

Dental

MEDIZIN & ÖKONOMIE

NR. 4/22

DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt

**Renditeoptimierung
durch Digitalisierung**

Seiten 7–27

Recht

**Schwangerschaft und
Weiterbeschäftigung:
Was gilt es zu beachten?**

lic. iur. Patrick Bühlmann

Seite 34

Kapitalanlagen und
Investitionen

Nur Bares ist nicht Wahres

Heinz Achermann

Seite 39



ZU HOHE
ARBEITSBELASTUNG
LANGE
WARTEZEITEN
HOHE
STEUER-
BELASTUNG
MANGELNDE
WORK-LIFE-
BALANCE
BURNOUT

PRAXISOPTIMIERUNG

STÄNDIGER
PERSONALWECHSEL
RÜCKGANG
ZU WEISUNGEN
ZU WENIGE /
ZU VIELE PATIENTEN
ANOVA-
INDEX
> 130

FEDERER & PARTNERS hat sich auf die Optimierung von Arzt- und Zahnarztpraxen, Zentren und Kliniken spezialisiert. In einem unverbindlichen und kostenlosen Erstgespräch ermitteln wir das Optimierungspotenzial Ihres Unternehmens. Eine Optimierung sollte nur dann durchgeführt werden, wenn genügend Potenzial vorhanden ist und ein befriedigendes Resultat erwartet werden kann. Für weitere Informationen besuchen Sie uns auf www.federer-partners.ch oder kontaktieren Sie uns für ein kostenloses und unverbindliches Orientierungsgespräch.



Vorwort

Renditeoptimierung durch Digitalisierung	5
--	---

Schwerpunkt

Infrastrukturnutzung: Wer verdient wie viel?	7
Der digitale Wandel in den Zahnarztpraxen – langsam, aber unaufhaltsam	10
Die Ehefrau in der Praxis – integriert oder geduldet?	
Regula Goerre	14
Angela Bucher	16
Berufsnaher Beteiligungen – Privat- oder Geschäftsvermögen?	18
Schutz vor Cyberkriminalität und Datenschutzverletzungen	24

Zahnarzt und Unternehmer

Kieferorthopädie aus Leidenschaft	28
-----------------------------------	----

Marktplatz

Praxen	32
--------	----

Recht

Schwangerschaft und Weiterbeschäftigung: Was gilt es zu beachten?	34
--	----

Kapitalanlagen und Investitionen

Nur Bares ist nicht Wahres	39
----------------------------	----

Fokus

Der sichere Weg in die Cloud	44
Die digitale Transformation der Zahnarztpraxis	48

KLEININSERATE IM MARKTPLATZ

Ausgabe	Erscheint	Inserateschluss	Schwerpunktthema
01/23	März	01.02.2023	Alternative Übergabemodelle beim Praxisverkauf: Neue Situationen erfordern neue Ansätze
02/23	Juni	02.05.2023	Start-up und flexible Modelle: Teilzeitkarriere planen
03/23	September	02.08.2023	Optimierung – eine umweltfreundliche Zahnarztpraxis betreiben
04/23	Dezember	03.10.2023	Praxisverkauf – Zulassungsbeschränkungen als unüberwindbare Hürde?

Anzahl Zeichen	Kombi (1 x Printausgabe, 1 Monat online)	Online (1 Monat)	Print (1 Ausgabe)
0 – 600	700.–	200.–	600.–
601 – 1000	900.–	200.–	800.–
1001 – 1400	1100.–	200.–	1000.–

Inserateaufgabe

Zusendung des Inseratetexts und Auswahl der Publikationsart (Kombi, Print, Online) inkl. Rechnungsadresse per E-Mail an info@medizin-oekonomie.ch

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der gesamten Ausgabe in der Regel die männliche Form verwendet. Sie bezieht sich auf Frauen und Männer in gleicher Weise.

IMPRESSUM

Gesamtauflage* 3500

* Die Gesamtauflage kann aufgrund der Anzahl Zahnärzte bei jeder Ausgabe variieren.

Redaktion und Anzeigewesen:
Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE
Tina Eichenberger
Mitteldorfstrasse 3, 5605 Dottikon
056 616 60 60
info@medizin-oekonomie.ch
www.medizin-oekonomie.ch

Gestaltung und Satz:
Stefanie Gehrig
www.stefaniegehrig.ch

Korrektorat:
Andrea Groh
www.andrea-groh.de

Druck:
Kromer Print AG, Lenzburg



RENDITEOPTIMIERUNG DURCH DIGITALISIERUNG

Immer präsenter wird die Thematik der Digitalisierung im beruflichen und im privaten Alltag – so auch im Gesundheitswesen. Mehr und mehr Zahnärzte entscheiden sich, ihre Praxis elektronisch zu führen. Dies kann von der Kommunikation per E-Mail über die elektronische Krankengeschichte bis hin zu den modernsten Gerätschaften alles beinhalten. Wo liegen die Vor- und Nachteile der digitalen Zahnarztpraxis und worauf ist beim Digitalisierungsprozess speziell zu achten? In dieser Ausgabe der Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE beantworten wir unter anderem diese Fragen und zeigen Ihnen auf, wie durch das digitale Arbeiten die Effizienz gesteigert und die Rendite optimiert werden können. Viel Spass bei der Lektüre.

Herzlichst
Tina Eichenberger



Schützt Ihre Firma

AXA CYBERVERSICHERUNG
und Präventionservices

Know You Can

Lukas Studer

Telefon 062 205 54 58

lukas.studer@axa.ch

aerzte@axa.ch

[AXA.ch/cyber](https://www.axa.ch/cyber)

INFRASTRUKTURNUTZUNG: WER VERDIENT WIE VIEL?

Thomas Naef (FEDERER & PARTNERS)

Bei der Tätigkeit in einer Zahnarztpraxis als angestellte Zahnärztin, angestellter Zahnarzt taucht bei vielen nach einer gewissen Zeit und einer erfolgreichen Zusammenarbeit oftmals der Wunsch auf, sich vermehrt in der Praxis zu beteiligen und Entscheidungen mitzutragen sowie unternehmerische Verantwortung zu übernehmen. Wenn man dafür aber nicht den Schritt in eine eigene Praxis machen will, sondern sich im bewährten Team und der bewährten Infrastruktur wohlfühlt, bietet sich die Tätigkeit im Rahmen eines Infrastrukturnutzungsvertrages in der bisherigen Praxis als Alternative an.

Unterschied zur umsatzabhängigen Anstellung

Jetzt dürfte sich bei einigen, die in einer umsatzabhängigen Anstellung in einer Praxis beschäftigt sind, die Frage stellen, in welchen Punkten sich denn die Infrastrukturnutzung von der angestellten Tätigkeit unterscheidet respektive wo der Vorteil einer Infrastrukturnutzung gegenüber dem Konstrukt der Anstellung, das sich in den letzten Jahren zu allseitiger Zufriedenheit bewährt hat, liegt. Im Gegensatz zur Anstellung in der Praxis, bei der man zwar auf eigene Verantwortung Patientinnen und Patienten betreut, jedoch über die ZSR-Nummer des Praxisinhabers abrechnet sowie die eigene Tätigkeit über die Versicherung des Praxisinhabers abgedeckt ist, ist man mit dem Infrastrukturnutzungsvertrag de facto selbstständiger Unternehmer. Sie rechnen also auf eigene ZSR-Nummer ab, sind aber auch selbst für die Versicherung

und die dargelegten Leistungen verantwortlich. Auch die gesamte berufliche Vorsorge inklusive möglicher Einkäufe in die 2. (BVG) und 3. Säule liegt im Verantwortungsbereich des Infrastrukturnutzers. Sie führen somit zwei getrennte Konten und erstellen – in Zusammenarbeit mit dem Treuhänder – Ihren Jahresabschluss selbstständig.

Was jedoch gleich bleibt – der Titel bzw. die Bezeichnung impliziert dies bereits –, ist die Tatsache, dass Sie für Ihre rechtlich gesehen selbstständige Tätigkeit die Infrastruktur des Praxisinhabers respektive der Praxisinhaberin nutzen. Die Infrastrukturnutzung bedeutet, dass Sie neben den Praxisräumlichkeiten die gesamten technischen Geräte und das Inventar nutzen. Darüber hinaus müssen Sie als Infrastrukturnutzer/in nicht um eigenes Personal bemüht sein, sondern die Dentalassistentinnen sowie allfällige Sekretärin(nen) zur Erfassung Ihrer erbrachten Leistungen bzw. zum Versand der Rechnungen obliegen dem Verantwortungsbereich des Praxisinhabers / der Praxisinhaberin. Da der Infrastrukturnutzer auch direkt im Rahmen von delegierten Leistungen etc. an einer reibungslosen Zusammenarbeit mit dem nichtzahnärztlichen Personal interessiert ist, verfügt der Infrastrukturnutzungsvertrag sinnvollerweise über eine Klausel, die dem Infrastrukturnutzer ein entsprechendes Mitspracherecht bei der Personalselektion einräumt.

Wie viel kostet die Infrastruktur?

Nachdem wir die rechtlichen und arbeitsablaufbezogenen Fakten dargelegt haben,



stellt sich jetzt natürlich die Frage, wie viel man dem Praxisinhaber für die Nutzung der Infrastruktur abgeben kann. Wie «teuer» ist der Umstand, dass man zwar selbstständig auf eigene Nummer in der Praxis tätig sein kann, das Inventar sowie das Personal aber vom Praxisinhaber gestellt werden und dieser finanziell dafür aufkommt?

Hier hat sich über die Jahre im Rahmen der beratenden Tätigkeit gezeigt, dass eine 50:50-Aufteilung für beide eine Win-win-Situation darstellt. Das bedeutet im konkreten Fall, dass bei einem auf die eigene ZSR-Nummer erbrachten Umsatz von 500 000 CHF beim Infrastrukturnutzer 250 000 CHF verbleiben und die andere Hälfte dem Infrastrukturgeber, also dem Praxisinhaber, zusteht.

Dieses Modell der hälftigen Aufteilung hat mehrere Vorteile: Der Infrastrukturnutzer kann – vorausgesetzt, die Praxis verfügt über eine ausreichende Anzahl an Patienten/Patientinnen – selbst einteilen, wie viele Stunden pro Woche er tätig sein möchte. Für den Praxisinhaber ergeben sich insofern Synergieeffekte, als dass die Infrastruktur inklusive der Räumlichkeiten möglichst effizient genutzt wird. Darüber hinaus ist der Praxisinhaber motiviert, dem Infrastrukturnutzer Patienten intern zuzuweisen, da der dadurch vom Infrastrukturnutzer generierte Umsatz durch die geleistete Abgabe auch ihm zugutekommt. Die Tatsache, dass man die Abgabe prozentual an den Umsatz koppelt und nicht einfach einen Fixbetrag diesbezüglich vereinbart, ist ebenso aus einem Aspekt der Fairness überlegenswert. Falls der Infrastrukturnutzer

nämlich hochprozentig und effizient arbeitet, demzufolge also einen hohen Umsatz erzielt, ist die in absoluten Zahlen höhere Abgabe insofern gerechtfertigt, als dass er im Rahmen seiner Tätigkeit die Infrastruktur, die technischen Geräte und das Personal entsprechend mehr in Anspruch nimmt als bei einer Tätigkeit in einem kleineren Pensum. Der Praxisinhaber ist – wenn eine absolut gesehen höhere finanzielle Abgabe erzielt wird – im Umkehrschluss motivierter, auf die Bedürfnisse des Infrastrukturnutzers einzugehen respektive es lohnt sich für diesen auch finanziell, die entsprechenden Geräte anzuschaffen, zu warten und allenfalls mehr Personal einzustellen.

Unter Berücksichtigung der oben genannten Umstände ist die finanzielle Abgeltung von 50 % des erbrachten Umsatzes beidseitig eine faire und motivierende Entlohnung, die sich als Standard etabliert und über die Jahre zu vielen motivierten und langjährigen Zusammenarbeitsverhältnissen geführt hat. Da sich die verschiedenen Dignitäten hinsichtlich delegierter als auch technischer Leistung aber natürlich stark unterscheiden bzw. die zahnärztliche Tätigkeit je nachdem sehr personalintensiv sein kann, kann von diesem Schema durchaus abgewichen werden.

Vorsicht: MWST!

Ein weiterer grosser Unterschied, der beachtet und im entsprechenden Infrastrukturnutzungsvertrag zwingend geregelt werden sollte, ist, dass das Infrastrukturnutzungsverhältnis im Gegensatz zum Anstellungsvertrag der Mehrwertsteuerpflicht unterliegt. Das

heisst, dass auf eine Abgabe ab 100 000 CHF eine Mehrwertsteuerabgabe von 7.7 % einkalkuliert werden muss. Die Schallmauer von 100 000 CHF wird – falls der Infrastrukturnutzer nicht in einem eher tiefen Teilzeitpensum in der Praxis tätig ist – in der Regel überschritten. Rechtlich gesehen obliegt die Mehrwertsteuerpflicht dem Praxisinhaber, da er durch die Tätigkeit des Infrastrukturnutzers den Mehrwert generiert. Im Sinne der oben bereits eingehend beschriebenen Fairness und des Umstands, dass im Optimalfall Infrastrukturnutzer und -geber zu gleichen Teilen von der Zusammenarbeit profitieren, empfehlen wir grundsätzlich, dass eine fällige Mehrwertsteuer hälftig zwischen den Vertragsparteien geteilt wird.

Noch einschneidender wird die Mehrwertsteuerpflicht bei juristischen Personen. Da sich über die letzten Jahre bei den Zahnärztinnen und Zahnärzten eine verstärkte Tendenz zeigt, die bisher in der Rechtsform der Einzelfirma geführte Praxis in eine juristische Person (AG oder GmbH) zu überführen, muss dem Fakt Rechnung getragen werden, dass bei einem Infrastrukturnutzungsverhältnis mit einer juristischen Person die Mehrwertsteuer problematisch werden kann.

Falls Sie Ihre Praxis also im Rahmen einer AG oder GmbH führen, empfiehlt es sich aus finanziellen Gründen, gut abzuwägen, ob die Infrastrukturnutzung angestrebt wird oder ob die bisherige (allenfalls) umsatzabhängige Anstellung nicht sinnvollerweise beibehalten werden sollte. Die vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten sollten in diesem Falle optimal genutzt werden.

Welche Lösung auch immer ins Auge gefasst wird – es lohnt sich, die Vor- und Nachteile vorgängig sorgfältig abzuwägen. Gerne unterstützen wir Sie in der Findung der individuell richtigen Lösung.



Thomas Naef

Consultant
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit fünfundzwanzig Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Thomas Naef betreut seit dem Jahr 2016 den Verkauf der Spezialarztpraxen.

FEDERER & PARTNERS
Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3
5605 Dottikon
056 616 60 60
thomas.naef@federer-partners.ch
www.federer-partners.ch

DER DIGITALE WANDEL IN DEN ZAHNARZTPRAXEN – LANGSAM, ABER UNAUFHALTSAM

Alessandro Cesarini (Ärztেকে)

Der digitale Wandel hat sich in den letzten zwei Jahren weiter beschleunigt. Das Schweizer Gesundheitswesen hinkt dieser Entwicklung laut dem Swiss eHealth-Barometer 2022 im internationalen Vergleich noch hinterher. Diese Einschätzung muss jedoch differenziert betrachtet werden. So nutzt eine Mehrheit der niedergelassenen Zahnärzteschaft bereits vielfältige elektronische Arbeitsinstrumente in ihrer täglichen Tätigkeit und ist offen für weitere Innovationen.

Die Digitalisierung im Gesundheitswesen ist ein omnipräsentes Thema. Zahlreiche ambulante Zahnarztpraxen erfassen ihre Daten in Praxisinformationssoftwares. Zahnärztinnen und Zahnärzte tauschen Dokumente mit ihren Kolleginnen und Kollegen mittels gesicherten HIN-Mails aus. Dass noch nicht alle Leistungserbringende in den Zahnarztpraxen konsequent diese elektronischen Lösungen einsetzen, mag vermutlich auch an der Altersstruktur liegen. Das Durchschnittsalter der niedergelassenen Zahnärztinnen und Zahnärzte beträgt 54 Jahre. Damit sind sie gut zehn Jahre älter als ihre Kolleginnen und Kollegen im Spital. Die neu eröffneten Zahnarztpraxen arbeiten hingegen vollständig digitalisiert. Während der Pandemie zeigte sich aber auch, dass zahlreiche Behörden und Spitäler noch immer Faxgeräte nutzten, beispielsweise für die Meldungen der Fallzahlen ans Bundesamt für Gesundheit (BAG).

Wunsch nach verbesserten und schweizweit einheitlichen Schnittstellen

Das Swiss eHealth-Barometer 2022 zeigt, dass sich die Mehrheit der ambulanten Gesundheitsfachpersonen eine Verbesserung bei den digitalen Schnittstellen für den Austausch mit externen Stellen wünscht. Das komplexe Gesundheitssystem bringt viele Schnittstellen zwischen Gesundheitsfachpersonen, Versorgungseinrichtungen oder Arbeitsprozessen mit sich. Vielfach ist die Anbindung für Informationsaustausch zudem kantonal geregelt. Zum Beispiel ist die Ausstellung von Covid-Zertifikaten aus der Praxissoftware nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich. Der entsprechende Kanton muss unter anderem den angeschlossenen Service, beispielsweise die AD-Swiss, für ihr Gebiet autorisieren. Solche Regelungen können ebenfalls den Fortschritt der Digitalisierung bremsen.

Elektronisches Patientendossier – grundsätzlich sinnvoll

Ein Grossteil der niedergelassenen Ärzteschaft hegt grosse Zweifel am elektronischen Patientendossier (EPD). Dieses ist heute bereits für stationäre Einrichtungen wie Spitäler und Heime Pflicht. Seit Anfang 2022 sind neu zugelassene Arztpraxen aufgrund einer KVG-Revision dazu angehalten, sich ebenfalls dem EPD anzuschliessen. Grundsätzlich befürwortet die Ärzteschaft das elektronische Dossier als sichere Speicherplattform

jeglicher Daten und Dokumente. Eine Mehrheit der Freipraktizierenden steht ihm aber nach wie vor kritisch gegenüber. Sie befürchten, dass es in seiner aktuellen Form zu einem PDF-Friedhof verkommt. Deshalb fordern sie den Austausch strukturierter medizinischer Daten. Die Bedürfnisse der Leistungserbringenden nach einem gesicherten, gerichteten und fallbezogenen Austausch fachlicher Informationen werden heute noch nicht abgedeckt.

Anschluss an Gemeinschaften

Dem Bund ist die flächendeckende Einführung des EPD im Rahmen der Digitalisierung im Gesundheitswesen besonders wichtig. Damit die Arztpraxen das EPD nutzen können, müssen sie bei einem zertifizierten Anbieter angemeldet sein. Es gibt verschiedene regionale wie nationale Anbieter, so auch die ärztteigene AD-Swiss EPD Gemeinschaft, die im Herbst 2022 zertifiziert wurde. Sie bietet allen Gesundheitsfachpersonen sowie Primärsystemanbietern ihre Dienste an. Die wichtigste Voraussetzung zur Führung des EPD ist jedoch das Zugriffsrecht der Patientinnen und Patienten. Das Swiss eHealth-Barometer 2022 zeigt, dass die Mehrheit der Schweizer Bevölkerung bereit ist, ein EPD zu eröffnen.

Elektronische Identität erforderlich

Gesundheitsfachpersonen müssen weiter über eine sichere elektronische Identität verfügen, damit sie auf das EPD zugreifen können. Die Health Info Net AG (HIN) bietet beispielsweise eine solche eindeutige digitale Identifikation an. Dadurch wird gewährleistet, dass sensible Gesundheits- bzw. Patientendaten vertraulich bleiben. Des Weiteren bildet die elektronische Identität die Grundlage datenschutzkonformer elektronischer Kommunikation.

Elektronische Krankengeschichte weiter im Vormarsch

Der Anteil der Praxiszahnärztinnen und -zahnärzte, welche die Krankengeschichte elektronisch führen, wächst. Mittlerweile dokumentieren durchschnittlich mehr als zwei Drittel der Zahnärzteschaft digital. Diese Form der Dokumentation von Gesundheitsdaten verdrängt zunehmend die analogen Methoden.

Zeitgemässe Praxisinformationssysteme sind gefragt

Der digitale Entwicklungsschub in den letzten zwei Jahren hat den Praxisteams die elektronischen Hilfsmittel nähergebracht. Heutzutage verbindet Praxissoftware medizinisches und administratives Know-how. Sie soll das Praxispersonal bei allen Tätigkeiten rund um die Patientinnen und Patienten unterstützen: von der Terminplanung über die Dokumentation bis hin zur Leistungserfassung und Abrechnung. Patientenorientierte sowie personalisierte Medizin liegt im Trend. Auch die ambulanten Praxen wünschen sich mehr individuelle Lösungen. Sie möchten mit einer Praxissoftware arbeiten, die auf die Bedürfnisse ihrer Praxis abgestimmt ist. Dazu gehören Vorlagen für Briefe, Formulare, aber auch auf die Fachrichtung zugeschnittene Module zur Dokumentation der Krankengeschichte.

Wachsende Cyberbedrohungen und -angriffe

Gleichzeitig steigen mit der zunehmenden Digitalisierung die Risiken im Datenschutzbereich und der Datensicherheit: Vor allem Cyberangriffe auf Gesundheitsdaten und auf die IT-Umgebung können fatale Folgen haben. Eine Attacke kann materielle wie auch immaterielle Kosten verursachen. Praxen können sich und die Patientendaten schützen, indem sie unter anderem Firewall- und Antiviren-

Software einsetzen. Ausserdem sollen regelmässig die Back-ups überprüft werden. Die meisten Cyberattacken erfolgen via E-Mail. Daher ist es wichtig, dass alle Praxismitarbeitenden immer wieder sensibilisiert werden. Weiter kann das Risiko eines Angriffs minimiert werden durch Verwendung komplexer Passwörter und Aktivierung der Zwei-Faktor-Authentisierung.

Besser informierte Patientinnen und Patienten

Gesundheitsbewusste nutzen heutzutage häufig das Internet, um sich ein Bild über ihre Symptome oder Behandlungsmöglichkeiten zu machen. Da Dr. Google oft mehr Verwir-

rung stiftet, als dass er hilft, erfreuen sich medizinische Apps immer grösserer Beliebtheit. So beispielsweise die BENEURA-App, die erste medizinische App für Patientinnen und Patienten in der Schweiz. An deren Entwicklung beteiligten sich eine Reihe Gesundheitsfachleute. Die Plattform bietet verschiedene Services an, unter anderem den «Symptom-Check» für eine individuelle Empfehlung zum weiteren Vorgehen.

Aber auch die Telemedizin wird häufig als Auskunftsstelle gewählt. Damit werden Patientinnen und Patienten durch kompetente Zahnärztinnen und Zahnärzte 24/7 per Telefon oder Video betreut.



eRezepte in Pilotphase

Ein weiterer Fortschritt im Digitalisierungsprozess ist die Möglichkeit für die Zahnärzteschaft, Rezepte direkt aus ihrer Praxissoftware zu erstellen, zu senden oder für ihre Patientinnen und Patienten auszudrucken. Mit einer digitalen Signatur können Rezepte einfach und gesetzeskonform ausgestellt werden. Diese Signatur kann beispielsweise bei der HIN beantragt werden.

Fazit

Auch in Zeiten zunehmender Digitalisierung erstreben ambulante Praxen zufriedene Patientinnen und Patienten, hohe medizinische Qualität und reibungslose Praxisabläufe. Digitale Angebote müssen für alle Beteiligten im Gesundheitsmarkt einen klaren Nutzen aufweisen, damit sie bei der Zielerreichung unterstützen können. Daher wünscht sich die Zahnärzteschaft, dass sie mehr in den Digitalisierungsprozess eingebunden wird. Der Austausch unter Kolleginnen und Kollegen, wie digitale Lösungen Prozessabläufe effizienter gestalten können, kann ebenfalls dazu beitragen, die Digitalisierung in den Praxen voranzubringen.



Alessandro Cesarini

Leiter Marketing & Verkauf,
Ärztelasse Genossenschaft

Als Leiter Marketing & Verkauf bei der Ärztelasse ist Alessandro Cesarini für die externe und interne Kommunikation verantwortlich. Das Verkaufsteam sowie zehn lokale Agenturen unterstützen zudem die rund 19 000 Kundinnen und Kunden in ihren individuellen Anliegen.

Ärztelasse Genossenschaft
In der Luberzen 1
8902 Urdorf
044 436 17 74
marketing@aerztekasse.ch
www.aerztekasse.ch



DIE EHEFRAU IN DER PRAXIS – INTEGRIERT ODER GEDULDET?

In etlichen erfolgreich geführten Praxen übernimmt die Ehefrau eine entscheidende Funktion. Wir durften zwei Ärztteehefrauen interviewen, die in der Praxis ihres Mannes arbeiten. Sie haben uns von ihren persönlichen Erfahrungen erzählt und ob das Ganze so geplant oder wie so vieles im Leben dem Zufall zu verdanken war.

Regula Goerre, Ehefrau und Praxismanagerin

Frau Goerre, Sie führen gemeinsam mit Ihrem Mann die Herzpraxis Olten AG, eine etablierte kardiologische Gruppenpraxis mit mehreren Ärzten und Angestellten, war dies immer so geplant?

Nein, im Gegenteil: Für uns war klar, dass ich in meinem Beruf als Primarlehrerin weiterarbeiten würde. Einige Jahre später standen wir an einem ganz anderen Punkt. Wir hatten drei kleine Kinder und eine Praxis. Die Organisation wurde zunehmend schwieriger und wir wünschten uns mehr Zeit für die Familie. Da ich bereits unsere privaten Finanzen verwaltete, lag es nahe, auch die Praxisfinanzen zu übernehmen und in meinem Beruf zu pausieren.

Welche Vorteile sehen Sie in einer Zusammenarbeit mit dem Ehepartner?

Wir können sehr schnell und unkompliziert entscheiden und umsetzen.

Gibt es auch Nachteile aus Ihrer Sicht?

Nachteile sehe ich nicht, aber wir sind aufmerksam, dass die Paarebene auch in intensiven Praxiszeiten Raum hat. Ich schätze es, dass wir getrennte Verantwortungsbereiche haben und im Praxisalltag nicht zusammenarbeiten.

Trennen Sie und Ihr Ehemann Privates und Geschäft? Wenn ja, wie?

In der Praxis verhalten wir uns ganz klar wie Arbeitskollegen. Privat müssen wir manchmal ganz bewusst den Punkt setzen und sagen «fertig Praxis». Wenn ein Thema beschäftigt, ploppt es halt einfach immer wieder auf. Früher haben unsere Kinder öfter am Familientisch das Veto eingelegt.

Werden Sie als Ehepartnerin im Team integriert oder nehmen Sie eher eine geduldete Zwischenrolle ein?

Ich fühle mich integriert und akzeptiert, aber da müsste jetzt das Team unbefangen antworten können. Ich habe mich stets als normales Teammitglied gesehen mit dem eigenen

Verantwortungsbereich, wie es die anderen Teammitglieder auch haben, und bei meiner täglichen Arbeit steht für mich meine Verantwortung dem Team und der Praxis gegenüber so im Vordergrund, dass unser Zivilstand überhaupt nicht relevant ist.

Wie ist Ihre Funktion in der Praxis definiert?

Ich trage die Verantwortung für die Finanzen mit allem, was damit zusammenhängt. Daneben haben wir die Fachkompetenzen Ärzte, MPAs und Sekretariat. Jedes unserer Teammitglieder übernimmt viel Verantwortung. Wir haben die Grundhaltung, dass die jeweiligen Verantwortungsbereiche abgegrenzt sind und Fachkompetenzen respektiert werden. Die Finanzen spielen überall mit hinein, aber gerade deshalb ist es für mich wichtig, die Fachkompetenzen zu respektieren und einen für alle Seiten akzeptablen Konsens zu finden.

Haben Sie in der Praxis eine Joker-Rolle?

Das ist in meinem Fall im Praxisalltag sehr begrenzt, da ich keine medizinische Ausbildung habe. Aber natürlich helfe ich bei Personalausfall, wo ich kann.

Wie hat sich die Führung eines Praxisteam in den letzten Jahren im Allgemeinen verändert?

In unserer Praxis ist durch die Vergrößerung des Teams die Kommunikation und die Organisation der Kommunikationswege noch wichtiger geworden und die Teilzeitarbeit ist nicht mehr die Ausnahme, sondern die Regel. Das bringt bedeutend mehr Planungs- und Administrationsaufwand.

Viele Praxen klagen über Personalmangel. Die Suche von Ärzten und Praxispersonal erweist sich als schwierig. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich gemacht?

Wir haben das Glück, dass wir in den letzten Jahren immer wieder Blindbewerbungen bekamen und mit interessanten BewerberInnen den Kontakt gehalten haben und dann bei Bedarf darauf zurückgreifen konnten. Aber wir haben die Erfahrung gemacht, dass es sehr schwierig ist, gut qualifiziertes temporäres Personal zu finden, vor allem bei den Pflegefachfrauen.

Was ist das Erfolgsgeheimnis Ihrer Praxis?

Ein Geheimnis haben wir nicht. Wir versuchen, fair und respektvoll miteinander umzugehen, auch in Stress- und Krisensituationen. Jeder wird gehört und mit seinen Anliegen wahrgenommen. Die gute Atmosphäre in der Praxis ist uns sehr wichtig. Es macht einfach mehr Spass, wenn auch eine Prise Humor Platz hat.

Haben Sie Tipps für Ehepartner, die gerne gemeinsam eine Praxis realisieren/managen möchten?

Die Paarebene im Auge behalten, auch wenn noch alles im grünen Bereich ist. Praxis und Kinder rufen immer lauter und drängender.

Frau Goerre, herzlichen Dank für das spannende Interview!

DIE EHEFRAU IN DER PRAXIS – INTEGRIERT ODER GEDULDET?

Angela Bucher, Ehefrau und Praxismanagerin

Frau Bucher, Sie führen gemeinsam mit Ihrem Mann eine etablierte Hausarztpraxis mit mehreren Angestellten in Langendorf, war dies immer so geplant?

Ja. Unsere berufliche Zusammenarbeit begann bereits mit der Planung der Praxis. Bei der Eröffnung 1994 widmete ich mich jedoch vorab unseren kleinen Kindern und habe meinen Beitrag mit der Praxisreinigung drei Mal wöchentlich ab 5 Uhr morgens über mehrere Jahre geleistet. Nebst Verwaltungsaufgaben war ich als ausgebildete medizinische Röntgenassistentin jeweils auf Abruf für spezielle Röntgenaufnahmen verfügbar sowie für die Röntgenausbildung unserer zahlreichen Lernenden verantwortlich. Als die Kinder flügge wurden, konnte ich meine Mithilfe in der Praxis ausbauen.

Welche Vorteile sehen Sie in einer Zusammenarbeit mit dem Ehepartner?

Im Lebensabschnitt der beruflichen Selbstständigkeit entstanden so gemeinsame Lebenserfahrungen, was das Verständnis für den Partner wachsen liess.

Wir haben viel Arbeitszeit gemeinsam verbringen können und uns nicht nur in der Freizeit gesehen, dadurch erlebten wir viel Harmonie.

Gibt es auch Nachteile aus Ihrer Sicht?

Sicher. Es ist eine Herausforderung für eine Beziehung, auch wochentags 24 Stunden gemeinsam zu verbringen, es entstehen hin und wieder auch Reibungsflächen.

Trennen Sie und Ihr Ehemann Privates und Geschäft? Wenn ja, wie?

Anfänglich waren wir bestrebt, Berufliches nicht im Privaten zu besprechen. Durch den lebhaften Haushalt mit Kindern gelang dies problemlos. Seit dem Auszug unserer Jungen jedoch wird vieles aus der Praxis im Privaten besprochen.

Werden Sie als Ehepartnerin im Team integriert oder nehmen Sie eher eine geduldete Zwischenrolle ein?

Mit unseren MPAs führe ich eine sehr kollegiale Zusammenarbeit und wir sind zusammen ein tolles Team mit herzlichem Umgang.

Wie ist Ihre Funktion in der Praxis definiert?

Ich bin ein Teil des Ganzen, habe jedoch durch meine inzwischen langjährige Mitarbeit viel Erfahrung auf jedem Gebiet sammeln können und bin daher eine Art Praxismanagerin geworden.

Haben Sie in der Praxis eine Joker-Rolle?

Vor Jahren übernahm ich die Rolle eines überall und jederzeit einsetzbaren Jokers, um Arbeitsausfälle unserer MPAs abzudecken. Zwischenzeitlich leiste ich ein volles Arbeitspensum.

Wie hat sich die Führung eines Praxisteam in den letzten Jahren im Allgemeinen verändert?

Dies ist stark von den Persönlichkeiten der MPAs abhängig. Mit Mitdenkenden ist es eine Freude, zu arbeiten, und es entstehen Synergien. Zu sagen ist, dass etliche Diplomierte nach Abschluss ihrer Ausbildung bei uns weitergearbeitet haben und den Betrieb ab ihrem beruflichen Einstieg kennengelernt hatten. Daneben mussten wir leider auch Erfahrungen mit fehlenden Ressourcen und Leistungsbereitschaft, dafür umso mehr Egozentrik machen.

Viele Praxen klagen über Personalmangel. Die Suche von Ärzten und Praxispersonal erweist sich als schwierig. Welche Erfahrungen haben Sie diesbezüglich gemacht?

Während 28 Jahren haben wir stets MPAs gut ausgebildet. Der ausgetrocknete Arbeitsmarkt begründet sich durch das Verhalten unserer kantonalen Spitäler, die bisher ohne Engagement in der Ausbildung in den letzten Jahren um die hundert Stellen mit MPAs besetzt haben. Diese fehlen nun in den Praxen. Das ist auch bei uns nicht anders und die anfallende Arbeit verteilt sich auf wenige Schultern.

Was ist das Erfolgsgeheimnis Ihrer Praxis?

Arbeiten, arbeiten, arbeiten ...

Haben Sie Tipps für Ehepartner, die gerne gemeinsam eine Praxis realisieren/managen möchten?

Bezüglich Akzeptanz im Team ist es von Vorteil, eine medizinische Ausbildung gemacht zu haben. Auch die alltägliche Arbeit erleichtert es, in diesem Bereich gearbeitet zu haben. Ich denke da zum Beispiel an die medizinische Terminologie. Ausserdem sind Kenntnisse im kaufmännischen/buchhalterischen Bereich sowie in der Informatik unabdingbar.

Frau Bucher, herzlichen Dank für das spannende Interview!

BERUFSNAHE BETEILIGUNGEN – PRIVAT- ODER GESCHÄFTSVERMÖGEN?

Thomas Schwab, Andreas Nachbur (JP Steuer AG)

Kauft eine selbstständig erwerbende Person oder ein Teilhaber einer Personengesellschaft eine Beteiligung (z. B. Aktien einer Gesellschaft), ist zu klären, ob diese aus steuerlicher Sicht dem Privat- oder dem Geschäftsvermögen zuzuweisen ist, da dies unterschiedliche Konsequenzen hat. Oft ist die Zuteilung eindeutig, es gibt aber auch Fälle, bei denen diese Zuteilung zuweilen Schwierigkeiten bereitet.

1. Steuerliche Behandlung von Beteiligungen im Privatvermögen

Beteiligungen, die im Privatvermögen gehalten werden, sind für die Vermögenssteuer

mit dem Steuerwert zu deklarieren. Dieser wird der steuerpflichtigen Person durch die Steuerverwaltung mitgeteilt oder die Steuerwerte werden publiziert, wie es zum Beispiel bei börsenkotierten Wertschriften der Fall ist. Erträge aus den Beteiligungen – also Dividenden – sind steuerbar. Wird dabei eine qualifizierte Beteiligung (mindestens 10 % am Kapital) gehalten, profitiert man von einer privilegierten Besteuerung. Beim Bund erfolgt die Besteuerung zu 70 %, in den Kantonen gelten unterschiedliche Ansätze (in %):

AG	AI	AR	BE	BL	BS	FR	GE	GL	GR	JU	LU	NE
50	50	60	50	60	80	70	70	70	50	70	60	60
NW	OW	SG	SH	SO	SZ	TG	TI	UR	VD	VS	ZG	ZH
50	50	70	60	70	50	60	70	50	70	60	50	50

Konkret bedeutet dies, wenn eine Dividende einer qualifizierten Beteiligung von 100 000 CHF empfangen wird, werden beim Bund lediglich 70 000 CHF und zum Beispiel im Kanton Basel-Landschaft 60 000 CHF mit der Einkommenssteuer besteuert.

Werden privat gehaltene Beteiligungen mit Gewinn verkauft, so wird in der Regel ein steuerfreier Kapitalgewinn erzielt – dies ist eine Besonderheit im schweizerischen Steuerrecht, da es dem Prinzip der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit widerspricht. Andererseits ist festzuhalten, dass ein privater Kapitalver-

lust steuerlich nicht erfasst werden kann. Der steuerfreie Kapitalgewinn kann aber auch zu einem steuerbaren Vermögensertrag durch die Steuerverwaltung umqualifiziert werden (Stichwort: indirekte Teilliquidation oder Transponierung, worauf wir vorliegend aber nicht weiter eingehen).

2. Steuerliche Behandlung von Beteiligungen im Geschäftsvermögen

Werden Beteiligungen im Geschäftsvermögen gehalten, ist für die Vermögenssteuer der Buchwert massgebend. Dividendenerträge werden zum Geschäftsergebnis hinzugerechnet und erhöhen den Gewinn. Analog

zu den privat gehaltenen Beteiligungen werden Erträge aus qualifizierten Beteiligungen im Geschäftsvermögen auch privilegiert besteuert. Bis auf die Kantone Genf, Luzern, Waadt und Wallis sind die Ermässigungen identisch wie für Beteiligungen im Privatvermögen (in %):

AG	AI	AR	BE	BL	BS	FR	GE	GL	GR	JU	LU	NE
50	50	60	50	60	80	70	60	70	50	70	50	60
NW	OW	SG	SH	SO	SZ	TG	TI	UR	VD	VS	ZG	ZH
50	50	70	60	70	50	60	70	50	60	50	50	50

Weitaus mehr ins Gewicht fällt jedoch die Tatsache, dass Beteiligungen im Geschäftsvermögen einerseits abgeschrieben werden können und andererseits, dass Kapitalgewinne bzw. -verluste Einfluss auf den Gewinn haben und somit steuerlich berücksichtigt werden. Weiter ist zu beachten, dass auf dem Geschäftsergebnis die Sozialabgaben in der Höhe von gut 10 % geschuldet sind.

3. Zuweisung von Beteiligungen dem Privat- oder Geschäftsvermögen

Ob ein Vermögenswert dem Privat- oder Geschäftsvermögen zugewiesen wird, entscheidet sich grundsätzlich nach der sogenannten Präponderanzmethode. Diese Methode erlaubt aufgrund der effektiven Nutzung, den betreffenden Vermögenswert dem Geschäftsvermögen oder dem Privatvermögen zuzuweisen. Wird ein Vermögenswert vorwiegend, das heisst mehr als 50 %, für die Ausübung der selbstständigen Erwerbstätigkeit genutzt, wird er als Ganzes dem Geschäftsvermögen zugewiesen. Ist hingegen die Nutzung überwiegend privat, dann bleibt er im Privatvermögen des Unternehmers. Eine geteilte Zuteilung ist nicht möglich.

Mit der Präponderanzmethode ist die Zuteilung eines Vermögenswerts ins Privat- oder Geschäftsvermögen theoretisch eindeutig. In der Praxis kann die Zuteilung zuweilen jedoch Schwierigkeiten bereiten. Das Bundesgericht hat in seiner ständigen Rechtsprechung folgende Kriterien entwickelt, aufgrund deren ein Vermögenswert dem Privat- oder Geschäftsvermögen zuzuweisen ist:

- **Herkunft der Mittel:** Wird ein Objekt mit finanziellen Mitteln des Privatvermögens erworben oder hergestellt, gehört dieser Vermögensgegenstand in der Regel ebenfalls zum Privatvermögen. Dasselbe gilt im umgekehrten Fall.
- **Erwerbsmotiv:** Wenn ein Gegenstand für Geschäftszwecke erworben und auch tatsächlich für die Geschäftsausübung verwendet wird, ist dieser folglich dem Geschäftsvermögen zuzuteilen.
- **Äussere Beschaffenheit:** Gegenstände können grundsätzlich aufgrund ihrer äusseren Beschaffenheit dem notwendigen Geschäfts- oder Privatvermögen zugeteilt werden. So sind zum Beispiel Schmuckstücke grundsätzlich dem Privatvermögen zuzuteilen.

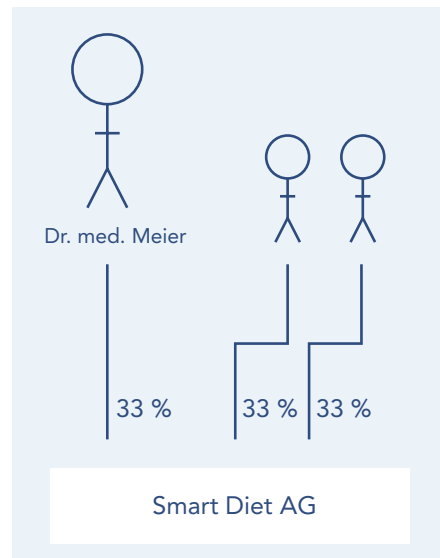
- Wirtschaftlich-technische Funktion: Ein Wirtschaftsgut ist dem Geschäftsvermögen zuzuordnen, wenn dieses im Zeitpunkt der Beurteilung auch tatsächlich und objektiv offensichtlich für Geschäftszwecke verwendet wird.
- Buchhalterische Behandlung: Je nach Gesellschaftsform hat dieses Kriterium mehr oder weniger Gewicht. Handelt es sich um ein Einzelunternehmen, wird die buchhalterische Behandlung eines Gegenstands nur als Indiz betrachtet. Bei Personengesellschaften hat dieses Prüfungsmerkmal eine höhere Bedeutung, da die Bilanzierung von Privatgegenständen der Gesellschafter – im Gegensatz zu Einzelunternehmen – verboten ist.
- Steuerliche Behandlung: Die steuerliche Zuordnung eines Objekts durch die steuerpflichtige Person kann ein Indiz sein, vor allem, falls sie dadurch keine Steuervorteile erlangt.
- Erlösverwendung: Wird ein Objekt aus dem Geschäftsvermögen verkauft und durch ein gleichartiges ersetzt, gehört das Ersatzobjekt ebenfalls zu dieser Vermögenskategorie. Ist hingegen der Erlös aus dem Verkauf frei verfügbar, liegt eine Privatentnahme vor.
- Wille und Sachverhaltsdarstellung des Steuerpflichtigen: Eine Willensäußerung der steuerpflichtigen Person ist nur in dem Fall relevant, als sie in den tatsächlichen Verhältnissen zum Ausdruck kommt.

Die Präponderanzmethode gilt grundsätzlich auch für Beteiligungen. Als Ausnahme können Beteiligungsrechte von mindestens 20 % am Grund- oder Stammkapital einer Kapitalgesellschaft oder Genossenschaft im Zeitpunkt des Erwerbs zum Geschäftsvermögen erklärt werden. Dies kann insbesondere dann von Vorteil sein, wenn die Beteiligungen mit-

tels Krediten finanziert werden müssen, da bei den Beteiligungen im Geschäftsvermögen die Begrenzung des Schuldzinsenabzugs nicht greift. Als Erwerb gelten entgeltliche und teilentgeltliche Eigentumsübertragungen. Der Einkommenssteuerwert von Beteiligungsrechten im gewillkürten Geschäftsvermögen entspricht dem Kaufpreis im Zeitpunkt des Erwerbs.

4. Beispiel Zuordnung einer Beteiligung

Frau Dr. med. Meier führt eine Allgemeinpraxis in Form einer Einzelfirma. Gemeinsam mit zwei Kollegen erwirbt sie die Smart Diet AG, eine Aktiengesellschaft, die Blutanalysen anbietet, mit dem Zweck, auf die Person zugeschnittene Ernährungspläne zur Gewichtsreduktion zu bestimmen. Hin und wieder empfiehlt Frau Meier ihren übergewichtigen Klienten die Website der Smart Diet AG. Dabei erwähnt sie nicht, dass sie selbst an der Gesellschaft beteiligt ist.



Frau Meier deklariert die Beteiligung in der Steuererklärung im Privatvermögen, da sie erwartet, die Beteiligung in ein paar Jahren mit einem (steuerfreien) Gewinn veräussern zu können. Die Steuerverwaltung hingegen qualifiziert die Beteiligung als zum Geschäftsvermögen zugehörig, da die Gesellschaft «Dienstleistungen im Medizinalbereich erbringe», und erstellt eine entsprechende Veranlagung. Frau Meier erhebt Einsprache gegen die Veranlagung, da sie damit nicht einverstanden ist.

Wie in Ziff. 3 hiavor aufgeführt, hat die Zuordnung zum Geschäfts- oder Privatvermögen aufgrund objektiver Kriterien zu erfolgen. Vorliegend gibt es Argumente für beide Varianten. Ob Frau Meier mit ihrer Einsprache Erfolg haben wird, hängt von den vorgebrachten Argumenten ab. Nimmt man die Kriterien, die vom Bundesgericht herausgearbeitet wurden, könnten folgende Argumente für die eine oder die andere Seite sprechen:

- Herkunft der Mittel: Hier kann es eine Rolle spielen, ob ein allfällig aufgenommenener Bankkredit zur Finanzierung der Beteiligung auf die Einzelfirma oder auf Frau Meier persönlich lautet. Auch allfällige Sicherheitsleistungen (z. B. eine private Lebensversicherung) bieten Hinweise.
- Erwerbsmotiv: Vorliegend ist davon auszugehen, dass die Beteiligung erworben wurde, um daraus einen Ertrag zu erzielen. Da die Smart Diet AG keine Kunden an die Praxis verweist (nur umgekehrt), scheint die Beteiligung nicht dazu geeignet, den Betrieb der Einzelfirma zu stärken.
- Äussere Beschaffenheit: Eine Beteiligung hat keine äussere Beschaffenheit, weshalb dieses Kriterium hier keine Rolle spielen kann.
- Wirtschaftlich-technische Funktion: Hier ist abzuwägen, ob die Beteiligung den Fort-

bestand der Praxis sichern oder lediglich Frau Meier ein Zusatzeinkommen verschaffen soll. Wie beim Punkt «Erwerbsmotiv» bereits festgehalten, scheint die Beteiligung nicht geeignet, die Praxis zu fördern.

- Buchhalterische Behandlung: Da Frau Meier persönlich die Beteiligung im Privatvermögen halten möchte, hat sie die Beteiligung nicht in der Buchhaltung der Praxis verbucht. Da es sich bei der Praxis jedoch um eine Einzelfirma (und nicht eine Personengesellschaft handelt), ist dieses Kriterium von untergeordneter Bedeutung.
- Steuerliche Behandlung: Vorliegend möchte Frau Meier die Beteiligung primär aus steuerlichen Gründen – sie will beim Verkauf einen steuerfreien Kapitalgewinn erzielen – im Privatvermögen halten. Da dies ein steuerlicher Vorteil ist, taugt das Argument nicht, um die Beteiligung dem Privatvermögen zuzuweisen.
- Erlösverwendung: Es ist davon auszugehen, dass der Erlös bei einem Verkauf Frau Meier privat zugute kommt.
- Wille und Sachverhaltsdarstellung des Steuerpflichtigen: Wie bereits festgestellt, hat der Wille von Frau Meier keinen Einfluss auf die Zuweisung der Beteiligung.

Die verschiedenen Kriterien sind in ihrer Summe nicht eindeutig. Es kommt hier darauf an, ob Frau Meier der Steuerverwaltung glaubhaft darstellen kann, dass ihre Beteiligung an der Smart Diet AG keinen Zusammenhang mit ihrer Praxis hat. Zusätzlich zu den vorgenannten Kriterien könnte entscheidend sein, ob es sich bei den anderen Beteiligten ebenfalls um Ärzt*innen handelt.

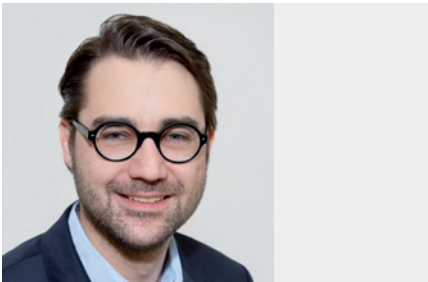
In einem ähnlich gelagerten Praxisfall war schliesslich die private Lebensversicherung der «Rettungsanker», da diese als Sicherheit für die Finanzierung der Beteiligung verwendet wurde, sodass die Steuerverwaltung die

Beteiligung dann doch dem Privatvermögen zugewiesen hat.

5. Fazit

Ob eine Beteiligung dem Geschäfts- oder dem Privatvermögen zugewiesen wird, ist jeweils eine Einzelfallbetrachtung. Insbesondere bei Beteiligungen, die einen mehr oder weniger möglichen Bezug zur beruflichen Tätigkeit

aufweisen, besteht immer die Gefahr, dass die Steuerverwaltung die Beteiligung auch gegen den Willen der steuerpflichtigen Person dem Geschäftsvermögen zuweist. In einem solchen Fall ist es empfehlenswert, sich bereits bei der ersten Veranlagung dagegen zur Wehr zu setzen. Bei den Argumenten für das Privatvermögen darf aus dem Vollen geschöpft werden, denn es gilt die freie Beweiswürdigung.



Thomas Schwab

Rechtsanwalt, dipl. Steuerexperte
Partner JP Steuer AG

JP Steuer AG
Gerbergasse 40
4001 Basel
061 377 60 00
thomas.schwab@jp-steuer.ch
www.jp-steuer.ch



Andreas Nachbur

Treuhänder mit eidg. Fachausweis
Partner JP Steuer AG

JP Steuer AG
Gerbergasse 40
4001 Basel
061 377 60 00
andreas.nachbur@jp-steuer.ch
www.jp-steuer.ch

Der direkte Weg zu Ihrem Honorar



Der Weg zu Ihrem Honorar kann lang, steil und beschwerlich sein.

WIR GEHEN DIESEN WEG FÜR SIE. UND SIE NEHMEN DIE ABKÜRZUNG!



Fordern Sie Ihr Infopaket zur Honorarabrechnung mit 100 % Sofortauszahlung an: Telefonisch **032 560 39 00**, per E-Mail info@mediserv.ch oder einfach online www.mediserv.ch/direkterweg

mediserv

SCHUTZ VOR CYBERKRIMINALITÄT UND DATENSCHUTZVERLETZUNGEN

Urs Rütli (FBS Informatik AG)

Die Gesundheitsbranche vernachlässigt die Risiken von Cyberangriffen und Verletzungen des Datenschutzes noch immer stark. Gerade beim Schutz von sensiblen, höchst vertraulichen Daten besteht ein enormer Nachholbedarf. Gesundheitsdienstleister können sich mit einem ganzheitlichen Ansatz schützen – und im Alltag entlasten.

Internetkriminalität und Datenschutzverletzungen sind Teil unseres Alltags geworden. Covid-19 hat die Digitalisierung stark beschleunigt – und kriminelle Machenschaften im digitalen Raum noch lukrativer gemacht. Auch in der Gesundheitsbranche führte Covid-19 zu einem digitalen Schub. Ein umfassender Schutz der höchst sensiblen Daten ist jetzt umso wichtiger. Doch was heisst das konkret?

Fehlendes Sicherheitsverständnis mit gravierenden Konsequenzen

Häufig verschicken Arztpraxen, Kliniken und Gesundheitseinrichtungen sensible Daten noch unverschlüsselt per E-Mail oder übertragen grössere Datenmengen via unsichere Cloud-Services. Die verschickten Daten sind so weder vor Verlust noch vor Diebstahl oder Sabotage geschützt. Oft fehlen auch Schutzmechanismen wie sichere Passwörter oder das Schulen der Mitarbeitenden im korrekten Umgang mit Daten und E-Mails.

Der lasche Umgang mit schützenswerten Informationen birgt die Gefahr, dass ein laufender Betrieb aufgrund von Cyberangriffen

oder Problemen mit dem Datenschutz nicht aufrechterhalten werden kann. Dadurch entsteht nicht nur ein finanzieller Schaden, sondern auch die Verletzung des Arztgeheimnisses kann zum Thema werden. Das macht deutlich, wie wichtig der Schutz von Systemen und Daten ist – gerade im Gesundheitswesen.

Mögliche Gefahren und Bedrohungen

Schützenswerte Informationen sind in einer Gesundheitseinrichtung in unterschiedlichen Formen vorhanden – etwa im Praxisinformationssystem, in der Krankengeschichte auf Papier, als mitgehörtes Gespräch, durch liegen gelassene Dokumente am Empfang oder in E-Mails. Sensible Informationen jeglicher Form sind Bedrohungen ausgesetzt: Dies können beispielsweise Hackerangriffe auf Server, Computer und Netzwerke oder unbefugter Zugriff auf geschützte Daten sein. Kriminelle versuchen auch mit Social Engineering, an sensible Daten zu gelangen: Sie gewinnen etwa mit gefälschten E-Mails das Vertrauen von Mitarbeitenden eines Unternehmens und bringen diese dazu, geschützte Informationen wie Passwörter oder Nutzerangaben preiszugeben. Mit einer funktionierenden Informationssicherheit gewährleistet ein Unternehmen, dass seine vertraulichen Informationen vertraulich bleiben und vor Verlust, Diebstahl und unbefugten Veränderungen geschützt sind. Es sichert sich damit nicht nur gegen Sabotage, Spionage und Vandalismus ab, sondern schützt sich auch im Falle von Feuer, Überschwemmungen oder Stürmen.



Status quo reicht nicht

Viele Unternehmen verfügen zwar über Backup, Firewall oder Antivirenprogramm, doch das reicht nicht mehr. Der digitale Raum verändert sich laufend. Die technische Infrastruktur ist also immer wieder neuen Gefahren ausgesetzt. Damit diese berücksichtigt werden können, braucht es eine kontinuierliche Überwachung und Wartung. Es ist ein Trugschluss anzunehmen, dass sich die Sicherheit durch die Anschaffung und den Einsatz von technischen Produkten nachweislich steigern würde. Eine falsche Sicherheit entsteht beispielsweise häufig beim Back-up: Dieser wird zwar fachgemäss eingerichtet und getestet, doch die regelmässige Kontrolle, ob die Datensicherung funktioniert und vollständig ist, geht vergessen. Das führt nicht selten zu bösen Überraschungen.

Spezifische Organisation und Finanzierung

Welche Informationen sind schützenswert und wie kann ein Unternehmen das gewährleisten? Um diese Fragen zu beantworten, benötigt man eine Analyse von Organisation und Abläufen. Zusätzlich gilt es zu klären, wie der IT-Dienstleister mit den Daten eines Unternehmens umgeht: Was macht dieser mit Patientendaten, wie bewahrt er sie auf und

wie schützt er sie vor Unbefugten? Dies setzt eine entsprechende Geheimhaltungsvereinbarung – ein Non-disclosure Agreement (NDA) voraus, das genau definiert, wie der IT-Dienstleister mit den Daten eines Unternehmens umzugehen hat. Der Schutz von Daten und Systemen kann schnell sehr umfangreich werden. Dazu braucht es auch finanzielle Mittel. Oft entstehen genau hier erste Hürden: Wenn ein Unternehmen kein Budget vorsieht, um seine Daten zu schützen, können die dafür benötigten Massnahmen nicht umgesetzt werden – und die Sicherheitslage verbessert sich nicht.

Neue gesetzliche Rahmenbedingungen

Im September 2023 tritt das revidierte Datenschutzgesetz in Kraft. Auch Gesundheitseinrichtungen sind als Bearbeiter von besonders schützenswerten Daten von diesem Gesetz betroffen. Eine der grössten Neuerungen: Die Verantwortung für etwaige Verletzungen des Datenschutzes tragen nicht mehr – wie bis anhin – juristische, sondern neu natürliche Personen, zum Beispiel die Praxisleitung. Bei Sanktionen wird die bis dato geltende Obergrenze von 10 000 CHF deutlich angehoben: Ein Gericht wird neu Sanktionen von bis zu 250 000 CHF verhängen können.

Informationssicherheit ist Chefsache

Die Verlockung ist gross, Datenschutz und Informationssicherheit einer einzelnen Person im Unternehmen, der IT-Abteilung oder gar einem externen IT-Dienstleister abzugeben. Doch die Sicherheit von Informationen gehört in den Verantwortungsbereich des Managements. Informationssicherheit sollte fest in der Unternehmensstrategie verankert sein und im Unternehmen gelebt werden. Es gilt konkret zu definieren, wie Cyberangriffe und Verletzungen des Datenschutzes vermieden werden können, was bei akuten Problemen zu tun ist – und wie der Betrieb jederzeit sichergestellt werden kann. Obwohl die Verantwortung für Informationssicherheit nicht delegiert werden kann, lassen sich dennoch klare Aufgaben verteilen. Allen voran ist die Zuständigkeit für jedes System zu definieren: Es muss klar sein, wer für den Schutz und den

Betrieb des jeweiligen Systems zuständig ist. Weiter ist ein Inventar zu führen. Denn erst wenn bekannt ist, was geschützt werden soll, kann entschieden werden, wie der optimale Schutz aussehen könnte.

Professionelle Expertise als Entscheidungsgrundlage

Für die Ausarbeitung eines zum Unternehmen passenden IT-Sicherheitskonzepts und die Integration in ein bestehendes Praxis-Handbuch ist neben dem Praxisalltag selten Platz. Zudem fehlt meist das entsprechende Know-how: Um das Unternehmensrisiko korrekt beurteilen und darauf abgestimmte Entscheidungen treffen zu können, braucht das Management von Gesundheitseinrichtungen eine professionelle Expertise, welche die Schwachpunkte und passende Lösungen aufzeigt.



Ganzheitlicher Ansatz für den Schutz von Informationen

ICT-Strategie und Sicherheitskonzept sollten genau zu den Gegebenheiten eines Unternehmens passen. Denn nicht jede Massnahme ist im konkreten Fall zielführend und verhältnismässig. Als etablierter ICT-Service-Provider im Gesundheitswesen lösen wir Informationssicherheit, Cybersecurity und Datenschutz ganzheitlich und massgeschneidert: Wir bieten ein umfassendes Portfolio von technischen und organisatorischen Massnahmen an. Dabei arbeiten wir eng mit der FMH sowie dem Verein Patientendatenschutz & Sicherheit Schweiz (VPDS.ch) zusammen und verwenden als Grundlage den FMH-IT-Grundschutz mit seinen elf konkreten Empfehlungen. Zudem berücksichtigen wir den Framework-IKT-Minimalstandard des Bundes, der sich an die Betreiber von kritischen Infrastrukturen (KRITIS) richtet.

Unsere Aufgabe als Sicherheitsberater ist es, die Situation eines Unternehmens korrekt einzuschätzen, zielführende Massnahmen anzubieten und diese im Praxishandbuch korrekt zu dokumentieren. Damit schützen wir Gesundheitsdienstleister nicht nur vor Verletzungen des Datenschutzes, Cyberkriminalität und daraus entstehenden wirtschaftlichen Schäden, sondern entlasten diese auch ganz konkret im Alltag.



Urs Rütli

Dipl. ICT Security Expert

Als ICT-Security-Berater im Bereich Healthcare berät Urs Rütli das Management in Sachen Cybersecurity und Datenschutz. Mit hauseigenen Managed Services und Cloud-Produkten bietet die FBS Informatik AG eine grosse Anzahl von Lösungen aus einer Hand.

FBS Informatik AG
Wynenfeld 10
5034 Suhr
062 857 50 50
ruetti@fbs.ch
www.health-ict.ch

**«Es ist nicht genug zu wissen –
man muss auch anwenden.
Es ist nicht genug zu wollen –
man muss auch tun.»**

Johann Wolfgang von Goethe



KIEFERORTHOPÄDIE AUS LEIDENSCHAFT –

den Traum der Selbstständigkeit zu zweit an
zwei Standorten realisiert

Dr. med. dent. Constanze Egger

Dr. med. dent. Alexander Egger

Dres. med. dent. Egger haben 2016 in Schaffhausen und 2018 in Winterthur je eine Praxis für Kieferorthopädie übernommen. Im nachstehenden Interview berichten sie uns, wie sie die Vorbereitungs- und Aufbauphase erlebt und welche Zukunftsaussichten sie haben.

Sie führen zwei kieferorthopädische Praxen in Schaffhausen und Winterthur. Welche positiven und negativen Erfahrungen durften Sie bei der Übernahme der Praxen sammeln?

Als positiv haben wir die Patientenübergabe durch unsere Vorgänger empfunden. Die Patienten wurden in beiden Fällen persönlich und frühzeitig über die Praxisübergabe informiert. Dies hat die Akzeptanz und das Verständnis bei den Patienten stark beeinflusst. Die Patienten ihrerseits haben uns von Anfang an ein sehr hohes Vertrauen entgegengebracht, dies war ebenfalls eine positive Erfahrung und wir hätten nicht damit gerechnet. Bei der ersten Praxis, die wir übernommen haben, waren keine Anfangsinvestitionen notwendig. Wir konnten die Praxis übernehmen und direkt arbeiten, sogar Verbrauchsmaterial war vorhanden. Das war für uns ein sehr grosser Vorteil. Ebenfalls positiv zu erwähnen ist die professionelle Begleitung, die wir durch FEDERER & PARTNERS erhalten haben. Diese hat uns und unseren Praxisvorgängern Sicherheit gegeben, dass alles korrekt abläuft und wir an alle wichtigen Punkte denken. Bei der Übernahme der zweiten Praxis haben wir uns für einen Praxisumzug entschieden, der mit einem Umbau verbunden war. Wir hatten auch bei diesem Projekt eine lange Vorlaufzeit und uns intensiv mit der Planung auseinandergesetzt. Leider war der Bau am Ende aber dennoch sehr stressig und zeitlich knapp. Dies würden wir als negative Erfahrung konstatieren.

War eine Praxisneueröffnung nie eine Option für Sie?

Eine Praxisneueröffnung wäre für uns finanziell zu risikoreich gewesen (höheres Eigenkapital erforderlich). Da wir aus Deutschland ausgewandert sind, gab es schon diverse unbekannte

Komponenten. Wir kannten zum Beispiel das Schweizer Gesundheitswesen nicht, daher haben uns der bestehende Patientenstamm, eine Praxis mit einer gewissen Struktur und definierten Abläufen und ein kleineres finanzielles Risiko Sicherheit gegeben.

War es für Sie beide von Beginn her klar, gemeinsam eine Praxis zu führen?

Ja, das war schon immer der Plan. Wir haben bereits im Studium alles zusammen gemacht, speziell im klinischen Teil der Ausbildung, und gesehen, dass wir als Team stets gut funktioniert haben.

Bei der Praxis in Winterthur haben Sie einen Standortwechsel vollzogen. Wie kam es dazu? War es schwierig, geeignete Räumlichkeiten am gewünschten Standort zu finden?

Die Räumlichkeiten und die Infrastruktur der Praxis waren veraltet. Dies hätte nicht zu unserer anderen Praxis gepasst und wäre mit dem dortigen System nicht kompatibel gewesen. Ausserdem hätten wir in den damaligen Räumlichkeiten die heutzutage geltenden behördlichen Auflagen nicht erfüllen können. Es wäre fragwürdig gewesen, ob unser Baugesuch bewilligt worden wäre. Ein weiterer Punkt war, dass wir nicht sicher waren, wie es mit der Immobilie weitergehen wird und ob wir langfristig an diesem Standort hätten bleiben können. Es waren zu viele Unsicherheiten mit diesem Standort verbunden. Da es unser Ziel war, im selben Quartier zu bleiben, war die Suche schwierig. Unsere heutige Praxis befindet sich auf einem Areal, das neu gebaut wurde. Der Bau erfolgte sehr schnell und es benötigte viel Vorstellungsvermögen, da wir die ersten gewerblichen Mieter waren. Das Areal hat sich aber sehr gut entwickelt und ist heute sehr belebt.



Wie unterscheidet sich Ihr Berufsalltag als Praxisinhaber von Ihren vorgängigen Tätigkeiten?

Der Berufsalltag als Praxisinhaber ist geprägt von mehr Selbstbestimmung. Diese zeigt sich einerseits bei den zahnmedizinischen Behandlungen, aber auch bei der Einteilung von Arbeitszeit, Freizeit und Ferien. Die Einkommenssituation ändert sich als Praxisinhaber, man hat mehr Verantwortung und muss vor allem zu Beginn mehr Zeit für die Arbeit investieren. Man muss sich mit vielen neuen Themen wie zum Beispiel Personalführung, wirtschaftlichen Fragen, Technik etc. beschäftigen. Uns hat das Spass gemacht, aber vielleicht ist es nicht jedermanns Sache.

Welche Erfahrungen haben Sie beim Rollenwechsel vom Angestellten zum Vorgesetzten gesammelt?

Das Thema Führung wird im Rahmen eines Zahnmedizinstudiums nie thematisiert und war zu Beginn eine Herausforderung. Zunächst ist man unsicher, lässt viel durchgehen und dem Personal sehr viel Freiraum. Regeln und Rahmenbedingungen zu setzen ist aber wichtig und gibt dem Personal auch Sicherheit. Wir haben festgestellt, dass zu viel Freiraum die Leute durchaus vor den Kopf stossen kann. Am Anfang unserer Praxistätigkeit haben wir uns sehr stark auf die Organisation, die Patientenzufriedenheit und die Qualität der Behandlungen fokussiert und das Personal war dabei eher im Hintergrund. Wir haben schnell gemerkt, dass die Personalführung konsequent und aktiv erfolgen muss, und dies geändert.

Wie bringen Sie die beiden Praxen und Ihr Privatleben unter einen Hut?

Dies ist eine grosse Herausforderung, da wir sehr schnell gewachsen sind. Wir müssen alles sehr bewusst organisieren und im privaten Bereich auf Hilfe zum Beispiel im Haushalt, bei den Kindern etc. zurückgreifen. Zudem muss man teilweise familiär etwas zurückstecken können, zumindest eine Zeit lang – wenn auch ungern.

Gibt es Punkte in Bezug auf die Praxisübernahmen, die Sie heute anders machen würden?

Nein, wir würden es wieder genauso machen.

Sie haben sich sehr früh in die berufliche Selbstständigkeit gewagt. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolges?

Zum einen, sich früh mit dem Thema zu beschäftigen. Wir haben uns schon im Studium mit dem Thema Selbstständigkeit auseinandergesetzt. Zum anderen ist es wichtig, es dann auch zu machen. Mut haben, etwas zu tun, und bereit sein, einen unkonventionellen Weg zu gehen. Wir waren sehr offen und nicht auf einen Standort fixiert, das war sicher sehr hilfreich. Ausserdem war es für uns einfacher, da wir ein gemeinsames Ziel hatten und sich kein Ehepartner unterordnen oder unfreiwillig verändern musste.

Ein weiterer, wichtiger Tipp ist, auf das eigene Bauchgefühl zu hören und bei der Realisation eines Projektes nicht zu lange zu warten.

Welche Entwicklungen und Trends sehen Sie in der Kieferorthopädie?

Die Digitalisierung ist ein grosses Thema in der Kieferorthopädie und sie verändert den Arbeitsalltag. Es gibt immer mehr neue Player/Mitbewerber auf dem Markt, in Form von grossen Ketten und Zusammenschlüssen, weniger kleine Praxen. Es sind im Allgemeinen mehr Anbieter und der Konkurrenzdruck ist grösser geworden.

Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Unser Ziel ist es, die Praxen, die wir haben, weiterhin erfolgreich zu führen, die Qualität auf dem hohen Niveau zu halten und mit der Zeit zu gehen. Wir versuchen, neue Technologien zu lernen, einzubinden und unsere Praxis noch effizienter zu organisieren. Dafür haben wir eine Praxismanagerin eingestellt, um in diesem Bereich Entlastung zu bekommen.

Was würden Sie Ihren Kollegen, die den Schritt in die Selbstständigkeit noch vor sich haben, mit auf den Weg geben?

Man soll sich professionelle Unterstützung holen. Viele Punkte kann man selbst nicht überblicken. Eine professionelle Begleitung gibt sowohl dem Käufer als auch dem Verkäufer der Praxis Sicherheit. Selbstinitiative ergreifen und sich mit Themen auseinandersetzen, auch wenn einen nicht alles interessiert (z. B. unternehmerische Punkte, standespolitische Themen etc.). Wenn man Kontakte zu Bekannten hat, die bereits eine Praxis führen, diese fragen, welche Erfahrungen sie sammeln durften und wie die Abläufe funktionieren.

Herr und Frau Doktor Egger, wir danken Ihnen ganz herzlich für das spannende Interview.



ZAHNMEDIZIN

› ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

Für einen engagierten, jungen Zahnarzt suchen wir ab 2023 oder nach Vereinbarung eine Praxis zur Übernahme. Ein Einstieg in eine Gruppenpraxis (als selbstständig tätiger Zahnarzt) wäre ebenfalls denkbar. Favorisiert wird eine Praxis im Radius von 30 Minuten von Luzern oder Zürich sowie die Kantone Schwyz und Zug. Eine Praxisübernahme im Rahmen einer Sukzession wäre wünschenswert. [Ref.-Nr. 8445](#)

› ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

Für eine motivierte und engagierte Zahnärztin suchen wir eine gut etablierte und moderne Zahnarztpraxis zur Übernahme. Favorisiert wird eine Praxis in den Kantonen Luzern, Schwyz, Zug oder Zürich. Eine Praxisübernahme im Rahmen einer Sukzession wäre wünschenswert. Bei Interesse freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme unter der Referenz-Nummer 1190. [Ref.-Nr. 1190](#)

BEHÖRDENGÄNGE

ABRECHNUNGS-
KONTROLLE &
-VERBESSERUNG

STRATEGIE

BUSINESSPLAN/
FINANZIERUNG
SICHERN

PRAXISERÖFFNUNG/ PRAXISÜBERNAHME

MANAGEMENT

PRAXIS-

MIETVERTRAGS-
VERHANDLUNGEN

PERSONALSUCHE
START-UP
VERTRÄGE

Eine Unternehmensgründung erfordert sehr viel Zeit und Fachwissen. Damit Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren und der Zukunft entspannter entgegenblicken können, profitieren Sie von unserer 20-jährigen Erfahrung im Bereich der Praxiseröffnung und Praxisübernahme. Unter www.federer-partners.ch finden Sie unser gesamtes Leistungsangebot im Start-up-Bereich.



FEDERER & PARTNERS · Unternehmensberatung im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3 · 5605 Dottikon · T 056 616 60 60 · F 056 616 60 61
www.federer-partners.ch

SCHWANGERSCHAFT UND WEITERBESCHÄFTIGUNG: WAS GILT ES ZU BEACHTEN?

lic. iur. Patrick Bühlmann (Voser Rechtsanwälte)

Die Mitarbeitenden in Arztpraxen sind häufig jung und weiblich. Entsprechend oft stellt sich für Zahnärztinnen und Zahnärzte die Frage, welche besonderen arbeitsrechtlichen Pflichten gegenüber schwangeren Mitarbeiterinnen zu beachten sind und wie sie nach der Geburt weiterbeschäftigt werden können. Namentlich folgende Themen verdienen in diesem Zusammenhang auf der Seite des Arbeitgebers spezielle Beachtung.

Gesundheitsschutz für schwangere Arbeitnehmerinnen

Recht auf Arbeitsbefreiung

Schwangere Frauen dürfen grundsätzlich nur mit ihrem Einverständnis beschäftigt werden, können der Arbeit also ohne besondere Gründe fernbleiben, müssen dies dem Arbeitgeber aber vorgängig mitteilen (Art. 35a Abs. 1 und 2 Arbeitsgesetz [ArG]). Ein Anspruch auf Lohnfortzahlung besteht in solchen Fällen allerdings nicht bzw. nur, wenn besondere Gründe vorliegen, die eine Lohnfortzahlungspflicht des Arbeitgebers begründen (z. B. eine schwangerschaftsbedingte Arbeitsunfähigkeit nach Art. 324a Abs. 3 Obligationenrecht [OR]).

Ausgestaltung der Arbeitsbedingungen / allgemeiner Grundsatz

Wird eine schwangere Arbeitnehmerin beschäftigt, hat der Arbeitgeber ihre Arbeitsbedingungen so zu gestalten, dass die Gesundheit der Schwangeren und ihres ungeborenen Kindes nicht beeinträchtigt wird (Art. 35 Abs. 1 ArG).

Maximale tägliche Arbeitszeit

Schwangere Arbeitnehmerinnen dürfen nicht über die vertraglich vereinbarte tägliche Arbeitszeit hinaus und jedenfalls nicht mehr als neun Stunden pro Tag beschäftigt werden (Art. 60 Abs. 1 Verordnung 1 zum ArG [ArGV 1]).

Beschäftigungserleichterung bei hauptsächlich stehender Tätigkeit

Hat die schwangere Arbeitnehmerin ihre Tätigkeit hauptsächlich stehend zu verrichten, so ist ihr ab dem vierten Schwangerschaftsmonat eine tägliche Ruhezeit von zwölf Stunden zu gewähren. Ausserdem ist ihr während der Arbeit jeweils alle zwei Stunden zusätzlich zu den gesetzlich vorgeschriebenen Pausen eine weitere Kurzpause von zehn Minuten zu gewähren. Ab dem sechsten Schwangerschaftsmonat müssen die stehenden Tätigkeiten der schwangeren Arbeitnehmerin auf insgesamt maximal vier Stunden pro Tag beschränkt werden (Art. 61 ArGV 1).

Einschränkung der Abend- und Nachtarbeit

Schwangere Arbeitnehmerinnen, die zwischen 20.00 Uhr und 6.00 Uhr (Zeitraum der Abend- und Nachtarbeit) beschäftigt werden, haben das Recht, anstelle der Abend- oder Nachtarbeit die Zuweisung einer gleichwertigen Tagesarbeit in der Zeit zwischen 6.00 Uhr und 20.00 Uhr zu verlangen (Art. 35b Abs. 1 ArG). In den acht Wochen vor der Niederkunft ist es schwangeren Arbeitnehmerinnen schliesslich sogar gesetzlich absolut verboten, Abend- oder Nachtarbeit zu verrichten (Art. 35a Abs. 4 ArG). Kann der Arbeitgeber

dem Wunsch der schwangeren Arbeitnehmerin bzw. dem gesetzlichen Gebot zur Zuweisung von gleichwertiger Tagesarbeit nicht nachkommen, darf die Arbeitnehmerin der Abend- bzw. Nachtarbeit fernbleiben und vom Arbeitgeber trotzdem 80 % ihres Lohnes (jedoch ohne allfällige Zuschläge für Nachtarbeit) fordern (Art. 35b Abs. 2 ArG).

Einschränkungen hinsichtlich gefährlicher und beschwerlicher Arbeiten

Gefährliche und beschwerliche Arbeiten (z. B. das Bewegen schwerer Lasten von Hand, Arbeiten bei Kälte, Hitze oder Nässe, Arbeiten unter Einwirkung von schädlichen Strahlen, Stoffen, Mikroorganismen oder Lärm) dürfen schwangere Frauen nur verrichten, wenn aufgrund einer von einer fachlich kompetenten Person vorzunehmenden Risikobeurteilung feststeht, dass dabei keine konkrete gesundheitliche Belastung für die Mutter und ihr ungeborenes Kind vorliegt, oder wenn eine solche durch geeignete Schutzmassnah-

men ausgeschaltet werden kann (Art. 62 f. ArGV 1). Ansonsten hat der Arbeitgeber die schwangere Arbeitnehmerin an einen für sie ungefährlichen und gleichwertigen Arbeitsplatz zu versetzen (Art. 64 Abs. 3 ArGV 1). Wenn eine solche Versetzung nicht möglich ist, darf die Arbeitnehmerin der Arbeit fernbleiben und vom Arbeitgeber trotzdem 80 % ihres Lohnes fordern (Art. 35 Abs. 3 ArG).

Kündigungsschutz der schwangeren Arbeitnehmerin

Sobald das Arbeitsverhältnis die Probezeit überdauert hat, darf der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis einer schwangeren Arbeitnehmerin nicht kündigen. Die sogenannte Sperrfrist, die die Arbeitnehmerin vor einer Kündigung schützt, beginnt mit der Empfängnis zu laufen und endet mit Ablauf von sechzehn Wochen seit der Niederkunft (Art. 336c Abs. 1 lit. c OR) bzw. mit dem Ende eines nach Art. 329f Abs. 2 OR verlängerten Mutterschaftsurlaubs (Art. 336c Abs. 1 lit. c^{bis} OR).



Als Niederkunft gilt dabei – in Analogie zu der entsprechenden Bestimmung zum Beginn des Anspruchs auf Mutterschaftsentschädigung – jede Geburt eines lebensfähigen Kindes, aber auch jeder Abort, wenn die Schwangerschaft mindestens 23 Wochen gedauert hat (Art. 23 Erwerbsersatzverordnung [EOV]).

Eine vom Arbeitgeber während der Sperrfrist ausgesprochene Kündigung gilt als nichtig und vermag das Arbeitsverhältnis deshalb nicht zu beenden. Wenn der Arbeitgeber hingegen schon vor Beginn der Sperrfrist eine Kündigung ausgesprochen hat, die Arbeitnehmerin danach jedoch noch vor Ablauf der Kündigungsfrist schwanger wird, so ist die Kündigung zwar gültig, der Ablauf der Kündigungsfrist wird dann aber mit Beginn der Sperrfrist unterbrochen und erst nach deren Beendigung fortgesetzt (Art. 336c Abs. 2 OR).

Mutterschaftsentschädigung Anspruchsvoraussetzungen

Arbeitnehmerinnen, die Mutter geworden sind, haben dann Anspruch auf Mutter-

schaftsentschädigung, wenn sie im Zeitpunkt der Geburt ihres Kindes seit mindestens neun Monaten im Sinne des AHV-Gesetzes (AHVG) obligatorisch versichert sind und während dieser Versicherungsdauer mindestens fünf Monate lang eine Erwerbstätigkeit ausgeübt haben (Art. 16b Abs. 1 Erwerbsersatzgesetz [EOG]). Die neunmonatige Mindestversicherungsdauer wird entsprechend herabgesetzt, wenn die Niederkunft vor Ablauf des neunten Schwangerschaftsmonats erfolgt (Art. 16b Abs. 2 EOG), beträgt jedoch mindestens sechs Monate.

Beginn und Dauer des Anspruchs

Der Anspruch auf Mutterschaftsentschädigung beginnt am Tag der Niederkunft (Geburt eines lebensfähigen Kindes oder Abort nach mindestens 23 Wochen Schwangerschaft; Art. 23 EOV) und endet spätestens nach vierzehn Wochen bzw. 98 Tagen (Art. 16c Abs. 1 und 2 EOG). Nimmt die Mutter während dieser Dauer bereits wieder ganz oder teilweise eine Erwerbstätigkeit auf oder stirbt sie, so endet der Anspruch vorzeitig



(Art. 16d Abs. 3 EOG). Im Falle eines Spitalaufenthalts des Neugeborenen verlängert sich die Anspruchsdauer um die Dauer der Hospitalisierung, jedoch höchstens um 56 Tage, sofern das Neugeborene unmittelbar nach der Geburt ununterbrochen während mindestens zwei Wochen im Spital verweilt und die Mutter nachweist, dass sie im Zeitpunkt der Niederkunft bereits beschlossen hatte, nach Ende des Mutterschaftsurlaubs wieder eine Erwerbstätigkeit aufzunehmen (Art. 16c Abs. 3 EOG).

Höhe des Anspruchs

Die Mutterschaftsentschädigung wird als Taggeld ausgerichtet und beträgt 80 % des vor der Geburt erzielten durchschnittlichen Erwerbseinkommens (Art. 16e EOG), höchstens aber 196 CHF pro Tag (Art. 16f Abs. 1 EOG). Das maximale Taggeld wird demnach mit einem durchschnittlichen Monatseinkommen von mindestens 7 350 CHF erreicht.

Weiterbeschäftigung der Arbeitnehmerin nach der Niederkunft

Am Bestand des Arbeitsverhältnisses und an den von den Parteien vereinbarten Konditionen vermag weder die Schwangerschaft noch die Niederkunft der Arbeitnehmerin allein etwas zu ändern. Das Arbeitsverhältnis besteht grundsätzlich unverändert weiter. Die Arbeitnehmerin wird ihre Arbeitsleistung also nach Ablauf des an die Niederkunft anschliessenden gesetzlichen Beschäftigungsverbots bzw. spätestens nach Auslaufen ihres Rechts auf Arbeitsbefreiung (siehe zu beidem die Ausführungen zum Gesundheitsschutz für Wöchnerinnen und stillende Mütter im folgenden Abschnitt) wieder im bisherigen Umfang und zu den bisherigen Konditionen aufnehmen müssen. Kann oder will sie dies nicht, so muss sie entweder das Arbeitsverhältnis rechtzeitig selbst kündigen (der Arbeitgeber kann keine

Kündigung aussprechen, weil für ihn ja noch bis sechzehn Wochen nach der Niederkunft eine Sperrfrist gilt) oder mit dem Arbeitgeber eine einvernehmliche Anpassung der Konditionen vereinbaren, namentlich hinsichtlich des Arbeitspensums und der Wochentage, an denen die Arbeit zu verrichten ist.

Gesundheitsschutz für Wöchnerinnen und stillende Mütter

Beschäftigungsverbot nach der Niederkunft / Recht auf Arbeitsbefreiung

Wöchnerinnen dürfen während acht Wochen nach der Niederkunft gar nicht, danach bis zur 16. Woche nach der Niederkunft nur mit ihrem Einverständnis beschäftigt werden (Art. 35a Abs. 3 ArG). Stillende Mütter geniessen diesen Schutz des Rechts auf Arbeitsbefreiung zeitlich unbegrenzt, dürfen allenfalls also auch über das Ende der 16. Woche nach der Niederkunft hinaus nur mit ihrem Einverständnis beschäftigt werden, solange sie ihr Kind noch stillen (Art. 35a Abs. 1 ArG).

Ausgestaltung der Arbeitsbedingungen / allgemeiner Grundsatz

Die Arbeitsbedingungen der stillenden Arbeitnehmerin sind vom Arbeitgeber so zu gestalten, dass die Gesundheit der Mutter und ihres Kindes nicht beeinträchtigt wird (Art. 35 Abs. 1 ArG).

Stillzeit

Stillenden Müttern ist die für das Stillen oder das Abpumpen von Milch erforderliche Zeit freizugeben (Art. 35a Abs. 2 ArG). Im ersten Lebensjahr des Kindes ist der stillenden Mutter ein Teil dieser Stillzeit – in Abhängigkeit von der Dauer der täglichen Arbeitszeit – als bezahlte Arbeitszeit anzurechnen. Bei einer täglichen Arbeitszeit von bis zu vier Stunden gelten dreissig Minuten Stillzeit als bezahlte Arbeitszeit, bei einer täglichen Arbeitszeit

von mehr als vier Stunden sechzig Minuten Stillzeit und bei einer täglichen Arbeitszeit von mehr als sieben Stunden neunzig Minuten Stillzeit (Art. 60 Abs. 2 ArGV 1).

Maximale tägliche Arbeitszeit

Stillende Arbeitnehmerinnen dürfen nicht über die vertraglich vereinbarte tägliche Arbeitszeit hinaus und jedenfalls nicht mehr als neun Stunden pro Tag beschäftigt werden (Art. 60 Abs. 1 ArGV 1).

Einschränkungen hinsichtlich gefährlicher und beschwerlicher Arbeiten

Auch stillende Mütter dürfen gefährliche und beschwerliche Arbeiten nur verrichten, wenn aufgrund einer von einer fachlich kompetenten Person vorzunehmenden Risikobeurteilung feststeht, dass dabei keine konkrete gesundheitliche Belastung für Mutter und Kind vorliegt, oder wenn eine solche durch geeignete Schutzmassnahmen ausgeschaltet werden kann (Art. 62 f. ArGV 1). Ansonsten hat der Arbeitgeber die stillende Arbeitnehmerin an einen für sie ungefährlichen und gleichwertigen Arbeitsplatz zu versetzen (Art. 64 Abs. 3 ArGV 1). Wenn eine solche Versetzung nicht möglich ist, darf die Arbeitnehmerin der Arbeit fernbleiben und vom Arbeitgeber trotzdem 80 % ihres Lohnes fordern (Art. 35 Abs. 3 ArG).



lic. iur. Patrick Bühlmann

Rechtsanwalt
Fachanwalt SAV Arbeitsrecht

Rechtsanwalt Patrick Bühlmann hat sich auf Arbeitsrecht spezialisiert und ist hauptsächlich in diesem Bereich tätig, sowohl beratend als auch prozessierend.

Voser Rechtsanwälte
Stadtturmstrasse 19
5400 Baden
056 203 14 84
p.buehlmann@voser.ch
www.voser.ch

NUR BARES IST NICHT WAHRES

Heinz Achermann (Nidwaldner Kantonalbank)

Nach jahrelangem Tiefzinsumfeld heizen die immer noch herrschenden Lieferengpässe im Nachgang der globalen Corona-Pandemie sowie der Krieg in der Ukraine die Inflation an. Trotz der jüngsten Leitzinserhöhungen durch die Notenbanken: Sparkonten werfen kaum Zinsen ab. Wenigstens ist das Geld dort sicher, könnte man denken. Diesem Trugschluss erliegen viele Sparerinnen und Sparer. Sicher ist nur, dass Investitionen ohne passende Anlagestrategie nicht nachhaltig sind und sich Ihr Vermögen durch den negativen Realzins langfristig reduziert.

sich jedoch Gefahren. Enorme Summen liegen auf Sparkonten, die keine oder kaum Zinsen abwerfen. In Wahrheit liegt der Realzins im negativen Bereich. Dieser errechnet sich aus dem gewährten Zins für Sparguthaben minus der Inflationsrate. Obschon sich viele Sparerinnen und Sparer dieses Umstands bewusst sind, geben sie sich damit zufrieden. Immerhin erscheint ihnen ihr Geld auf dem Konto sicher aufgehoben zu sein. Doch die vermeintliche Sicherheit ist trügerisch, reduziert sich doch der Ersparniswert schleichend über die Inflation. Davon sind auch Vorsorgegelder auf einem Säule-3a-Konto nicht ausgenommen.

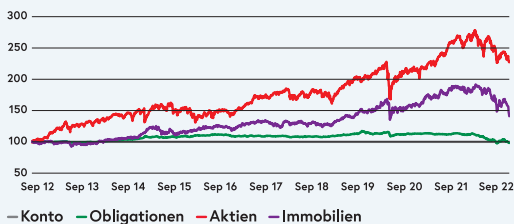
«Wer den Rappen nicht ehrt, ist des Franks nicht wert.» Viele von uns sind mit diesem Sprichwort aufgewachsen. Die Sparquote der Schweizer Bevölkerung zählt zu den höchsten der Welt. Auf den ersten Blick mag das erfreulich erscheinen – auf den zweiten zeigen

Schleichender Kaufkraftverlust

Manche mögen einwenden, dass die Inflationsraten in der Schweiz traditionell sehr tief liegen. Diese Feststellung mag im globalen Vergleich richtig sein. Allerdings wird dabei ausgeblendet, dass die Immobilien- und

Langfristiger Renditenvergleich auf Ebene der Anlageklassen

Analyse 10-Jahresperiode (indiziert):
 Der Zusammenhang zwischen Rendite und Risiko ist gut erkennbar.
 – Aktien mit grösstem Ertrag und grösstem Risiko
 – Obligationen mit tiefem Risiko und geringem Ertrag
 – Liquidität bietet keinen Ertrag



Quellen: Zürcher Kantonalbank

Aktienmärkte nicht in die Inflationsberechnung einfließen. Beide Märkte zogen nach der Finanzkrise kräftig an. Eine Immobilie, die vor zehn Jahren für 1 Mio. CHF gekauft wurde, kostet heute 1.5 Mio. CHF. Ein klassisches Beispiel von Vermögenspreisinflation.

Mit dem damaligen Kaufbetrag könnten Sie sich heute nur noch eine bescheidenere Immobilie leisten. Somit hat das Geld stärker an Kaufkraft eingebüsst, als es uns die Teuerungsraten glauben machen wollen. Mit einer konstanten Inflationsrate von 3.5 % schrumpft die Kaufkraft eines Vermögens nach zwanzig Jahren auf die Hälfte seines Wertes. Gelder für unsere Altersvorsorge wären stark gefährdet, würden sie nur in Cash angelegt.

Wir müssen lernen, individuell für das Alter vorzusorgen. Denn ob die AHV und die Pensionskassen ihre Versprechen dereinst einlösen können, scheint ungewiss. Derweil hat die Lebenserwartung in der Schweiz seit Gründung dieser Institutionen zugenommen. Zudem sind unsere Ansprüche massiv gestiegen, wie das Beispiel der AHV zeigt: Sie bezweckte 1948 die Linderung der Altersarmut. Ganze 40 CHF betrug die monatliche Mindestrente. Unter Berücksichtigung der Teuerung ergäbe dies heute einen Betrag von etwas über 180 CHF. Die Mindestrenten liegen gegenwärtig jedoch um ein Mehrfaches höher.

Während viele Sparerinnen und Sparer das Inflationsrisiko komplett ignorieren, empfinden sie das Wertschwankungsrisiko eines Anlageportfolios dagegen als grosse Gefahr. Hier ist Aufklärung nötig, denn es gilt der Grundsatz: Ohne Risiken einzugehen, lässt sich nirgendwo eine Rendite erwirtschaften. Einen risikolosen Zins gibt es heute nicht mehr, sondern nur noch ein zinsloses Risiko. Die Frage beim Anlegen ist also nicht, ob Sie Risiken eingehen wollen, sondern wie viel. Was ist letztlich über die Zeit betrachtet schlimmer – der realisierte

Verlust an Kaufkraft von Bargeld oder das Aushalten von Wertschwankungen?

Alle Anlagen unterliegen Markt- und Wertschwankungen – der sogenannten Volatilität. In der Regel bestimmt der Aktienanteil das Portfoliorisiko stärker als andere Anlageklassen. Zugleich bieten Aktien aber auch die attraktivsten Renditechancen. Im Gegensatz zu Cash sind Aktien oder Immobilien Realwerte: Als Eigentümerin oder Eigentümer partizipieren Sie dadurch direkt an der wirtschaftlichen Ertragskraft der Anlage.

Die gute Nachricht ist, dass sich der Zielkonflikt zwischen Risiko und Rendite mit zunehmender Anlagedauer entschärft. Investieren Sie während eines Jahres in ein breit diversifiziertes Portfolio von Schweizer Aktien, erzielen Sie mit einer Wahrscheinlichkeit von 66 % eine positive Rendite. Je länger Sie investiert bleiben, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, Gewinne zu erzielen. Mit einer Anlagedauer von zwanzig Jahren liegt sie sogar bei über 97 %.

Es ist nie zu spät

Wichtiger als der Zeitpunkt des Einstiegs ist demnach der Anlagehorizont. Wir sprechen dabei vom Begriff «Time, not timing». Die Anlagedauer ist entscheidender, weil niemand den idealen Einstiegszeitpunkt kennt. Wenn Sie über einen Zeitraum von zehn oder mehr Jahren investieren, können Sie sich eine Anlagestrategie mit höherem Aktienanteil leisten. Dadurch erhöhen sich die Renditechancen und es lassen sich so manche finanziellen Ziele erreichen. Angesichts der gestiegenen Lebenserwartung können Sie getrost mit 55, ja sogar mit 65 Jahren noch in Finanzanlagen investieren. Doch wie sollen Sie sich an die Finanzmärkte wagen?

Die Anlagestrategie ist hauptverantwortlich für den langfristigen Erfolg. Sie definiert,

wie das investierte Vermögen auf Anlageklassen wie etwa Aktien und Obligationen aufgeteilt wird. Wichtig ist, dass Sie eine Anlagestrategie wählen, die Ihrer eigenen Risikoneigung entspricht. Danach gilt es, die Strategie diszipliniert umzusetzen. Das heisst: Bleiben Sie auch dann investiert, wenn es an den Finanzmärkten einmal nicht so ruhig läuft. Tatsächlich unterschätzen viele Anlegerinnen und Anleger den Aufwand, ein Vermögen zu verwalten. Neben dem Grundwissen müssten Sie täglich stundenlang die globalen Märkte und die Geopolitik verfolgen, Bewertungen analysieren, das Portfolio überwachen, Anlageideen ausarbeiten und Anlageinstrumente evaluieren. Niemand kann all die komplexen Aufgaben allein bewältigen. Dazu bedarf es eines globalen Netzwerks, viel Wissen und geeigneter Werkzeuge.

Aus diesen Gründen ist es empfehlenswert, das persönliche Anlageziel und individuelle Risikoprofil mit einer Spezialistin oder einem Spezialisten zu klären und sich für ein Servicemodell zu entscheiden. Für die meisten Anlegerinnen und Anleger ist die klassi-

sche Vermögensverwaltung sinnvoll. Dabei kümmern sich Profis von A bis Z um die Anlagen. Sie sorgen dafür, dass das Portfolio stets im optimalen Risiko-Rendite-Bereich liegt. Für aktive Anlegerinnen und Anleger eignet sich die Anlageberatung. Damit erhalten Sie Empfehlungen zur Optimierung Ihres Portfolios, können aber dennoch in Ihre persönlichen Favoriten investieren.

Wussten Sie?

Viele Sparerinnen und Sparer sind sich der Tatsache bewusst, dass sie mehr aus ihren Ersparnissen machen könnten, wissen aber nicht, wie und wo sie damit beginnen sollen.

«Cash is king», heisst es – doch was ist Cash?

Mit Cash sind die liquiden Mittel gemeint. Also Mittel, die sich schnell zu Bargeld verwandeln lassen. Dazu zählen neben Barvermögen vor allem Bankguthaben und Geldmarktanlagen.

Wie hoch ist mein Liquiditätsbedarf?

Das ist eine persönliche Angelegenheit. Eine Faustregel besagt, dass Sie ungefähr so viel Li-



quidität halten sollten, um Ihren Lebensunterhalt für zwei Monate decken zu können. Darüber hinaus empfiehlt sich ein Notgroschen für Unvorhergesehenes. Aktive Anlegerinnen und Anleger schätzen daneben eine kleine Reserve für opportunistische Anlagen. Wer zu welchem Lebensabschnitt wie viel Geld benötigt, ist beispielsweise aus einer Finanzplanung ersichtlich. Sie zeigt den erwarteten Finanzbedarf während unterschiedlichen Lebensphasen auf. Alle weiteren liquiden Mittel investieren Sie besser, anstatt sie brachliegen zu lassen.

Soll ich mit dem Anlegen warten, bis sich die Situation an den Finanzmärkten normalisiert?

Wichtig ist erst einmal, dass Sie überhaupt investiert sind. Langfristig orientierte Anlegerinnen und Anleger können jederzeit Anlagen tätigen. Schwankungen an den Finanzmärkten (Volatilität) sind völlig normal und in der Regel unvorhersehbar. Sie erwischen selten den richtigen oder idealen Zeitpunkt für ein Investment. Ein gestaffelter Einstieg ist hilfreich, um Einstiegspreise zu glätten. Zudem mindert ein breit diversifiziertes Portfolio die negativen Auswirkungen von Wertschwankungen.

Was muss ich beachten, wenn ich erstmals den Schritt an die Finanzmärkte wage?

An den Finanzmärkten herrscht eine eiserne Gesetzmässigkeit: Keine Rendite ohne Risiko. Sie müssen sich im Klaren sein, welche Risiken Sie eingehen können und wollen. Danach gilt es, eine Anlagestrategie zu definieren, die zu Ihrem persönlichen Risikoprofil passt. Am besten, Sie wenden sich hierzu an eine Kundenberaterin oder einen Kundenberater Ihrer Bank.



Heinz Achermann

Leiter Private Banking

Das Private-Banking-Team der NKB hilft, in jeder Marktsituation den Überblick zu behalten und das Vermögen optimal anzulegen. Mit ihrer Expertise bieten sie individuelle und unabhängige Angebote, abgestimmt auf die jeweilige persönliche Situation.

Nidwaldner Kantonalbank
Stansstaderstrasse 54
6370 Stans
041 619 22 10
heinz.achermann@nkb.ch
www.nkb.ch/anlegen-verwalten



Das Team Ärzte und Zahnärzte der
Nidwaldner Kantonalbank mit
René Schwegler und Anita Truttmann

Suchen Sie eine kompetente Partnerin für die Finanzierung Ihrer Praxis oder Ihres Eigenheims?

Wir sind Ihre Spezialistin für Finanzierungen mit über 30 Jahren Erfahrung im Ärzte-segment in der gesamten Deutschschweiz.

Anita Truttmann, Leiterin Ärzte & Zahnärzte,
freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme.
E-Mail anita.truttmann@nkb.ch
Telefon 041 619 22 39

DER SICHERE WEG IN DIE CLOUD

Daniel Braun (Swisscom (Schweiz) AG, Health)

Die Digitalisierung ist der Schlüssel zu mehr Effizienz im Gesundheitswesen. Doch wie lässt sich die Digitalisierung in einer Zahnarztpraxis sicher und effizient gestalten?

Die Schweiz ist für ihr erstklassiges Gesundheitssystem bekannt. Aber sie schöpft die Chancen der Digitalisierung im Vergleich zu anderen Ländern noch zu wenig aus. Dies, obwohl die Vorteile für die Beteiligten auf der Hand liegen: bessere Gesundheitsergebnisse, höhere Behandlungsqualität, stärkere Einbindung der Patienten in den Behandlungsprozess. Gleichzeitig führt die Digitalisierung zu Effizienzgewinnen. Gemäss einer Studie von McKinsey aus dem Jahr 2019 kann sie die Gesundheitsausgaben von rund 82 Mrd. CHF pro Jahr um rund 10 %, also um 8.2 Mrd. CHF, senken.

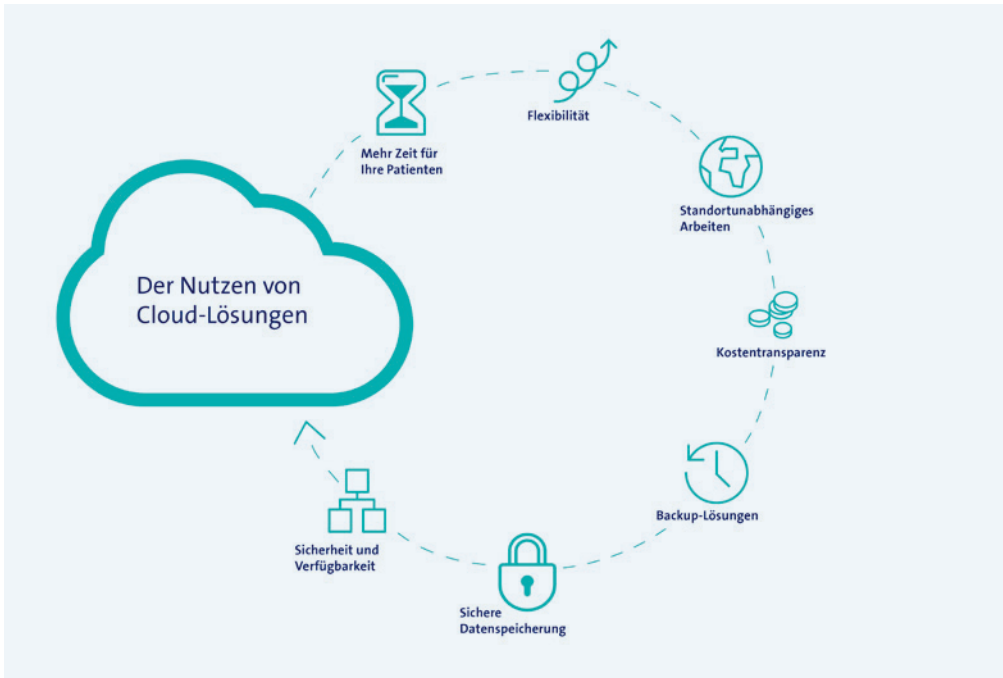
Hohe Anforderungen an die IT-Infrastruktur
Voraussetzung für diese Effizienzgewinne ist jedoch eine nutzerfreundliche Technologie, die den Bedürfnissen des medizinischen Personals sowie jenen der Patientinnen und Patienten gerecht wird. Gleichzeitig hat das Gesundheitswesen hohe und vielfältige Anforderungen an IT-Infrastruktur und IT-Services. Die Abläufe müssen schnell, reibungslos und vor allem sicher vor sich gehen.

Insgesamt entwickelt sich der Trend Richtung Cloud-Lösung, also ein Trend zum Outsourcing. Mittlerweile hat auch das Gesundheitswesen die Vorteile der Cloud für sich entdeckt.

Die Pluspunkte der Cloud

Flexibilität, Sicherheit und Effizienz sind die grossen Pluspunkte der Cloud – gepaart mit transparenten Kosten und einer vereinfachten Zusammenarbeit über mehrere Standorte hinweg. Systeme aus der Cloud werden zudem oft als Software as a Service (SaaS) angeboten. Das heisst, dass das System zeit- und ortsunabhängig genutzt werden kann. Der Zugriff auf Termine, Krankengeschichten oder Einsatzpläne ist von überallher gewährleistet. Bei SaaS-Lösungen sind aber weitere Dienstleistungen inbegriffen. So muss sich das medizinische Personal nicht um Updates kümmern, denn das geschieht automatisch durch den Anbieter. Die Systeme sind so immer auf dem neuesten Stand und auf künftige Ansprüche vorbereitet.

Dank dem Outsourcing kann sich der Zahnarzt oder die Zahnärztin also um das Wesentliche kümmern, nämlich um die Patientinnen und Patienten. Trotz der Vorteile gibt es noch Skepsis gegenüber der Cloud, was den Datenschutz und die Datensicherheit angeht. Wie lassen sich nun Datenschutz und Datensicherheit gewährleisten?



Datenschutz und Datensicherheit in der Cloud

Eins vorweg: Die Kinderkrankheiten hat Cloud Computing längst überwunden. Die Anbieter von Cloud-Diensten arbeiten mit stabilen Hardware- und Softwareplattformen und nutzen ausgefeilte Automatisierungstools. Die sogenannte Skalierbarkeit ermöglicht es den Anbietern zudem, auf wachsende oder auch schrumpfende Anforderungen hinsichtlich der Leistungsfähigkeit der Software zu reagieren. Dennoch gibt es Risiken – übrigens unabhängig davon, ob in der Cloud gearbeitet wird oder nicht. Es gilt aber in jedem Fall, diese Risiken mit verschiedenen Massnahmen zu minimieren. Deshalb sollte bei Cloud-Lösungen Folgendes gewährleistet sein:

1. Die Cloud-Lösung setzt für alle geheimnisgebundenen Daten hochsichere Verschlüsselung ein, um diese angemessen zu schützen.
2. Die Cloud-Lösung wird so konzipiert, dass Gesundheitsdaten die Schweiz nie verlassen. Dies ist mit modernen Cloud-Lösungen problemlos möglich.
3. Im Internet muss ständig mit Angriffen gerechnet werden, dementsprechend sind die Cloud-Lösungen von Anfang an darauf ausgelegt, diese zu erkennen und abzuwehren.
4. Gemäss dem «Privacy by Design»-Prinzip werden Grundsätze von Datenschutz und Datensicherheit bereits bei der Planung der Produkte berücksichtigt.

5. Zugriffe werden dokumentiert, damit Angriffsversuche schnell identifiziert werden können.
6. Eine periodische Bewertung der globalen IT-Sicherheitssituation sowie der Lösungen ermöglicht eine aktuelle Sicht auf die IT-Risiken. So können Gegenmassnahmen vorzeitig umgesetzt werden.

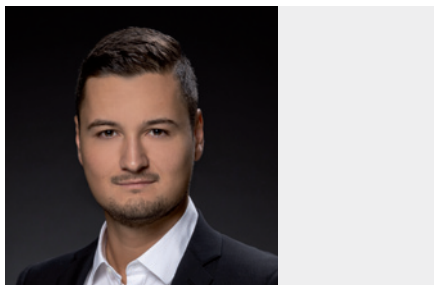
Angriffe können nicht verhindert werden, aber der Erfolg der Angriffe schon

Obwohl nun viele Unternehmen und auch Gesundheitseinrichtungen externe Anbieter hinzuziehen und so Spezialisten an ihrer Seite haben, die die Risiken im Blick haben, können Angriffe auf Systeme nicht verhindert werden. Deren Erfolg jedoch kann durchaus verhindert werden. Einer der häufigsten Angriffsvektoren heutzutage ist das Social Engineering – also durch betrügerische E-Mails oder Anrufe jemanden dazu zu bringen, sensible Informationen preiszugeben, die dann für betrügerische Zwecke verwendet werden können. Neben der richtigen Infrastruktur und der richtigen Wartung ist deshalb auch die Schulung der Mitarbeitenden essenziell. Eine neue Studie der MSM Research AG, die mit Unterstützung von Swisscom durchgeführt wurde, zeigt auf, dass die derzeit bedeutendste Bedrohung für über 65 % der Unternehmen das fehlende Bewusstsein und die fehlende Sensibilisierung der Mitarbeitenden ist. Der Mensch ist also die grösste Hürde bei der Umsetzung und Einhaltung der Sicherheitsvorgaben.

Schulung der Mitarbeitenden ist zentral

Deshalb ist die Sensibilisierung und Schulung der Mitarbeitenden einer Gesundheitseinrichtung über den sicheren Gebrauch von E-Mail und Internet zentral. Aber auch beschränkte Nutzerrechte und Multi-Faktor-Authentifizierungen erhöhen die Sicherheit

massiv. Datenschutz und Datensicherheit sind deshalb nicht nur eine technische Frage, sondern auch eine Frage der Kultur und Disziplin der Mitarbeitenden in einem Unternehmen.



Daniel Braun

Security Architect
Swisscom (Schweiz) AG, Health

Nach seinem Master in Software Engineering arbeitete Daniel Braun an sicheren IT-Lösungen, unter anderem für die Authentisierung und Transaktionsignierung im Finanzbereich. Aktuell entwirft er als Security Architect bei Swisscom sichere Cloud-Lösungen für das Schweizer Gesundheitswesen.

Swisscom (Schweiz) AG, Health
Neugasse 18
8005 Zürich
info.health@swisscom.com
www.swisscom.ch/health

PRAXISBEWERTUNG

NACHFOLGER-
SUCHE

**ÜBERGABE-
MODELLE**

PRAXISÜBERNAHME-
VERTRAG

ANSTELLUNGSVERTRAG /
INFRASTRUKTUR-
NUTZUNGSVERTRAG

PRAXISNACHFOLGE

UNABHÄNGIGE
BEURTEILUNG

GOODWILL - NUR
NOCH GUTER WILLE?
ZEITPLANUNG

Das eigene Lebenswerk in fremde Hände zu übergeben, ist nicht einfach. Finanzielle und emotionale Aspekte prägen die Situation stark. Profitieren Sie von unserer über 20-jährigen Erfahrung im Bereich der Praxisnachfolgeregelung. Für weitere Informationen besuchen Sie uns auf www.federer-partners.ch oder kontaktieren Sie uns für ein kostenloses und unverbindliches Orientierungsgespräch.



FEDERER & PARTNERS · Unternehmensberatung im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3 · 5605 Dottikon · T 056 616 60 60 · F 056 616 60 61
www.federer-partners.ch

DIE DIGITALE TRANSFORMATION DER ZAHNARZTPRAXIS

Dr. Marco B. R. Engeler (TMR AG)

Digitalisierung als Garant für ein leistungsfähiges Gesundheitswesen

Leistungserbringer und Patienten haben den legitimen Anspruch auf qualitativ hochwertige medizinische Behandlungen. Der demografische Wandel und die Begrenzungen bei der Ausbildung von Zahnärzten sowie die Beschränkung der Praxisbewilligungen führen zu einem Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Um die Qualität unter diesen Gegebenheiten hochzuhalten, ist es unerlässlich, den Leistungserbringern die Ar-

beit durch den Einsatz digitaler Mittel so weit wie möglich zu erleichtern, um sich uneingeschränkt den Patienten widmen zu können. Für viele Praxen ist, wie für die übrige Volkswirtschaft, die Situation am Arbeitsmarkt eine weitere Herausforderung, denn wenn nicht genügend Hilfspersonal vorhanden ist, lässt sich der Betrieb nur schwer aufrechterhalten. Weniger Arbeitsaufwand in diesem Bereich ist für die Praxen eine weitere Entlastung und führt über die Reduktion der Lohnkosten zu einer Verbesserung des Ergebnisses.





Zahnarztpraxis 4.0

Die digitale Transformation der Zahnarztpraxis bedeutet auch die Automatisierung der Prozesse, wo immer möglich. Im Bereich der Industrie spricht man diesbezüglich von Industrie 4.0. Im ambulanten Sektor führt dies analog zur Zahnarztpraxis 4.0, die Arbeiten und Prozesse konsequent digitalisiert und automatisiert. Welche Bereiche automatisiert werden sollen, ist von der einzelnen Praxis abhängig. Entsprechendes Potenzial gibt es in den meisten Bereichen. Im Rahmen dieses Artikels ist eine vollständige Abhandlung sämtlicher Digitalisierungsoptionen nicht realisierbar, weshalb im Folgenden ein paar ausgewählte Themen aufgegriffen werden.

Online-Terminbuchung

In den meisten Fachbereichen gibt es Konsultationsgründe, die keine vorhergehende telefonische Triage erfordern. In diesen Fällen lässt sich der administrative Arbeitsaufwand durch die Integration eines Online-Buchungsdienstes massiv verringern. Patienten können damit ihre Termine bequem online buchen und im Bedarfsfall auch absagen oder verschieben, wodurch die bis anhin notwendigen Telefonate entfallen.

Patientenportale

Gewisse Prozesse werden durch die Patienten initiiert oder erfordern deren Kooperation.

Den Möglichkeiten der Automatisierung sind jedoch Grenzen gesetzt. Die Nutzung von Ansätzen wie Big Data, dem Aggregieren von Daten aus dem Gesundheitssystem und deren Evaluation, sowie der Automatisierung medizinischer Entscheidungen und Prozesse wird durch gesetzliche Auflagen erheblich erschwert. Der Datenschutz und die Arzneimittelprodukteverordnung verkomplizieren und verteuern Innovationen in diesem Bereich. Während dem Anliegen des Datenschutzes mit technischen Massnahmen wie Anonymisierung und expliziten Einwilligungen Rechnung getragen werden kann, ist die Arzneimittelprodukteverordnung oftmals ein Verhinderungsgrund. Sobald eine Soft- oder Hardware als Medizinprodukt klassifiziert wird, werden Zulassungsverfahren notwendig, die die Marktzulassung verzögern und die Herstellungskosten erhöhen. Dies betrifft auch Anpassungen an bestehende Produkte.

Grundlagen schaffen

Um von Automatisierung profitieren zu können, müssen vorab die notwendigen Grund-

lagen geschaffen werden. Hierzu zählt die konsequente Umstellung auf eine strukturierte, elektronische KG. Dies bedingt auch, dass Probleme und Diagnosen konsequent in Katalogen wie ICPC-2, ICD-10 etc. erfasst werden, da dies die automatisierte Auswertung vereinfacht. Im Gegensatz hierzu ist die Verarbeitung von Freitext fehleranfällig und verursacht zusätzlichen Aufwand bei der Validierung. Ferner sind Medienbrüche konsequent zu vermeiden und sämtliche Geräte, die über eine Schnittstelle verfügen, in die Praxis-IT zu integrieren.

Digitalisierung umsetzen

Prozesse zu digitalisieren ist mit finanziellen und zeitlichen Aufwendungen verbunden. Daher ist eine Kosten-Nutzen-Analyse in jedem Fall angezeigt und Projekte müssen entsprechend priorisiert werden. Es empfiehlt sich, Digitalisierungsprojekte fortlaufend in die strategische Planung einzubeziehen, um einen reibungslosen und effizienten Praxisbetrieb unter den sich abzeichnenden Entwicklungen zu gewährleisten. So rät es sich an, bereits bei der Auswahl eines Praxisinformationssystemsystems mit dem Softwarehaus die Möglichkeiten im Bereich der Automatisierung abzuklären.



Dr. Marco B. R. Engeler

CEO, TMR Triangle Micro Research AG
Präsident VSFM, Verband Schweizerischer Fachhäuser für Medizinalinformatik

Marco Engeler ist seit 2010 als Mitglied der Geschäftsleitung bei der TMR AG tätig. Die TMR AG ist seit ihrer Gründung in den 1990er-Jahren im Medizininformatikbereich und eHealth-Sektor aktiv.

TMR AG / VSFM
Ribigasse 3
4434 Hölstein
engeler@tmr.ch / praesident@vsfm.info

Was ist besser als ein klarer Plan für eine entspannte Pensionierung?

Ich liefere Ihnen individuelle Antworten auf Ihre finanziellen Fragen zur Finanz- und Pensionsplanung.



Beatrice Kistler

Zurich, Unternehmeragentur Schmid AG
Schermenwaldstrasse 10, 3063 Ittigen

beatrice.kistler@zurich.ch
031 388 88 80





T 031 731 25 15

artiv.ch

Klarheit, Funktionalität und
Ästhetik. Die Grundwerte
unserer Arbeit.

Das ist unser Credo.



ARTIV

Innenarchitektur