

Seminare / Séminaires / Seminari 2020



René Häller, CEO
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

K01	Donnerstag, 12. März 2020 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K02	Donnerstag, 14. Mai 2020 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K03	Donnerstag, 4. Juni 2020 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube
K04	Donnerstag, 3. September 2020 09.00–16.30 Uhr	Zürich Volkshaus
K05	Donnerstag, 5. November 2020 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

Betriebswirtschaftliches Wissen ist für Ärztinnen und Ärzte zunehmend wichtig. Sei es bei der Eröffnung und dem Betrieb der eigenen Praxis, bei der Mitarbeit in einer Gruppenpraxis oder auch bei der optimalen Planung des Ruhestands. FMH Services gibt Auskunft und begleitet seit vielen Jahren Ärztinnen und Ärzte in ihrer gesamten Laufbahn. Neben individueller Beratung und Betreuung bieten wir auch Seminare an. Für 2020 haben wir wiederum eine Auswahl an aktuellen Themen für Sie zusammengestellt. Melden Sie sich noch heute an und profitieren Sie von unserem Wissen und der langjährigen Erfahrung. Wir freuen uns auf Sie.

Les connaissances en gestion gagnent en importance pour les médecins. Que ce soit lors de l'ouverture du cabinet ou pour son exploitation, en tant que collaborateur d'un cabinet de groupe ou pour la planification de la retraite. Depuis de nombreuses années, FMH Services renseigne et accompagne les médecins tout au long de leur parcours. Outre un conseil et suivi individuel, nous proposons aussi des séminaires. En 2020, nous avons à nouveau rassemblé pour vous un choix de thèmes d'actualité. Inscrivez-vous dès aujourd'hui et profitez de notre savoir-faire et de notre longue expérience. Nous nous réjouissons de faire votre connaissance.

vor geplanter Übergabe oder allfälliger Liquidation (aus steuertechnischen 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

K06	Donnerstag, 19. März 2020 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K07	Donnerstag, 7. Mai 2020 16.00–20.30 Uhr	St. Gallen Hotel Einstein
K08	Donnerstag, 18. Juni 2020 13.30–18.00 Uhr	Bern Schmiedstube
K09	Donnerstag, 10. September 2020 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K10	Donnerstag, 12. November 2020 13.30–18.00 Uhr	Basel Hotel Victoria

Gruppenpraxis

Zielgruppe: Das Seminar eignet sich für Ärzte, welche sich einer Gruppenpraxis anschliessen, ihre Einzelpraxis in eine Gruppenpraxis umwandeln oder mit anderen zusammenfügen möchten sowie die Möglichkeit haben, sich an einer Gruppenpraxis zu beteiligen.

Themen

- **Strategie** (Ziele der Gruppenpraxis; Gestaltung des Angebots)
- **Unternehmer** (Zusammensetzung des Teams;

Verhaltensregeln, finanzielle Beteiligung und Entschädigungsmodelle)

- **Finanzen und Recht** (Versicherung, Vorsorge und Vermögen; Rechtsform, Finanzen, Steuern)
- **Standort, Praxisobjekt** (Anforderungen an Standort; Konkurrenzanalyse; Praxiseinrichtung, Kosten)
- **Personal** (Qualifikationen; Gesetze, Reglemente, Verträge)
- **Führung und Organisation** (Struktur und Abläufe; Aufgaben, Verantwortungen, Kompetenzen)
- **EDV und Administration** (Anforderungen an Praxisinformatik; Evaluation)
- **Praxisbericht** (Erfahrungsbericht eines Arztes, Mitgründer einer Gruppenpraxis aus der Region)

Daten

K80	Donnerstag, 2. April 2020 13.30–18.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K81	Donnerstag, 29. Oktober 2020 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 ein Praxisinformationssystem (Einführung)
- **Evaluationsprozess** (projektorientiertes Vorgehen in der Evaluation eines Praxisinformationssystems)
- Präsentation von **sieben führenden Praxisinformationssystemen** (Leistungserfassung, elektronisches Abrechnen unter Einbezug der TrustCenter, Agendaführung, Statistiken, Laborgeräteeinbindung, elektronische Krankengeschichte, Finanzbuchhaltungslösungen usw.)

Daten		
K13	Donnerstag, 26. März 2020 13.15–17.45 Uhr	Zürich Technopark
K14	Donnerstag, 25. Juni 2020 13.15–17.45 Uhr	Bern Stade de Suisse
K15	Donnerstag, 19. November 2020 13.15–17.45 Uhr	Olten Stadttheater

BVG und Steuern: Alles durchdacht?

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die ihre berufliche Vorsorge optimal gestalten möchten.

Themen

- Kennzahlen BVG
- BVG Pläne und steuerliche Folgen
- Steuern und Rechtsform
- BVG Splitting und Bel-Etage
- Bezugsmöglichkeiten im BVG

Daten		
K30	Mittwoch, 6. Mai 2020 18.00–19.30 Uhr	Bern Schmiedstube
K31	Mittwoch, 16. September 2020 18.00–19.30 Uhr	Zürich Volkshaus

Tarifwerk TARMED – Einführungskurs

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die kurz vor einer Praxiseröffnung oder Praxisübernahme stehen. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

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:** CHF 200 (inkl. Unterlagen).

Daten		
K70	Dienstag, 10. März 2020 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
K71	Dienstag, 16. Juni 2020 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
K72	Dienstag, 1. September 2020 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte
K73	Dienstag, 3. November 2020 13.30–16.45 Uhr	Olten Hotel Arte

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, 27. August 2020 09.30–16.00 Uhr	Niederscherli digitalXray AG

Marketing für Ärztinnen und Ärzte

Zielgruppe: Ärztinnen und Ärzte, die vor einer Einzel- oder Gruppenpraxisgründung stehen, eine Praxisübernahme planen oder ihre Praxis unternehmerischer betreiben möchten. Führungskräfte in medizinischen Organisationen.

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, 17. März 2020 13.30–17.00 Uhr	Zürich Volkshaus
K64	Donnerstag, 17. September 2020 13.30–17.00 Uhr	Bern Schmiedstube

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

Daten		
K65	Donnerstag, 26. März 2020 09.00–16.30 Uhr	Bauma prama GmbH
K66	Freitag, 13. November 2020 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

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: CHF 150 (inkl. Kursunterlagen und Verpflegung).

Daten		
K67	Donnerstag, 19. März 2020 09.00–16.30 Uhr	Bauma prama GmbH
K68	Freitag, 11. September 2020 09.00–16.30 Uhr	Bern Schmiedstube

Ouverture et reprise 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. **Idealement 5–10 ans avant la remise/cessation prévue** (pour des questions de taxation et prévoyance).

Contenu

- **Aspects juridiques** (contrats en général, autorisations, admission à pratiquer à la charge de l'assurance sociale, dossier patients, droit du travail)
- **Business plan** (préparation du plan de financement, les crédits, financement par la banque, formes juridiques, comptabilité, fiscalité)
- **Aménagement** (implantation, projet et concept d'aménagement, choix du mobilier et des matériaux)
- **Estimation d'un cabinet** (processus d'une estimation, inventaire et goodwill, recommandations)

Responsabilité rédactionnelle: FMH SERVICES

- Administration d'un cabinet médical (facturation)
- Assurances (questions d'assurances et de prévoyance)
- Passage du statut de salarié à celui d'indépendant

Dates		
K20	Jeu 5 mars 2020 13h30-18h30	Lausanne Aquatris Hotel
K21	Jeu 4 juin 2020 13h30-18h30	Genève Hôtel Warwick
K22	Jeu 3 septembre 2020 13h30-18h30	Lausanne Aquatris Hotel
K23	Jeu 5 novembre 2020 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

- Aspects juridiques (contrat de remise, contrats en général, dossiers médicaux, autorisations)
- Estimation d'un cabinet et remise (calcul de l'inventaire et du goodwill comme base de négociation, recommandations)
- Assurances/prévoyance/patrimoine (remise/résiliation des contrats d'assurances, formes de 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, impôt sur les bénéfices et gains immobiliers, détermination de la date optimale pour la remise/cessation)

Dates		
K24	Jeu 14 mai 2020 13h30-18h30	Lausanne World Trade Center
K25	Jeu 12 novembre 2020 13h30-18h30	Genève Crowne Plaza

Cabinet de groupe

Groupe cible: Médecins en formation voulant exercer leur future activité en cabinet de groupe. Libres praticiens qui souhaitent affilier leur cabinet individuel à un cabinet de groupe ou partager leur cabinet avec un associé.

Contenu

- Informations de base (stratégie, entrepreneurs, ressources humaines, organisation, communication)

- Finances (business plan, fiscalité, TVA, formes juridiques, modèles de cabinets)
- Lieu d'implantation et immobilier (exigences locales, implantation, projet d'aménagement du cabinet)
- Informatique et administration (attentes en matière de système informatique pour le cabinet; organisation informatique)
- Rapport d'expérience (rapport de l'expérience d'un médecin, co-fondateur d'un cabinet de groupe de la région)
- Assurances (assurances en générale, prévoyance et patrimoine)
- Droit (contrats, autorisations, dossier patients, droit du travail)

Dates		
K85	Jeu 30 avril 2020 13h30-18h30	Genève Hôtel Warwick
K86	Jeu 24 septembre 2020 13h30-18h30	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 en live de logiciels pour la gestion du cabinet (gestion des données des patients, gestion de la facturation et de l'encaissement, statistiques, gestion de l'agenda, connexion des appareils médicaux au dossier patient, etc.)

Date		
K28	Jeu 18 juin 2020 13h30-18h00	Lausanne World Trade Center

Apertura e rilevamento di uno studio medico

Partecipanti

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, scelta del mobilio, budget)
- Valutazione di uno studio medico (inventario e goodwill)
- Amministrazione di uno studio medico (interna allo studio, rapporti con la banca)
- Assicurazioni (tutte le assicurazioni necessarie interne ed esterne allo studio)
- Passaggio dallo stato di dipendente a quello di indipendente
- Fiscalità

Spese

Gratuito per i membri FMH Services. Diversi sponsor si fanno carico delle spese.

Date		
K50	Mercoledì 11 marzo 2020 dalle 16.00 alle 18.00	Chiasso FMH Services (Consulting)
K51	Mercoledì 27 maggio 2020 dalle 08.30 alle 10.30	Chiasso FMH Services (Consulting)

Studio medico di gruppo

Partecipanti

Medici in formazione che desiderano esercitare la loro futura attività in uno studio medico di gruppo. Liberi praticanti che auspicano affiliare o che hanno già affiliato il loro studio medico individuale ad uno di gruppo.

Contenuto

- Strategia (obiettivi dello studio medico di gruppo; struttura dell'offerta delle 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 dei locali e analisi della situazione concorrenziale; allestimento dello studio e costi)
- Risorse umane (qualifiche; regolamenti e contratti)
- Direzione e organizzazione (struttura e procedimenti; compiti, responsabilità e competenze)
- Informatica e amministrazione (aspettative dal sistema informatico per lo studio; valutazione dei sistemi d'informazione)

Spese

Gratuito per i membri FMH Services. Diversi sponsor si fanno carico delle spese.

Data		
K88	Mercoledì 22 aprile 2020 dalle 08.30 alle 10.30	Chiasso FMH Services (Consulting)

Anmeldung, weitere Seminare und Informationen / Inscription, séminaires et informations complémentaires / Registrazione, ulteriori seminari e informazioni: www.fmhservices.ch

FMH Consulting Services AG
Burghöhe 1, 6208 Oberkirch
Tel. 041 925 00 77, Fax 041 925 00 67