

### Erwerben Sie alle Fähigkeiten zur Leitung eines Zahnarzt-MVZ!

#### Ziel des Fortbildungsganges:

An die Geschäftsführung eines zahnärztlichen MVZ werden Anforderungen gestellt, die nicht mit den Anforderungen an einen Praxisinhaber deckungsgleich sind. Diese Fortbildung stellt daher das nötige Hintergrundwissen aus über 10 Jahren spezifischer MVZ-Erfahrung bereit und vermittelt praxisnah alles Benötigte zum Aufbau und zur nachhaltig erfolgreichen Leitung eines zahnärztlichen MVZ oder deren Assistenz.

#### Zielgruppe:

Zahnärzte und andere Gesundheitsberufe, Praxismanager, Betriebswirte, Juristen und andere Akademiker mit Bezug zum Gesundheitswesen und Anspruch oder Aussicht auf Leitung (oder deren Assistenz) eines zahnärztlichen MVZ.

#### Ablauf und Termine:

Max. 20 Teilnehmer, 1 Lehrblock (jeweils Montag bis Freitag ganztags, Prüfung Samstagvormittag), insgesamt 50 Unterrichtsstunden à 45 Minuten. Der Fortbildungsgang stellt eine Kombination aus Seminaren und Übungen dar und garantiert eine intensive und individuelle Vermittlung der Inhalte.

#### Termine:

**13. – 18. Mai 2019 im Courtyard Hotel Köln**

Anmeldung bis 3 Wochen vor dem jeweiligen Termin!

#### Zertifikat:

Die Fortbildung endet mit einem lehrgangsinternen Test und IHK-Zertifikat.

#### Themen und Dozenten:

Die Dozenten sind Experten aus verschiedenen Bereichen des ambulanten Gesundheitswesens: Juristen, Betriebswirte, Ärzte, Steuerberater, Vertreter öffentlicher Körperschaften, Werbefachleute, Kommunikations-Trainer, aktive MVZ-Manager. Folgende Themen werden abgedeckt:

- Rechtliche Grundlagen
- Honorar-Abrechnung
- Gründung und Aufbau
- Strategie und Unternehmensentwicklung
- Finanzmanagement und Controlling
- Aufkauf von Zahnarztpraxen und deren Bewertung
- Steuerliche Grundlagen
- Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
- Kommunikation und Kooperation

#### **Konditionen**

Fortbildungsgang € 3.250 (zzgl. MwSt.); Unterrichtsmaterialien, Prüfung und Seminar-Getränke sind im Preis enthalten. Verpflegung und Unterkunft auf eigene Kosten.

Anmeldung zur Fortbildung und weitere Informationen:



**Frielingsdorf Consult GmbH, Köln**  
**Frau Claudia König**  
**0221 / 139 836-63**  
**koenig@frielingsdorf.de**

Fortbildung in Kooperation mit:



Industrie- und Handelskammer  
zu Köln

#### **Lehrinhalte u.a.**

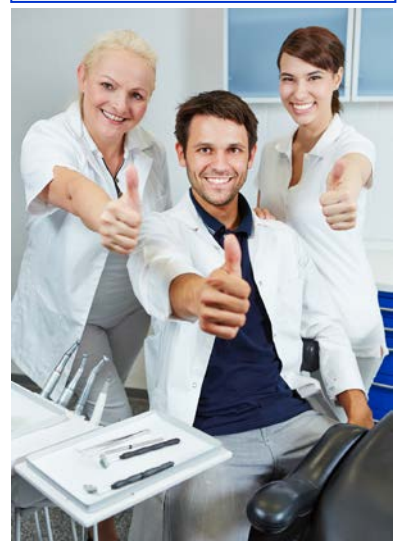
- Rechtliche Grundlagen
- Grundlagen der privatärztlichen  
Gebührenerhebung
- Patientenrechtgesetz
- Praxisbewertung und deren  
Interpretation
- Arbeitssicherheit und Hygiene
- Mitarbeiter-/Team-Führung
- Haftung des MVZ und dessen  
Geschäftsführers

#### **Tipp**

**Ihre Fortbildung bei der Frielingsdorf-Akademie ist förderfähig.** In Nordrhein-Westfalen durch NRW-Bildungsschecks. Sprechen Sie uns an!

#### **Ihr Zusatzvorteil**

Die Dozenten des Fortbildungsganges sind ausgewählte Experten aus dem Bereich des ambulanten Gesundheitswesens. Während der Fortbildung können Sie in kurzer Zeit ein wertvolles Netzwerk zu Dozenten und anderen Lehrgangsteilnehmern für Ihre künftige Tätigkeit als MVZ-Geschäftsführer knüpfen.



## Anmeldeformular 2019

Hiermit melde ich mich verbindlich an für den (bitte ankreuzen):

- Fortbildungsgang „**Fachberater/in im amb. Gesundheitswesen (IHK)**“  
3.250,- EUR (zzgl. MwSt.) inkl. Prüfung
- Fortbildungsgang „**MVZ-Geschäftsführer/in (IHK)**“  
3.250,- EUR (zzgl. MwSt.) inkl. Prüfung
- Fortbildungsgang „**MVZ-Geschäftsführer/in (IHK) – Zahnmedizin**“  
3.250,- EUR (zzgl. MwSt.) inkl. Prüfung
- Fortbildungsgang „**Praxismanager/in (IHK) - Arztpraxis**“  
2.250,- EUR (zzgl. MwSt.) inkl. Prüfung

Die Abrechnung erfolgt per (bitte ankreuzen):

- Rechnung an die u.a. Adresse
- Rechnung an abweichende Adresse:

Firma \_\_\_\_\_

z. Hd. / Abt. /Auftrags-Nr. \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Von der Abgabe der Anmeldung kann kein Rechtsanspruch auf Teilnahme abgeleitet werden. Der Veranstalter behält sich vor, die Veranstaltung bis unmittelbar vor Beginn abzusagen. Ein Rücktritt des Teilnehmers ist bis 30 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei möglich. Bei späterer Kündigung werden 50% der Seminargebühr zurückerstattet. Mit Beginn der Seminarserie ist eine Rückerstattung von Seminargebühren nicht mehr möglich. Der Teilnehmer ist grundsätzlich berechtigt, den Nachweis zu führen, dass durch die Stornierung der Veranstaltung ein Schaden überhaupt nicht entstanden oder wesentlich niedriger ist, als die von uns einbehaltene Stornierungsgebühr.

Die Annahme von Bildungsschecks erfolgt vorbehaltlich der Erstattung durch die vom Bund/Land eingesetzten Behörden. Erfolgt kein Zuwendungsbescheid, so wird für den Rechnungsempfänger der komplette Rechnungsbetrag fällig.

**Faxen Sie uns dieses Formular bitte unterschrieben an 0221 / 139 836-65 zurück.**

Gewünschtes Lehrgangsdatum \_\_\_\_\_

Privatadresse      oder       Firma: \_\_\_\_\_

Teilnehmer (Vor-/Zuname) \_\_\_\_\_ Geb. am \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Funktion/Fachgruppe \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_ PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_ Homepage \_\_\_\_\_

**Den AGB stimme ich zu!**

(Ort, Datum, Unterschrift)

([www.frielingsdorf.de/akademie-konditionen/](http://www.frielingsdorf.de/akademie-konditionen/))

## **Allgemeine Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen**

Für die Teilnahme an unseren Fortbildungsgängen, Kursen, Kongressen, Seminaren und Erfahrungsaustauschgruppen (im folgenden Veranstaltung genannt) sind folgende Konditionen bindend. Abweichende AGB des Teilnehmers haben keine Gültigkeit:

### **1. Anmeldung**

Wenn Sie sich für eine Veranstaltung entschieden haben, können Sie direkt unser Online-Anmeldeformular nutzen. Gerne können Sie sich auch die jeweils aktuelle Informationsmappe als pdf-Datei downloaden bzw. bei uns erhalten. Hier ist ein spezielles Anmeldeformular integriert. Bitte geben Sie eine Rechnungsanschrift, Ihren vollständigen Namen und Ihre Kontaktdaten an. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung mit weiteren Informationen. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Die Anmeldung wird durch unsere Bestätigung rechtsverbindlich.

### **2. Seminargebühren**

Die Rechnung über Seminar- und Prüfungsgebühren geht Ihnen vor der Veranstaltung zu. Der Betrag ist, sofern auf der Rechnung nicht anders angegeben, sofort zur Zahlung fällig. Die angegebenen Gebühren beinhalten Unterrichtsmaterialien und Seminar-Getränke. Verpflegung und Unterkunft werden vom Teilnehmer selbst getragen. Der Teilnahmebetrag versteht sich pro Person und Veranstaltungstermin zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Die Annahme von Bildungsschecks und Prämiegutscheinen erfolgt vorbehaltlich der Erstattung durch die vom Bund/Land eingesetzten Behörden. Erfolgt kein Zuwendungsbescheid, so wird für den Rechnungsempfänger der komplette Rechnungsbetrag fällig.

Bei einer Nachprüfung werden die anfallenden IHK-Gebühren in Höhe von netto 200,- Euro an den Teilnehmer weiterberechnet.

### **3. Rücktritt**

Von der Abgabe der Anmeldung kann kein Rechtsanspruch auf Teilnahme abgeleitet werden. Der Veranstalter hat das Recht, bei Vorliegen wichtiger Gründe, wie nicht ausreichender Beteiligung oder Krankheit des Dozenten, Veranstaltungen abzusagen. Er ist dann verpflichtet, bereits bezahlte Entgelte zu erstatten. Weitergehende Ansprüche hat der Teilnehmer nicht.

Ein Rücktritt des Teilnehmers ist bis 30 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei möglich. Bei späterer Kündigung werden 50% der Seminargebühr zurückerstattet. Falls Sie kurzfristig nicht teilnehmen können, ist die Anmeldung auf eine Ersatzperson übertragbar. Mit Beginn des Seminars ist eine Rückerstattung von Seminargebühren oder eine Übertragung auf Ersatzpersonen nicht mehr möglich. Der Teilnehmer ist grundsätzlich berechtigt, den Nachweis zu führen, dass durch den Rücktritt ein Schaden überhaupt nicht entstanden oder wesentlich niedriger ist, als die von Frielingsdorf Consult einbehaltene Stornierungsgebühr.

### **4. Änderungen**

Ein Wechsel der Referenten sowie Änderungen im Veranstaltungsablauf berechtigen den Teilnehmer weder zum Rücktritt vom Vertrag noch zur Minderung des Entgelts.

### **5. Datenschutz**

Personenbezogene Daten und Einzelangaben über persönliche oder sachliche Verhältnisse werden nicht an Dritte weitergeleitet. Der Teilnehmer erklärt sich mit der Anmeldung mit der automatischen Be- und Verarbeitung der personen-bezogenen Daten seitens Frielingsdorf Consult und seitens der IHK Köln für Zwecke der Lehrgangs- und Prüfungsabwicklung sowie der Speicherung für spätere Informationen einverstanden.

### **6. Haftung**

Die Veranstaltungen werden von qualifizierten Autoren und Referenten sorgfältig vorbereitet und durchgeführt. Frielingsdorf Consult übernimmt keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit in Bezug auf die Tagungsunterlagen und die vollständige Durchführung der Veranstaltung.

Frielingsdorf Consult haftet nicht für Schäden, außer wenn diese auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten von Angestellten oder sonstigen Erfüllungsgehilfen beruhen. Frielingsdorf Consult haftet nicht für Beschädigung, Verlust oder Diebstahl mitgebrachter Gegenstände. Wird ein Lehrgang oder eine Veranstaltung abgesagt, während des Verlaufs abgesetzt oder fallen einzelne Stunden aus, haftet Frielingsdorf Consult nur für grob fahrlässiges oder vorsätzliches Verschulden. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall ist ausgeschlossen.



© 2018

Frielingsdorf Consult GmbH  
Hohenstufenring 48-54  
50674 Köln  
Tel. 0221 / 139 836-0  
info@frielingsdorf.de

### Seminarprogramm

#### Inhaltsverzeichnis

Rechtliche Grundlagen.....	3
Honorar-Abrechnung .....	4
Gründung und Aufbau.....	5
Aufkauf von Zahnarztpraxen und deren Bewertung .....	6
Qualitätsmanagement und Arbeitsschutz .....	7
Strategie und Unternehmensentwicklung.....	8
Steuerliche Grundlagen .....	9
Finanzmanagement und Controlling .....	10
Marketing und Öffentlichkeitsarbeit .....	11
Kommunikation und Kooperation .....	12
Praxisbeispiel: Management und Organisation im MVZ.....	13
Versicherungslösungen für Medizinische Versorgungszentren.....	14

*Änderungen vorbehalten!*

#### Rechtliche Grundlagen

- MVZ Grundlagen
- Gründungsvoraussetzungen
- Strategien, warum MVZ?
- Rechte/Pflichten des Geschäftsführers
- Arbeitsrecht im MVZ
- Das MVZ in der Kooperation
- Sonderprobleme

#### Honorar-Abrechnung

- **Grundlagen der vertragszahnärztlichen Versorgung**
  - § 12 SGB V Wirtschaftlichkeitsgebot
  - § 13 SGB V Kostenerstattung
  - § 28 Zahnärztliche Behandlung
  - § 85 SGB V Gesamtvergütung
  - Bundesmantelvertrag und Ersatzkassenvertrag
  
- **Grundlagen der privat Zahnärztlichen Gebührenerhebung**
  - § 1 GOZ Medizinische Notwendigkeit
  - § 5 GOZ Bemessen der Gebühr
  - § 9 GOZ Auslagen für zahntechnische Leistungen
  - § 10 GOZ Fälligkeit der Vergütung; Rechnung
  
- **Patientenrechtegesetz**
  - Aufklärung
  - Dokumentation

#### Gründung und Aufbau

→ Leitfaden – in 10 Schritten zum erfolgreichen MVZ

- Warum ein MVZ gründen?
- Rechtliche Grundlagen
- Rechtsform
- Standort
- Gesellschafter
- Personalauswahl und -führung
- Strategische Grundfragen
- Marketing
- Praxisorganisation
- Businessplan



#### Aufkauf von Zahnarztpraxen und deren Bewertung

- **Angewandte Bewertungsmethoden**
  
- **Modifiziertes Ertragswertverfahren**
  - Bewertungssystematik
  - Stellschrauben und übliche Parameter
  
- **Interpretation des ermittelten Praxiswertes aus**
  - Sicht des Veräußerers
  - Sicht des Käufers

#### Qualitätsmanagement und Arbeitsschutz

- **Grundlagen zum Qualitätsmanagement**
  - Was ist Qualität, was ist Qualitätsmanagement?
  - Aufbau eines Qualitätsmanagements
  - Laufende Anforderungen und Rechtsgrundlagen
  - Übersicht und Erläuterung zu verschiedenen QM-Systemen
  
- **Die Bausteine des Qualitätsmanagements**
  - Umsetzung der Normanforderungen für das Unternehmen
  - Festlegung von Verantwortlichkeiten
  - Qualitätspolitik und Qualitätsziele
  - Prozessabläufe und Arbeitsanweisungen
  - Kommunikation
  - Gefährdungsbeurteilung und Risikomanagement
  - Management-Bewertung
  
- **Die Zertifizierung**
  - Übersicht und Erläuterung der Zertifizierungsmöglichkeiten
  
- **Weiterentwicklung des QM-Systems**
  - QM – nur reine Dokumentation oder doch mehr?
  - Welchen Nutzen hat ein QM-System für das Unternehmen?
  - Qualitätsmanagement und Betriebswirtschaft
  
- **Arbeitssicherheit und Arbeitsschutz**
  - Rechtsgrundlagen
  - Hygiene
  - Arbeitssicherheit und Arbeitsschutz (DGUV 1)
  - Brandschutz und Erste Hilfe
  - Gefahrstoffe und Biostoffe
  - Sicherheits- und Gesundheitsschutzkennzeichnung

#### Strategie und Unternehmensentwicklung

- **Der „neue“ dentale Gesundheitsmarkt**
  - Trends im Gesundheitsmarkt
  - Der „Zahnarztmarkt“
  - Wachstumsmarkt „Gesundheit“
  
- **Zahnärzte-MVZ**
  - Nachfolgersuche
  - Kooperation und Antikorruptionsgesetze
  - Das Zahnarzt-MVZ als Arbeitgeber
  
- **Strategische Schlussfolgerung und Empfehlungen**
  
- **Zusammenfassung und Ausblick**

### Steuerliche Grundlagen

#### → Ertragsteuerliche Grundlagen

- Vergleich GbR und GmbH
  - Gewinnermittlung
  - Haftung
  - Vor und Nachteile
- Voraussetzung Freiberuflichkeit
- Risiko Gewerbesteuer
  - Angestellte
  - Standorte
  - „Gespenst Gewerbesteuer“
- Umwandlung Praxiswert in Firmenwert
- Abschreibung von Kaufpreis und Praxiswert
  - Abschreibungsdauer
  - Aufteilung
  - Zulassung
- Ärztliche Kooperationen

#### → Umsatzsteuerliche Grundlagen

- Grundsätze
  - Voraussetzung USt-Freiheit + Pflicht
  - Kleinunternehmer
- Prothetikumsätze
- Ästhetische Leistungen
- Einkäufe aus dem Ausland
- Steuerfreiheit von Praxis- und Apparategemeinschaften
- Vermietung von Geräten, Praxisräumen und Personal
- Steuerliche Auswirkungen durch das Antikorruptionsgesetz

#### → Rechnungswesen

- Dokumentationspflichten/Aufbewahrungspflichten/Büchführungspflicht/Bilanzstellungsfrist
- Organisation FiBu
- Wie sieht eine BWA aus?

### Finanzmanagement und Controlling

#### → Controlling

- Controlling-Prozess: Planen, Steuern, Kontrollieren
- Controlling-Instrumente für Planrechnung und Erfolgskontrolle
- Controlling-Beteiligte

#### → Relevante Kennzahlen für das Berichtswesen

- KPIs - Gewinn / Rentabilität / Liquidität
- Beeinflussbare Größen
- Ansatzpunkte zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit

#### → Detaillierte Umsatz- und Kostenanalyse

- Umsatzanalyse nach Mittelherkunft / Leistungserbringern / Praxisbereichen
- Kostenanalyse - Kostenstruktur / Kostenkennzahlen / Detailanalyse Personalkosten

#### → Differenzierte & bereichsbezogene Praxisanalyse

- Wirtschaftlichkeits-Analyse der einzelnen Praxisbereiche bzw. Profitcenter (z.B. Behandlung, Prophylaxe, Labor, KFO, usw.)
- Wirtschaftlichkeits-Analyse auf Ebene der einzelnen Leistungserbringer (z.B. angestellte Zahnärzte, Prophylaxe-Mitarbeiter, Zahntechniker)
- Stundensatzbetrachtung

#### Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

##### → Werbung für Ärzte?

- Entwicklung des Werberechts für die Medizin
- Was ist heute erlaubt?
- Grenzen der medizinischen Werbung
- Wie werben erfolgreiche Kollegen?

##### → Die Bedeutung der Positionierung

- Grundlagen des zahnärztlichen Marketings
- Unternehmensphilosophie als Basis für das Marketing
- Aus dem eigenen Profil Erfolgsfaktoren gewinnen
- Identifikation von USP's (Alleinstellungsmerkmale)
- Strategische Markenbildung

##### → Die acht Grundpfeiler des Zahnärztlichen Marketings

##### → Marketing und Werbung

- Erfolgsdaten zu Marketing und Werbung im med. Dienstleistungsbereich
- Außen- und Binnenmarketing
- Wie wird der Patient auf die neue Praxis wirklich aufmerksam?
- Steigerung der Neupatientenrate
- Erhöhung der Patientenbindung
- Die Bedeutung des Teams
- Entwicklung von individuellen Marketingstrategien
- Nutzung geeigneter Werbekanäle
- Entwicklung wirksamer Werbemaßnahmen
- Bedeutung von Website, Bewertungsportalen und Facebook
- Bewertung von Websites
- Marketing-Controlling
- Bedeutung und Entwicklung des individuellen Corporate Design

##### → Öffentlichkeitsarbeit

- Kommunikationskonzept
- Geeignete Darstellung der Praxis in den Medien

#### Kommunikation und Kooperation

##### → Mitarbeiterführung

- Vom Suchen und Finden der richtigen Mitarbeiter
- Erfolgreiche Bewerberauswahl
- Personal-Marketing
- Verantwortung übertragen – Aufgaben delegieren
- Faktoren der Mitarbeiterbindung
- Was Mitarbeiter motiviert
- Feedback- und Kritikgespräche
- Führung auf Praxismanagement und Behandlerenebene
- Zielvereinbarungen

##### → Teamführung

- Kommunikation im Team
- Erfolgsfaktor Praxisstruktur
- Praktikable Instrumente der Teamführung im Praxisalltag
- Strategien für die Teamentwicklung

##### → Kommunikation und Service

- Patientenkommunikation als Indikator für den Praxiserfolg
- Überweiserkommunikation mit Konzept

#### Praxisbeispiel: Management und Organisation im MVZ

- Entstehungsgeschichte
- Aufbau / Struktur / Konzeption
- Aufgaben der Geschäftsführung
- Mitarbeiter im MVZ: Berufsgruppen und Aufgabenverteilung
- Wirtschaftliche Entwicklung



#### Versicherungslösungen für Medizinische Versorgungszentren

- **Warum ist die Haftpflicht-Versicherung für das MVZ so wichtig?**
  - Haftungsgrundlagen bei unterschiedlichen Konstellationen im MVZ
  - Aktuelle Rahmenbedingungen der Rechtsprechung anhand konkreter Fälle aus der Schadenspraxis
  
- **Versicherungstechnische Lösungen: Worauf ist bei der Haftpflicht-Versicherung für das MVZ zu achten?**
  - Festlegung des Versicherungsbedarfs
  - Betriebshaftpflicht für das MVZ und/oder Berufshaftpflicht für die einzelnen Ärzte
  - Formulierung der passenden Risikobeschreibung
  - Wesentliche Bedingungsinhalte
  - Verständnis und Zusammenspiel der Haftpflicht-Bedingung
  - Höhe der Deckungssummen
  - Haftung des Geschäftsführers
  - Absicherungsmöglichkeiten
  - Problemfelder und Problembewusstsein
  
- **Übung: Diskussion von Fallbeispielen**