sozialversicherungen für MPAs (bzw. Praxisteam)

Zielgruppe: MPAs 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

K60	Donnerstag, 24. Oktober 2019 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
------------	--	-----------------------------------

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
- **Administration d'un cabinet médical**
- **Assurances**
- **Passage du statut de salarié à celui d'indépendant**
- **Fiscalité**

Dates

K20	Jeudi 14 mars 2019 13.30–18.30 h	Lausanne World Trade Center
K21	Jeudi 13 juin 2019 13.30–18.30 h	Genève Hôtel Warwick
K22	Jeudi 12 septembre 2019 13.30–18.30 h	Lausanne World Trade Center
K23	Jeudi 7 novembre 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

K24	Jeudi 16 mai 2019 13.30–18.30 h	Lausanne World Trade Center
------------	---------------------------------------	-----------------------------------

K25	Jeudi 14 novembre 2019 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

K85	Jeudi 23 mai 2019 13.30–18.30 h	Genève Hôtel Warwick
K86	Jeudi 26 septembre 2019 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

K28	Jeudi 27 juin 2019 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

K50	Mercoledì 17 aprile 2019 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Services (Consulting)
K51	Mercoledì 16 ottobre 2019 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)
- **Informatica e amministrazione** (sistema informatico per lo studio: aspettative e valutazione)

Data

K88	Mercoledì 5 giugno 2019 dalle 14.00 alle 17.00	Chiasso FMH Services (Consulting)
------------	--	---

Anmeldung/Inscription/Iscrizione

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