

**E**uropean  
**M**edical  
**B**usiness  
**I**nstitute



E.H.E. Europa Hochschule  
**EurAKA CH**



# **HIMPLER ZERTIFIKAT für Ärzte**

**Das Programm zur erfolgreichen Praxisführung**

## Ihre Praxis auf dem Weg zum Erfolg

Eine Praxis zu leiten, ist eine ganz besondere Herausforderung. Arztpraxen sind komplexe Unternehmen mit diversen Regularien und allerhand Herausforderungen. Ärzte bewegen sich in der Unternehmensführung auf Neuland. Meine eigenen Eltern und Großeltern waren Mediziner und mussten sich ganz ohne Vorbereitung dieser herausfordernden Aufgabe stellen. Mit diesem Kurs wird die richtige Grundlage geschaffen, um als Arzt eine Praxis führen zu können.

Dr. Jean-Pierre Himpler  
*Institute Director*  
European Medical Business  
Institute  
E.H.E. EurAKA Hochschule



Erfolg hat nur, wer etwas tut,  
während er auf den Erfolg wartet.

*Thomas Alva Edison*

## Ihr Erfolg ist unsere Aufgabe!

Mit diesem Kurs werden Sie auf die Führung einer Praxis vorbereitet. Die insgesamt 12 Module vermitteln relevante Kenntnisse, Fähigkeiten und Methoden zum erfolgreichen Praxismanagement. Der gesamte Kurs behandelt strategische Erfolgsfaktoren aus aktueller Forschung, welche Ihren Praxiserfolg messbar steigern.

### Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Vorbereitung auf erfolgreiche Praxisführung.
- Lösungsansätze für typische Herausforderungen in der Praxis.
- Maßnahmen, die messbar den Gewinn steigern.
- Starkes Alumni-Netzwerk für eine erfolgreiche Zukunft.
- Der Kurs ist mit **6 Hochschul-ECTS** akkreditiert und kann bei Masterstudiengängen angerechnet werden.
- 4 Punkte pro Modul, sprich **48 Fortbildungspunkte** möglich.

**Teilnahme online von überall möglich!**

## 12 Module für Ihren Erfolg

Dieser Zertifikatskurs mit insgesamt 12 Modulen à 90 Minuten basiert auf jüngst durchgeführten Studien zu den bedeutendsten Aspekten der Praxis- und Unternehmensführung. Alle Module werden aufgezeichnet, so dass Sie die Möglichkeit haben, im Falle eines verpassten Kurses, diesen über **Videoaufzeichnung** nachzuholen.

Ihre Dozenten stehen für Fragen gerne bereit.

Modul 1:  
**Planung, Strategien  
und Ziele**  
*Dr. Jean-Pierre Himpler*

Modul 3:  
**Standortanalyse & der  
Aufbau einer Arzt- /  
Zahnarztpraxis**  
*Wolfgang Effertz*

Modul 5:  
**Patientenorientierung,  
Marketing & Vertrieb**  
*Dr. Jean-Pierre Himpler*

Modul 7:  
**Persönlichkeitsma-  
nagement**  
*Prof. Dr. Carmen Ulrich*

Modul 9:  
**Leadership in der Arzt-  
praxis**  
*Prof. Dr. Carmen Ulrich*

Modul 11:  
**Risikomanagement in  
der Arztpraxis**  
*Detlev Westerfeld*

Modul 2:  
**Unternehmerische As-  
pekte bei der Nieder-  
lassung**  
*Wolfgang Effertz*

Modul 4:  
**Praxisorganisation &  
Controlling**  
*Uwe Zoske*

Modul 6:  
**Qualitätsmanagement  
in der Arztpraxis**  
*Detlev Westerfeld*

Modul 8:  
**Personalführung in der  
Arztpraxis**  
*Prof. Dr. Carmen Ulrich*

Modul 10:  
**Kooperationsmodelle in  
der ambulanten  
Medizin**  
*Uwe Zoske*

Modul 12:  
**Wachstum & Investiti-  
onen**  
*Dr. Jean-Pierre Himpler*

### **Modul1: Planung, Strategien und Ziele**

„Schon am Anfang das Ende im Sinn haben!“ – nur so lassen sich zielorientierte Wege formulieren.

Ziele zu formulieren bedeutet, sich mit sich selbst zu beschäftigen und zu klären, was einem wirklich wichtig ist – und dies ganzheitlich. Praxis- und berufliche Ziele sind von den privaten Zielen nicht zu trennen. Es geht darum, sie in Einklang zu bringen, um die Lebensqualität zu erhalten, die für eine grundsätzliche Zufriedenheit sorgt. Nicht nur heute, sondern auch morgen und nachhaltig.

Dafür werden Maßnahmen und Wege zur Umsetzung formuliert, damit Sie ihre Ziele erreichen - zeitlich und sachlich klar formuliert, mit Teilzielen versehen, um den Überblick zu behalten. Das begleitende Controlling sorgt für die konsequente Umsetzung.

- Unternehmensziele werden herausgearbeitet
- Persönliche Strategien werden vermittelt
- Planung für den Praxisalltag wird entsprechend der persönlichen Ziele angepasst.

### **Modul 3: Standortanalyse und der Aufbau einer Arzt- / Zahnarztpraxis**

Bei Gründung oder Übernahme einer Arzt-/ Zahnarztpraxis spielt der Standort eine nicht unwichtige Rolle. Es beginnt jedoch damit, dass Sie sich Gedanken darüber machen sollten, welche Art der Zahn-/Medizin Sie ausüben möchten. Es ist ein Unterschied, ob Sie für „alle“ da sein möchten oder für „bestimmte“ Patienten. Danach richtet sich die Standortsuche, die dann viele Aspekte berücksichtigen sollte, wie demographische Daten, Wettbewerbssituation und Praxisumfeld. Nach, besser jedoch parallel zur Standortsuche, gilt es ein umfassendes Praxiskonzept zu entwickeln, das vom ersten Tage an den Weg der Praxis konkret vorgibt. Dies ist in Ergänzung zum Businessplan zu sehen, der als Finanzierungstool zu verstehen ist. Das Konzept aber ist als interner Leitfaden für die Praxisentwicklung zu sehen.

### **Modul 2: Unternehmerische Aspekte bei der Niederlassung**

Die Entscheidung eine eigene Praxis zu gründen, ist die Entscheidung, Unternehmer/in zu werden. Es gilt daher, sich rechtzeitig und selbstreflektierend mit Themen zu beschäftigen, die über die Zahn/Medizin hinausgehen. Dies sind klassische Themen der Unternehmensführung. Wollen Sie alleine arbeiten oder mit Partnern? Wie sieht der Wunschstandort aus? Wie fertigen Sie einen Businessplan an, der von der Finanzierung der Praxis bis hin zum Marketing der finanzierenden Bank aufzeigt, dass Sie einen erfolgversprechenden Plan haben. Wie suchen Sie die Partner aus, die Sie begleiten, wie Anwälte für die Vertragsgestaltungen und Steuerberater? Welches Personal benötigen Sie und welche Qualifikationen sind notwendig? Auf viele Fragen gilt es die richtigen Antworten zu finden!

### **Modul 4: Praxisorganisation & Controlling**

Die Praxisorganisation ist so aufgebaut, dass sie die formulierten Ziele erreicht. Hierbei sind gegenseitige Abhängigkeiten zu berücksichtigen, denn nur im Rahmen einer guten Zusammenarbeit im Team lassen sich die gewünschten Erfolge darstellen. Kenntnisse, Talente, Fähigkeiten und Interessen der Mitarbeiter spielen für einen effektiven Einsatz des Personals eine wichtige Rolle.

Das Controlling ist das Führungsinstrument, das den Umsetzungsstand durch festgelegte Teilziele erkennt und korrigierend eingreift. Es ist somit unabdingbar, um das Heft des Handelns in der Hand zu halten. Controlling soll hierbei nicht „kontrollierend“, sondern vielmehr motivierend wirken. Es dient als ein Kommunikationsinstrument in der Führung der Mitarbeiter.

## Modul 5: Patientenorientierung & Marketing

Das Modul "Patientenorientierung & Marketing" vermittelt Kenntnisse zur Erstellung einer vollumfänglichen Marketingstrategie in einer Arztpraxis. Es werden moderne Wege der Marketingkommunikation erklärt und aktuelle Grenzen des Heilmittelwerbegesetzes vermittelt, welches das Marketing für Heilberufe regelt. Neben der systematischen Patientenkommunikation werden auch potenzielle Wege zur Steigerung der Weiterempfehlungsrate sowie eine vollumfänglich einheitliche Außendarstellung analysiert.

- Marketingstrategie und Heilmittelwerbegesetz
- Corporate Identity
- Die Arbeit mit Empfehlungsplattformen
- Der Patient als verantwortlicher Kunde
- Beschwerde-Verfahren in der Arztpraxis



## Modul 6: Qualitätsmanagement

Das "Qualitätsmanagement (QM)" dient der kontinuierlichen und systematischen Durchführung von Maßnahmen, mit denen eine anhaltende Qualitätsförderung und -verbesserung erreicht werden sollen. Es bedeutet konkret, dass Organisation, Arbeitsabläufe und Ergebnisse einer Einrichtung regelmäßig überprüft, dokumentiert und gegebenenfalls verändert werden (Qualitätskreislauf). Die Einführung und Weiterentwicklung eines einrichtungsinternen Qualitätsmanagements dient der kontinuierlichen Sicherung und Verbesserung der Patientenversorgung und der Praxisorganisation.

- Wege der Zahnärztlichen Versorgung, Anamnese und Diagnose, Behandlung und Versorgung, Patientenunterlagen, Vorbeugende und stetige Versorgung, Notfallversorgung
- Patientenorientierung, Patientensicherheit
- Personal und Weiterbildung
- Praxisstruktur und Praxisentwicklung
- QM – System

## **Modul 7: Persönlichkeitsmanagement**

Das Modul „Persönlichkeitsmanagement“ vermittelt einen Überblick über verschiedene Persönlichkeitstheorien und Ansätze aus der Philosophischen Anthropologie. Damit verbunden sind Fragen nach der Gewinnung von Klarheit, Präsenz und Selbstbewusstsein im Auftreten, nach Selbstwirksamkeit und emotionaler Intelligenz.

Themen der Veranstaltung:

- Stärken und Potenzialanalyse
- Lebensrad und Karriereplanung
- Ressourcen und Resilienz
- Kommunikationskompetenz

**“Mit dem richtigen  
Führungsstil  
stark in der Praxis!”**

## **Modul 8: Personalführung in der Arztpraxis**

Das Modul „Personalführung“ gibt einen Überblick über verschiedene Führungsinstrumente zur Gestaltung des Arbeitsumfeldes und über verschiedene Phasen der Personalführung. Effiziente Führung schließt Kontextdiagnose, Selbstreflexivität, klare Ziele und transparente Strategien mit ein. Vermittelt werden praxisnahe Methoden, um das Engagement von Mitarbeitenden gezielt zu stärken.

Themen der Veranstaltung:

- Mitarbeiter richtig einsetzen und motivieren
- Situationsgerechter Führungsstil nach dem
- Bereitschaftsgrad-Modell
- Teamentwicklung und Talentmanagement
- Partizipation und Delegation
- Signale der Resignation und „Inneren Kündigung“ frühzeitig erkennen

## **Modul 9: Leadership**

Das Modul „Leadership“ vermittelt einen Überblick über verschiedene Führungsstile und interaktionsorientierte Aufgaben des Managements sowie praxisrelevante Methoden. Leadership erweist sich vor allem bei der Durchsetzung von Entscheidungen als eine zentrale Herausforderung. Zu den Aspekten erfolgreicher Leadership gehören die Gestaltung eines sinnstiftenden Umfelds, der Aufbau engagierter Teams und die Entwicklung zukunftsfähiger Dienstleistungen/Produkte.

Themen der Veranstaltung:

- Chancen in der VUCA-Welt (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity)
- Visionen erlauben, Ziele entwickeln, Schritte umsetzen
- Team stärken und Mitarbeiter fördern
- Sinnhaftigkeit und Zusammenhänge vermitteln
- Wirkungsvoll kommunizieren



## Modul 10: Kooperationsmodelle

Das Modul "Kooperationsmodelle" gibt einen vollumfänglichen Einblick in die vielfältigen Kooperationsmöglichkeiten zwischen Ärzten im ambulanten Bereich. Es werden die Vor- und Nachteile von Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis, Praxisgemeinschaft, Genossenschaft und MVZ erklärt sowie Möglichkeiten der Kooperation zwischen Praxen erläutert. Das interessante Modell der Praxisnetze wie auch das Jobsharing werden diskutiert um - entsprechend der Unternehmensziele - die richtige Form der eigenen Organisation und auch Kooperationen mit den passenden Partnern, z.B. Investoren und Krankenhäuser zu ermitteln.

- Niederlassungsformen
- Kooperationsformen
- Anpassung an persönliche Ziele
- Investorenkooperation
- Die Arbeit mit dem Krankenhaus

## Modul 11: Risikomanagement in der Arztpraxis

Das Modul "Risikomanagement in der Arztpraxis" umfasst die Grundlagen des Risikomanagements, sowie dessen Nutzen und auch die Analyse, Bewältigung bzw. Überwachung diverser Risiken.

Unternehmerisches Handeln ist ohne Risiken nicht möglich, weil die Zukunft und die Wirkung von Handlungen nicht sicher vorhersehbar sind. Aufgabe eines Risikomanagements ist es, mit geeigneten Methoden Transparenz über die Risikosituation in der Praxis zu schaffen (Risikocontrolling) und das Ertrag-Risiko-Profil einer Praxis zu optimieren (Risiko-steuerung). Hauptaufgabe des Risikomanagements ist die Sicherung der Existenz der Praxis. Risikomanagement trägt zur besseren Fundierung unternehmerischer Entscheidungen bei, weil durch Risikoanalysen die Implikationen einer Handlungsoption beurteilt werden können.

In Anlehnung an ihr Qualitätsmanagement orientieren sich Praxen bei der angestrebten kontinuierlichen Verbesserung der Risikobewältigung oft am PDCA-Zyklus (Plan-Do-Check-Act).

Da sich die Risiken im Zeitverlauf verändern, ist eine kontinuierliche Überwachung der wesentlichen Risiken im Risikomanagement erforderlich.

## Modul 12: Wachstum & Investitionen

Das Modul "Wachstum & Investitionen" verbindet die im gesamten Kurs dargestellten Management-Möglichkeiten mit einer potenziellen Wachstumsstrategie. Es werden theoretische Ansätze aus dem KMU Management von Corporate Behaviour bis Verantwortungsdelegation besprochen. Weiters vermittelt die Veranstaltung Ansätze aus der Investitionsrechnung und ein Verständnis über die Sicherheiten der Medizinbranche. Erste Ansätze persönlicher Rücklagensicherung und von risikoaversen Investitionsverhalten im und außerhalb des Betriebs werden vermittelt.

- Wachstumsstrategien
- Investitionsrechnung
- Rücklagensicherung
- Wachstum zur Risikoreduktion
- Private Investitionsplanung



## European Medical Business Institute

### ANMELDEFORMULAR

#### Kursteilnehmer:

Vorname: \_\_\_\_\_ Nachname: \_\_\_\_\_  
Straße: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_  
Telefon: \_\_\_\_\_ Geschlecht: \_\_\_\_\_  
Ort: \_\_\_\_\_ Höchster akademischer Grad: \_\_\_\_\_

Rechnungslegung ist erwünscht. (Die Kursgebühren sind mindestens 7 Werktage vor Kursbeginn zu entrichten.) Der Kurs ist Mehrwertsteuerbefreit.

#### Anmeldungsbedingungen

- **Zertifikat (mind. Bachelor oder Diplom (FH), Approbation oder Master möglich) hänge ich meiner Bewerbung an.**
- Stornierungen sind bis maximal 4 Wochen vor Kursbeginn möglich. Sie bedürfen in jedem Fall der Schriftform.
- Mit dieser Anmeldung erkläre ich mich damit einverstanden, dass meine Daten zur internen Verarbeitung (Weitergabe an Dozenten) und für Informationszwecke gespeichert werden.
- Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB und die Datenschutzerklärung (euraka.ch)

Ja, ich akzeptiere die Anwendungsbedingungen.

Datum & Unterschrift \_\_\_\_\_

# Eine Community für Wissensaustausch

Nach einem Kurs am EMBI bleiben Sie im Austausch mit Ihren Kommilitonen. Der wirkliche Mehrwert einer jeden Veranstaltung ist das Netzwerk. Heutzutage geht das aufgrund fortgeschrittener Technologie digital ähnlich gut wie im klassischen Falle analog.

Wenn Sie eine Frage haben, so können Sie diese einerseits mit Ihren Kommilitonen erörtern, andererseits besteht immer die Möglichkeit sich für Rückfragen auch nach dem Kurs an Ihre Dozenten zu wenden.

## Wir beraten Sie gerne persönlich

Für weitere Fragen oder zur Vereinbarung eines persönlichen Beratungsgesprächs stehe ich Ihnen gerne unter [jp.himpler@euraka.ch](mailto:jp.himpler@euraka.ch) zur Verfügung.



**Dr. Jean-Pierre Himpler**, MSc ist International Consultant, Dozent und Autor, sowie Leiter des EMBI. Er berät Arztpraxen mit dem besonderen Schwerpunkt auf Prozessoptimierung und Gewinnmaximierung. Persönlich interessiert er sich besonders für den Bereich Medizintourismus. Schwerpunkte: Praxismanagement, Personalführung im Gesundheitswesen, Medizintourismus, Risikooptimierung durch Diversifikation.

**Dipl.-Bw. (FH) Detlev Westerfeld** ist seit fast 20 Jahren Berater für niedergelassene Heilberufe, Dozent und Autor für betriebswirtschaftliche Themen rund um die Praxis und ausgebildeter Resilienz-Trainer. Sein Schwerpunkt liegt in der persönlichen Beratung und Entwicklung von Praxisinhabern und Praxisteams sowie der Erstellung und der Umsetzung von Entwicklungskonzepten im Bereich Organisation und Personal.



# Ihre Dozenten

Für diesen Hochschul-Zertifikatskurs wurden Dozenten mit herausragender akademischer Laufbahn und mit langjähriger betriebswirtschaftlicher Erfahrung und Beratungstätigkeit in Arztpraxen ausgewählt.

**Prof. Dr. Carmen Ulrich** ist International Consultant, Interkulturelle Trainerin, Dozentin und Autorin. Nach 20 Jahren Berufserfahrung in der akademischen Lehre im In- und Ausland arbeitet sie als selbständige Business Coach mit den Schwerpunkten Personalmanagement, Interkulturelle Kommunikation, Teambildung und Persönlichkeitsentwicklung.



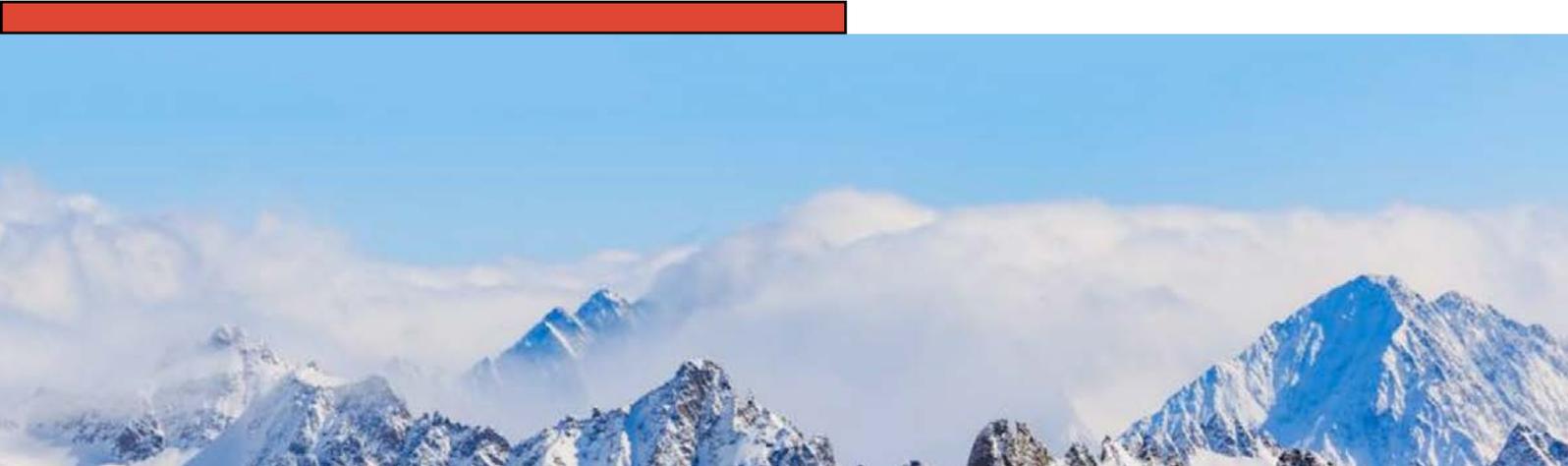
**Dipl.-Bw. Uwe Zoske** arbeitet seit Ende der 90er Jahre beratend in der Medizin und der Zahnmedizin. Er ist Autor für verschiedene Fachzeitschriften, Referent in Fortbildungsinstitutionen und spezialisiert auf die Themen Marketing, Praxisorganisation. Prozessoptimierung und Teamführung. Als Trainer im Bereich Teambuilding partizipieren auch branchenübergreifende Unternehmen von seiner langjährigen Expertise.

**Dipl.-Kfm. Wolfgang Effertz** ist seit über 20 Jahren Business Consultant und Dozent für Ärzte und Zahnärzte. Schwerpunkte sind Coaching und Beratung von Existenzgründern, die Erstellung von betriebswirtschaftlichen Planungskonzepten inkl. Liquiditätsplanung, Finanzierungs- und Absicherungsoptimierung, Standortanalyse und Marketing. Er unterstützt bei der Schaffung moderner Praxisstrukturen und betreut intelligente Praxisabgaben.



Kann Ihre Praxis auch mehr?

Dann bewerben Sie sich jetzt unter: [jp.himpler@euraka.ch](mailto:jp.himpler@euraka.ch)



**European Medical Business Institute**



**an der E.H.E EurAKA Hochschule**  
**Erlenstrasse 31; CH-4106 Therwil**