

Dental

MEDIZIN & ÖKONOMIE

NR. 1/23

DAS PRAXIS-BULLETTIN

Schwerpunkt

Alternative Übergabemodelle beim Praxisverkauf: Neue Situationen erfordern neue Ansätze

Seiten 7–25

Recht

Erbrecht – was ist neu?

lic. iur. Simon Häfeli

Seite 39

Kapitalanlagen
und Investitionen

**Inflation –
Bedrohung für die Praxis**

Dr. Hansruedi Federer

Seite 44



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 25-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.



Vorwort

Alternative Übergabemodelle beim Praxisverkauf: Neue Situationen erfordern neue Ansätze	5
--	---

Schwerpunkt

Praxisübergabe: Zahnarzt, Investor oder doch unverkäuflich?	7
Stufenweise Pensionierung: Wie gestalte ich meine Versicherungen bei diesem Modell?	10
Nachfolgelösung Praxisgemeinschaft – alternative Modelle & Lösungsansätze	13
Der Vorsorgeauftrag – wer handelt für mich, wenn ich es selbst nicht mehr kann?	16
Gestaffelte Erwerbsaufgabe mit Teilpensionierungsschritten	20

Zahnarzt und Unternehmer

Bei Kindern den Grundstein für angstfreie Zahnarztbesuche legen – Praxiseröffnung im Ärztehaus Brunnen	26
--	----

Marktplatz

Suche	30
-------	----

Recht

Ehrverletzungen im Geschäftsleben	32
Neues Erbrecht – die wichtigsten Neuerungen	39

Kapitalanlagen und Investitionen

Inflation – Bedrohung für die Praxis	44
--------------------------------------	----

Fokus

Faszination Kolumbien	47
-----------------------	----

Alle Ausgaben finden Sie auch online unter:
www.medizin-oekonomie.ch

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
Larissa von Arx-Federer
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



ALTERNATIVE ÜBERGABEMODELLE BEIM PRAXISVERKAUF: NEUE SITUATIONEN ERFORDERN NEUE ANSÄTZE

Der Praxisverkauf hat sich in den letzten Jahren stark verändert. In gewissen Fachgebieten besteht ein Überangebot an Praxen, die Käufer und Verkäufer haben unterschiedliche Vorstellungen und es gibt immer mehr Player, die im Gesundheitswesen mitmischen. Diese und zahlreiche weitere Faktoren haben einen Einfluss auf den Praxisverkauf und erhöhen die Komplexität, sie bieten aber auch neue Möglichkeiten. Die aktuelle Ausgabe der Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE widmet sich alternativen Übergabemodellen und zeigt Chancen, Herausforderungen und Gefahren auf. Viel Spass bei der Lektüre.

Herzlichst
Larissa von Arx-Federer

dBU

Mit Eleganz
empfangen.

T 031 731 25 15

artiv.ch



ARTIV
Innenarchitektur

PRAXISÜBERGABE: ZAHNARZT, INVESTOR ODER DOCH UNVERKÄUFLICH?

Thomas Naef (FEDERER & PARTNERS)

In der späteren beruflichen Reifephase, nach jahrelanger, oftmals jahrzehntelanger Tätigkeit in einer Praxis kommen irgendwann die Gedanken an die Praxisübergabe und einen damit einhergehenden Übertritt in den Ruhestand auf. Neben dem richtigen Zeitpunkt stellt sich damit naturgemäss auch die Frage, an wen und in welcher Form die Praxis denn übergeben werden soll. Neben dem klassischen Übergabemodell, in dem man seine Praxis einem/einer kompetenten, motivierten Nachfolger/in übergibt, sehen wir im Rahmen unserer Tätigkeit seit einiger Zeit die Tendenz, dass sich vermehrt (häufig auch fachfremde) Investoren als Praxisübernehmer am Markt etablieren. Der nachfolgende Artikel soll Ihnen die verschiedenen Optionen und die zeitlichen Rahmenbedingungen zu einer erfolgreichen Praxisübergabe aufzeigen.

Der klassische Fall: die Übergabe an eine/n junge/n Kolleg/in

Beim klassischen Fall einer Übernahme wird die über Jahrzehnte aufgebaute und gepflegte Praxis in die Hände eines Nachfolgers oder einer Nachfolgerin übergeben. Neben den fachlichen Qualifikationen sollte in einem solchen Falle auch das menschliche Profil passen, sodass sich die Patienten weiterhin gut betreut fühlen und dem/der Nachfolger/in einen guten Start in die neue Tätigkeit ermöglichen. Neben dem menschlichen Faktor spielen die finanziellen und die zeitlichen Aspekte eine Rolle und sollten miteinbezogen werden in die Übergabeplanung. Auch

wenn es letztendlich natürlich immer darum gehen sollte, die für Sie individuell beste Lösung zu finden, und von scheinbar allgemeingültigen Regeln abzusehen ist, gibt es dennoch hinsichtlich der zeitlichen Abstimmung einige Punkte zu beachten. Grundsätzlich ist zu sagen, dass der richtige Zeitpunkt, um mit der Suche nach einem/einer Nachfolger/in zu beginnen, auch davon abhängt, in welcher Form Sie von der Praxistätigkeit zurücktreten möchten. Eine «kalte» Übergabe, sprich die Schlüsselübergabe ohne Weiter- und/oder Zusammenarbeit mit dem/der Nachfolger/in, geht üblicherweise schneller vorstatten als eine allfällige begleitete Übergabe oder allenfalls sogar eine weiter (häufig in reduziertem Pensum) stattfindende Zusammenarbeit mit dem/der Nachfolger/in. Als Faustregel gilt es festzuhalten, dass ein Praxisverkauf an eine/n junge/n Fachkolleg/in je nach präferierter Art und Weise der Übergabe in einem Zeitraum von ein bis drei Jahren vor dem tatsächlichen Praxisaustritt in Angriff genommen werden sollte.

Investoren: frühere Abgabe ohne die Last der administrativen Tätigkeit

Im Rahmen unserer Tätigkeit stellen wir bei Zahnärztinnen und Zahnärzten in letzter Zeit vermehrt die Tendenz fest, dass die tägliche Arbeit mit den Patienten sie nach wie vor erfüllt, sie aber zunehmend zu kämpfen haben mit den administrativen Begleiterscheinungen, die mit der Tätigkeit in einer eigenen Praxis einhergehen. Sei es eine Fluktuationswelle beim nichtärztlichen Personal, seien es



die immer mehr ausufernden behördlichen Anforderungen an eine Praxis (Praxishandbuch sei an dieser Stelle als Stichwort genannt) oder allenfalls Probleme mit sich in Rechnungsfragen unkooperativ zeigenden Krankenkassen oder sogar Rückforderungen, die sich energieraubend darstellen, sodass man sich etwas salopp formuliert mit der Sinnfrage konfrontiert sieht, wieso man sich das weiterhin antut.

Falls Sie sich auch schon oder vermehrt bei den oben dargelegten Gedanken ertappt haben, jedoch eine umsatzstarke, mit weiterem Wachstumspotenzial ausgestattete Praxis Ihr Eigen nennen und noch über einen langjährigen beruflichen Horizont verfügen, würde sich allenfalls die frühzeitige Übergabe der Praxis an einen Investor oder eine Investorengruppe als ideale Lösung anbieten. Sie würden die Praxistätigkeit über einen möglichst langen Zeitraum (der Investor ist interessiert an einer langfristigen, planbaren Rendite auf seinem Investment, also dem Praxiskauf) fortführen können, haben aber den Vorteil, sich auf Ihre Kernkompetenz, sprich die empathische und fachkundige Betreuung der Patienten, fokussieren zu können und die eher als Last empfundene administrative Tätigkeit auf den neuen Besitzer übertragen zu können.

Da der Investor auch schon aus einer rein betriebswirtschaftlichen Perspektive ein In-

teresse an einem möglichst langen Verbleib von Ihnen und damit Ihrer Fachkompetenz hat, bietet eine frühe Übernahme auch diesbezüglich eine gewisse Sicherheit, die mit einem entsprechend höheren Übergabepreis für die Praxis einhergeht. Da beim Praxisverkauf an eine/n einzelne/n Zahnärztin/Zahnarzt ungefähr ein gewichteter Jahresgewinn die Obergrenze darstellt, lässt sich beim Verkauf an einen Investor durchaus ein höherer Preis erzielen, wenn die Praxis über entsprechendes Wachstumspotenzial verfügt und der Investor über die nächsten Jahre mit stetigen, wachsenden Erträgen rechnen kann. Dies heisst im konkreten Falle, dass man mit einem mehrfachen Jahresgewinn rechnen kann, wenn der Investor die Sicherheit hat, dass die Umsätze über die nächsten Jahre konstant gehalten und allenfalls sogar gesteigert werden können.

Wie beim Praxisverkauf an eine/n einzelne/n Zahnärztin oder Zahnarzt gilt es auch beim Verkauf an einen Investor von allgemeingültigen Regeln abzusehen, es kann aber sicherlich festgehalten werden, dass im Optimalfall die Übergabe mit einer mindestens fünfjährigen weiteren Tätigkeit einhergehen sollte. In dieser Zeit wäre die medizinische Hauptverantwortung nach wie vor bei Ihnen und Sie würden auch der Tätigkeit und der Verantwortung eines medizinischen

Leiters entsprechend entlohnt. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, Ihre über all die Jahre erworbene sowohl medizinische Fachkompetenz als auch die Kompetenz hinsichtlich Praxisführung weiterhin in der Praxis einbringen zu können, allenfalls eine Teaching-Funktion einzunehmen und den künftigen Erfolg der Praxis aktiv mitzugestalten.

Falls Sie also eigentlich noch keinen Gedanken an eine Praxisübergabe aufgewendet haben, da der berufliche Horizont noch ein grösserer ist, Sie aber gerne frühzeitig eine Planungssicherheit hinsichtlich Ihrer Zukunft und der Zukunft der Praxis haben möchten, kann die frühzeitige Übergabe der Praxis an einen Investor eine sehr zufriedenstellende Lösung darstellen. Gerade wenn Sie den im obigen Abschnitt erwähnten administrativen Mehraufwand ebenfalls als zusätzliche Belastung empfinden sollten.

Achtung Falle: Praxis wird unverkäuflich!

Unabhängig davon, ob Sie die Praxis frühzeitig an einen Investor verkaufen möchten oder am Ende Ihrer beruflichen Tätigkeit die Praxis in die Hände einer Nachfolgerin bzw. eines Nachfolgers legen möchten, empfiehlt es sich grundsätzlich zu schauen, dass die Praxis nicht unverkäuflich wird. Unverkäuflich werden Praxen, wenn man frühzeitig sein Pensum reduziert und der Umsatz und somit der Goodwill entsprechend sinkt, wenn man keine neuen Patienten mehr aufnimmt und/oder Sie sich zu stark spezialisieren und sich von Ihrer eigentlichen Dignität entfernen.

In welchem Rahmen und in welcher Form Sie Ihre Praxis übergeben möchten, liegt selbstverständlich in Ihrer Entscheidung, wir unterstützen Sie aber gerne sowohl bei der Findung der für Sie individuell richtigen Lösung als auch bei der Planung der damit einhergehenden Schritte.



Thomas Naef

Consultant
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit 25 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

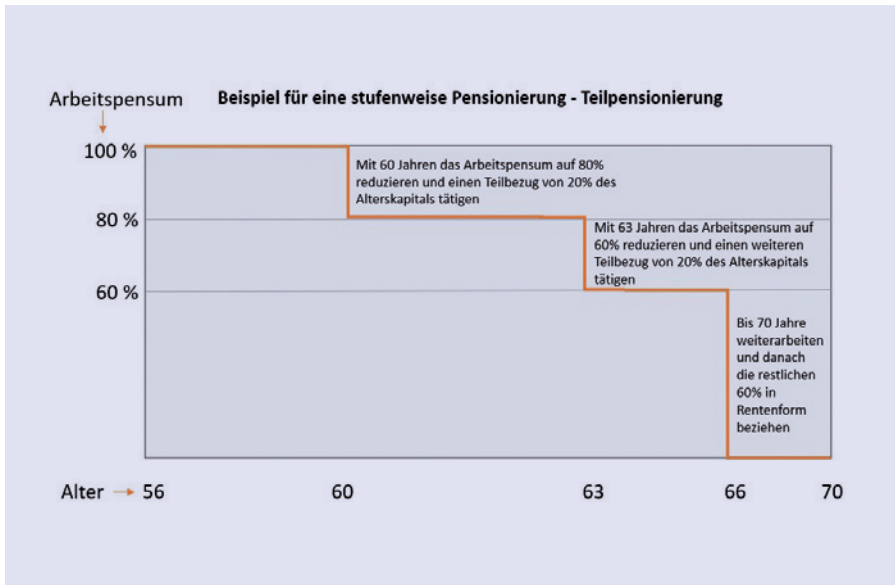
STUFENWEISE PENSIONIERUNG: WIE GESTALTE ICH MEINE VERSICHERUNGEN BEI DIESEM MODELL?

Peter Grossniklaus (Espace Broker AG)

Den Ruhestand antreten – jeder hat seine Träume und Vorstellungen zur Pension. Damit man die Pension nach seinen Vorstellungen realisieren kann, ist eine umfassende Planung das A und O. Ob eine Frühpensionierung mit 58 oder eine aufgeschobene Pensionierung mit 70, ob eine gestaffelte Teilpensionierung oder eine Pensionierung beim Erreichen des AHV-Rentenalters, bei allen Pensionierungsmodellen ist immer eine gute und vor allem frühzeitige Planung gefordert.

Stufenweise Pensionierung – Teilpensionierung

Was bedeutet eine stufenweise Teilpensionierung? In der beruflichen Vorsorge ist eine Teilpensionierung ab 58 Jahren bis und mit dem 70. Altersjahr möglich. Somit kann man bereits ab dem 58. Altersjahr sein Arbeitspensum reduzieren. Viele Pensionskassen erlauben bei einer Teilpensionierung einen Teilbezug des Altersguthabens. Dies wird als Kapitalbezug oder auch in Rentenform angeboten. Wenn man nach dem Erreichen



des Rentenalters weiterarbeiten will, kann man die Pensionskasse in den meisten Fällen bis zum 70. Altersjahr weiterführen. Natürlich fordert dies immer eine Abklärung bei der jeweiligen Pensionskasse.

Die stufenweise Teilpensionierung wird von der Steuerverwaltung akzeptiert. Bei Teilbezügen, die über mehrere Jahre gestaffelt bezogen werden, führt dies zu einer geringeren Steuerbelastung. Dies muss aber in jedem Einzelfall separat berechnet werden. Denn von Kanton zu Kanton kann dies sehr unterschiedlich sein.

Bei der AHV der 1. Säule ändert sich im Falle einer Teilpensionierung wenig. Die AHV-Beiträge müssen weiterhin für das Teilzeitpensum einbezahlt werden. Bei der AHV kann man frühestens zwei Jahre vor der Pension eine Rente beziehen. Pro Jahr gibt es eine lebenslange Rentenkürzung von 6.8 %. Dies bedeutet: Wenn man die AHV zwei Jahre vor der ordentlichen Pensionierung beziehen möchte, ergibt das eine Kürzung der Rente von 13.6 %. Im Gegenzug kann die AHV bis fünf Jahre nach der ordentlichen Pensionierung aufgeschoben werden.



Schlussendlich bleibt noch die Säule 3a übrig. Das angesparte Kapital in der Säule 3a kann frühestens fünf Jahre vor der ordentlichen Pensionierung bezogen werden. Für weiterhin Erwerbstätige kann die Säule 3a bis fünf Jahre nach der ordentlichen Pensionierung aufgeschoben werden. Hier sind ebenso die steuerlichen Vorzüge des jeweiligen Kantons zu beachten.

Die Pensionierung ist und bleibt eine komplexe Angelegenheit, die unbedingt frühzeitig durch einen Experten zu planen ist. Diese Planung ist bereits bei einer Neugründung oder Übernahme einer Geschäftstätigkeit nicht mehr wegzudenken!



Peter Grossniklaus

Geschäftsführer bei Espace Broker AG

Berufserfahrung

Seit Januar 2022 Geschäftsführer –

Espace Broker AG

*Von 2012 bis Ende 2021 Leiter Verkauf –
die Mobilien in Lyss*

*Gesamthaft über 25 Jahre Erfahrung in
der Assekuranz*

Ausbildung

2002 – Verkaufsleiter mit eidg. Diplom

*2000 – Verkaufsfachmann mit eidg.
Fachausweis*

Espace Broker AG

Hauptgasse 5

3294 Büren an der Aare

032 353 11 13

Standort Olten:

Jurastrasse 19, 4600 Olten

info@espacebroker.ch

www.espacebroker.ch

NACHFOLGELÖSUNG PRAXISGEMEINSCHAFT – ALTERNATIVE MODELLE & LÖSUNGSANSÄTZE

Dr. Alexandra Bertschi (Credit Suisse)

Der nachfolgende Artikel basiert weitgehend auf der im September 2022 veröffentlichten und vielbeachteten Nachfolgestudie der Credit Suisse und des Center for Family Business der Universität St. Gallen (CFB-HSG) sowie den persönlichen Erfahrungen der Autorin aus der Verantwortung von über achtzig Nachfolgeplanungen in der Praxis.

Die Regelung einer Nachfolge ist eine grosse unternehmerische Herausforderung und auch im Gesundheitsbereich ein bedeutendes Thema. Dabei zeigt die Praxis, dass es schwierig ist, geeignete Nachfolgerinnen oder Nachfolger zu finden, und die Nachfolgeneration hat zudem häufig auch andere Ansprüche an eine berufliche Karriere. So ist die abgebende Generation vielfach mit Wünschen nach einer besseren Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben seitens der Nachfolger konfrontiert, die sich oft auch in der Forderung nach Möglichkeiten zu flexibleren Arbeitszeitmodellen niederschlägt. Als Konsequenz daraus werden immer weniger Zahnarztpraxen nur an eine Nachfolgerin bzw. einen Nachfolger weitergegeben, sondern häufig in Praxisgemeinschaften umgewandelt. Doch welche Herausforderungen stellen sich beim Modell der Praxisgemeinschaft aus Sicht des Finanzpartners und wie können Praxispartner oder Praxen ausfindig gemacht werden?

Zunächst einmal muss eine zu übernehmende Praxis sowie allenfalls eine geeignete Praxispartnerin oder ein geeigneter Praxispartner gefunden werden. Hierzu gibt es

verschiedene Varianten. Häufig ist das persönliche Netzwerk ein zentraler Faktor. Hier lohnt es sich, frühzeitig Kontakte zu knüpfen und Gespräche zu führen. Eine weitere, oft weniger bekannte Option kann die Suche über eine Unternehmensbörse sein. Eine Unternehmensbörse ist eine Plattform, wo potenzielle Verkäuferinnen und Verkäufer von Praxen an Käuferinnen und Käufer – also nachfolgeinteressierte Medizinerinnen – vermittelt werden und umgekehrt. Der Weg über eine solche Plattform ist im Vergleich zu strukturierten Verkaufsprozessen kosteneffizient und man profitiert vom Netzwerk und Know-how der Plattform-Betreiber. Je nach Betreiber gibt es weitere Vorteile: Die Credit Suisse unterhält mit OpportunityNet eine Unternehmensbörse, bei der man parallel mehrere Optionen verfolgen kann. Kosten fallen erst bei einem erfolgreichen Abschluss an. Die Unternehmensbörse kann für viele Praxisinhaber, die vor der Nachfolge stehen, eine prüfungswerte Alternative darstellen.

Sind Praxis und Partner gefunden, geht es in der Folge darum, über die Ausgestaltung einer Praxisgemeinschaft zu diskutieren. Wo früher die Form der Einzelfirma vorgeherrscht hat, gründen heute auch Zahnärzte vermehrt eine Aktiengesellschaft (AG), um Privat- und Geschäftsvermögen zu trennen. Doch wie löst man dies, wenn sich mehrere Zahnärzte zusammenschliessen? Eine Variante ist, dass diese Zahnärzte gemeinsam eine AG gründen und die Anteile am Aktienkapital nach einem bestimmten Verteilsschlüssel festlegen. Das Kapital – mindestens 100 000 CHF



– wird dann auf ein entsprechendes Aktienkapitaleinzahlungskonto einbezahlt. In einem solchen Fall, bei dem sich mehrere Zahnärztinnen und Zahnärzte zusammen an einer AG beteiligen, empfiehlt es sich unbedingt, auch das Verhältnis unter den Aktionären mittels eines Aktionärsbindungsvertrags zu regeln. Dieser regelt unter anderem, wer Aktionärin oder Aktionär sein darf, ob Aktien belehnt werden dürfen und wie man verfahren will, wenn ein oder mehrere Aktionäre aus der AG aussteigen. Eine AG bietet aber neben der Haftung, die sich rein auf die AG und nicht auf das Privatvermögen der Zahnärztinnen und Zahnärzte beschränkt, auch diverse Vorteile steuerlicher Natur. So können in einer AG ein allfälliger Goodwill oder Investitionen steuerlich abgeschrieben werden. Im Falle eines Austritts aus der Praxis, sprich des Verkaufs der Aktien, kann zudem ein steuerfreier Kapitalgewinn erzielt werden. Wenn eine Praxis aber privat gehalten und verkauft wird, unterliegt dieser «Gewinn» der Steuerpflicht.

Eine zweite Variante ist die Gründung einer sogenannten Infrastruktur AG, die beispielsweise die Praxisräume erwirbt oder mietet, Gerätschaften und Labors besitzt und/oder die Dentalassistentin anstellt. Die einzelnen Zahnärztinnen und Zahnärzte der Praxisgemeinschaft können sich dann bei dieser Infrastruktur AG einmieten, indem mittels Miet- und Nutzungsverträgen festgelegt wird, in welchem Umfang die Praxisräume,

Gerätschaften und Dentalassistentin «gemietet» werden, für die dann eine Entschädigung anfällt. Die Herausforderung hier ist, dass wenn die Infrastruktur AG Bankfinanzierungen benötigt – beispielsweise für die Finanzierung von Labors oder Geräten –, die Zahnärztinnen und Zahnärzte nur erschwert in die Haftung einbezogen werden können und die Darstellung der Tragbarkeit aus den Mieten anspruchsvoll sein kann. In solchen Fällen ist es daher empfehlenswert, den Bankpartner frühzeitig mit an Bord zu nehmen, um diese Themen zu diskutieren. Im Gegenzug bieten sich auch in der Infrastruktur AG Möglichkeiten zur Abschreibung von Investitionen.

Ein weiterer Aspekt einer Praxisübernahme ist die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt, wann man sich als Zahnärztin oder Zahnarzt selbstständig machen soll. Viele Inhaberinnen und Inhaber einer Praxis setzen sich dabei oft zwei Mal mit der Nachfolgethematik auseinander, einmal als übernehmende und einmal als übergebende Partei. Im KMU-Bereich haben sich zwei Drittel der Unternehmerinnen und Unternehmer, die innerhalb der letzten zehn Jahre eine Nachfolge angetreten haben, bereits über ihre eigene Nachfolge Gedanken gemacht und 15 % haben diese schon formell geregelt.

Anhand der Umfrageergebnisse der eingangs erwähnten Nachfolgestudie wurden zwei Arten von Nachfolgeoptionen oder -sequenzen bei der Übergabe bzw. Über-

nahme von Führung und Eigentum identifiziert. Erstens eine Staffelübergabe, bei der gleichzeitig die Geschäftsführung und das Eigentum übergeben werden. Zweitens eine schrittweise Übergabe der beiden Chargen. Während die Staffelübergabe vom Unternehmenseinstieg des Nachfolgers bis hin zum abgeschlossenen Nachfolgeprozess im Durchschnitt rund sechs Jahre dauert, sind es bei der schrittweisen Übergabe durchschnittlich vierzehn Jahre. Über die Hälfte der Nachfolgenden zieht zudem die Vorgängerin bzw. den Vorgänger noch einige Zeit als beratende Stimme bei und rund 40 % benötigen zusätzlich deren finanzielle Unterstützung zur Finanzierung der Übernahme. Gemäss Erfahrung der Autorin dauert die Übergabe bei Zahnarztpraxen in der Regel aber deutlich weniger lang. Zwar arbeiten hier in gewissen Fällen Übergeberin oder Übergeber und die Nachfolgerin respektive der Nachfolger auch noch eine Weile parallel in der gleichen Praxis, doch häufig wird der Schnitt nach einem bis drei Jahren endgültig vollzogen und auch eine finanzielle Beteiligung der Vorgängerin oder des Vorgängers ist eher die Ausnahme.

Bei der Umsetzung einer Unternehmensnachfolge zeigt sich, dass KMUs inklusive Zahnärztinnen und Zahnärzten in der Regel auf externe Unterstützung angewiesen sind. 70 % der Befragten benötigen Beratung im Bereich der Steuern und auch bei strategischen und finanziellen Aspekten ist Hilfe gefragt. Dabei kann mittels einer umfassenden Finanz- und Vorsorgeplanung unter anderem auch Optimierungspotenzial bei der Vorsorge erschlossen werden, ohne gleichzeitig die Finanzen der Praxis kurzfristig zu belasten. Viele Inhaberinnen und Inhaber gestehen sich jedoch nicht ein, dass Unterstützung und Beratung auch im persönlichen und emotionalen Bereich hilfreich sein könnten. Lediglich 21 % geben an, dass dies sehr wichtig oder

wichtig sei. In der Praxis werden gemäss Erfahrungen der Autorin Übergaben immer wieder im letzten Moment verschoben. Dabei stehen persönliche Gefühle und Ängste im Zentrum. Der Erfolg einer Nachfolge steht oder fällt nicht selten mit den Emotionen, da in vielen Fällen nicht nur eine Praxis, sondern ein Lebenswerk weitergegeben wird.



Dr. Alexandra Bertschi

Verantwortliche Fachführung
KMU Nachfolgeplanung,
Credit Suisse (Schweiz) AG

Dr. Alexandra Bertschi betreut seit über zehn Jahren kleine und mittelgrosse Unternehmen bei der Credit Suisse. In dieser Zeit hat sie über vierzig Nachfolgen mitbegleitet sowie eine Dissertation zum Thema «Emotionen im Nachfolgeprozess» an der Universität St. Gallen (HSG) verfasst. Seit 2020 leitet sie schweizweit den Bereich KMU Nachfolgeplanung.

CREDIT SUISSE (Schweiz) AG
KMU Nachfolgeplanung
Uetlibergstrasse 231
8045 Zürich

DER VORSORGEAUFTRAG – WER HANDELT FÜR MICH, WENN ICH ES SELBST NICHT MEHR KANN?

Anna-Maria Einsiedler-Willi (Luzerner Kantonalbank)

Ein Unfall oder eine Krankheit ereignet sich ohne Vorwarnung und kann jeden treffen. Umso wichtiger ist es, frühzeitig vorzusorgen und die Verantwortlichkeiten

für den Fall einer Urteilsunfähigkeit zu regeln. So ist sichergestellt, dass der eigene Wille respektiert wird.

Der Vorsorgeauftrag ...

- ... legt fest, wer im Falle einer Urteilsunfähigkeit für Sie entscheidet und wer Ihr Vermögen verwaltet.
- ... kann eine oder mehrere Personen gemeinsam ermächtigen, für Sie zu handeln.
- ... kann Personen umfassend oder für einzelne Bereiche ermächtigen (Personen- und Vermögenssorge sowie Vertretung im Rechtsverkehr).
- ... kann Ersatzbeauftragte vorsehen (falls die beauftragte Person ungeeignet ist, das Mandat nicht annimmt oder das Mandat kündigt).
- ... kann Weisungen enthalten (z. B. betreffend einer Unternehmung, der Anlagestrategie bei Wertschriften oder betreffend Berichterstattung gegenüber den Behörden).
- ... kann eine Entschädigung vorsehen.
- ... ist an gewisse Formvorschriften gebunden.
- ... lässt sich jederzeit widerrufen, sofern zum Zeitpunkt des Widerrufs die Urteilsfähigkeit gegeben ist.
- ... muss beim Eintreten der Urteilsunfähigkeit durch die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde (KESB) validiert werden.
- ... kann von der beauftragten Person mit zweimonatiger Frist gekündigt werden.

Was ist ein Vorsorgeauftrag?

Der Vorsorgeauftrag stärkt das Selbstbestimmungsrecht. Bestimmen Sie mit dem Vorsorgeauftrag, wer Sie bei persönlichen, finanziellen oder rechtlichen Angelegenheiten vertritt, falls Sie nicht mehr urteilsfähig sein sollten. Als sogenannte Vorsorgebeauftragte können Sie natürliche Personen (z. B. Ehe-

oder Lebenspartner, Nachkommen) oder juristische Personen (z. B. Treuhänder oder gemeinnützige Organisationen) einsetzen.

Was geschieht ohne Vorsorgeauftrag?

Wenn wichtige Entscheidungen zu treffen sind, kein gültiger Vorsorgeauftrag vorliegt und auch das gesetzliche Vertretungsrecht



Sorgen

Vorsorgen

nicht ausreicht, muss unter Umständen die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde (KESB) einbezogen und allenfalls eine Beistandschaft angeordnet werden.

Wer braucht einen Vorsorgeauftrag?

Eine Urteilsunfähigkeit tritt meistens unerwartet ein, beispielsweise bei einem Unfall oder einer schweren Krankheit. Deshalb ist ein Vorsorgeauftrag grundsätzlich für jede handlungsfähige Person empfehlenswert. Auch für Ehepaare und eingetragene Partner ist ein Vorsorgeauftrag durchaus sinnvoll. Denn mit dem Vorsorgeauftrag kann der Ehepartner oder der eingetragene Partner auch ausserordentliche Geschäfte, wie beispielsweise einen Immobilienverkauf (Antei-

le daran) und/oder Wertschriftenkäufe und -verkäufe, ohne Zustimmung der Behörden vornehmen.

Wie erstelle ich einen Vorsorgeauftrag?

Ein Vorsorgeauftrag ist an gewisse Formvorschriften gebunden. Für die Errichtung müssen Sie einerseits handlungsfähig, das heisst urteilsfähig und volljährig, sein. Andererseits muss der Vorsorgeauftrag (genau gleich wie ein Testament) von Anfang bis Ende eigenhändig geschrieben, mit Ort und Datum versehen und unterzeichnet werden. Will oder kann man einen Vorsorgeauftrag nicht handschriftlich verfassen, muss dieser zwingend durch einen Notar erstellt und öffentlich beurkundet werden.

Im Internet sind Anleitungen zur Erstellung eines Vorsorgeauftrags verfügbar, so zum Beispiel der «Vorsorgeauftragskonfigurator» der Luzerner Kantonalbank, mit dem man eine individuelle Vorlage erstellen kann: lukb.ch/vorsorgeauftrag.

Der Vorsorgeauftrag ist erstellt – was nun?

Je nach Kanton kann der Vorsorgeauftrag bei einer zentralen Stelle, wie beispielsweise der KESB oder der Gemeinde, hinterlegt werden. Falls eine Hinterlegung nicht möglich ist, kann die Existenz und der Aufbewahrungsort beim Zivilstandsamt eingetragen werden. Informieren Sie zudem eine Vertrauensperson über den Aufbewahrungsort und händigen

Sie ihr eine Kopie – bestenfalls mit dem Hinweis zum Hinterlegungsort – aus.

Erfährt die KESB, dass jemand möglicherweise urteilsunfähig geworden ist, und liegt ein Vorsorgeauftrag vor, prüft sie, ob dieser gültig errichtet wurde und ob die Urteilsunfähigkeit eingetreten ist. Anschliessend prüft sie, ob die beauftragte Person geeignet erscheint und auch bereit ist, den Auftrag anzu-

nehmen. Bei Erfüllung der Voraussetzungen wird der Vorsorgeauftrag durch die Behörde für wirksam erklärt (die sogenannte Validierung).

Kann ein Vorsorgeauftrag vor der Validierung widerrufen werden?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten zum Widerruf eines Vorsorgeauftrages:

1. Mit einer handschriftlichen oder öffentlich beurkundeten Widerrufserklärung kann ein bestehender Vorsorgeauftrag widerrufen werden.
2. Die Originalurkunde und bestenfalls auch sämtliche Kopien davon können vernichtet werden.
3. Mit der Errichtung eines neuen Vorsorgeauftrags wird der alte automatisch ungültig, sofern er nicht zweifelsohne eine bloße Ergänzung darstellt.

Welche Pflichten hat ein Vorsorgebeauftragter?

Der Vorsorgeauftrag ist erstellt und eine beauftragte Person eingesetzt. Doch was sind die Pflichten des Vorsorgebeauftragten?

Der Beauftragte hat sich an die Interessen des Auftraggebers und dessen Weisungen

zu halten. Die Erfüllung der im Vorsorgeauftrag übertragenen Aufgaben muss immer sorgfältig und getreu erfolgen. Für einzelne Geschäfte ist es bei Bedarf erlaubt, eine andere Person zu Hilfe zu nehmen. Bleibt der Beauftragte untätig, so kann auf Erfüllung des Auftrages, auf Schadenersatz oder auf Widerruf des Auftrages geklagt werden. Klageberechtigt sind der gesetzliche Vertreter oder Vertretungsbeistand oder aber die Erben des Auftraggebers. Weiter kann die KESB eigene Massnahmen treffen, wenn sie nach einer Meldung feststellt, dass eine Person spezifischen Schutz braucht.

Weshalb sind trotz Vorsorgeauftrag auch eine General- und Bankvollmacht ratsam?

Damit der Vorsorgeauftrag greift, muss – wie oben dargestellt – die Person urteilsunfähig sein und der Vorsorgeauftrag durch die KESB validiert werden. Diese Validierung kann eine gewisse Zeit in Anspruch nehmen. Zudem reicht eine rein körperliche Einschränkung für eine Urteilsunfähigkeit nicht aus. Eine Generalvollmacht hingegen greift sofort nach der Erstellung und stellt so eine umgehende Vertretung ohne Validierung durch die Behörden sicher. Dabei ist darauf zu achten, dass die



Generalvollmacht mit einer Klausel ergänzt wird, wonach die Vollmacht bei Handlungsunfähigkeit nicht erlischt, sofern dies das entsprechende Rechtsgeschäft zulässt. Eine Generalvollmacht kann die Validierung eines Vorsorgeauftrages jedoch einzig für den Fall einer beschränkten Urteilsfähigkeit tatsächlich überflüssig machen. Für den Fall einer vollständigen Urteilsunfähigkeit stellt sie lediglich eine Überbrückungslösung bis zur Validierung des Vorsorgeauftrages dar. Dies aufgrund des Umstands, dass es Rechtsgeschäfte – wie den Verkauf von Wertschriften – gibt, für deren Ausübung eine Generalvollmacht nicht ausreicht, wenn die berechtigte Person nicht mehr urteilsfähig ist. Da es der gängigen Praxis entspricht, dass Banken Generalvollmachten nicht akzeptieren, ist in Bezug auf Bankkonten zudem eine Bankvollmacht notwendig.

Weitere Instrumente

Für eine selbstbestimmte Vorsorge empfiehlt sich ausserdem die Erstellung einer Patientenverfügung, um auch die Wünsche in medizinischen Belangen zu regeln. Beginnen Sie am besten jetzt: Mit frühzeitigen Vorkehrungen schaffen Sie für sich und Ihre Liebsten Klarheit.



Anna-Maria Einsiedler-Willi

lic. iur., Rechtsanwältin

Leiterin Erbrecht und
Willensvollstreckungen
Luzerner Kantonalbank AG

Anna-Maria Einsiedler-Willi hat an der Universität Bern Rechtswissenschaften studiert und nach dem Abschluss als lic. iur. das Anwaltspatent des Kantons Luzern erworben. Sie leitet bei der Luzerner Kantonalbank das Team Erbrecht und Willensvollstreckungen. Dieses bietet Beratungen im Bereich Ehegüter- und Erbrecht an, begleitet die Kundinnen und Kunden bei der Umsetzung der erforderlichen Vertragswerke bis hin zur Beurkundung und führt Willensvollstreckungen und Erbteilungen durch.

Luzerner Kantonalbank AG
Pilatusstrasse 12
6002 Luzern
www.lukb.ch

GESTAFFELTE ERWERBSAUFGABE MIT TEILPENSIONIERUNGSSCHRITTEN

Roland Thüring, Philipp Riedweg (Truvag AG)

Jan Stein, 55-jährig, ist Facharzt für Innere Medizin mit eigener Praxis in Form einer Aktiengesellschaft, welche auch die Betriebsliegenschaft enthält. Seine Ehefrau Eva Stein, 52-jährig, arbeitet seit wenigen Jahren wieder drei Tage in der Administration mit. Sie haben zwei erwachsene Kinder und besitzen ein Eigenheim mit einer Hypothek.

Die Eheleute haben den Wunsch, die Praxis in circa fünf Jahren in neue Hände zu übergeben und ihr aktuell hohes Pensum vorzeitig zu reduzieren, um vermehrt Zeit für ihre Hobbys und das Reisen zu haben.

Um ihre persönliche Vision umzusetzen, lassen sie sich durch eine unabhängige Vorsorgefachperson beraten. Diese erarbeitet zusammen mit den Eheleuten Stein eine Übersicht der Grundlagen. Basierend auf dieser soliden Ausgangslage wird anschliessend die Planung mit den chronologischen Massnahmen gestaltet. Für einen angenehmen Ruhestand und um viele Jahre von Steueroptimierungen zu profitieren, ist es wichtig, sich frühzeitig mit der Planung zu befassen.

1. Phase: Ausgangslage klären

Um eine Übersicht der Grundlagen zu erhalten, arbeitet sich der Finanzplaner der Familie Stein systematisch durch das Schweizer Drei-Säulen-Konzept:

1. Säule / staatliche Vorsorge

Der individuelle Auszug des AHV-Kontos zeigt, welche Einzahlungen seit dem 18. Al-

tersjahr vorgenommen wurden und ob Lücken bestehen. Er bildet die Grundlage für die Berechnung der AHV-Altersrenten. Eva Stein war nach ihrer KV-Lehre und ersten Berufserfahrungen mit 21 Jahren für zwei Jahre in Kanada als Au-pair tätig. Hat diese Zeit unter Umständen eine Auswirkung auf eine Rentenkürzung? Aus der Rentenvorausberechnung wird ersichtlich, dass ein Fehljahr vorhanden ist und mit sogenannten Jugendjahren aufgefüllt werden kann. Demnach führt dies bei Eva Stein zu keiner AHV-Rentenkürzung.

2. Säule / berufliche Vorsorge

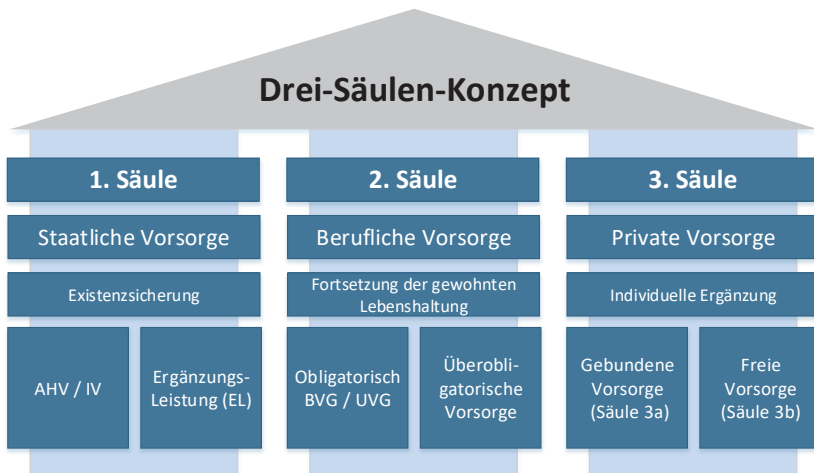
Der Vorsorgeausweis der Pensionskasse enthält neben den Leistungen im Alter und bei Erwerbsausfall auch Daten für die Finanz- und Steueroptimierung. Jede Pensionskasse hat ein individuelles Vorsorgereglement, das zwingend einzusehen ist. Jan Stein hat über seine Praxis AG einen vorbildlichen BVG-Anschluss mit überobligatorischen Leistungen für alle Mitarbeitenden. Zusätzlich sind die Löhne über 100 000 CHF in einem umhüllenden Kaderplan versichert. Die Pensionskasse hat einen überdurchschnittlichen Deckungsgrad und darf somit als solide eingestuft werden. Eva Stein hat aus ihrem Angestelltenverhältnis vor ihrer Auszeit als Mutter eine Freizügigkeitspolice mit einem technischen Zins von 3 % und einem garantierten Erlebensfallkapital von 47 000 CHF per 01.03.2034.

3. Säule / private Vorsorge

Dazu zählen das gebundene Sparen (3a) und

die freie Vorsorge (3b). Um jährlich vom maximalen Steuerabzug profitieren zu können, zahlen Herr und Frau Stein regelmässig den Maximalbetrag auf die 3a-Vorsorgekonti bei ihrer Hausbank ein. Bei Versicherungen bestehen keine Vorsorgepolicen der Säule 3b. Jedoch gehören Wertschriften, Liegenschaf-

ten etc. ebenfalls zur freien Vorsorge. Ferner ist der Wert der Praxis beim Ehepaar Stein ein wesentlicher Bestandteil ihres Vermögens. Die private Bilanz stellt das gesamte Vermögen und dessen Entwicklung über mehrere Jahre übersichtlich dar und dient als Grundlage für Optimierungsmassnahmen.



2. Phase: Bedürfnisse und Vorstellungen eruieren

Die individuellen Wünsche und Ansprüche der Eheleute Stein werden aufgenommen, um diese im persönlichen Finanzplan zu berücksichtigen. Nebst Steueroptimierungen vor, bei und nach der Pensionierung werden folgende Planziele definiert:

Erwerbsaufgabe Jan Stein

01.01.2029 Teilpensionierung von 100 % auf 60 % mit 61 Jahren
 01.01.2031 Teilpensionierung von 60 % auf 30 % mit 63 Jahren
 01.01.2033 vollständige Pensionierung im ordentlichen Rentenalter von 65 Jahren

Erwerbsaufgabe Eva Stein

01.11.2030 vorzeitige Pensionierung mit 60 Jahren
 01.11.2035 ordentlicher AHV-Rentenbezug mit 65 Jahren

Diese Planziele haben folgenden Einfluss auf die Nachfolgeplanung:

Ab sofort Suche nach geeigneter Nachfolgerin oder geeignetem Nachfolger und Anstellung in Praxis
 01.01.2026 Beteiligung mit erster Aktien tranche von 30 %
 01.01.2029 Beteiligung mit weiterer Aktien tranche von 40 %
 01.01.2033 Beteiligung mit restlicher Aktien tranche von 30 %



Damit im Finanzplan die Lebenshaltungskosten gemäss Steins Bedürfnissen berücksichtigt werden, erstellen sie mithilfe eines Rasters in groben Zügen ein Ausgabenbudget. Als grössere Investition wird die Anschaffung eines Wohnmobils einkalkuliert, damit die Reiselust der Frühpensionierten ausgiebig gestillt werden kann.

Die Vor- und Nachteile eines Renten- oder Kapitalbezugs aus der 2. Säule werden mit dem Fachverständigen eingehend diskutiert. Da Jan Stein eine eingeschränkte Lungenfunktion hat, rechnet er mit einer kurzen Lebenserwartung. Daher steht für ihn der Kapitalbezug aus der Pensionskasse im Vordergrund. In der Familie von Eva Stein werden alle überdurchschnittlich alt und sie möchte mit einer BVG-Rente die Sockelausgaben des Haushaltsbudgets finanzieren.

3. Phase: Massnahmenkatalog erarbeiten

Im Zentrum der Planung steht der steuer- und ertragsoptimierte Vermögensaufbau bis zur Erwerbsaufgabe sowie ein geplanter Vermögensverzehr im Ruhestand. Durch zeitlich geschickte Einzahlungen in die 2. und 3. Säule können Jan und Eva Stein einerseits Steuern sparen und andererseits Vorsorgeleistungen erhöhen.

Gemäss den aktuellen Vorsorgeausweisen der Pensionskasse besteht folgendes maximales Einkaufspotenzial: Jan Stein 584 000 CHF und Eva Stein 319 000 CHF. Bevor die beiden jedoch freiwillige Einkäu-

fe in die Pensionskasse einzahlen, klärt ihr Finanzplaner mit der Vorsorgeeinrichtung eingehend ab, wie Einkäufe im Falle von Tod oder Invalidität vor Erreichung des Pensionierungsalters behandelt werden. Dies ist je nach Vorsorgereglement sehr unterschiedlich, denn einfach davon auszugehen, dass freiwillig einbezahlte Beiträge im Todesfall dem Ehepartner zugutekommen, wäre blauäugig. Verbleiben unter Umständen die getätigten freiwilligen Einkäufe bei der Pensionskasse und werden diese zur Finanzierung der Renten eingesetzt? Die Praxis AG hat diesbezüglich einen guten Vorsorgeplan abgeschlossen, bei dem freiwillige Einkäufe von Jan und Eva Stein im Vorsorgefall (Tod oder Invalidität) vollumfänglich in Kapitalform zurückbezahlt werden. So besteht in ihrem Fall kein Risiko, dass die getätigten Einzahlungen bei der Pensionskasse verbleiben oder ungewollt verrentet werden.

Damit die Steuerprogression in mehreren Jahren gebrochen wird, ist es sinnvoll, Einzahlungen gestaffelt vorzunehmen. Um die steuerliche Sperrfrist von 36 Monaten nach dem letzten freiwilligen Einkauf vor dem ersten Bezug des Pensionskassenkapitals von Jan Stein (01.01.2029) einzuhalten, ist der letzte freiwillige Einkauf im Jahr 2025 einzuplanen. Bei einem Rentenbezug besteht keine Sperrfrist, somit kann Eva Stein bis zu ihrer vorzeitigen Pensionierung Einzahlungen in die Pensionskasse vornehmen. So werden für die Eheleute Stein folgende Einkäufe vorgesehen:

	Jahr	Total	Steuern	in %
Einzahlung Jan Stein	2023	150 000	50 800	34 %
Einzahlung Jan Stein	2024	150 000	50 800	34 %
Einzahlung Jan Stein	2025	150 000	50 800	34 %
Einzahlung Eva Stein	2026	55 000	18 600	34 %
Einzahlung Eva Stein	2027	55 000	18 600	34 %
Einzahlung Eva Stein	2028	55 000	18 600	34 %
Einzahlung Eva Stein	2029	55 000	18 600	34 %
Einzahlung Eva Stein	2030	55 000	18 600	34 %
Bezug bei Pensionierung Jan (hypothetisch)	2029	-450 000	-37 100	8 %
Bezug bei Pensionierung Eva (hypothetisch)	2030	-275 000	-20 400	7 %
Nettoeinsparung	26 %	-	187 900	

Jan Stein fragt bei seinem Finanzplaner nach, ob es möglich sei, den Pensionskasseneinkauf von 450 000 CHF bereits im Jahr 2023 zu tätigen, da momentan genügend liquide Mittel vorhanden sind. Sein Berater erklärt ihm, dass drei Einkäufe von je 150 000 CHF steuerlich wirkungsvoller sind als einer von 450 000 CHF. Die Steuerprogression kann somit gleich dreimal gebrochen werden. Im Fall der Familie Stein mit einem steuerbaren Einkommen von 300 000 CHF liegt der Steuervorteil durch die

gestaffelte Einzahlung bei 73 900 CHF. Ein weiterer entscheidender Punkt ist der zeitlich gestaffelte Bezug der Vorsorgegelder. Insbesondere werden alle Kapitalleistungen von beiden Ehepartnern, welche im gleichen Jahr erfolgen, addiert und gemeinsam besteuert. Welche Auswirkung auf die Steuerlast hat ein einmaliger gegenüber einem gestaffelten Bezug? Die Vorsorgefachperson von Eva und Jan Stein optimiert die Bezugsplanung und schlägt folgende sinnvolle Staffelung vor:

	Bestand	Jahr	Steuern	in %
Säule-3a-Konto WEF-Vorbezug Jan	50 000	2023	1 400	3 %
Säule-3a-Konto WEF-Vorbezug Eva	50 000	2025	1 400	3 %
Säule-3a-Konto 1 Jan	56 000	2027	1 700	3 %
Säule-3a-Konto 2 Jan	49 000	2028	1 300	3 %
Teilpensionierung Jan 40 %	350 000	2029	27 500	8 %
Säule-3a-Konto 1 Eva	52 000	2030	1 500	3 %
Teilpensionierung Jan 30 %	270 000	2031	19 900	7 %
Säule-3a-Konto 3 Jan	48 000	2032	1 300	3 %
Pensionierung Jan 30 %	287 000	2033	21 500	7 %
Freizügigkeitspolice Eva	47 000	2034	1 200	3 %
Säule-3a-Konto 2 Eva	15 000	2035	300	2 %
Total	1 274 000		79 000	6.2 %
Bezug ohne Staffelung (hypothetisch)	1 274 000		114 700	9.0 %
Ersparnis durch gestaffelte Bezüge		31 %	35 700	

Wird Kapital auf sehr lange Sicht nicht benötigt, ist die Amortisation der bestehenden Hypothekendarlehen eine gute Möglichkeit, um Kapital anzulegen. Dabei ist der ordentliche Ablauftermin der Hypotheken zu beachten. Die Familie Stein möchte im Ruhestand schuldenfrei sein und der persönliche Finanzplan gibt ihnen Gewähr, dass sie sich eine vollständige Rückzahlung ihrer Hypotheken leisten können und im Alter nicht mehr auf die Liquidität angewiesen sind. Bereits im aktuellen Jahr beginnen sie, ihre Saron-Hypothek mittels WEF-Vorbezügen (Wohneigentumsförderung) zurückzuführen, um so schon in naher Zukunft von tieferen Zinszahlungen zu profitieren.

Neben der finanziellen Vorsorge gilt das Augenmerk auch weiteren Massnahmen. So werden im Rahmen eines Finanzplans unter anderem auch rechtliche und betriebliche Aspekte thematisiert:

- Nachlassplanung (Ehe- und Erbvertrag oder Testament)
- Vorsorgeauftrag im Falle einer Urteilsunfähigkeit
- Dividendenbezugsstrategie

Bezüglich der Nachfolgeplanung kann sich der Facharzt Jan Stein auf seine persönliche Finanzplanung abstützen und entsprechend nach einer Nachfolge für seine Praxis AG suchen. Einer interessierten Person kann er dank seinen klaren Vorstellungen ein konkretes Angebot unterbreiten, zu welchem Zeitpunkt und in welchem Umfang eine Beteiligung an der Praxis AG sinnvoll ist, um eine geordnete Übergabe zu vollziehen. Als nächster Schritt wird Jan Stein seine Facharztpraxis fit für die Nachfolge machen. Lesen Sie dazu den Artikel in der Ausgabe 04/2023.



Fazit

Die Planung lohnt sich doppelt für Jan und Eva Stein. Der persönliche Finanzplan ist komplex, jedoch individuell auf die Bedürfnisse der Familie Stein abgestimmt. Die beiden erkennen dessen Nutzen und profitieren einerseits von finanziellen Einsparungen und wissen nun schwarz auf weiss, mit welchen

Einkünften sie im Rentenalter rechnen dürfen. Andererseits erhalten die Eheleute Stein die Sicherheit, im richtigen Zeitpunkt das Richtige zu tun. Unsere Fachleute stehen auch Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Denken Sie bereits heute an morgen, damit es Ihnen übermorgen leichter fällt. Ihr persönlicher Finanzplan: selten zu früh – oft zu spät.

**Roland Thürig**

Leiter Treuhand / stv. CEO

dipl. Treuhandexperte
dipl. Finanzplanungsexperte
dipl. Bankkaufmann

Truvag AG
Leopoldstrasse 6
Postfach
6210 Sursee
www.truvag.ch
roland.thuerig@truvag.ch
041 818 77 89

**Philipp Riedweg**

Leiter Vorsorge und Finanzplanung

dipl. KMU-Finanzexperte
Betriebsökonom FH
MAS Bank Management

Truvag AG
Leopoldstrasse 6
Postfach
6210 Sursee
www.truvag.ch
philipp.riedweg@truvag.ch
041 818 77 61



BEI KINDERN DEN GRUND- STEIN FÜR ANGSTFREIE ZAHNARZTBESUCHE LEGEN

Praxiseröffnung im Ärztehaus Brunnen

Med. dent. Natascha Trapp
Zahnärztin für Kinder- und Jugendzahnmedizin,
zahnärztliche Hypnose, Mitglied SSO

Seit Juli 2022 ist med. dent. Natascha Trapp als selbstständige Zahnärztin für Kinder- und Jugendzahnmedizin im Ärztehaus Brunnen tätig. Im nachstehenden Interview berichtet sie uns, wie sie die Vorbereitungs- und Aufbauphase erlebt und welche Zukunftsaussichten sie hat.

Seit Juli 2022 sind Sie im Ärztehaus Brunnen selbstständig tätig. Worin sehen Sie persönlich die Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit gegenüber einer Anstellung in einer Praxis?

In meiner Selbstständigkeit schätze ich es sehr, dass ich die gesamte Praxisstruktur, wie Abläufe, Mitarbeiter, Materialien, nach meinen Wünschen und Vorstellungen gestalten kann. Dadurch entstehen natürlich auch Nachteile, nämlich, dass man mehr Zeit für administrative Dinge aufbringen muss und neben der eigentlichen behandelnden Tätigkeit sich mit Themen beschäftigen muss, die man im Studium auch nicht gelernt hat. Vor allem, was wirtschaftliche Bereiche und Personalführung betrifft.

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

Im vorherigen Angestelltenverhältnis zählten zu meinen Aufgaben hauptsächlich die Behandlung der Patienten und die Abrechnung derselben sowie die Korrespondenz mit Kollegen und Versicherern oder Ämtern. Nun kommen zu diesen Aufgaben noch Personalführung (Delegieren von Aufgaben und Kontrolle), Rechnungsstellung und Mahnwesen, Patientenakquise, Bestellwesen und Budgetierung hinzu. Es war am Anfang eine grosse Umstellung, meinen bisherigen Tagesablauf, der hauptsächlich aus Behandeln bestand, den anderen Aufgaben anzupassen.

War eine Gruppenpraxis oder ein Ärztehaus wie in Brunnen immer Ihre Präferenz gegenüber einer Einzelpraxis?

Nein, eigentlich sah ich mich immer in einer Einzelpraxis. Es war reiner Zufall, dass ich meine Praxis im Ärztehaus Brunnen eröffnen konnte, und wahrscheinlich die beste Entscheidung, die ich hätte treffen können. So bin ich zwar meine eigene Chefin und kann alle zahnmedizinischen Sachen allein bestimmen, bin aber andersrum nicht «allein». Eine Gruppenpraxis wäre für mich wiederum nicht infrage gekommen.

Welche Erfahrungen haben Sie beim Rollenwechsel von der Angestellten zur Vorgesetzten gesammelt?

Leider waren meine Erfahrungen nicht so positiv wie gedacht. Ich habe mit einer DA und einer PA, die ich beide aus der vorherigen Praxis gut kannte, gestartet. Der Rollenwechsel zur Vorgesetzten ist dabei nicht gut angekommen oder mir vielleicht nicht gut gelungen und wir mussten uns bedauerlicherweise voneinander trennen. Vermutlich waren die Vorstellungen der Mitarbeiterinnen, was unsere Zusammenarbeit anging, anders als meine. Ich glaube, das ist auch eine der grössten Hürden, die ich zu meistern habe, die Rolle der Chefin einzunehmen.

Wie haben Sie die erste Woche in Ihrer Praxis erlebt und wie waren die Reaktionen Ihrer Patienten?

Es war eine aufregende und anstrengende Zeit, aber dennoch sehr positiv. Bis zur letzten Minute bis zur Eröffnung haben wir mit dem Einräumen der Praxis, Reinigen usw. gebraucht, weil es Verzögerungen im Bau gab. Fast hätten wir die Eröffnung sogar verschieben müssen und die Agenda war für die erste Woche schon gut gefüllt. Aber es hat zum Glück noch alles rechtzeitig geklappt. Es braucht etwas Zeit, bis man seine Abläufe erarbeitet und festgelegt hat, und wir haben eine andere Abrechnungssoftware und mussten uns mit dieser erst zurechtfinden. Das war wohl das Anstrengendste in der Anfangsphase. So habe ich die Abende und Nächte damit verbracht, die KG-Einträge und die Abrechnung sowie Kostenvoranschläge zu machen. Aber alles in allem ist die erste Woche sehr positiv verlaufen. Auch die Patienten waren sehr nachsichtig, wenn mal etwas nicht reibungslos ablief oder wir etwas mehr Zeit als üblich benötigten.

Was würden Sie heute bei der Realisation der Selbstständigkeit anders machen?

Der einzige grosse Nachteil bei dem Aufbau meiner Selbstständigkeit war das fehlende Eigenkapital. Es ist unheimlich schwer, einen Kredit zu bekommen, wenn man nicht 20 bis 30 % Eigenkapital vorweisen kann. Somit wäre es besser gewesen, die Jahre zuvor etwas Geld dafür zurückzulegen, wäre das möglich gewesen. Ansonsten hätte ich nichts anders gemacht, denke ich. Ich bin so dankbar, dass ich FEDERER & PARTNERS an meiner Seite hatte und noch habe. Ganz allein hätte ich mich diesen Schritt nie getraut zu gehen und wahrscheinlich auch nicht geschafft.

Sie haben sich auf die Kinder- und Jugendzahnmedizin spezialisiert. War dieser Fokus für Sie von Beginn her klar oder was hat Sie dazu bewogen?

Nein, ich dachte während des Studiums eigentlich immer, dass ich mal in die chirurgische Richtung gehen werde. Dies ist komischerweise heute absolut nicht mein Gebiet. Ich habe sehr

schnell in meiner Assistenzzeit in Deutschland gemerkt, dass ich gut mit Kindern umgehen kann und es mir Spass macht. Ich habe dann rein zufällig in einer Praxis angefangen, wo ich meine Spezialisierung in der Kinderzahnmedizin und Hypnose machen konnte, habe aber weiterhin auch erwachsene Patienten behandelt. Mit der Zeit wurde mir aber immer mehr klar, dass ich nur noch Kinder behandeln möchte. Ich habe dann die letzten fünf Jahre in einer reinen Kinderpraxis gearbeitet, um auch für mich selbst zu sehen, ob es das wirklich ist, was ich machen möchte, und ob mir die Erwachsenen Zahnheilkunde nicht doch fehlen wird. Und ich muss sagen, ich möchte nichts anderes mehr machen.

Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus? Welche Entwicklungen und Trends sehen Sie in der Kinder- und Jugendzahnmedizin?

Ich möchte mich an meinem Praxisstandort natürlich weiter etablieren und für die anderen zahnärztlichen Kollegen als Überweiserpraxis dienen. Durch meinen Anschluss ans Ärztehaus habe ich die Möglichkeit, auch in die anderen medizinischen Fachbereiche zu gelangen und hier ein Netzwerk zwischen Zahnmedizin und anderen medizinischen Fachrichtungen aufzubauen, was meines Erachtens generell bisher noch zu wenig etabliert ist. Die Entwicklungen und Trends in der Kinder- und Jugendzahnmedizin gehen glücklicherweise dahin, dass auch allgemeinpraktizierende Zahnärzte im Studium lernen, dass Kinder nicht wie Erwachsene behandelt werden können, und somit hoffentlich in Zukunft weniger Traumata bei Kindern gesetzt werden.



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

Wie bereits gesagt, ist Eigenkapital enorm wichtig. Es hat zwar in meinem Fall auch ohne Eigenkapital funktioniert, aber dies war ein sehr steiniger und mit vielen Rückschlägen verbundener Weg. Sehr zu empfehlen ist, sich einen Partner an die Seite zu holen, der einem bei allen Fragen rund um die Praxisgründung (Businessplan, Verträge, Mietobjekte, Personal, Kredit, Versicherungen usw.) mit Rat und Tat zur Seite steht. Wir lernen in unserem Studium leider nicht, wie man einen Businessplan schreibt, worauf man bei Verträgen achten muss oder Ähnliches. Da ist es gut, wenn man immer jemanden fragen kann, um keine Fehler zu begehen, die später eventuell wirtschaftliche Folgen haben könnten. Sicher lassen sich Fehler wohl nicht ganz vermeiden, aber diese sollten möglichst auf ein Minimum reduziert werden. Daher bin ich froh, FEDERER & PARTNERS gefunden zu haben. Von Vorteil ist auch, wenn man sich früh im Klaren darüber ist, was man eigentlich will. Es fängt an bei den Behandlungstühlen, bei den Materialien, bei den Instrumenten, Personalstruktur. Ich habe mit einem Dentaldepot zusammengearbeitet, was mich sehr unterstützt hat, als es um die Auswahl und Anschaffung der Stühle, Geräte, Instrumente usw. ging. Es macht hier nicht immer Sinn, nur auf den Preis zu schauen. Wenn man ein Dentaldepot gefunden hat, bei dem man gut beraten wird, ist das sehr viel wert. Und ich rate allen, einfach mutig zu sein! Vielleicht hätte ich den Schritt viel eher wagen sollen.

Frau Trapp, 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 IM KANTON ZÜRICH 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](#)

› KANTON ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS IM KANTON ZÜRICH GESUCHT

Wir suchen für einen breit und sehr gut ausgebildeten Zahnarzt eine gut etablierte Praxis mit Ausbaupotenzial zur Übernahme. Die Praxis sollte bevorzugterweise im Kanton Zürich liegen. Unser Mandant verfügt über ein breites Leistungsspektrum und ist spezialisiert in den Bereichen der rekonstruktiven Zahnheilkunde sowie der Implantologie und zeichnet sich durch seine hohe Einsatzbereitschaft aus. Wenn Sie sich einen sympathischen und motivierten Nachfolger für Ihre Praxis wünschen, dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme ohne Kostenfolgen. [Ref.-Nr. 2605](#)

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.



EHRVERLETZUNGEN IM GESCHÄFTSLEBEN

lic. iur. Dzevrrije Zendeli (Walder Wyss AG)

Wie sich gegen ehrverletzende Äusserungen wehren? Aussagen von Patienten und Mitarbeitern sowie Darstellungen und Kommentare auf Onlineportalen und in der Presse können den Ruf eines Zahnarztes argtangieren. Insbesondere Äusserungen wie «Pfuscher», «Betrüger» oder «Triebtäter» können ein schlechtes Licht auf die betroffene Person werfen.

1. Allgemein

Die Ehre wird sowohl durch Bestimmungen im Strafgesetzbuch (StGB) als auch im Zivilgesetzbuch (ZGB) geschützt. Ist eine Aussage geeignet, den guten Ruf eines Wettbewerbsmitnehmers oder seiner Angebote zu beeinträchtigen, kann die ehrverletzende Äusserung weiter auch in den Schutzbereich des Bundesgesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) fallen. Ehrverletzungen können auf verschiedene Arten erfolgen, durch verbale Äusserungen in mündlicher oder schriftlicher Form sowie mittels Bildern, Tätlichkeiten (wie Bespucken) oder Gebärden.

Die Frage der Geeignetheit einer Äusserung, ehrverletzend zu wirken, verlangt eine gewisse Erheblichkeit, die sich von alltäglich erlebter Abschätzigkeit unterscheidet. Ob eine Aussage geeignet ist, den Ruf einer Person zu schädigen, hängt zudem von einer Gesamtbetrachtung des Einzelfalls ab. Es kommt auf die Wirkung einer Äusserung gegenüber einem durchschnittlichen Bürger an und ist abhängig vom Ort, dem benutzten Medium, dem Adressatenkreis und dem Kontext, in dem die Aussage gemacht wird.

Zu berücksichtigen ist auch, dass der Begriff der Ehre nicht nur in verschiedenen

Gesetzen unterschiedlich ausgelegt wird, sondern dass auch dessen Auslegung oder Wertung dem gesellschaftlichen Wandel unterliegt. So waren in der Vergangenheit das berufliche Weiterkommen und existenzielle Lebensumstände weitgehend mit Ehre, Ansehen und dem Stand verknüpft. Entsprechend waren die Auswirkungen einer Ehrverletzung grösser als heute. Die gegenwärtige allgemeine mediale Überflutung bringt es zudem mit sich, dass Äusserungen oft nicht mehr dieselbe Ernsthaftigkeit zugemessen wird wie zu früheren Zeiten.

1.1. Tatsachenbehauptungen, Werturteile und gemischte Werturteile

Bei ehrverletzenden Äusserungen ist zwischen Tatsachenbehauptungen, Werturteilen und sogenannten gemischten Werturteilen zu unterscheiden.

Tatsachen unterscheiden sich von reinen Werturteilen dadurch, dass sie einem Wahrheitsbeweis zugänglich sind. Dies trifft beispielsweise zu auf Aussagen wie «Betrüger» oder «Dieb» oder Behauptungen wie die, jemand habe ohne Abklärung der Ursachen Antibiotika verschrieben oder ohne medizinische Indikation eine Operation angeordnet.

Werturteile (Meinungsäusserungen, Kritik) sind demgegenüber einer Wahrheitsprüfung nicht zugänglich (etwa «Gauner», «Charakterlump», «Luder»). Stattdessen wird hierbei die blossе Missachtung ausgedrückt.

Gemischte Werturteile sind Werturteile, die zugleich auch einen Tatsachenbehauptungskern enthalten (wie «X ist ein Gauner, er hat mich bestohlen»). Für den Tatsachenbehauptungskern der Aussage gelten die gleichen

Grundsätze wie für Tatsachenbehauptungen. Die Bezeichnung als «Pfuscher» könnte in diese Kategorie fallen, da sie sowohl eine Wertung enthält als auch eine Tatsachenbehauptung darstellt, die dem Beweis zugänglich ist (hier: (un-)sorgfältiges Arbeiten).

Generell gilt, dass Werturteile (Kommentare, Kritik) grundsätzlich zulässig sind, sofern sie aufgrund des Sachverhalts, auf den sie sich beziehen, als vertretbar erscheinen. So dürften Aussagen wie die, man finde einen Zahnarzt schlecht oder dieser sei arrogant, unproblematisch sein. Sprengen sie dagegen den Rahmen des Haltbaren, sind sie nicht mehr zulässig.

2. Strafrechtlicher Schutz

Das Strafrecht im StGB schützt den Ruf der betroffenen Person, ein ehrbarer Mensch zu sein, das heisst sich so zu verhalten, wie nach allgemeiner Anschauung ein charakterlich anständiger Mensch sich zu verhalten pflegt.

Eine relevante Ehrverletzung liegt unter anderem dann vor, wenn dem Betroffenen unberechtigterweise vorgeworfen wird, eine strafbare Handlung (wie Betrug, ungetreue Geschäftsführung oder Körperverletzung) begangen zu haben, oder wenn jemand einer moralisch verwerflichen Handlung bezichtigt wird, wie namentlich des Ehebruchs.

2.1. Üble Nachrede, Verleumdung und Beschimpfung

Das StGB unterscheidet drei verschiedene Tatbestände der Ehrverletzung: die üble Nachrede, die Verleumdung und die Beschimpfung.

Eine üble Nachrede begeht, wer gegenüber einem Dritten über das Opfer Tatsachen oder ein gemischtes Werturteil aussert, welche die Ehre verletzen.

Weiss der Täter jedoch, dass seine behauptete ehrverletzende Tatsache falsch ist, begeht er eine Verleumdung. Demgegenüber



liegt eine Beschimpfung generell bei der Äusserung eines reinen Werturteils vor. Eine Beschimpfung muss zudem nicht zwingend gegenüber einem Dritten geäussert werden, sondern kann auch gegenüber dem Geschädigten geäussert werden.

Abhängig von den konkreten Umständen des Einzelfalls, können diese strafrechtlichen Tatbestände auch bereits durch das Drücken des «Gefällt mir»- oder «Teilen»-Buttons für einen ehrverletzenden Beitrag auf Facebook oder einer ähnlichen Plattform erfüllt werden. Dagegen sind pauschale Vorwürfe wie die Aussage, man habe die Treuepflicht gegenüber dem Arbeitgeber verletzt, nicht ehrverletzend. Solche Behauptungen betreffen nicht den Ruf, ein ehrbarer Mensch zu sein, und sind auch regelmässig Gegenstand von (arbeits-)rechtlichen Verfahren. Anders ist dies bei der Behauptung, ein Arbeitnehmer habe Gelder veruntreut oder jemanden belästigt. Solche Äusserungen können üble Nachreden darstellen und strafrechtliche Folgen haben.

2.2. Entlastung durch Wahrheitsbeweis

Wird der Beschuldigte der üblen Nachrede angeklagt und tritt er den Wahrheitsbeweis an und gelingt es ihm zu beweisen, dass die von ihm vorgebrachte oder weiterverbreitete Äusserung der Wahrheit entspricht oder dass er ernsthafte Gründe hatte, sie in guten Treuen für wahr zu halten, so ist es nicht strafbar. Nimmt der Täter seine Äusserungen als un- wahr zurück, so kann es milder bestraft oder ganz von Strafe befreit werden.

2.3. Strafantrag und Strafe

Ehrverletzende Delikte sind nur auf Strafanzeige der geschädigten Person hin strafbar. Der Strafantrag muss von der geschädigten Person innerhalb von drei Monaten eingereicht werden. Diese Frist beginnt mit dem

Bekanntsein der Tat und des Täters zu laufen. Es ist ebenfalls möglich, einen Strafantrag gegen unbekannt einzureichen. Das Strafrecht sieht als Rechtsfolge Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe vor. Weiter ist zu beachten, dass strafrechtliche Vergehen gegen die Ehre nach vier Jahren verjähren.

3. Zivilrechtlicher Schutz

Der Persönlichkeitsschutz aus Art. 28 ZGB definiert die Persönlichkeit, sprich das Wesen jedes Einzelnen. Die Persönlichkeit erfasst verschiedene Rechtsgüter, unter anderem die Ehre. Der Ehrschutz des ZGB ist weiter als jener im StGB. Neben dem Ruf, ein charakterlich anständiger Mensch zu sein, schützt dieser auch das berufliche, wirtschaftliche und gesellschaftliche Ansehen einer Person. Unwahre Äusserungen gelten prinzipiell als persönlichkeitsverletzend. Bezeichnungen wie «Schnüffler», «Wilderer», «Abzocker» oder die Behauptung, man betreibe dubiose Geschäfte, können als persönlichkeitsverletzend betrachtet werden.

3.1. Widerrechtlichkeit und Rechtfertigungsgründe

Um in den Schutzbereich des ZGB zu fallen, muss die Persönlichkeitsverletzung widerrechtlich sein. Das ist nicht der Fall, wenn die ehrverletzende Äusserung durch einen Rechtfertigungsgrund gerechtfertigt ist. Als Rechtfertigungsgrund infrage kommen die Einwilligung des Verletzten, ein überwiegendes privates oder öffentliches Interesse oder wenn die Äusserung durch das Gesetz gerechtfertigt ist.

Als öffentliches Interesse gilt das besondere Augenmerk der Presse auf Information der Öffentlichkeit, hier relevant insbesondere auf freie Information über unzulässiges Geschäftsgebaren (sog. Wächteramt der öffentlichen Medien).

3.2. Presseäusserungen

Persönlichkeitsverletzungen sind vor allem relevant im Zusammenhang mit Presseäusserungen. Bei der Beurteilung, ob eine Persönlichkeitsverletzung vorliegt, ist eine Interessenabwägung vorzunehmen. Dabei wird das Interesse des betroffenen Individuums auf Unversehrtheit seiner Person gegen dasjenige der Presse auf Information der Öffentlichkeit (Medienfreiheit) sorgfältig abgewogen. Die Medienfreiheit kann stets nur so weit reichen, als ein Informationsbedürfnis besteht. Soweit ein solches zu verneinen ist, bleibt es bei der widerrechtlichen Persönlichkeitsverletzung. So entschied in einem Fall das angerufene Gericht, dass die berufliche Ehre eines Arztes schwer verletzt wurde durch die falsche Behauptung, er hätte ohne Beachtung der Regeln der ärztlichen Sorgfalt und ohne ausreichende Gründe eine ihm unbekannt Patientin in eine Anstalt eingewiesen.

Insbesondere erlaubt es der Informationsauftrag der Presse nicht, tatsächliche (unwahre) persönlichkeitsverletzende Nachrichten zu veröffentlichen. Eine in diesem Sinne unzutreffende Presseäusserung ist nur dann als insgesamt unwahr und persönlichkeitsverletzend zu qualifizieren, wenn sie in wesentlichen Punkten nicht zutrifft. Indessen lässt noch nicht jede journalistische Unkorrektheit, Ungenauigkeit, Verallgemeinerung oder Verkürzung eine Berichterstattung insgesamt als unwahr erscheinen.

Demgegenüber ist die Verbreitung von wahren Tatsachen grundsätzlich durch den Informationsauftrag der Presse gedeckt, es sei denn, es handelt sich um Tatsachen aus dem Geheim- oder Privatbereich (öffentliches Interesse nicht gegeben) oder die betroffene Person wird in unzulässiger Weise herabgesetzt, weil die Form der Darstellung unnötig verletzt.

3.3. Rechtsbehelfe

Das Zivilrecht sieht eine Vielzahl von Reaktionsmöglichkeiten und Ansprüchen für betroffene Personen vor.

Wird der Bewertete mittels eines Kommentars auf einer Onlineplattform oder in einem anderen Medium in seiner Persönlichkeit verletzt, kann er gegen den Bewerter eine Beseitigungsklage auf Löschung des ehrverletzenden Kommentars klagen. Wird die Verletzung jedoch nur befürchtet und ist noch nicht effektiv eingetreten, kann eine Unterlassungsklage erhoben werden. Allerdings ist es aufgrund der hohen Beweisanforderungen schwierig, mit einem solchen Antrag vor Gericht erfolgreich zu sein. Wurde der Kommentar schon beseitigt, steht die Möglichkeit einer Feststellungsklage zur Verfügung.

Des Weiteren hat der Geschädigte die Möglichkeit, auf Schadenersatz (soll den Vermögensschaden in Zusammenhang mit der Persönlichkeitsverletzung kompensieren) und/oder Genugtuung (soll den seelischen/psychischen Schmerz kompensieren) zu klagen. Der Schaden muss im Falle einer Schadenersatzklage beziffert werden. Dabei stösst man in der Praxis häufig auf Schwierigkeiten. Denkbar ist auch eine Klage auf Herausgabe des durch die Ehrverletzung erzielten Gewinnes. Da ein direkter Zusammenhang zwischen dem Artikel und dem Gewinn dargelegt werden muss, bestehen in der Praxis hohe Hürden für diesen Anspruch.

Bei Ehrverletzungen durch Publikationen in periodisch erscheinenden Medien (Presse, Radio und Fernsehen) besteht weiter die Möglichkeit, die Publikation einer Berichterstattung oder einer selbstverfassten Gegendarstellung zu verlangen. Das Begehren kann sich auch auf die Publikation des Urteilsdispositivs oder eines Auszugs aus dem Urteilstext beziehen. Grösse und Platzierung der Publikation richten sich nach dem Umfang

und der Stellung, die der widerrechtlich in die Persönlichkeit des Verletzten eingreifende Artikel innerhalb des Presseerzeugnisses selbst hatte.

4. Schutz durch das UWG

Der zivil- und strafrechtliche Ehrenschutz wird durch das UWG erweitert. Unlauter handelt, wer andere, ihre Waren, Werke, Leistungen, deren Preise oder ihre Geschäftsverhältnisse durch unrichtige, irreführende oder unnötig verletzende Äusserungen herabsetzt.

Die Herabsetzung muss von ihrer Art her geeignet sein, bei anderen Wettbewerbsteilnehmern (im Vordergrund dürften Patienten und Mitbewerber stehen) Falschvorstellungen hervorzurufen. Eine kritische Äusserung genügt nicht. Es muss eine klar negative Aussage, eben eine Herabsetzung in der Form einer Tatsachenbehauptung, eines Werturteils oder eines gemischten Werturteils, vorlie-

gen, die aufgrund ihres Gehaltes objektiv geeignet ist, den Wettbewerb zu beeinflussen. Das heisst geeignet ist, die Persönlichkeit oder den guten Ruf eines Wettbewerbsteilnehmers oder seiner Angebote zu beeinträchtigen, und diese Verletzung angesichts der Umstände des Einzelfalls unverhältnismässig erscheint.

Die besagte Äusserung muss im Ton weit über das hinausgehen, was aufgrund des gegebenen Anlasses noch als angemessen erscheint. Es geht um ein Verächtlichmachen, Schlechtmachen oder Heruntermachen. Da zum Wirtschaftsleben wesensmässig der Konkurrenzkampf zwischen Handelsleuten gehört, müssen prinzipiell strengere Kriterien erfüllt sein, bevor eine Verletzung der Ehre bejaht werden kann.

Relevant dürften etwa Aussagen sein, wie zum Beispiel ein bestimmtes Angebot sei wertlos, seinen Preis nicht wert oder



unbrauchbar, fehler- oder schadhaft. Die Rechtsbehelfe im UWG sind im Wesentlichen dieselben wie im StGB und ZGB.

5. Mögliche Vorgehensweisen

Eine betroffene Person kann grundsätzlich strafrechtlich oder zivilrechtlich oder gestützt auf das UWG gegen eine Ehrverletzung vorgehen. Diese Rechtsbehelfe können bei Bedarf auch kombiniert werden.

Entscheidend für die Frage, wie am besten vorgegangen werden soll, sind die Interessen und die beabsichtigte Rechtsfolge. Besteht der Wunsch, dass der Täter strafrechtlich zur Rechenschaft gezogen wird, und handelt es sich um einen schweren Eingriff in die Ehre, kann eine Strafanzeige oder eine Klage auf Feststellung und Publikation des Urteils das richtige Instrument sein.

Geht es in erster Linie darum, einen allfälligen monetären oder seelischen Schaden zu kompensieren oder einen durch die Ehrverletzung erzielten Gewinn einzufordern, sind insbesondere die Rechtsbehelfe des ZGB in Betracht zu ziehen.

Der Geschädigte kann grundsätzlich auch zivil- und strafrechtlich gegen den Schädiger vorgehen. Ist in einem Verhalten gleichzeitig eine unlautere Handlung nach dem UWG zu sehen, können die Rechtsbehelfe aus dem UWG kumulativ angewendet werden.

5.1. Onlineplattformen

Ehrverletzende Rezensionen können auch auf Onlineplattformen wie Google, doctor.ch, Yelp, Arbeitgeber-Bewertungsplattformen (z. B. Kununu) und dergleichen publiziert werden. Neben der Möglichkeit der Klage gegen den Autor selbst stellt sich die Frage nach möglichen Rechtsbehelfen gegen die Onlineplattform. Zu beachten ist, dass Betreiber von Onlineplattformen nicht zur laufenden Prüfung der veröffentlichten Inhalte verpflich-

tet sind. Diese Pflicht ergibt sich aber, sobald ein konkreter Hinweis auf einen bestimmten Beitrag gegeben ist.

Allerdings wird es für den Bewerteten nicht möglich sein, sachliche und angebrachte Kritik löschen zu lassen.

In der Regel wird der Betreiber der Plattform bereits in seinen Richtlinien ehrverletzende Kommunikation als unzulässigen Inhalt untersagt haben. Daher ist in einem ersten Schritt die Beantragung der Löschung beim Betreiber oder Autor selbst angezeigt oder gar vorerst die direkte Kontaktaufnahme mit dem Autor, wenn dessen Identität bekannt ist.

Sollte ein solcher Löschantrag dennoch nicht erfolgreich sein, können die Rechtsbehelfe aus dem StGB, ZGB und UWG angerufen werden.

Ist die infrage stehende Rezension offensichtlich ehrverletzend, dürfte ein Beseitigungs- bzw. Löschantrag erfolgreich sein. Ein Anspruch auf Schadenersatz, Genugtuung oder Gewinnherausgabe dürfte dagegen nur schwer gegen den Betreiber durchsetzbar sein. Die Schwierigkeit wird darin liegen, den nötigen Zusammenhang zwischen der Handlung des Betreibers und der Ehrverletzung darzustellen.

5.2. Schutz gestützt auf Arbeitsverhältnis

Bei ehrverletzenden Äusserungen durch Arbeitnehmer ist zu beachten, dass Arbeitnehmer grundsätzlich das Recht haben, gestützt auf die Meinungsfreiheit, sich öffentlich über ihren Arbeitgeber zu äussern. Dieses Recht wird neben dem StGB, ZGB und UWG auch durch die arbeitsrechtliche Treuepflicht eingeschränkt. Bei einem bestehenden Arbeitsverhältnis kann der in seiner Ehre betroffene Arbeitgeber daher auch gestützt auf die arbeitsrechtlichen Rechtsbehelfe gegen einen Arbeitnehmer vorgehen. Infrage kommen Verwarnungen, Disziplinarverfahren oder

eine (fristlose) Kündigung. Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass für den Arbeitgeber üblicherweise ein arbeitsrechtliches Vorgehen betreffend Verjährung und Beweislast vorteilhafter ist.

6. Fazit

Ist man durch eine Äusserung in seiner Ehre verletzt, empfiehlt sich in jedem Fall, das Gespräch zu suchen, sich mit der Kritik auseinanderzusetzen und zu versuchen, eine gütliche Einigung zu erzielen, bevor man Strafanzeige erhebt oder ein gerichtliches Verfahren einleitet. Letztlich, um so auch die Weiterverbreitung von negativen Äusserungen zu verhindern. Oft ist in solchen Situationen auch eine schriftliche Abmahnung ratsam. Schliesslich dürfte der Ausgang eines juristischen Verfahrens von der beweisrechtlichen Situation abhängen.



Dzevrjje Zendeli

lic. iur., LL. M., Rechtsanwältin

Dzevrjje Zendeli ist Mandatsleiterin bei Walder Wyss AG in Zürich und auf die Gebiete Vertrags- und Gesellschaftsrecht, Übernahmen und Fusionen, Kapitalmarktrecht sowie Arbeitsrecht spezialisiert.

Sie hat an der Universität Zürich sowie an der Columbia Universität, New York (LL. M.) studiert. Vor Aufnahme ihrer Tätigkeit als Rechtsanwältin war sie als Gerichtsschreiberin am Bezirksgericht und Arbeitsgericht Zürich tätig.

Walder Wyss AG
 Seefeldstrasse 123
 8008 Zürich
 058 658 51 75
 dzevrjje.zendeli@walderwyss.com
 www.walderwyss.com/de/anwaelte/
 dzevrjje.zendeli

NEUES ERBRECHT – DIE WICHTIGSTEN NEUERUNGEN

lic. iur. Simon Häfeli (Geissmann Rechtsanwälte AG)

Das Erbrecht wurde per 1. Januar 2023 revidiert. Der Gesetzgeber wollte dabei dem Erblasser eine grössere Flexibilität einräumen, insbesondere um auch für die Nächsten in Lebensmodellen neben der traditionellen Familie eine gewisse Sicherheit bieten zu können. Gerade für diese Lebensmodelle – speziell Konkubinate und Patchworkfamilien – offeriert das neue Erbrecht Möglichkeiten, die eine frühzeitige Auseinandersetzung mit dem eigenen Nachlass wichtig erscheinen lassen.

Neue Pflichtteile

Wird keine Regelung in einem Testament oder Erbvertrag getroffen, schreibt das Gesetz vor, wie der Nachlass aufzuteilen ist: Bei einer traditionellen Familie zum Beispiel erhält der Ehegatte die Hälfte des Nachlasses, die andere Hälfte wird unter den Nachkommen zu gleichen Teilen aufgeteilt. Dies kann beispielsweise bei Familien, die einen Grossteil des Vermögens im Eigenheim investiert haben, zu grossen Problemen führen. Schlimmstenfalls läuft die Familie Gefahr, das Eigenheim verkaufen zu müssen, um die Erbschaft aufzuteilen.

Durch die Verringerung der Pflichtteile der Kinder von drei Vierteln des gesetzlichen Erbspruches auf die Hälfte desselben nach neuem Recht kann hier bis zu einem gewissen Grad Abhilfe geschaffen werden: Werden nämlich die Kinder auf den Pflichtteil gesetzt, kann dem Ehegatten neu drei Viertel der Erbschaft zu Eigentum zugewiesen werden. Sofern die Familie nicht das

gesamte Vermögen geschenkt oder vererbt (sogenanntes Eigengut) erhalten hat, sondern während der Ehe etwas vom gemeinsamen Arbeitserwerb beiseitelegen konnte (sogenannte Errungenschaft), kann dieser Teil mittels Ehevertrags auch dem Ehegatten zugewiesen werden, wodurch häufig gesichert wird, dass der Ehegatte in der Familienwohnung bleiben kann.

Haben sich die Partner gegen eine Ehe entschieden, ist eine Regelung des Nachlasses noch wichtiger: Hier hat nämlich der Konkubinatspartner von Gesetzes wegen keinen Erbspruch; das gesamte Erbe kommt den Nachkommen zu. Werden diese nun auf den Pflichtteil gesetzt, so kann der Konkubinatspartner neu mit der Hälfte des Nachlasses begünstigt werden, statt wie bis anhin nur mit einem Viertel. Neben der Verringerung des Pflichtteils der Nachkommen wurde jener der Eltern komplett abgeschafft. Damit kann dem Konkubinatspartner eines kinderlosen Paares der gesamte Nachlass zugewendet werden, ohne dass dies – wie bis anhin – der Zustimmung der Eltern bedarf.

Mit dieser grösser werdenden verfügbaren Quote kann natürlich nicht nur der Partner begünstigt werden. Diese kann auch Drittpersonen zugewendet werden, so beispielsweise Stiefkindern, Patenkindern, Freunden oder auch gemeinnützigen Organisationen.

Bestehende Erbverträge und Testamente sollten deshalb im Lichte dieser neuen Freiheit überprüft werden, damit der eigene letzte Wille weiterhin so gut als möglich in diesen Urkunden abgebildet wird.

Schenkungsverbot

Ebenfalls wird mit dem neuen Erbrecht ein Paradigmenwechsel betreffend Schenkungen vorgenommen: Nach bisherigem Recht galt die Schenkungsfreiheit. Schenkungen zu Lebzeiten galten als zulässig, solange sie nicht offensichtlich dazu benutzt wurden, die Erbansprüche der Erbberechtigten zu untergraben. Nach neuem Erbrecht gilt dagegen ein grundsätzliches Schenkungsverbot. Man darf – sofern man sich erbvertraglich gebunden hat – keine Schenkungen (unter Ausnahme von üblichen Gelegenheitsgeschenken) mehr ausrichten, ausser dies sei vertraglich explizit niedergeschrieben worden. Geschieht dies nicht, können die so benachteiligten Erben Schenkungen anfechten.

Bei der Formulierung dieser Schenkungserlaubnis haben die Vertragspartner ganz im Sinne des liberalen Grundgedankens des

Zivilrechts die Möglichkeit, jegliche Zwischenlösung zwischen dem absoluten Schenkungsverbot und der uneingeschränkten Schenkungsfreiheit zu treffen, die letztlich auf die individuellen Interessen der Vertragspartner am besten zugeschnitten ist.

Scheidungen

Die Erbrechtsrevision bringt auch für Ehepaare in laufenden Scheidungsverfahren eine Neuerung. Unter bisherigem Recht hatten Ehegatten bis zum rechtskräftigen Scheidungsurteil ihren Erb- und Pflichtteilsanspruch. Aufgrund der Dauer von strittigen Scheidungsverfahren konnte also teilweise Jahre nach Einreichung noch ein Erbsanspruch geltend gemacht werden. Per 1. Januar 2023 entfällt der Pflichtteilsschutz des Ehepartners jedoch bereits während des noch hängigen Scheidungsverfahrens, wenn dieses auf ge-



meinsames Begehren oder nach zweijähriger Trennung eingeleitet wurde. Wichtig dabei ist: Der Erbspruch entfällt nicht automatisch – vielmehr müssen die Parteien des Scheidungsverfahrens den Anspruch des (Noch-)Ehegatten durch ein Testament wegbedingen.

Weitere Neuerungen

Weitere Neuerungen umfassen den Wegfall von Drittsäulenguthaben aus dem Nachlass (wobei sie bei der Berechnung der Pflichtteile dennoch herangezogen werden) und Klarstellungen bei der Reihenfolge von herabzusetzenden Zuwendungen.

Form von letztwilligen Verfügungen

Die Form der letztwilligen Verfügung erfährt keine Änderung mit dem neuen Erbrecht. Dennoch ist sie in Erinnerung zu rufen, da hier ein Formfehler schnell zur Nichtigkeit von solchen Verfügungen führt. Eine letztwillige Verfügung kann man eigenhändig ausfertigen (dies bedeutet komplett eigenhändig durch den Erblasser geschrieben, datiert unter Angabe des Ortes und unterzeichnet) oder öffentlich bei einer Urkundsperson (Notar) beurkunden. Erbverträge müssen zwingend öffentlich beurkundet werden.

Die neu eingeräumte Flexibilität bietet eine sinnvolle Gelegenheit, die bestehenden Regelungen auf ihre Aktualität und Gültigkeit zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen oder aber sich erstmals mit der Nachlassplanung auseinanderzusetzen.



Simon Häfeli

lic. iur., Rechtsanwalt und Notar

Geissmann Rechtsanwälte AG
Mellingerstrasse 2a
5401 Baden
056 203 00 17
haefeli@geissmannlegal.ch
www.geissmannlegal.ch

BEHÖRDENGÄNGE

ABRECHNUNGS-
KONTROLLE &
-VERBESSERUNG

STRATEGIE

BUSINESSPLAN/
FINANZIERUNG
SICHERN

PRAXISERÖFFNUNG/ PRAXISÜBERNAHME

PERSONALSUCHE
START-UP
VERTRÄGE

MIETVERTRAGS-
VERHANDLUNGEN

PRAXIS-
MANAGEMENT

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 25-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

Planen Sie Ihren nächsten Lebensabschnitt?

Ich unterstütze Sie mit neuen, interessanten Lösungsansätzen bei der Praxisübergabe und für den nächsten Lebensabschnitt.

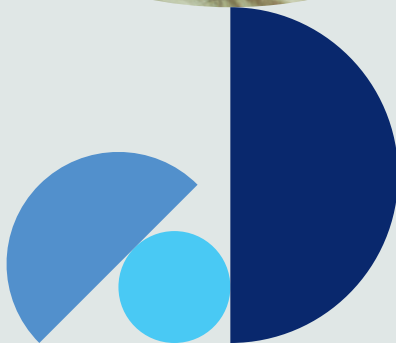


Beatrice Kistler

Spezialisierte Ärzteberaterin
beatrice.kistler@zurich.ch
031 388 88 80



Zurich, Generalagentur
Roland Howald AG
Eigerstrasse 2
3007 Bern



INFLATION – BEDROHUNG FÜR DIE PRAXIS

Dr. Hansruedi Federer (FEDERER & PARTNERS)

Was ist Inflation?

Geld hat einen gewissen Wert, der jedoch nicht konstant ist. In der Inflation wird die Kaufkraft des Geldes geringer und es muss mehr Geld ausgegeben werden, um etwas zu kaufen. Als Folge dessen werden zum Ausgleich höhere Löhne bezahlt, das wiederum kann den Konsum ankurbeln, die Inflation kann weiter ansteigen, die Löhne, Miete etc. ebenfalls. In der Schweiz ist die Inflation noch gering, im umgebenden Europa hat sie in der Spitze 10 % überschritten, scheint wieder leicht rückläufig zu sein.

Was bedeutet das für die Praxis?

Wenn die Löhne steigen, wird jedes Unternehmen versuchen, die Preise entsprechend anzuheben, um diesen Effekt zu egalisieren, das heisst, den Gewinn mehr oder weniger konstant zu halten. In der Zahnarztpraxis kann der Tarif angepasst werden, in der Arztpraxis nicht. Da entsteht eine gefährliche Kostenschiere, denn die Tarife (TARMED) bleiben gleich, die Kosten steigen, der erzielbare Gewinn sinkt.

Welches sind die Kostentreiber?

Miete und Löhne machen den Löwenanteil der Kosten aus. Miete: Die meisten Mietverträge (für gewerblich genutzte Immobilien) sind indexiert, die Basis dazu bildet der LIK – Landesindex der Konsumentenpreise. Der Vermieter kann, wenn der Landesindex der Konsumentenpreise steigt, den Mietzins ebenfalls um diesen Betrag anheben (womit seine Investition geschützt wäre). Der Praxisinhaber kann hier praktisch nichts tun, er ist diesem Preisanstieg ausgeliefert.

Löhne: Bereits bei den Lohnabschlüssen 2022 für das neue Jahr musste man zum Teil kopfschüttelnd konstatieren, was ausgehandelt wurde. Dem Vernehmen nach soll ein Zürcher Spital zusätzlich zum Teuerungsausgleich eine Lohnerhöhung von 6 % pauschal bezahlt haben. Kein Problem, das Defizit zahlt ja der Steuerzahler. Dies trifft leider für die Praxis nicht zu. Was kann man tun? Ist der Lohn nicht mehr marktkonform, verliert man möglicherweise gute Leute.

Wir empfehlen deshalb, das Personal wie ein Portfolio zu betrachten: Ein Portfolio wird



periodisch umgeschichtet, das heisst, was eine weniger gute Performance aufweist, wird ersetzt. Für die Praxis bedeutet das, dass gute Leute weiterhin gut verdienen dürfen – weniger gute, die im Verhältnis zur Leistung dann zu teuer sind, werden ersetzt. Diese aktive Bewirtschaftung des Personals bewirkt meistens auch, dass weniger Personal, dafür gutes Personal, benötigt wird.

Der Portfolio-Gedanke kann noch ein wenig weitergehen: Es macht durchaus Sinn, zu den erfahrenen älteren Mitarbeitern periodisch jüngere, noch nicht so erfahrene, aber motivierte Mitarbeiter ins Team zu integrieren. Ist die Digitalisierung in der Praxis noch nicht vollständig realisiert, wäre dies der Moment, sich diesen Schritt zu überlegen, falls dadurch Personal reduziert werden kann.

Verlierer und Gewinner

Wie wir gesehen haben, gibt es im operativen Bereich des Geschäftes praktisch nur Verlierer – wenn man nicht aktiv gegensteuert. Gewinner? Klar, es gibt auch Gewinner. Wenn das Geld weniger wert wird, gilt das auch für die Schulden. Wer Hypotheken besitzt, die langfristig zu einem tiefen Zinssatz abgeschlossen wurden, sollte es tunlichst vermeiden, diese abzubezahlen. Die Schulden bleiben zwar nominal die gleichen, kaufkraftmässig reduzieren sie sich erheblich. Zehn Jahre mit 3 % Inflation entsprechen einer kaufkraftmässigen Schuldenreduktion von 30 % (dreissig!). Tipp: Hypotheken bis zum Verfall stehen lassen.

Und wie weiter?

Zur Sicherstellung des eigenen Unternehmens und zur Vermeidung hässlicher Kosten-scheren gibt es nur einen Weg: Zukünftige auszuhandelnde Tarife müssen ebenfalls an den LIK gebunden werden!



Dr. Hansruedi Federer

Inhaber FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit 25 Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig.

Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Hansruedi Federer hat das Unternehmen 1997 gegründet.

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

Gerascophobia?

Altersvorsorge
ohne Alterspanik.

Wir sprechen
Ihre Sprache
akb.ch/medic

Am
richtigen
Ort.ch



Aargauische
Kantonalbank

FASZINATION KOLUMBIEN

Corinne Senn (Twerenbold Reisewelt)

Kolumbien ist eine unerschöpfliche Schatztruhe für neugierige und weltoffene Reisende, die das riesige Land zwischen Pazifik- und Karibikküste, den Anden und dem Amazonas entdecken möchten. Die Vorstellung einiger Leckerbissen meiner Reise kann nur erste Einblicke in die grosse Vielfalt geben.

Die meisten Besucher landen mit dem Flugzeug in Bogotá, der Hauptstadt des Landes. Die quirlige Metropole liegt auf 2 600 Metern über Meer. Diese doch recht hohe Lage führt denn auch bei vielen Menschen zu Kopfschmerzen oder Unwohlsein. Man ist deshalb gut beraten, es gemütlich angehen zu lassen. Die Candelaria ist das touristische Herz der

Stadt. Die kopfsteingepflasterte historische Innenstadt bietet unzählige interessante Sehenswürdigkeiten. Auf der riesigen Plaza Bolivar wurde immer wieder Geschichte geschrieben; zum Beispiel 1985, als der Justizpalast durch die M-19-Guerilleros besetzt wurde und erst nach schwerem Beschuss durch die Panzer des kolumbianischen Militärs zurückerobert wurde.

Eine erfreulichere Geschichte sind heute die autofreien Sonntage in der Innenstadt Bogotás. Dann wird der baumlose riesige Platz zu einem Picknickplatz für Rad- und Rollerfahrer mit ihren Familien. Ein Besuch im Museo de Oro ist ebenfalls wichtig. Die Sammlung über die prähispanischen Kulturen mit wunderbaren Goldexponaten ist eindrucklich und vermittelt viel Wissenswertes über die Geschichte der indigenen Völker.

Empfehlen kann ich auch das Botero Museum sowie einen Besuch auf dem Hausberg Bogotás: dem Monserrate. Mit einer Standseilbahn oder einer Gondel fährt man auf den 3 152 Meter hohen Aussichtspunkt. Hier lässt sich die immense Grösse dieser Millionenmetropole am besten erfassen. Das riesige Gefälle vom ärmlichen Süden zum wohlhabenden Norden sieht man aus dieser Entfernung nicht. Jeder fünfte Kolumbianer lebt in dieser «urbanen Bombe», wie die Stadt auch genannt wird. Passend dazu ist das Wetter: Es regnet praktisch täglich, aber auch die Sonne zeigt sich jeden Tag.

Villa de Leyva, rund drei Fahrstunden nördlich von Bogotá gelegen, ist eine der schönsten und angenehmsten Städte Kolumbiens. Die Häuser haben weisse Wände, dunkelgrüne Türen und Fenster, rote Ziegeldächer





und das alles im Kolonialstil. Umringt ist das Städtchen von den grünen Berghängen der Cordillera Oriental. Der imposante Hauptplatz Plaza Mayor ist einer der grössten öffentlichen Plätze in Kolumbien und ein wunderbarer Ort, um die angenehm entspannte Atmosphäre dieser Kleinstadt zu geniessen. Im charmanten Ort gibt es authentische Restaurants mit feinsten kolumbianischen Küche, hübsche Kunstgewerbeläden, ein zauberhaftes Schokoladenmuseum sowie mehrere gepflegte Boutique-Hotels.

In der Umgebung wurden ausserordentlich viele Fossilien gefunden und es existiert ein spannendes paläontologisches Forschungszentrum. Die Bergregion war vor hundert Millionen Jahren noch eine Küstenlandschaft. Ebenfalls ein Juwel ist das Augustinerkloster «La Candelaria». Es wurde von Mönchen, die zuerst als Eremiten in Höhlen gelebt hatten, im 17. Jahrhundert erbaut. Der heutige Klostervorsteher führt mit viel Humor und launigen Geschichten durch die schönen Innenräume. Zwischen Villa de Leyva und Bogotá gibt es viele weitere sehenswerte Orte. Erwähnen möchte ich die gigantische Salzkathedrale in Zipaquirá. Im fünften Jahrhundert vor Christus haben die Muisca-Indianer dort

ihr Salz gewonnen. In diesen früheren Salzminen wurde eine katholische Kathedrale errichtet, die einzigartig auf der Welt ist und im Hauptschiff Platz für 8 000 Menschen hat. 120 Meter verläuft der Kreuzweg hinunter zu den drei Schiffen der Kathedrale.

Eine etwa einstündige Wanderung führt in der Nähe von Sesquilé zur Laguna de Guatavita auf 3 050 Metern. Auf den Spuren des sagenhaften Eldorados erreicht man diesen mystischen Ort. Hier fand die Krönungszeremonie der Muisca-Herrscher statt. Der Mythos von Eldorado ist interessant und bereits im Goldmuseum in Bogotá konnte ich von dieser Legende hören.

Aufgrund der Guerilla-Präsenz wurde die Gegend um San Agustín lange von Reisenden gemieden. Das hat sich nun grundlegend geändert. Ein Besuch dieser Region ist aus mindestens zwei Gründen ein Muss. Hier befindet sich die bedeutendste archäologische Ausgrabungsstätte Kolumbiens. Vieles ist noch unerforscht über diese Kultur, die vom sechsten bis achten Jahrhundert ihren Höhepunkt hatte. Über die Bedeutung der geheimnisvollen Statuen gibt es demzufolge viele Theorien, welche die lokalen Reiseleiter gerne zum Besten geben.

Auch landschaftlich lohnt sich ein Besuch. Eine Wanderung führt beispielsweise zum Estrecho de Magdalena, wo sich der Fluss durch einen nur zwei Meter breiten Spalt drängt. Aber auch die Ausgrabungsstätte «La Chaquira» lässt sich nur zu Fuss erreichen. Hoch über dem Rio Magdalena haben indigene Bildhauer hier mehrere Reliefs in den Felsen gehauen. Die Aussicht ist atemberaubend.

Das Valle de Cocora liegt in der Nähe von Salento. Die bis zu 60 Meter hohen Wachspalmen sind das Wahrzeichen dieses Nebelwaldes und die grösste Palmenart der Welt. Durch das häufig neblige Wetter erscheint das Tal wahrlich magisch. Auch hier kann man eine schöne Rundwanderung unternehmen, die durch dieses ausserordentliche Ökosystem führt. Den Nationalbaum Kolumbiens findet man nirgendwo in grösserer Konzentration als hier. Danach sollte man noch etwas Zeit für den Besuch des farbenfrohen Ortes Salento einplanen.



Ein weiterer Höhepunkt für Naturliebhaber ist der Tayrona-Nationalpark. Nordöstlich von Taganga, an der Karibikküste erstreckt sich das Naturschutzgebiet über 120 Quadratmeter auf der einstigen Heimat der Tayrona-Indianer.

Flora und Fauna sind hier einzigartig. Gerade im östlichen Teil des Parks befinden sich viele wunderschöne Strände, die zu einem Besuch einladen. Direkt dahinter stehen mächtige Kokospalmen, die diese Kulisse perfekt umrahmen und vom tropischen Regenwald mit zahlreichen Pflanzenarten ergänzt werden. Riesenkakteen sind ebenfalls zu sehen und die abwechslungsreiche Tierwelt reicht von Insekten, Echsen und Schlangen bis hin zu schwarz-weißen Affen und Krokodilen. Durch die tropische Lage sind alle nur denkbaren Tiere und Pflanzen aus dem Dschungel vor Ort anzutreffen, gerade die Affen schaffen eine einzigartige Geräuschkulisse, die von den Heuschrecken zusätzlich untermalt wird. Um die etwas unbekannteren Teile des Parkes mit einem Naturführer zu erkunden, lohnt sich ein mehrtägiger Aufenthalt.

Über Cartagena de Indias, die bekannteste Kolonialstadt Kolumbiens, wurde schon viel geschrieben. Natürlich ist sie sehr touristisch und alles ist viel teurer als im Rest des Landes. Und trotzdem: Man sollte sie auf keinen Fall auslassen. Besuchen Sie den legendären Salsa-Club «Donde Fidel» oder den aufstrebenden Stadtteil Getsemani. Geniessen Sie das angenehme Klima bei einem Drink im Café del Mar oder unternehmen Sie eine Kanufahrt durch die Mangrovensümpfe vor den Toren der Stadt. Die wunderschönen Kirchen, die fantastischen Restaurants und die vorgelagerten Inseln sind weitere Schönheiten. Die Aufzählung ist selbstverständlich unvollständig.

Das sind nur einige Orte, deren Besuch sich lohnt. Es gibt noch viele mehr. Ich werde



mich bereits Ende dieses Jahres auf weitere Entdeckungsreisen in Kolumbien begeben.

Noch ein Wort zur Sicherheit

In den letzten Jahren hat sich die Sicherheitslage stark verbessert. Es wäre falsch zu schreiben, dass sich nach dem Friedensvertrag von 2016 alles zum Guten gewendet hat. Aber gerade die neuesten Ereignisse geben weiteren Grund zur Hoffnung.

Die Regierung des neuen Präsidenten Gustavo Petro vereinbarte mit den fünf größten bewaffneten Organisationen einen Waffenstillstand – zunächst bis Ende Juni.

Als Tourist ist eine Reise nach Kolumbien als sehr sicher zu bezeichnen. Wenn man die nötige Vorsicht walten lässt, trifft man in Kolumbien vor allem herzliche, offene und fröhliche Menschen. Ich habe mich zu jedem Zeitpunkt wohlgefühlt.

Kolumbien punktet mit herzlicher Gastfreundschaft, frischer und authentischer

Küche, fantastischem Kaffee, Musik, indigener Kultur, Flora und Fauna und spannender Geschichte.



A middle-aged man with grey hair and a beard, wearing glasses, a dark blue pinstriped suit, a white shirt, and a patterned tie. He has his arms crossed and is looking slightly to the right. A large red arrow points from the right towards him, and another red arrow points from the left towards the text below.

Werden Sie zum Lieblingschef

AXA
Generalagentur Vorsorge & Vermögen
Markus Kaufmann
Telefon 034 420 64 66
markus.kaufmann@axa.ch
Telefon 062 205 54 58
lukas.studer@axa.ch

**Bis zu 20% mehr Rente für Ihr Team.
AXA BVG-LÖSUNGEN**

Know You Can



Das Team Ärzte, Zahnärzte & Veterinäre
der Nidwaldner Kantonalbank mit
Anita Truttmann und Janine Zimmermann

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 Ärztesegment in der gesamten Deutschschweiz.

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



**Nidwaldner
Kantonalbank**