

Dental

MEDIZIN & ÖKONOMIE

NR. 1/25

DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt
**Optimierung –
der Kostenschere
entfliehen**

Seiten 6–27

Recht
**Gesundheitliche Voraus-
planung: die Patienten-
verfügung, eine Heraus-
forderung im Praxisalltag**

*Lic. iur. Cornelia Brücker-Schmid,
Lic. iur. Eugen Häcki*
Seite 34

Medizin
**Innovative zelluläre
Therapien gegen das
Glioblastom**

*Prof. Dr. med. Dr. sc. nat.
Gregor Hutter*
Seite 51



Zukunftsorientierte Praxisoptimierung:

Rendite steigern und Prozesse digitalisieren

Live-Webinar
15.05.2025



jetzt anmelden!




medmonitor.swiss

 **FEDERER & PARTNERS**

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Webinar-Themen

Rendite steigern – trotz schlechter Tarife

Mit den Instrumenten der Zukunft die Praxis erfolgreich optimieren.

Tina Lüscher und Jasmin Zihlmann - Consultant, Federer&Partners

Dr. Hansruedi Federer - Inhaber & Geschäftsführer, Federer&Partners

Digitale Prozessoptimierung

Effizienz, Qualität & Gesetzeskonformität in der Praxis sichern.

Pascal Fähndrich - Inhaber & Geschäftsführer, medmonitor.swiss

Vorwort	
Optimierung – der Kostenschere entfliehen	5
Schwerpunkt	
Kosten sparen durch digitale Buchführung	6
Der erste Schritt zur Optimierung: die ideale Praxis finden	16
Vorteile und Nachteile webbasierter Praxissoftware	20
Leasing eines Sterilisators oder Thermodesinfektors – was sind die Vor- und Nachteile?	26
Zahnarzt und Unternehmer	
Zahnärzte Wiesendangen: Wenn die Leidenschaft für die Zahnmedizin grösser ist als die steigenden Herausforderungen der Selbstständigkeit	28
Marktplatz	
Suche	32
Praxen	33
Recht	
Gesundheitliche Vorausplanung: die Patientenverfügung, eine Herausforderung im Praxisalltag	34
Vorgehen bei missbräuchlichen Mietzinsen, Mietzinserhöhung und Mietzinsherabsetzung	38
Kapitalanlagen und Investitionen	
Die finanziellen Herausforderungen der Covid-19-Pandemie	42
Aufbau eines Aktienportefeuilles oder: Investing is fun!	46
Medizin	
Innovative zelluläre Therapien gegen das Glioblastom	51
Fokus	
Das besondere Glück auf einer Weinreise erleben	56

KLEININSERATE IM MARKTPLATZ

Ausgabe	Erscheint	Inserateschluss	Schwerpunktthema
01/25	März	03.02.2025	Optimierung Der Kostenschere entfliehen
02/25	Juni	02.05.2025	Praxisverkauf Massgeschneiderte Nachfolgeregelung: Sukzession
03/25	September	04.08.2025	Start-up Selbstständig oder angestellt – eine Entscheidungsgrundlage
04/25	Dezember	03.10.2025	Optimierung TARDOC

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

Lektorat/Korrektorat:
Andrea Groh
www.andrea-groh.de

Druck:
Kromer Print AG, Lenzburg



OPTIMIERUNG – DER KOSTENSCHERE ENTFLIEHEN

Der Jahresbeginn ist der ideale Zeitpunkt, um Prozesse zu überdenken und neue Ideen umzusetzen. In der ersten Ausgabe der Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE von 2025 beleuchten wir, wie die Kosten in der Praxis durch Delegation, Digitalisierung und KI optimiert werden können.

Damit die Entspannung nicht zu kurz kommt, befassen wir uns in der Rubrik «Fokus» mit dem Thema «Weinreise».

Wir wünschen Ihnen viel Spass bei der Lektüre und jede Menge Energie für die Verwirklichung Ihrer Optimierungsziele.

Herzlichst

Larissa von Arx-Federer

JETZT
NEWSLETTER
ABONNIEREN UND
IMMER AUF DEM
AKTUELLSTEN STAND
BLEIBEN.

[https://federer-partners.ch/
aktuell/newsletter/](https://federer-partners.ch/aktuell/newsletter/)



KOSTEN SPAREN DURCH DIGITALE BUCHFÜHRUNG

Roger Weber (primetrust AG)

Sowohl der rasante technologische Fortschritt als auch neue Softwarebetriebsmodelle haben die Kosten für digitale Lösungen im Rechnungswesen so weit gesenkt, dass diese seit einigen Jahren für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) wirtschaftlich interessant sind. So können Gesundheitspraxen von signifikanten Kosten- und Qualitätsvorteilen profitieren, die zuvor nur Grossunternehmen offenstanden.

Dies ist für Praxen von Bedeutung, da sie zunehmend mit administrativen Anforderungen konfrontiert sind, während gleichzeitig ein Mangel an qualifizierten Mitarbeitenden herrscht. Das Ziel muss sein, dass sich die Mitarbeitenden auf ihre Kernaufgaben fokussieren und sich der Zeitaufwand für administrative Aufgaben dank wirksamen Werkzeugen auf ein Minimum beschränkt. Wegen substanziellen Investitionen in die Praxiseinrichtung und hohen betrieblichen Fixkosten ist es für eine effektive finanzielle Führung wichtig, auch im Laufe des Geschäftsjahres über zuverlässige Informationen zur Liquiditäts- und Ertragslage zu verfügen.

Unsere Erfahrung mit der Digitalisierung von Prozessen zeigt, dass KMU mit modernen Methoden bis zu 90 % Arbeitszeit im Rechnungswesen einsparen (siehe Abbildung 5) und zugleich von aktuelleren Führungsinformationen profitieren können. Umfragen legen dar, dass die Digitalisierung im Rechnungswesen von KMU jedoch nur schlep-

pend vorankommt¹. Oft werden überflüssige oder automatisierbare Arbeiten deshalb weiterhin durch die Treuhandstelle und das medizinische Personal erledigt. Letzteres erfolgt nicht selten abends nach der Sprechstunde oder am Wochenende, was zu einer zusätzlichen Belastung der Schlüsselpersonen führt.

Zweck, Umfang und Organisation des Rechnungswesens

Das Rechnungswesen dient der zahlenmässigen Dokumentation, der Erfassung der Geschäftsfälle in einer Buchhaltung und der Darstellung der Finanz- und Ertragslage des Unternehmens. Ein wirksames Rechnungswesen zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass der Praxisleitung klare, verdichtete Information zur Ertrags- und Liquiditätslage zeitnah zur Verfügung steht. Für den Betrieb des Rechnungswesens nehmen viele Gesundheitspraxen die Dienstleistung von Treuhandunternehmen in Anspruch. Oft werden in diesen Fällen Teilaufgaben im Rahmen eines Auftrags an den Treuhänder delegiert, während die restlichen Aufgaben intern erledigt werden. Umgangssprachlich wird häufig der Begriff Buchhaltung verwendet, der in erster Linie die Finanzbuchhaltung als Teilbereich des Rechnungswesens benennt. Tatsächlich gemeint ist regelmässig das gesamte Rechnungswesen eines Unternehmens. Bei Gesundheitspraxen umfasst dies hauptsächlich folgende Bereiche:

¹ Effekte der Digitalisierung auf Treuhand-Dienstleistungen und die Zusammenarbeit, Expert Focus, Oktober 2022, <https://www.valueon.ch/blog/kmu-studie-digitale-transformation>, Prof. Dr. Andrea Back

Bereiche des Rechnungswesens	Erläuterungen
Finanzbuchhaltung	Hauptbuch Debitorenbuchhaltung (meist in Praxisverwaltungssystem integriert) Kreditorenbuchhaltung Anlagenbuchhaltung
Personalmanagement	Planung / Marketing / Rekrutierung / Verwaltung / Onboarding und Offboarding
Personaladministration	Lohnbuchhaltung Lohnabrechnungen Lohnausweis Quellensteuerabrechnung Sozialversicherungen Jahresmeldungen Zeiterfassung
Steuerdeklarationen	Direkte Steuern (Einkommensteuer natürliche Person / Gewinnsteuer juristische Person) Verrechnungssteuer (Dividenden GmbH oder AG) Mehrwertsteuer (falls mehrwertsteuerpflichtig)
Berichtswesen, Planung und Controlling	Jahresrechnung Zwischenabschlüsse Budgetierung/Planung Betriebswirtschaftliche Auswertungen Praxisgemeinschaft oder Gemeinschaftspraxis: Kostenverteilung und Gewinnermittlung

Defizite traditioneller Rechnungswesenprozesse

Unsere Gespräche in den vergangenen zwölf Monaten mit Praxisinhabern und mit erfahrenen Partnern im Medizinbereich haben bei uns häufig einen ambivalenten Eindruck hinterlassen.

Einerseits verfügen die Gesundheitspraxen in der Schweiz neben modernen medizinischen Behandlungsmitteln zumeist auch über ausgezeichnete digitale Lösungen für die Praxisverwaltung und die Leistungsabrech-

nung gegenüber den Kunden bzw. Versicherungen. Eine Vielzahl administrativer Abläufe wurde dank moderner Softwarelösungen schrittweise optimiert und digitalisiert. Entsprechend konnten die Produktivität und die Qualität in diesen Prozessen deutlich gesteigert werden.

Andererseits sind die Prozesse im Rechnungswesen – abgesehen von der Leistungsabrechnung – oft veraltet und lassen das Potenzial einer modernen und digitalisierten Lösung ungenutzt. Als indirekte Konsequenz

dieser Defizite liegen relevante Finanzinformationen für die Leitung der Praxis nicht zeitnah vor oder fehlen vollständig.

Abbildung 1 zeigt beispielhaft die Symptome auf, die auf veraltete Rechnungswesenprozesse hindeuten.



Abbildung 1

Falls ein oder mehrere Symptome für Ihr Praxisunternehmen zutreffen, stehen Ihnen bewährte Wege offen, wie Sie Ihr Rechnungswesen modernisieren und Nutzenpotenziale ausschöpfen können.

Nutzenpotenziale eines digitalisierten Rechnungswesens

«Das Bessere ist der Feind des Guten.»
Voltaire (1694–1778)

Bei modernen Rechnungswesenlösungen werden – ausgehend von den Prozesszielen und den technischen Möglichkeiten – Abläufe völlig neu gedacht und designt. Den Rahmen bilden Kosten-Nutzen-Überlegungen und betriebliche oder gesetzliche Bestimmungen. Mit einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess wird sichergestellt, dass zukünftige Potenziale systematisch erkannt und genutzt werden.

Ein modernes, digitalisiertes Rechnungswesen verfügt unter anderem über folgende Merkmale:

- Tagfertige Buchung der Geschäftsfälle
- Nutzung von Regeln, Robotik und künstlicher Intelligenz (KI) für automatisierte Buchung und Datenverarbeitung
- Nutzung elektronischer Workflows für die Prüfung und Freigabe von Lieferantenrechnungen
- Ablage sämtlicher Belege in einem elektronischen Archiv mit einfachem Zugriff
- Elektronische Anbindung der Bankkonten und automatisierte Buchung der Bewegungen
- Möglichkeit des Datenaustauschs mit Fakturierungsdienstleistern oder Zeitwirtschaftssystem mittels elektronischer Schnittstellen
- Individualisierte Finanzberichte mithilfe von Business-Intelligence(BI)-Lösungen

- Ortsungebundener Systemzugriff mittels grafischer Nutzeroberfläche
- Erstellung von Abschlüssen innerhalb weniger Tage nach dem Stichtag

Im Vergleich zu einer traditionellen Rechnungswesenlösung ergeben sich sowohl ein quantitativer als auch qualitativer Nutzen für Gesundheitspraxen.

Quantitativer Nutzen

- Einsparung von Personalressourcen bei den Praxismitarbeitenden (Administration)
- Einsparung von Personalressourcen beim Treuhänder (falls mit Aufgaben beauftragt)
- Wegfall von Sachkosten infolge der Digitalisierung
- Minderung der Steuerlast dank proaktiver Steuerplanung auf Basis eines zeitnah vorliegenden Zwischenabschlusses
- Wegfall von Raumkosten für physisches Belegarchiv

Qualitativer Nutzen

- Verbesserte finanzielle Transparenz dank tagfertiger Buchung der Geschäftsfälle
- Steigerung der Datenqualität und Minimierung von Fehlerquellen
- Verbesserung des Vermögensschutzes
- Ortsunabhängiges Arbeiten möglich
- Individuelles Reporting einfach realisierbar
- Archivzugriff auf Belege in wenigen Sekunden

Am Beispiel der Verarbeitung von Eingangsrechnungen wird aufgezeigt, wie sich der Arbeitsaufwand mit modernen Lösungen reduziert, während sich gleichzeitig der Komfort für die Nutzer signifikant verbessert. Abbildung 2 zeigt einen herkömmlichen Prozess zur Verarbeitung von Eingangsrechnungen, wie er so oder in ähnlicher Ausprägung in traditionellen KMU-Lösungen stattfindet. Insgesamt sind vierzehn Schritte notwendig. Die zehn grün gefärbten Prozessschritte sind durch Praxismitarbeitende zu erledigen, während die vier blau markierten Schritte durch eine Treuhandfachkraft erledigt werden.

Verarbeitung Eingangsrechnungen, traditionelle Lösung

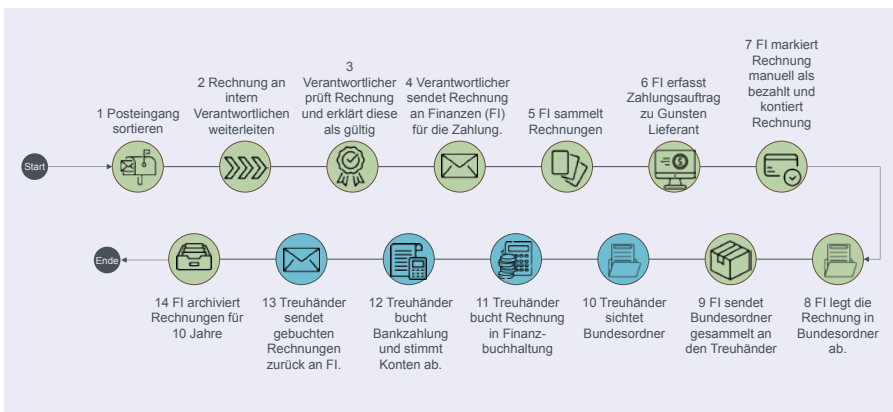


Abbildung 2

Abbildung 3 zeigt den optimierten Rechnungsworkflow auf, wie er bei KMU zur vollsten Zufriedenheit der Nutzer im Einsatz ist.

Verarbeitung Eingangsrechnungen, moderne digitale Workflowlösung

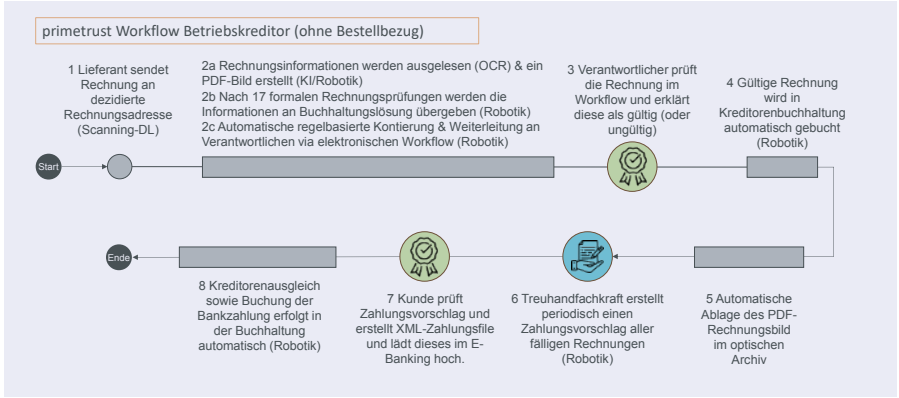


Abbildung 3

Im Vergleich zur traditionellen Lösung reduziert sich die Anzahl der Prozessschritte von vierzehn auf neu acht. Davon werden fünf Schritte automatisiert durch Systeme ausgeführt, während manuell nur noch drei Prozessschritte von Mitarbeitenden erledigt werden müssen. Der Treuhandfachkraft steht weiter ein Cockpit zur Verfügung, mit dem sie den Status der Rechnungen im Workflow im Blick behält.

Prozessschritte im Vergleich modern / traditionell		
	modern	traditionell
Kunde	2	10
Treuhand Sachbearbeiter	1	4
System (Robotik / KI)	5	0
Summe	8	14

Abbildung 4

Dieses Beispiel zeigt eindrücklich auf, welch hohes Nutzenpotenzial vorhanden ist und bei vielen Praxisunternehmen noch nicht ausgeschöpft wird. Wie sieht es in anderen Bereichen des Rechnungswesens aus? Basierend auf unserer Erfahrung aus Optimierungsprojekten haben wir in Abbildung 5 mögliche Nutzenpotenziale digitaler Lösungen in weiteren Bereichen tabellarisch dargestellt.

Rechnungswesen Prozess/Bereich	Nutzenpotenzial digitalisiertes Rechnungswesen im Vergleich zu traditionellen Prozessen (Praxisbeispiele)
Geldverkehr <ul style="list-style-type: none"> • Kassentransaktion • Banktransaktion 	<ul style="list-style-type: none"> • Bis zu -90 % Arbeitszeit • Geringere Fehlerquote • Tagfertige Erfassung aller Geschäftsfälle • Tagesaktuelle Liquiditätsübersicht
Einkauf Waren, Betriebsmittel und Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Bis zu -70 % Arbeitszeit • Wegfall physischer Rechnungseingang • Tagfertige RG-Verarbeitung und Nutzung Freigabe Workflow • Minderung Risiko für Doppelzahlungen • Weniger Mahnungen • Transparenz über offene Verpflichtungen • Wegfall physisches Belegarchiv
Umsatz	<ul style="list-style-type: none"> • Bis zu -25 % Arbeitszeit • Minderung Fehlerquellen • Tagfertige oder monatliche Umsatzbuchung
Personalmanagement / Personaladministration	<ul style="list-style-type: none"> • Bis zu -40 % Arbeitszeit • Verminderung Fehlerquellen
Berichtswesen, Deklarationen, Planung und Controlling	<ul style="list-style-type: none"> • Bis zu -50 % Arbeitszeit • Zeitnahe Finanzberichte • Flexibles Reporting • Proaktive Steuerplanung auf Basis zuverlässiger Zwischenabschlüsse

Abbildung 5

Das tatsächliche Nutzenpotenzial muss auf Basis der Ausgangslage sowie der Bedürfnisse des jeweiligen Praxisunternehmens beurteilt werden.

Handlungsempfehlungen

Falls Sie Potenzial für Ihr Rechnungswesen erkannt haben und dieses heben möchten, empfehlen wir, das Vorhaben im Rahmen eines Projekts anzugehen, da die Umsetzung mehrerer Schritte bedarf und verschiedene Arbeiten zu koordinieren sind. Innovative Treuhänder und Systemanbieter verfügen über fundierte Umsetzungserfahrungen und kompetente Mitarbeitende, die Sie mit Ihrem Projekt unterstützen können. Nimmt man diese Hilfe in Anspruch, reduziert sich die zeitliche Belastung von Praxismitarbeitenden.

Unserer Erfahrung nach beinhaltet die Phase der Initialisierung und des Vorprojekts für KMU einige Herausforderungen, da KMU oft nicht wie Grossunternehmen über entsprechende interne Expertise im Bereich Rechnungswesen verfügen. Nachfolgend einige nützliche Tipps.

- Besprechen Sie die Optimierungsmöglichkeiten Ihrer bestehenden Lösung mit Ihrem Kundenverantwortlichen bzw. mit Ihrem Treuhänder. Oft bleiben vorhandene Möglichkeiten der Software für die Digitalisierung und Vereinfachung von Prozessen ungenutzt.
- Bitten Sie um schriftliche Verbesserungsvorschläge direkt seitens Ihres Softwareanbieters. Letzteres trägt zur Transparenz bei, falls Sie eine Software auf Rat Ihres Treuhänders nutzen. Buchhaltungssoftware bietet nicht selten digitale Funktionen, die jedoch mit Investitionen und organisatorischen Anpassungen aufseiten des Treuhänders verbunden sind. Nicht jedes Treuhandunternehmen ist gewillt, diese umzusetzen, und somit bleiben Innovationen im Ergebnis seinen Kunden verwehrt.

- Tauschen Sie sich mit anderen Praxisinhabern über ihre Erfahrungen und die Zufriedenheit mit ihrem Rechnungswesen aus. In welchen Bereichen sind diese zufrieden, welche haben sich kürzlich verbessert, wo sehen sie Defizite? Halten Sie relevante Hinweise fest und fragen Sie anschliessend Ihren Anbieter, inwieweit sein Produkt hierfür Lösungen bietet.
- Lassen Sie sich innovative Lösungen von mindestens zwei anderen Anbietern vorstellen. Kontaktieren Sie deren Referenzkunden aus dem Gesundheitswesen und sprechen Sie mit Mitarbeitenden, die diese Lösung nutzen. Wie hoch ist die Zufriedenheit und welcher Nutzen konnte realisiert werden? Fragen Sie nach der Qualität des Supports durch den Lösungsanbieter und/oder Treuhänder während der Einführungsphase sowie im laufenden Betrieb.

Als Ergebnis des Vorprojekts werden Sie verschiedene Lösungsoptionen erhalten und sich anhand der für Sie relevanten Kriterien für Ihre zukünftige Lösung entscheiden. Falls Sie mit einem externen Treuhänder zusammenarbeiten, sollte neben den technologischen Aspekten der Lösung auch die Qualität der persönlichen Betreuung und Beratung bei der Beurteilung ausreichend gewichtet werden.

Anbieter und Partner moderner, digitaler Lösungen

Abbildung 6 listet Unternehmen aus der Treuhandbranche auf, die KMU seit mehreren Jahren moderne, digitalisierte Lösungen im Rechnungswesen anbieten. Die Auflistungen in den Abbildungen 6 und 7 haben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und sind nicht wertend.

Treuhandunternehmen mit moderner, digitaler Lösung im Angebot (Auszug):

- Balmer Etienne (Treuhand Digital, Infoniqa one 50 kombiniert mit Drittlösungen)
- BDO 360 (BDO Digital, lokale Eigenentwicklung)
- Numarics (Eigenentwicklung, Fintech Start-up)
- primetrust AG (SAP ERP Standardlösung)
- Run my accounts (Eigenentwicklung kombiniert mit Drittlösungen)

Abbildung 6

Eine grosse Anzahl weiterer Treuhandunternehmen bietet ebenfalls fortschrittliche Lösungen an. Dies oft unter Nutzung der in Abbildung 7 aufgeführten, zumeist cloudbasierten Buchhaltungslösungen, welche die Einbindung von externen Treuhandunternehmen ermöglichen.

Moderne Buchhaltungssoftware, einfache Einbindung von Treuhändern möglich (Auszug):

- AbaWeb (Abacus, via Treuhand- und Vertriebspartner-Unternehmen)
- Accounto (AXA Versicherungen)
- Atlanto (Helvetia Versicherung, Profix)
- Bexio (Die Mobiliar)

Abbildung 7

Die wachsende Anzahl Anbieter zeigt, dass die Nachfrage von KMU nach digitalen Rechnungswesenlösungen stetig steigt und der Wettbewerb, auch dank finanzieller Unterstützung von Grossunternehmen, funktioniert.



Fazit

Gesundheitspraxen mit einem traditionellen Rechnungswesen haben die Chance, auf eine bereits erprobte, digitale Lösung zu wechseln und von deutlichen Komfort- und Kostenvorteilen zu profitieren. Entlasten Sie Schlüsselpersonen in Ihrer Praxis und führen Sie Ihr Unternehmen noch erfolgreicher mit zuverlässigen, aktuellen Informationen zur Liquiditäts- und Ertragslage. Legen Sie gleichzeitig die Basis für eine vorausschauende Planung und optimieren Sie Ihre Steuerbelastung.

Verschwenden Sie nicht weiter Ressourcen mit einem überholten Rechnungswesen, sondern wählen Sie eine zeitgemässe und digitale Lösung.

**Roger Weber**

**Unternehmensleiter
primetrust AG, Suhr**

primetrust ist ein innovatives Treuhandunternehmen mit 23 engagierten Mitarbeitenden. primetrust konzentriert sich auf wenige Kundengruppen und pflegt einen Community-Ansatz, bei dem die Dienstleistungen zusammen mit den Kunden weiterentwickelt und ihren Bedürfnissen angepasst werden. Roger Weber verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Unternehmensberatung und in leitenden Funktionen bei verschiedenen Handelsunternehmen.

Dipl. Wirtschaftsprüfer
Betriebsökonom HWV
Primetrust AG
Wynenfeldstrasse 3
5034 Suhr
roger.weber@primetrust.ch

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. The background is a dark green wall with vertical white stripes. Two large red triangles are positioned behind him, one on the left and one on the right, pointing towards the center.

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

DER ERSTE SCHRITT ZUR OPTIMIERUNG: DIE IDEALE PRAXIS FINDEN

Janick Merkofer (FEDERER & PARTNERS)

Für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte ist die Übernahme einer eigenen Praxis ein einschneidender und im besten Fall einmaliger Prozess im Leben. Das gemachte Nest in Form eines Anstellungsverhältnisses im Spital oder in einer Praxis zu verlassen, braucht selbstverständlich eine gewisse Portion Mut und die nötige Überzeugung. Leider ist es nicht ganz einfach, bei der Praxis den «Perfect Match» zu machen. Gerne möchten wir motivierten Zahnärzten deshalb einen Leitfaden geben, wie man diese ideale Praxis aus Käufersicht findet.

Zunächst muss geklärt werden, was die eigenen Ziele und Erwartungen an die Praxis sind. Soll eine bestehende Praxis übernommen oder eine Praxis von Grund auf neu aufgebaut werden? Erstgenanntes bietet auf jeden Fall den Vorteil, auf einem bereits funktionierenden und etablierten Fundament aufzubauen. Bei der Neugründung hat man hingegen mehr Gestaltungsmöglichkeiten und kann die Praxis ganz nach seinen Wünschen und Präferenzen gestalten. In diesem Artikel gehen wir vorgängig auf die Praxisübernahme ein. Ein weiterer wich-



tiger Punkt ist die Standortfrage: Eine gute Verkehrsanbindung, ausreichend Parkplätze oder eine nahe gelegene Anbindung an den öffentlichen Verkehr mit einer Bushaltestelle oder einer Bahnstation sind wichtige Grundpfeiler. Auch die demografische Struktur einer Region ist ein essenzieller Punkt, den man unbedingt in Betracht ziehen sollte. Bevorzugt man eine Praxis im urbanen Gebiet oder sieht man sich eher in einer ländlichen Umgebung? Möchte man Medikamente abgeben können? Das Gebiet sollte im besten Fall nicht überversorgt sein, damit man ohne grossen Konkurrenzdruck praktizieren kann. Hierzu sollte man unbedingt eine Standortanalyse vornehmen, die einem Aufschluss darüber gibt.

Je nach Anzahl der Zahnärzte ist es wichtig, genügend Sprechzimmer zu haben, damit man zusammen praktizieren kann. Die Praxis sollte sich durch kurze Wege auszeichnen, die einen optimalen und reibungslosen Ablauf gewährleisten. Die Praxisräumlichkeiten, in denen man täglich praktiziert, sollten einladend und hell sein, da man fortan viel Zeit hier verbringen wird. Zudem ist zu klären, ob bestehende Verträge wie Mietverträge übernommen werden können, damit man eine langfristige Perspektive hat.

Eine Praxis muss nicht nur standorttechnisch und von der Infrastruktur überzeugen, sondern auch wirtschaftlich tragbar sein. Die wesentlichen Faktoren dabei sind die Umsatzzahlen und der Gewinn, den die Praxis abwirft, sowie die Kostenstruktur. Die Praxiseinnahmen müssen zwingend ausreichend hoch sein, um die laufenden Kosten zu decken. Im besten Fall wurde die Praxis bereits von einem Experten bewertet. Diese Bewertung dient als faire Grundlage für die Verhandlung des Preises. Dies ist wichtig, um aufgrund der Past-Performance zu sehen, was möglich ist mit der Praxis. Ein Auslauf-

modell, bei dem die Praxis bereits seit Jahren nach und nach heruntergefahren worden ist, braucht mehr Investitionen und hat sicherlich einen niedrigeren Wert.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist das Team der MPAs. Hier ist es von Bedeutung, eine gewisse Kontinuität zu haben und diese auch zu wahren. Ein eingespieltes, kompetentes nichtärztliches Praxisteam ist Gold wert. Essenziell ist ebenfalls, ob die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter offen sind für Veränderungen. Neben dem Team sind natürlich die Patientenzahlen sowie das Leistungsangebot der Praxis entscheidend für den Erfolg. Es ist von Vorteil, eine Praxis zu übernehmen, die genügend Patienten hat, sodass man vom ersten Tag an eine dementsprechend volle Agenda vorfindet. Das Leistungsangebot der Praxis sollte mit den eigenen fachlichen Fähigkeiten übereinstimmen, damit man die Patienten weiterhin sorgfältig betreuen kann und sie sich keinen anderen Zahnarzt suchen müssen, der das gleiche Leistungsangebot wie der Vorgänger hat.

Der Übergabeprozess muss sorgfältig geplant werden: Möchte der bisherige Inhaber sofort aufhören oder noch eine gewisse Zeit mit Ihnen weiterpraktizieren? Falls man sich das vorstellen kann, ist es unabdingbar, sich auch persönlich gut zu verstehen, um Konflikten aus dem Weg zu gehen. Sorgfältig zu prüfen sind Verträge mit Kooperationspartnern, beispielsweise Tätigkeiten als Heimarzt oder in einem Belegspital, und wie man sie fortan weiterführen möchte.

Neben all diesen Zahlen und Fakten sollte man sich durchaus auf das persönliche Bauchgefühl verlassen. Meist merkt man schnell, ob man sich in den Praxisräumlichkeiten wohlfühlt und sich eine langfristige Tätigkeit vorstellen kann. Die Philosophie und die Werte sollten auf jeden Fall mit den eigenen Vorstellungen zusammenpassen.

Die ideale Praxis zu finden erfordert also eine anspruchsvolle Kombination aus gründlicher Analyse und persönlicher Vision. Die Ziele und Visionen sollten von Anfang an klar definiert sein, die wirtschaftlichen und rechtlichen Analysen sorgfältig und mit einer gewissen Vorlaufzeit durchgeführt werden. Da die Suche und die Übernahme einer Praxis sehr komplex sind, ist meist die Unterstützung eines Experten unerlässlich. Damit es sich letztendlich tatsächlich lohnt, das gemachte Nest zu verlassen und sich in der eigenen «Perfect Match»-Praxis zu verwirklichen.



Janick Merkofer

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.

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

Seit 40 Jahren für Sie da!

Als unabhängiges
Schweizer Unternehmen
mit eigener Lagerhaltung
und kundenfreundlichem Webshop
bieten wir ein umfangreiches Angebot
zu attraktiven Konditionen – seit 1985

Umfangreiches zahnärztliches Angebot

- Behandlungseinheiten und alles für die Praxiseinrichtung
- Verbrauchsmaterialien: über 100'000 Artikel beschaffbar
- Komplettsortimente aller wichtigen Hersteller
- Eigene Lagerhaltung (in der Schweiz)

Webshop mit dem Plus

- Einfach gesucht:
 - über Herstellernummern
 - übersichtliche Ergebnisanzeige
- Einfach bestellt:
 - aus Webshop
 - aus Original-Herstellerkatalogen
 - aus individueller Bestellliste
 - mit QR-Scan-Funktion
- Aktuell informiert zu:
 - Lagerbestand und Lieferfrist
 - Sonderangeboten
 - aktuellen Marktinformationen
 - bevorstehenden Preiserhöhungen seitens Hersteller

Transparente und attraktive Preise

- Grundsätzlich günstige Nettopreise
- Zusätzlich Direkt rabatte bis zu 18%
- Portofreie Wochenlieferung
- Keine Kopplungsgeschäfte*

**) Verkauf und Service von Behandlungseinheiten und Geräten OHNE Verpflichtung, Verbrauchsmaterial über uns zu beziehen!*

Kundenkonto mit Sonderfunktionen

- Individuell anpassbare Bestellliste
- Inventarfunktion
- Bestellstatus und Versandinformationen
- Direktzugriff auf Ihre Sicherheitsdatenblätter
- Meldung von Lieferunterbrüchen



Überzeugen Sie sich selbst!
www.novadent.ch

Novadent AG
Sägereistrasse 17
8152 Glattbrugg
Tel. 044 880 20 20
info@novadent.ch

VORTEILE UND NACHTEILE WEBBASIERTER PRAXISSOFTWARE

Boris Stoll (Zaala AG)

Die Digitalisierung im Gesundheitswesen schreitet kontinuierlich voran und auch Zahnarztpraxen stehen vor der Herausforderung, ihre Arbeitsprozesse zu modernisieren respektive zu digitalisieren. Traditionell setzen immer noch viele Praxen auf lokale Praxisinformationssysteme (PIS), doch webbasierte Softwarelösungen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Diese Entwicklung verspricht eine verbesserte Effizienz, Kosteneinsparungen und eine bessere Patientenversorgung. Im Folgenden werden die Unterschiede zwischen herkömmlichen und webbasierten Systemen erörtert und auf die Vorteile, Kostenaspekte sowie mögliche Risiken und Herausforderungen eingegangen.

Unterschiede zwischen herkömmlichen Praxisinformationssystemen und webbasierten Lösungen

Herkömmliche Praxisinformationssysteme (PIS) basieren auf einer lokalen Installation und benötigen spezialisierte Hardware, die vor Ort betrieben und gewartet wird. Updates und Wartungsarbeiten erfolgen oftmals manuell in der Praxis. Diese Systeme sind häufig stark in den Praxisalltag integriert und bieten umfassende Funktionen, die individuell an die Praxisbedürfnisse angepasst werden können. Nicht selten sind hier auch Individualprogrammierungen anzutreffen, die den Praxisalltag erleichtern, jedoch auf Dauer schwer zu warten sind. Demgegenüber stehen webbasierte Softwareanwen-



dungen, die über einen plattformunabhängigen Internetbrowser (Mac oder Windows ...) aufgerufen werden und keine Installation in der Praxis erfordern.

Alle Daten und Anwendungen liegen auf externen Servern, oft in der Cloud, und können von überall mit einer stabilen und schnellen Internetverbindung aufgerufen werden. Die meisten Anwendungen sind darüber hinaus geräteunabhängig nutzbar. Restriktionen entstehen nicht selten bei der Grösse des Bildschirms. Die Wartung und Updates erfolgen zentral über den Anbieter, was den technischen Aufwand für die Praxis erheblich reduziert.

Vorteile einer webbasierten Software

Flexibilität und Zugänglichkeit

Webbasierte Software ermöglicht es Zahnärzten und Praxispersonal, von überall auf die Praxisdaten zuzugreifen. Dies ist besonders nützlich für Telemedizinanwendungen oder wenn ein Arzt mehrere Standorte betreut, die administrativen Arbeiten jedoch an einem Ort durchgeführt werden. Solange eine stabile Internetverbindung vorhanden ist, kann von verschiedenen Endgeräten wie Laptops, Tablets oder Smartphones auf das System zugegriffen werden.

Einfache Wartung und Updates

Ein zentraler Vorteil von webbasierten Lösungen ist, dass Updates und Wartungen nicht mehr manuell in der Praxis durchgeführt werden müssen und somit auch nicht mehr der Kompetenz und Arbeitsgeschwindigkeit des jeweiligen Technikers unterliegen. Diese Aufgaben übernimmt der Softwareanbieter, was de facto zu einer erheblichen Zeit- und Kostenersparnis führt. Auch neue Funktionen und/oder Sicherheitsupdates werden automatisch allen Anwendern bereitgestellt. Jeder

Anwender ist auf demselben aktuellen Stand und profitiert von Weiterentwicklungen.

Installation

Webbasierte Lösungen bedürfen keiner klassischen Client-Installation auf dem jeweiligen Praxisrechner. Somit entfällt das regelmässige Updates des Betriebssystems auf dem Client. In der Regel sind auch die technischen Anforderungen an den Rechner geringer, da die eigentliche Arbeit/Rechenleistung im Rechenzentrum, beim Anbieter erfolgt. Einen Server gibt es in der Praxis nicht.

Skalierbarkeit

Die meisten webbasierten Lösungen bieten eine hohe Skalierbarkeit, was bedeutet, dass sie leicht an das Wachstum einer Praxis angepasst werden können. Egal ob eine Praxis nur wenige Mitarbeiter oder ein grosses Team hat – die Software «wächst» mit dem Personal.

Kostenersparnis

Da keine teuren Server oder andere spezialisierte Hardware in der Praxis vorgehalten werden müssen, entfallen hohe Anschaffungs- und Wartungskosten. Zudem fallen geringere Kosten für den IT-Support an, da viele Probleme zentral vom Anbieter gelöst werden können.

Automatische Datensicherung

Bei webbasierten Systemen werden die Daten regelmässig und automatisch gesichert in professionellen Rechenzentren, die strengen Sicherheitsstandards unterliegen. Dies verringert das Risiko von Datenverlust durch Hardwaredefekte oder menschliches Versagen.

Handling und Benutzerfreundlichkeit

Webbasierte Software ist in der Regel benutzerfreundlich gestaltet und erfordert keine



aufwendige Installation oder Einrichtung. Die Grundeinstellungen werden normalerweise direkt vom Anbieter an zentraler Stelle vorgenommen und können im Onlineverfahren geändert/angepasst werden. Die Bedienung erfolgt über eine moderne und intuitive Benutzeroberfläche, die an gängige Webanwendungen angelehnt ist, was den Schulungsaufwand minimiert. Der Zugriff auf die Software ist mit Passwörtern und Authentifizierungsmechanismen entsprechend gesichert.

Bei herkömmlichen Praxissystemen ist hingegen oft eine umfangreiche Einarbeitung erforderlich, da die Systeme häufig komplexer und weniger intuitiv sind. Auch die Verwaltung der Hard- und Software nimmt in etlichen Fällen mehr Zeit in Anspruch und erfordert spezialisierte Kenntnisse.

Sicherheit

Webbasierte Software ist weniger anfällig für Computerviren, da über Hostingdienstleister sichergestellt ist, dass stets die aktuellsten Antivirenprogramme im Einsatz sind, was auf den Rechnern in der Praxis nicht immer

gewährleistet ist. Ebenso gehen bei einem Hardwarecrash keine Daten verloren, da alle Daten im Rechenzentrum gespeichert sind.

Mögliche Gefahren und Herausforderungen bei webbasierten Systemen

Abhängigkeit von der Internetverbindung

Ein zentraler Nachteil von webbasierten Lösungen ist die Abhängigkeit von einer stabilen und schnellen Internetverbindung. Sollte die Verbindung ausfallen oder gestört sein, ist der Zugriff auf das System nicht möglich, was zu Ausfallzeiten und damit einhergehend Umsatzverlusten führen kann. Hier ist es ratsam, einen zusätzlichen Internetzugriff über beispielsweise eine mobile 5G-Verbindung einzurichten, damit im Notfall weitergearbeitet werden kann.

Datensicherheit und Datenschutz

Die Sicherheit sensibler Patientendaten ist im Gesundheitswesen von grösster Bedeutung. Da die Daten bei webbasierten Lösungen auf externen Servern (wo sind diese Server?) gespeichert werden, besteht ein mehr oder

weniger grosses Risiko von Cyberangriffen. Es ist daher entscheidend, dass der Anbieter höchste Sicherheitsstandards wie etwa Datenverschlüsselung und Zwei-Faktor-Authentifizierung gewährleistet. Ausserdem müssen die Bestimmungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) strikt eingehalten werden.

Es empfiehlt sich, den Anbieter nach seinen Standards zu fragen und entsprechende Dokumente einzufordern.

Datenmigration

Die Migration von Daten aus einem herkömmlichen System in eine webbasierte Lösung ist oft eine Herausforderung. Daten müssen in das neue System übertragen und gegebenenfalls konvertiert werden, was zeitaufwendig sein kann. Zudem besteht das Risiko von Datenverlusten oder Inkompatibilitäten. Stammdaten können von den meisten Anbietern ohne grossen Aufwand übernommen werden, die Krankengeschichte hingegen stellt häufig spezielle Herausforderungen an den neuen Anbieter, die mit einem «Preisschild» versehen sind. Hier sollte man sich überlegen, ob eine Übernahme wirklich nötig ist. Vor einer Umstellung sollte deshalb eine gründliche Planung und Prüfung der Datenqualität und Datenaktualität erfolgen. Professionelle Unterstützung durch den Anbieter oder externe IT-Spezialisten ist in der Regel notwendig.

Die Patientendaten als solches sind Eigentum der Praxis, daher muss der alte Softwareanbieter der Praxis einen «lesenden» Zugriff auf die Patientendaten zur Verfügung stellen.

Vertragliche Bindung und Abhängigkeit vom Anbieter

Durch die Nutzung einer Software wird die Praxis oft stark vom Anbieter abhängig. Sollte der Anbieter seinen Service von einem Tag

auf den anderen einstellen müssen oder es zu vertraglichen Unstimmigkeiten kommen, könnte das die Praxis in eine schwierige Situation bringen, da der Anbieter den Zugriff von zentraler Stelle aus regelt. Es ist somit wichtig, im Vorfeld klare vertragliche Übergangsregelungen sicherzustellen, um einen reibungslosen Wechsel zu einem anderen Anbieter im Notfall zu gewährleisten.

Argumente gegen webbasierte Software

Kontrollverlust über die Daten

Bei lokalen Systemen hat die Praxis die volle Kontrolle über ihre Daten. Bei webbasierten Lösungen werden diese hingegen auf externen Servern gespeichert, was bei einigen Praxisbetreibern Bedenken hinsichtlich des Datenzugriffs und der Datensicherheit aufkommen lässt. In der Realität muss man sich aber bewusst sein, dass die Daten in einem professionellen Rechenzentrum besser geschützt sind als in einer Praxis.

Kompatibilität und Anpassungsfähigkeit

Herkömmliche Praxisinformationssysteme sind häufig besser auf die individuellen Bedürfnisse der Praxis anpassbar oder können durch Individualprogrammierung erweitert werden. Webbasierte Systeme offerieren oft weniger Flexibilität in der individuellen Anpassung, da sie standardisierte Lösungen für eine breite Nutzergruppe anbieten. Im Gegenzug muss beachtet werden, dass individuelle Anpassungen teuer sind und immer ein Wartungsrisiko enthalten.

Fazit

Die Frage danach, was denn nun die bessere Wahl ist, lässt sich nicht pauschal beantworten. Auch wenn «Es kommt drauf an» sich wie eine abgedroschene Phrase anhört, ist es in diesem Fall dennoch die richtige Antwort.

Webbasierte Softwarelösungen bieten Zahnarztpraxen eine Vielzahl von Vorteilen, insbesondere in Bezug auf Flexibilität beim Zugriffsort, organisatorische Effizienz, Kostenstruktur und Benutzerfreundlichkeit. Sie ermöglichen eine bessere Zusammenarbeit im Praxisteam – Stichwort Homeoffice –, optimieren Abläufe und vereinfachen administrative Prozesse. Dennoch sollten potenzielle Risiken wie Abhängigkeit von einer stabilen und schnellen Internetverbindung sorgfältig abgewogen werden.

Bei gründlicher Vorbereitung und genauer Analyse der Praxisanforderungen sollte jedoch eine gute Entscheidung zu treffen sein! Hier kann ein externer Berater sinnvoll sein.



Boris Stoll

Leiter Vertrieb Zahnärzte – Zaala AG

Die Zaala AG ist der Schweizer Partner für Bezahlösungen, Abrechnungsmanagement und Finanzierungen im Gesundheitswesen.

Zaala AG
Bahnhofstrasse 51
8500 Frauenfeld
boris.stoll@zaala.ch
info@zaala.ch
www.zaala.ch

#wh_schweiz



wh.com



Incredible inside & outside

W&H Sterilisatoren Lisa Remote Plus

Die W&H Sterilisatoren – jetzt auch mit Akilease!
Monatlich abzahlen, alles inklusive –
Ihr Rundum-sorglos-Paket.

Beratungsterminanfrage unter: info.ch@wh.com

lisa

LEASING EINES STERILISATORS ODER THERMODESINFEKTORS – WAS SIND DIE VOR- UND NACHTEILE?

Thomas Naef, Veton Loki

In Gesprächen mit Zahnärztinnen und Zahnärzten zur Praxisausstattung begegnen wir häufig der Frage, ob sich der Kauf eines Sterilisators oder Thermodesinfektors noch lohnt oder ob ein Leasing sinnvoller wäre.

Die Entscheidung hängt von Ihren individuellen Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten ab. Haben Sie die Mittel, um das Gerät zu kaufen, oder möchten Sie durch ein Leasing Ihre Liquidität schonen? Aus objektiver Sicht gibt es einige Vorteile, die für den Kauf eines Sterilisators oder Thermodesinfektors sprechen. Zunächst ist es wichtig zu erwähnen, dass das Gerät bei einem Kauf Ihnen gehört und Sie es langfristig nutzen können. Sie sind nicht an einen Leasingvertrag gebunden und können das Gerät bei einer Neuausrichtung der Praxis jederzeit verkaufen. Wenn das Gerät gut gewartet und gepflegt wird, lässt sich zudem ein gewisser Wiederverkaufswert erzielen. Darüber hinaus haben Sie bei einem eigenen Gerät die Möglichkeit, es individuell genau an Ihre Praxisbedürfnisse anzupassen. Allerdings sind

die hohen Anfangsinvestitionen beim Kauf ein bedeutender Punkt, der zu bedenken ist. Ein Sterilisator oder Thermodesinfektor stellt eine erhebliche finanzielle Belastung dar, die je nach Liquidität schwer zu bewältigen sein kann. Langfristig können auch Reparatur- und Wartungskosten ins Gewicht fallen, da diese nicht unerheblich sein können. Hinzu kommt, dass sich die Technologie auf diesem Gebiet schnell weiterentwickelt und das Gerät möglicherweise schon nach kurzer Zeit technisch überholt ist.

Leasing – die smarte Alternative?

Aufgrund der oben genannten Nachteile des Kaufs kann sich Leasing als sinnvolle Alternative erweisen. Beim Leasing gehört das Gerät nicht Ihnen, und es besteht eine Vertragsbindung über die Laufzeit des Leasingvertrags. Wenn man sich dieser Punkte bewusst ist, kann Leasing dennoch eine sehr attraktive Option sein. Ein grosser Vorteil sind die geringen Anfangskosten, die je nach Liquidität entscheidend sein können. Zudem ermöglicht Leasing, regelmässig auf die neueste



Technologie zuzugreifen und den technologischen Fortschritt nicht zu verpassen.

Ein weiterer Vorteil ist die finanzielle Planbarkeit durch feste monatliche Raten, die unvorhersehbare Kosten vermeiden. Gerade bei knapper Liquidität kann dies ein entscheidender Vorzug sein. Ausserdem sind in den meisten Fällen Wartungs- und Reparaturkosten im Leasingvertrag enthalten, was bedeutet, dass es auch bei Störungen oder Ausfällen des Geräts keine finanziellen Überraschungen gibt. Wie Sie sehen, bietet das Leasing eines Sterilisators oder Thermodesinfektors aufgrund der finanziellen Planbarkeit und der technologischen Flexibilität eine attraktive Alternative zum Kauf.



Veton Loki

Verkaufs- und Marketingleiter W&H CH-AG
Mitglied der GL

W&H CH-AG
Industriepark 9
8610 Uster
043 497 84 84
veton.loki@wh.com
www.wh.com



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



ZAHNÄRZTE WIESENDANGEN

Wenn die Leidenschaft für die Zahnmedizin grösser ist als die steigenden Herausforderungen der Selbstständigkeit

Dr. med. dent. Firas Chakroun
eidg. dipl. Zahnarzt SSO

Dres. med. dent. Firas Chakroun und Ivano Maggetti haben 2019 gemeinsam eine Praxis für Zahnmedizin in Wiesendangen gegründet. Im Interview berichtet Dr. med. dent. Firas Chakroun von den Herausforderungen im Praxisalltag und von den sich abzeichnenden Veränderungen in der Dentalbranche.

Sie sind mit Ihrer Praxis kürzlich umgezogen. Welche positiven und negativen Erfahrungen haben Sie dabei gesammelt?

Positiv war, dass die Dentaldepts den Bärenanteil der Organisation und des Umzugs übernehmen. Somit konnte man sich in der Übergangphase mehrheitlich weiterhin dem Kerngeschäft widmen. Anstrengend war, dass man für jede Kleinigkeit eine neue Bewilligung bei den Ämtern einholen muss. Selbst das gleiche Gerät, bedient von derselben Medizinperson, musste für den neuen Standort neu abgenommen und bewilligt werden. Auch wenn die Abnahme erst drei Jahre her war. Die ganzen QSS mussten neu erstellt und abgesegnet werden. Glücklicherweise gibt es heutzutage Unternehmen, die Unterstützung anbieten, dennoch ist der bürokratische Aufwand immens. In der Summe ist es gleichfalls ein kostspieliges Unterfangen.

Besteht Ihrer Meinung nach bei Zahnarztpraxen ein gewisser Druck, immer auf dem aktuellsten Stand in puncto Technologie und Digitalisierung zu sein?

Ja, aufgrund von Fehlinformationen und sozialen Medien meinen die Patienten, dass im Ausland die gleiche Zahnmedizin angeboten wird. Da wir mittlerweile nicht mehr nur mit dem nahen Ausland konkurrenzieren, sondern auch mit vielen osteuropäischen Ländern, ist es wichtig, dass die Patienten den Qualitäts- und Serviceunterschied sehen. Leider erkennen sie das nicht an den Materialien und selten (oder zu spät) intraoral, somit bleibt nicht viel übrig, als gut aufzuklären und mit modernen Einrichtungen zu begeistern.

Welche Massnahmen treffen Sie, um die Zufriedenheit und Produktivität der Mitarbeiter*innen zu steigern?

Das Bewusstsein für und die Bemühung um die Angestellten ist stark gestiegen. Es wird immer schwieriger, gutes Personal zu halten, und der Fachkräftemangel ist auch in unserer Branche massiv spürbar. Wir versuchen, mit Wertschätzung und viel Kommunikation die Mitarbeiter zufriedenzustellen. Wir unternehmen Teamevents und machen regelmässige Teamsitzungen, um stets allen auf den Zahn zu fühlen. Zudem bezahlen wir das Maximum der branchenüblichen Löhne und beziehen die Angestellten in die Entscheidungen mit ein. Es wird aber anstrengender und schwieriger.

Welche Massnahmen treffen Sie, um Ihre Marktposition zu halten und auszubauen?

Wir nehmen uns eher viel Zeit für die Patienten und versuchen, möglichst beste Qualität zu bieten, und hoffen auf Mund-zu-Mund-Propaganda. Die ganzen Werbemassnahmen, die ohnehin eingeschränkt sind, haben meiner Meinung nach nicht viel gebracht. Wir sind in unserem Dorf sehr eingebunden in den Vereinen und sponsern hier zahlreiche Veranstaltungen. Zudem engagieren wir uns sozial in den Altersheimen, was sehr geschätzt wird.

Tendenziell befinden sich Zahnarztpraxen in einer Kostenschere – höhere Löhne, höhere Miete, festgefahrene Preise. Wo sehen Sie Möglichkeiten, einer Ertragsverschlechterung entgegenzusteuern?

Leider haben wir hierzu noch kein Rezept gefunden. Die fetten Jahre sind definitiv vorbei. Unser Ansatz ist, dass wir durch guten Service und Qualität die Patienten zufriedenstellen und diese uns weiterempfehlen. So hoffen wir, mit der Zeit weitere Zahnärzte engagieren zu können, sodass sich die Kosten auf mehr Behandler verteilen. Wir leben in einem Zeitalter, wo die Menschen höhere Ansprüche haben, alles möglichst schnell gehen muss und insgesamt soll es auch noch weniger kosten. Somit haben wir in den letzten Jahren die Preise eher gesenkt, um mehr Volumen zu generieren. Zudem haben wir die Öffnungszeiten erweitert bis 20 Uhr und samstags geöffnet. Wir nutzen ausserdem alle digitalen Massnahmen wie Onlineagenda, soziale Medien usw.

Gutes Praxispersonal ist nicht immer einfach zu finden. Wie sind Ihre Erfahrungen damit?

Leider können wir das bestätigen. Wirklich gutes Personal ist meistens ambitioniert und möchte sich weiterentwickeln. Sprich, sie machen Weiterbildungen und suchen interessantere Herausforderungen. Unsere Taktik ist, dass wir die Weiterbildung für unsere Angestellten finanzieren und versuchen, sie in der Praxis einzubinden. Also geben wir fast allen Angestellten administrative Tätigkeiten und sorgen für Abwechslung.

Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie in der Zahnmedizin in den nächsten Jahren?

Die Technologie und Digitalisierung wird weiter fortschreiten. Die Präzision und Qualität wird sich verbessern, dadurch gleichermassen die Effizienz. Die Materialien verbessern sich ebenfalls stetig, was das Behandlungsspektrum erweitert. Heutzutage kann man mit Komposit vieles therapieren, was früher nur mit Keramik möglich war. Auch wenn der Druck von aussen grösser geworden ist, die Anforderungen strenger sind und die finanzielle Lukrativität abgenommen

hat, macht die Kerntätigkeit insgesamt mehr Spass. Die Zahnmedizin entwickelt sich in eine tolle Richtung, die mir viel Freude bereitet.

Welchen Ratschlag würden Sie Kolleg*innen, die den Schritt in die Selbstständigkeit noch vor sich haben, mitgeben?

Es ist definitiv härter, strenger und teurer geworden. Wie gesagt, die fetten Jahre sind vorbei, jedoch ist dies in fast jeder Branche so. Wenn man eine grosse Leidenschaft für Zahnmedizin hat, soll man den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Die Vorteile der Selbstständigkeit überwiegen weiterhin. Sollte man aber auf Work-Life-Balance bedacht sein und sich eine gewisse Flexibilität im Leben bewahren wollen, so gibt es heute interessante Möglichkeiten mit Partnerschaften oder als Angestellte mit Führungsposition.

Herr Doktor Chakroun, vielen Dank für das spannende Interview.

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.



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

Suche

Interessiert?

Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz

ZAHNMEDIZIN

› DEUTSCHSCHWEIZ

DEUTSCHSCHWEIZ: ZAHNARZTPRAXIS ZUR ÜBERNAHME GESUCHT

Im Auftrag eines branchenerprobten Schweizer Privatinvestors suchen wir Zahnarztpraxen zur Übernahme. Sollten Sie eine erfolgreiche Praxis, idealerweise in der Deutschschweiz mit mindestens drei Behandlungszimmern, führen und Interesse daran haben, die administrativen Aufgaben in vertrauensvolle Hände zu legen, während Sie weiterhin unter attraktiven Bedingungen praktizieren, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Im Gegensatz zu einer grossen Kette bietet unser Kunde als Privatperson eine massgeschneiderte, nachhaltige und persönliche Lösung für die Zukunft Ihrer Praxis. [Ref.-Nr. 3250](#)

› KANTON AARGAU

ZAHNMEDIZINISCHE PRAXIS IM KANTON AARGAU GESUCHT

Für unsere Mandantin, eine bestens ausgebildete, junge und motivierte Zahnärztin, suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine etablierte und gut laufende zahnmedizinische Praxis im Kanton Aargau zur Übernahme. Die Praxis sollte über mindestens 2 Behandlungszimmer verfügen, mit Möglichkeit zum Ausbau, und im Optimalfall bereits digitalisiert sein. Bezüglich der Übernahmemodalitäten besteht grosse Flexibilität, es wäre auch eine begleitete Übernahme der Praxis vorstellbar. Falls Sie eine entsprechende Zahnarztpraxis im erwähnten Gebiet anzubieten haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. [Ref.-Nr. 2215](#)

› ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

Für einen engagierten, jungen Zahnarzt suchen wir per sofort 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](#)

ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

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

Praxen

Interessiert?

Melden Sie sich unter www.federer-partners.ch/marktplatz

ZAHNMEDIZIN

› KANTON BASEL-LAND

BL: NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR ZAHN-ARZTPRAXIS

In einer dynamischen, stark wachsenden Gemeinde im Kanton Basel-Landschaft suchen wir für eine langjährig und bestens etablierte Zahnarztpraxis eine/n motivierte/n und versierte/n Nachfolger/in. Sie profitieren in der zentral gelegenen Praxis von grosszügigen, hellen Räumlichkeiten sowie von einem langjährig gewachsenen Patientenstamm. Ein eigener Parkplatz, diverse Parkmöglichkeiten zur Mitbenützung sowie die Nähe zu Bahnhof und Tramhaltestelle garantieren die optimale Anreise sowohl mit ÖV als auch mit PV. Falls Sie den Schritt in die selbstständige Praxistätigkeit wagen möchten und wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, melden Sie sich bitte schriftlich. [Ref.-Nr. 3405](#)

› KANTON BERN

BE: NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR ZAHN-ARZTPRAXIS

In einer dynamischen, stark wachsenden Gemeinde im Kanton Bern suchen wir für eine langjährig etablierte und ertragsstarke Zahnarztpraxis eine/n motivierte/n und versierte/n Nachfolger/in für die schrittweise Praxisübernahme. Die Praxis befindet sich an zentraler Lage in grosszügigen, hellen Räumlichkeiten. Sie profitieren neben der guten Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Praxisteam inklusive angestellter Zahnärztin auch von einem langjährigen, treuen Patientenstamm. Falls Sie den Schritt in die selbstständige Praxistätigkeit wagen möchten und wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. [Ref.-Nr. 3205](#)

› KANTON GRAUBÜNDEN

GR: NACHFOLGER/INNEN GESUCHT FÜR ZAHNARZTPRAXIS

In einer dynamischen, stark wachsenden Gemeinde im Kanton Graubünden suchen wir für eine langjährig etablierte und ertragsstarke Zahnarztpraxis eine/n oder mehrere motivierte und versierte Nachfolger/innen für die Praxisübernahme. Sie profitieren in der aktuell als Doppelpraxis geführten, zentral gelegenen Praxis mit grosszügigen und hellen Räumlichkeiten von 3 Sprechzimmern (weiterer Raum mit allen Anschlüssen vorhanden), einer neuwertigen volldigitalen Röntgenanlage sowie einem grossen, langjährig gewachsenen Patientenstamm. 4 eigene Parkplätze sowie die Nähe zu Bahnhof und Bushaltestelle gewähren eine optimale Anreise sowohl mit ÖV als auch mit PV. Falls Sie den Schritt in die selbstständige Praxistätigkeit wagen möchten und wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, melden Sie sich bitte schriftlich. [Ref.-Nr. 3300](#)

› KANTON ZÜRICH

KIEFERORTHOPÄDISCHE PRAXIS ZU ÜBERGEBEN

Für eine äusserst zentral in einer dynamischen, stark wachsenden Stadt im Kanton Zürich gelegene Praxis für Kieferorthopädie suchen wir eine/n oder mehrere motivierte und versierte Nachfolger/innen. Die langjährig etablierte und äusserst ertragsstarke Praxis befindet sich in grosszügigen, hellen Räumlichkeiten. Sie profitieren neben der guten Zusammenarbeit mit dem eingespielten ärztlichen und nichtärztlichen Praxisteam auch von einem grossen und treuen Patientenstamm. Falls Sie den Schritt in die selbstständige Praxistätigkeit wagen möchten und wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, melden Sie sich bitte schriftlich. [Ref.-Nr. 3160](#)

GESUNDHEITLICHE VORAUSSPLANUNG: DIE PATIENTENVERFÜGUNG, EINE HERAUSFORDERUNG IM PRAXISALLTAG

Lic. iur. Cornelia Brücker-Schmid, Lic. iur. Eugen Häcki (Brücker Rechtsanwälte Luzern)

Unverhofft kommt oft! Ein Schädel-Hirn-Trauma nach einem Sturz. Wachkoma infolge einer Unterzuckerung etc. Mit einer Patientenverfügung bestimmen Sie selbst und im Voraus, wie Sie medizinisch behandelt und versorgt werden wollen, sollten Sie urteilsunfähig werden. Wissenswertes zur Patientenverfügung.

Eine ärztliche Massnahme setzt unter anderem die Einwilligung des Verletzten voraus. Eine urteilsunfähige Person ist nach deren mutmasslichem Willen zu behandeln. Wie ist dieser Wille zu bestimmen, wenn die Person den Willen nicht mehr selbstständig bilden bzw. selbstständig äussern kann?

Vorabklärungen

Eine Patientenverfügung beschlägt lebensentscheidende Belange der Persönlichkeit. Insofern ist es ratsam, das persönliche, familiäre Umfeld vorab in die mit der Patientenverfügung zu treffenden Abwägungen einzubeziehen. Es ist auch zweckmässig, den persönlichen Arzt zu Rate zu ziehen. Es ist ebenso an die Pflege zu denken, wobei hier an die Entlastungsdienste erinnert wird (Spitex, Pro Senectute, Pro Infirmis, Rotes Kreuz und weitere).

Wahl des Formulars

Eine Patientenverfügung muss freiwillig sein. Unbeachtlich ist sie, wenn sie auf äusseren Druck oder gar auf Zwang hin verfasst

wird. Im Internet sind Formulare als Muster zugänglich gemacht (FMH, Pro Infirmis, Pro Senectute u. a.). Es gibt ausführliche und kürzere Versionen als Muster. Solche Formulare setzen ein Grundgerüst auf. Da immer ein Einzelfall geregelt wird, sind die Formulare dementsprechend anzupassen.

Erstellung der Patientenverfügung: Form

Die Patientenverfügung ist schriftlich zu erichten, zu datieren und zu unterzeichnen (Art. 371 Abs. 1 ZGB). Damit sind die formalen Anforderungen der einfachen Schriftlichkeit gemeint (eigenhändige Datierung und Unterschrift). Es wird geraten, das Dokument regelmässig zu prüfen und nachzuführen. Dabei ist die Verfügung erneut zu datieren und zu unterzeichnen sowie die Änderung mit Datum und Initialen des Verfügenden hervorzuheben.

Urteilsfähigkeit, Freiwilligkeit

Urteilsfähig im Sinne des Zivilgesetzbuches ist jede Person, der nicht wegen Kindesalters, infolge geistiger Behinderung, psychischer Störung, von Rausch oder ähnlichen Zuständen die Fähigkeit mangelt, vernunftgemäss zu handeln. – Was die Urteilsfähigkeit betrifft, muss die verfügende Person in der Lage sein, die Tragweite ihrer Anordnungen zu verstehen, und sie muss, soweit wie möglich, auch abschätzen können, welche Folge diese Anordnungen hätten bzw. haben. Urteilsfähigkeit wird grundsätzlich vermutet, bis

das Gegenteil bewiesen ist. Bestehen Zweifel, ist der Sachverhalt abzuklären. Näheres ist aus den medizin-ethischen Richtlinien der Schweizerischen Akademie der Medizinischen Wissenschaften zu erfahren.

Bestimmtheit der Regelung

Die Patientenverfügung ist so konkret wie möglich zu halten. Die Fachliteratur gibt Anhaltspunkte. Die Beschreibung der Werthaltung wie Lebenseinstellung, Werte und Wünsche, Ängste, Erwartungen, Spiritualität und Religion kann für die behandelnden Personen nützlich sein. Der Betroffene kann einen Vertreter bezeichnen und ihm auch Weisungen erteilen (Art. 370 Abs. 2 ZGB). Für den Fall, dass der Auftrag von diesem Vertreter nicht angenommen oder gekündigt wird, können Ersatzverfügungen getroffen werden (Abs. 3).

Transplantationsgesetz, Organspende

Bis Anfang 2026 gilt die Zustimmungslösung. Die Schweizer Stimmberechtigten haben sich am 15. Mai 2022 für die neue Widerspruchsregelung bei der Organspende ausgesprochen. Wer nach dem Tod weder Organe noch Gewebe spenden möchte, muss dies ab 2026 nach der Widerspruchslösung schriftlich festhalten. Bis dahin gilt weiterhin die Zustimmungslösung. Ab 2026 soll es ein Register des Bundes geben, in dem man sich mit Ja oder Nein eintragen lassen kann.

Aufbewahrung und Bekanntgabe der Patientenverfügung

Die Betroffenen müssen dafür sorgen, dass das Vorhandensein einer Patientenverfügung bekannt ist. Von entscheidender Wichtigkeit ist die Tatsache, wo bzw. bei wem die Pati-



entenverfügung aufbewahrt wird. Dies sollte man auf der Versichertenkarte eintragen (Art. 371 Abs. 2 ZGB). Die Ausführungsverordnung SR 832.105 Ziff. 2.9 regelt die Angaben auf der Versichertenkarte. Sollte unbekannt sein, ob eine Patientenverfügung vorliegt, «klärt dies der behandelnde Arzt anhand der Versichertenkarte ab» (Art. 372 Abs. 1 ZGB). Der Bundesrat verdeutlicht: Der Arzt habe dazu nicht alles zu unternehmen, «um herauszufinden, ob die zu behandelnde urteilsunfähige Person eine Patientenverfügung errichtet hat oder nicht». Nach der Gesetzesregelung ist es «in erster Linie die Aufgabe des Verfassers sicherzustellen, dass die erforderliche Kenntnis zu gegebener Zeit vorliegt» (Botschaft BBl 2006 7032–33).

Widerruf der Patientenverfügung

Der Widerruf der Patientenverfügung geschieht in sinngemässer Anwendung der Bestimmungen über den Widerruf eines Vorsorgeauftrags (Art. 371 Abs. 2 ZGB in Verbindung mit Art. 362 ZGB). Zum Widerruf braucht es einfache Schriftlichkeit, also eigenhändige Unterschrift mit Datierung (Vermerk: «widerrufen»). Die verfügende Person kann die Patientenverfügung aber auch widerrufen, indem sie die Urkunde vernichtet (Art. 362 Abs. 2 ZGB).

Herausforderungen und Grenzen

Im Juli 2014 erschien eine Studie: NFP 67, «Lebensende» (www.nfp67.ch)>Projekt Aebi-Müller; siehe Quellen. Darin werden Grenzen von Patientenverfügungen aufgezeigt, nämlich Schwierigkeiten, die auftreten können. Im achten Abschnitt der Studie werden Verbesserungsvorschläge einer «Good Practice» angeführt. Betreffend Kommunikation wird unter anderem darauf hingewiesen, Konsensualentscheide zu treffen.

Fazit: guter Wille und Herausforderung

Die Regelung muss für den Arzt auch in ökonomischer Hinsicht tragbar sein. Die Patientenverfügung muss mit überschaubarem Aufwand umzusetzen sein. Die Studie hat Handlungsbedarf nachgewiesen. Aus juristischer Sicht ist zu sagen, dass nicht jeder Sachverhalt alle Unwägbarkeiten des Falles voraussehen und berücksichtigen kann. Derzeit bearbeitet die Arbeitsgruppe «Gesundheitliche Vorausplanung» in Projekten «Minimalstandards für Patientenverfügungen». Die Arbeitsgruppe hat die Projektidee am 1. November 2023 genehmigt. Die Vorarbeiten haben damals begonnen. – Panta rhei: Alles fliesst.

Quellen und beigezogene Literatur, alle passim:

Geiser / Reusser, Basler Kommentar, Erwachsenenschutz, Art. 360 bis 456 ZGB, Basel 2012; Schweizerische Akademie der Medizinischen Wissenschaften, Patientenverfügungen, 8. Auflage, Bern 2020; Christopher Geth / Martino Mona, Widersprüche bei der Regelung der Patientenverfügung im neuen Erwachsenenschutzrecht: Verbindlichkeit, mutmasslicher Wille oder objektive Interessen?, in: ZSR 2009 155–178; Botschaft Nr. 06.063 des Bundesrates zur Änderung des Schweizerischen Zivilgesetzbuchs (Erwachsenenschutz, Personenrecht und Kindesrecht) vom 28. Juni 2006, BBl 2006 7001 bis 7138; Iris Graf / Peter Stettler / Kilian Künzi et al., Entscheidungen am Lebensende in der Schweiz, sozial-empirische Studie nach Konzept und im Auftrag von: Regina Aebi-Müller / Bianka Dörr / Andreas U. Gerber / Daniel Hürlimann / Regina Kiener / Bernhard Rüttsche / Catherine Waldenmeyer, Bern 2014, veröffentlicht am 10. Juli 2014 vom Büro für arbeits- und sozialpolitische Studien Bass AG, Bern [auch: Studie nfp67]; Konferenz für Kindes- und Erwachsenenschutz, Fachtagung vom 11./12. September 2018 in Biel, «Partizipation als Qualität – Handlungsspielräume nutzen»; Handout Prof. Dr. Roland Fankhauser, Professor für Zivilrecht und Zivilprozessrecht der Universität Basel, insbesondere: Schemata und Leitsätze; Jahresbericht 2023 der Arbeitsgruppe Gesundheitliche Vorausplanung, Ein Projekt unter der Co-Leitung von BAG und SMAW vom 27. Februar 2024. Schweizerische Akademie der Medizinischen Wissenschaften, medizinisch-ethische Richtlinien, Urteilsunfähigkeit in der medizinischen Praxis, Bern 2019



Cornelia Brücker-Schmid

Partnerin/Rechtsanwältin
Brücker Rechtsanwälte, Luzern

Cornelia Brücker verfügt über fundierte Kenntnisse und langjährige Erfahrung in den Bereichen Familienrecht, Erbrecht, Vertragsrecht, Sachenrecht, Arbeitsrecht, Haftpflichtrecht, Baurecht und Verwaltungsrecht.

Brücker Rechtsanwälte
Brücker AG
Lidostrasse 6
6006 Luzern
0375 35 00
info@bruecker.swiss
www.bruecker.swiss



Eugen Häcki

Rechtsanwalt
Brücker Rechtsanwälte, Luzern

Eugen Häcki verfügt über fundierte Kenntnisse und langjährige Erfahrung in den Bereichen Vertragsrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Verwaltungs- und Steuerrecht, Familienrecht, Erbrecht, Arbeitsrecht, Haftpflicht- und Versicherungsrecht, Sozialversicherungsrecht und Baurecht.

Brücker Rechtsanwälte
Brücker AG
Lidostrasse 6
6006 Luzern
0375 35 00
info@bruecker.swiss
www.bruecker.swiss

VORGEHEN BEI MISSBRÄUCLICHEN MIETZINSEN, MIETZINSERHÖHUNG UND MIETZINSHERABSETZUNG

Artan Xhemajli (Voser Rechtsanwälte)

Missbräuchliche Mietzinse: Rechtslage und praktische Hinweise für Geschäftsraummieter

Die steigenden Mietkosten, vor allem in urbanen Zentren der Schweiz, stellen für viele Geschäftsraummieter eine finanzielle Belastung dar. Die Frage, ob ein Anfangsmietzins missbräuchlich ist, gewinnt angesichts dessen an Bedeutung. Der Beitrag beleuchtet die rechtlichen Grundlagen und erläutert, wie sich Geschäftsraummieter gegen überhöhte Mietzinse wehren können.

Missbräuchlicher Anfangsmietzins und Missbrauchsvermutung

Oftmals steht der Anfangsmietzins im Verdacht, missbräuchlich zu sein. Mietzinse sind speziell dann missbräuchlich, wenn damit ein übersetzter Ertrag aus der Mietsache erzielt wird (Art. 269 OR und Art. 269a lit. c OR e contrario). Besonders relevant kann dies bei der Erhöhung des Anfangsmietzinses gegenüber dem Vormietzins sein, was aufgrund der sich aktuell entwickelnden Marktlage immer häufiger vorkommt.

Dabei obliegt es grundsätzlich dem Mieter, die Missbräuchlichkeit des angefochtenen Mietzinses nachzuweisen. In Fällen einer «erheblichen Erhöhung» greift allerdings eine sogenannte tatsächliche Vermutung der Missbräuchlichkeit, welche die Beweislast zwar nicht umkehrt, den Mieter jedoch in eine bessere Position versetzt. Bis anhin griff die Missbrauchsvermutung bei einer Er-

höhung von 10 %. In einem neueren Leitentcheid hat das Bundesgericht diese Grenze deutlich über 10 % angehoben. Zwar hat das Bundesgericht keine konkrete Zahl genannt, jedoch ist davon auszugehen, dass die Missbrauchsvermutung ab einer Erhöhung zwischen 15 bis 20 % greift.

Der Vermieter kann die Vermutung der Missbräuchlichkeit des Anfangsmietzinses mit Vergleichsobjekten erschüttern. Dabei präzisiert das Bundesgericht neuerdings, dass für das Wecken begründeter Zweifel an der Vermutung keine strengen Anforderungen an die Vergleichbarkeit gestellt werden dürfen. Es genügen drei bis vier Vergleichsobjekte, die durch Indizien wie Statistiken oder Privatgutachten ergänzt werden.

Im Verfahren vor der Schlichtungsbehörde wird in der Regel versucht, eine einvernehmliche Lösung zu finden. Sollte dies nicht gelingen, kann von der Schlichtungsbehörde ein Urteilstvorschlag unterbreitet werden, oder die Behörde erteilt eine Klagebewilligung, mit welcher der Weg für ein Gerichtsverfahren eröffnet wird. Vor Gericht erfolgt dann eine eingehende Prüfung der Orts- und Quartierüblichkeit des Mietzinses. Dabei spielen die Vergleichsobjekte eine entscheidende Rolle. Solche Objekte müssen hinsichtlich Lage, Grösse, Ausstattung und Zustand mit dem fraglichen Mietobjekt vergleichbar sein.

Langjährige Vormietverhältnisse stellen einen weiteren zu beachtenden Aspekt dar. Zwar kann eine lange Mietdauer darauf hin-

deuten, dass der Vormieter von einem vorteilhaften Mietverhältnis profitiert hat, dies allein rechtfertigt jedoch keine erhebliche Erhöhung des Anfangsmietzinses. Eine lange Vormietdauer (fünfzehn bis zwanzig Jahre) kann allerdings in Verbindung mit anderen Indizien wie der allgemeinen Mietpreisentwicklung durchaus Zweifel an der Missbrauchsvermutung wecken.

Für Geschäftsraummieter ist es besonders wichtig, bereits vor Vertragsabschluss Transparenz zu schaffen. Dazu gehört das Einfordern von Informationen zum Vormietzins und den Gründen für die Erhöhung. Auch die genaue Prüfung des Mietvertrags, gerade im Hinblick auf Nebenkosten, ist essenziell. Zudem können öffentlich zugängliche Datenbanken wie der GIS-Browser der jeweiligen Kantone oder Mietpreisindizes wertvolle Vergleichsdaten liefern.

Eine Einschätzung der Erfolgsaussichten für die Anfechtung des Anfangsmietzinses kann sich in der Praxis schwierig gestalten, weil dem Mieter oft die für die Einschätzung relevanten Informationsgrundlagen fehlen. Dennoch zeigt sich, dass eine gut vorbereitete Anfechtung durchaus erfolgreich sein kann. Bei der Geschäftsraummieta besteht keine Formularpflicht, mittels welcher der Vermieter den Mietzins des Vormieters anzugeben hat. Der Vermieter hat dem Mieter dennoch den Mietzins auf Verlangen bekannt zu geben (Art. 256a Abs. 2 OR). Wichtig ist, dass der Mieter den Anfangsmietzins innert dreissig Tagen nach Übernahme der Mietsache bei der Schlichtungsbehörde anfechten und dessen Herabsetzung verlangen muss (Art. 270 Abs. 1 OR). Unterlässt es der Mieter, den Anfangsmietzins anzufechten, oder erfolgt die Anfechtung verspätet, verliert er damit sein Anfechtungsrecht.



Mietvertrag

en

Name des Vermieters; bei Eigentümergemeinschaft alle Namen)

Mietzinserhöhung während dem Mietverhältnis

Der Vermieter kann den Mietzins auf den nächstmöglichen Kündigungstermin unter Einhaltung der Kündigungs- sowie einer zehntägigen Bedenkfrist erhöhen. Dabei muss der Vermieter gemäss Art. 269d OR gewisse Formalitäten einhalten. Die Mietzinserhöhung muss auf einem amtlich genehmigten Formular erfolgen. Weiter muss die Erhöhung klar begründet werden, wobei der Vermieter mit der Mitteilung nicht die Kündigung aussprechen oder androhen darf.

Die Einhaltung dieser Formvorschriften ist massgebend, denn die Bestimmungen über die Formvorschriften für die Mitteilung einer Mietzinserhöhung sind zwingend. So ist eine Mietzinserhöhung nichtig, wenn sie der Vermieter nicht mit dem vorgeschriebenen Formular mitteilt, diese nicht begründet oder gleichzeitig die Kündigung androht.

Eine Mietzinserhöhung ist möglich bei einer vorliegenden Kostensteigerung, beispielsweise beim Anstieg des Referenzzinssatzes oder bei gestiegenen Betriebs- und Unterhaltskosten sowie bei Mehrleistungen des Vermieters, etwa wenn der Vermieter wertvermehrende Investitionen tätigt. Dabei ist die Mietzinserhöhung grundsätzlich nur bei unbefristeten Mietverhältnissen möglich. Bei befristeten Mietverhältnissen ist eine Erhöhung zulässig, wenn entsprechende Anpassungsklauseln im Voraus vereinbart wurden, zum Beispiel bei der Index- oder Staffelmiete.

Wenn die materiellen Voraussetzungen für eine Mietzinserhöhung nicht gegeben sind, erfolgt eine Prüfung und Anpassung nur, falls der Mieter die Mitteilung über die Erhöhung fristgerecht bei der zuständigen Schlichtungsbehörde angefochten hat. Auch hier muss die Anfechtung innert dreissig Tagen ab Mitteilung der Mietzinserhöhung erfolgen.

Der Verstoss gegen die formellen Anforderungen einer Mietzinserhöhung führt hingegen zur Ungültigkeit der Mietzinserhöhung, ohne dass diese innert einer bestimmten Frist angefochten werden müsste. Praxisgemäss erfolgt in diesen Fällen ebenso die Anfechtung.

Anspruch auf Mietzinsherabsetzung

Das Gesetz räumt dem Mieter verschiedene Herabsetzungsmöglichkeiten ein, so bei Mängeln an der Mietsache, infolge Herabsetzung des Referenzzinssatzes oder bei rückläufiger Teuerung. Aufgrund der aktuellen Zinsentwicklung könnte es demnächst wieder dazu kommen, dass Geschäftsmietern ein Anspruch auf eine Mietzinsherabsetzung zusteht. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) hat ihren Leitzins gesenkt. Der hypothekarische Referenzzinssatz, der massgebend ist für die Mietzinsanpassungen bei unbefristeten Mietverhältnissen, stützt sich auf den hypothekarischen Durchschnittszinssatz. Es ist davon auszugehen, dass der Referenzzinssatz im Frühjahr 2025 von 1.75 % auf 1.5 % gesenkt wird, womit den Mietern ein Herabsetzungsanspruch zustehen würde.

Zu beachten ist stets die vertragliche Konstellation, denn die Herabsetzung – sowie auch die Erhöhung – ist bei indexierten oder gestaffelten Mietverhältnissen anders zu behandeln.

Will der Mieter eine Herabsetzung geltend machen, muss er schriftlich ein Herabsetzungsbegehren beim Vermieter stellen. Die Herabsetzung kann dabei auf den nächstmöglichen Kündigungstermin verlangt werden, wobei das Begehren vor Beginn der Kündigungsfrist beim Vermieter eingehen muss. Es besteht kein Anspruch auf eine rückwirkende Mietzinssenkung. Wenn der Vermieter dem Begehren nicht (vollständig)

stattgibt, muss der Mieter das Herabsetzungsverfahren einleiten und ein Begehren bei der Schlichtungsbehörde einreichen. Auch hier sind diverse Fristen zu beachten.

Fazit

Die Anfechtung des Anfangsmietzinses ist bei den aktuellen Marktverhältnissen ein heiss diskutiertes Thema. Mietzins erhöhungen während der laufenden Mietdauer sind ihrerseits auch bloss zulässig, wenn sie auf objektiv begründeten Umständen beruhen und die gesetzlichen Form- und Fristvorgaben eingehalten werden. Die Mieter sind jeweils in der Verantwortung und müssen die Initiative ergreifen. Vom Erfolg einer Mietzinsanfechtung profitiert nämlich grundsätzlich nur derjenige Geschäftsmieter, der sich gegen einen überetzten Anfangsmietzins oder eine unberechtigte Erhöhung zur Wehr setzt. Umgekehrt wird grundsätzlich auch erst auf Tätigwerden des Mieters eine Mietzinsreduktion gewährt. Für Geschäftsraummieter ist es besonders wichtig, frühzeitig Transparenz zu schaffen und alle rechtlichen Möglichkeiten auszuschöpfen. Der Erfolg hängt massgeblich von einer sorgfältigen Vorbereitung des Verfahrens ab.



Artan Xhemajli

Voser Rechtsanwälte

Voser Rechtsanwälte
Stadtturmstrasse 19
BT Hochhaus
5401 Baden
041 56 203 10 20
a.xhemajli@voser.ch
info@voser.ch

DIE FINANZIELLEN HERAUSFORDERUNGEN DER COVID-19-PANDEMIE

Andreas Rieder (Schaffhauser Kantonalbank)

Viele Zahnarztpraxen waren während der Covid-19-Pandemie dankbar für die Überbrückungskredite, die der Bund zur Stabilisierung der Wirtschaft ins Leben gerufen hatte. Zusätzliche Liquidität bedeutet aber immer auch zusätzliche Belastungen bezüglich Zins und Rückzahlung. Bei der Bewältigung der formalen Anforderungen spielen Banken eine gewichtige Rolle.

Während der Covid-19-Pandemie standen Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Schweiz, wie auch in etlichen anderen Ländern, vor enormen Herausforderungen. Ihr Engagement und ihre Arbeit waren belangvoll für das Gesundheitssystem und den Umgang mit der Krise. Die Rolle der Schweizer Zahnärztinnen und Zahnärzte wurde in dieser Zeit von verschiedenen Aspekten geprägt: Die Gesundheitseinrichtungen waren rasch überlastet, sich rasant ändernde Schutz- und Hygienemassnahmen, emotionale sowie psychische Belastungen und mangelnde Ressourcen beschreiben nur einen Teil der Probleme, mit denen Medizinerinnen und Mediziner in den Jahren 2020 bis 2022 konfrontiert waren.

Wirtschaftliche Herausforderungen

Hinzu kamen für viele Unternehmen und somit auch für medizinische Einrichtungen wirtschaftliche Komplikationen. In der Schweiz wurden während der Covid-Pandemie eine Reihe von finanziellen Massnahmen eingeführt, um Unternehmen, Selbstständige und freiberuflich Tätige zu unterstützen, die durch die konjunkturellen Auswirkungen

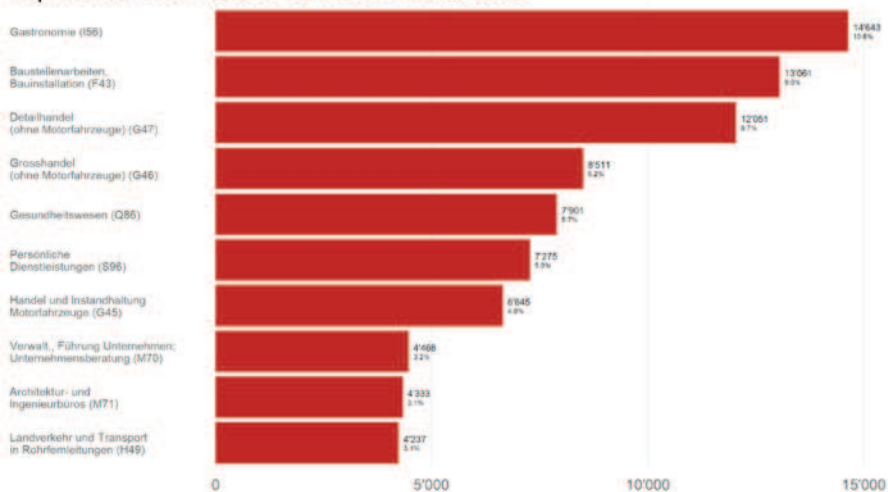
der Pandemie in Schwierigkeiten geraten waren. Dazu gehörte unter anderem der sogenannte Covid-19-Kredit, ein Notkreditprogramm, das auch für Zahnarztpraxen zugänglich war. Im Rahmen dieses Programms haben Banken vom Bund verbürgte Überbrückungskredite bereitgestellt. Ziel war es, Unternehmen schnell und unbürokratisch mit Liquidität zu versorgen, um finanzielle Engpässe zu überwinden.

Unterschiedlich starke Auswirkungen

Mit Blick auf die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie zeigten sich zwischen den praxisambulanten und den am Spital tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzten deutliche Unterschiede. Für die Zahnärzteschaft, die ambulant in Praxen tätig war, hatte die Pandemie in vielen Fällen eine Pensumsreduktion zur Folge. Eine deutliche Mehrheit erhielt dabei keine Kurzarbeitsentschädigung. Rund 10 % der Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Schweiz stellten die Arbeit sogar ganz ein. Gleichzeitig bedeutete die Pandemie für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte einen erheblichen Mehraufwand bei der Vorbereitung und Umsetzung der Hygiene- und Schutzmassnahmen.

Besonders während der ersten Krankheitswelle, als Zahnarztpraxen teilweise mit reduzierter Patientenfrequenz und Umsatzeinbussen zu kämpfen hatten, halfen die Überbrückungskredite vielen Praxisinhaberinnen und -inhabern, ihre Praxis am Leben zu erhalten. Die Kredite deckten in dieser Zeit Betriebskosten wie Löhne, Miete, Investitio-

Top 10 Branchen nach Anzahl Covid-19-Kredite



Prozentangaben beziehen sich auf gesamte Anzahl der Kredite (nicht nur der Top 10 Branchen).
 covid19.easygov.swiss, Stand: 07.09.2021

nen in notwendiges Equipment und andere laufende Ausgaben. Zahnarztpraxen, die einen solchen Kredit in Anspruch genommen hatten, mussten sich allerdings auch bewusst sein, dass nach der Krise entsprechende Rückzahlungsmodalitäten in Kraft treten oder Stundungen fällig würden.

Die Rolle der Banken

Für die Umsetzung der vom Bund beschlossenen Massnahmen zur finanziellen Stabilisierung des praxisambulanten Gesundheitswesens waren die Banken von grosser Bedeutung. Als erste Anlaufstellen für Unternehmen waren sie anfänglich stark gefordert, trugen sie doch die Verantwortung für die schnelle und formal korrekte Umsetzung der Massnahmen. Gleichzeitig verlief die Entwicklung sehr dynamisch, und die Informationslage war phasenweise nicht eindeutig, daher gab es viele Fragen zu

beantworten und Abklärungen zu treffen. Das reibungslose Zusammenspiel von Bank und Zahnärzteschaft war in diesem Moment wichtig. Durch das unbürokratische und partnerschaftliche Handeln konnten etliche Banken einen wesentlichen Beitrag zum Weiterfunktionieren kritischer Infrastruktur leisten.

Komplexe Aspekte, unkomplizierte Lösungen

Im offiziellen Antragsformular wurden unter Punkt 4 «Zusicherung des Kreditnehmers» die Rahmenbedingungen für die Beanspruchung des Kredites dargelegt. Unter anderem ist festgehalten, wie die Mittel zu verwenden sind. Nicht zulässige Handlungen sind beispielsweise die Ausschüttung von Dividenden oder Tantiemen, die Rückerstattung von Kapitaleinlagen oder die Gewährung von Darlehen an die Pra-

xisinhaberinnen und -inhaber. Diese Punkte sorgten für Diskussionen mit Zahnärztinnen und Zahnärzten. Häufiger festgestellt wurden Zuwiderhandlungen bezüglich der vorgenannten Darlehen oder Dividendenzahlungen bei Praxen in Form von juristischen Personen.

Bei Einzelfirmen war die Sachlage komplizierter: Sind Privatbezüge, die über dem Jahresgewinn liegen, bereits eine Verletzung der Zusicherung, dass keine Kapitaleinlagen zurückerstattet werden dürfen? Oder ist eine Lohnerhöhung für die im Betrieb mitarbeitende Ehefrau während der Beanspruchung des Covid-19-Kredites statthaft? Wie steht es um Investitionen in medizinische Geräte mit der zusätzlich durch diesen Kredit zur Verfügung stehenden Liquidität? Die pragmatische und kulante Handhabung sowie der konstruktive Diskurs mit den betroffenen Zahnärztinnen und Zahnärzten haben in den meisten Fällen zu guten Lösungen geführt.

Seit der Einführung von Amortisationen ist es ein zentrales Thema, die angemessene Höhe der Rückzahlungen zu definieren. Die in Zusammenarbeit mit den Zahnärztinnen und Zahnärzten vorgenommene prospektive Gesamtbeurteilung spielt hierbei eine bedeutende Rolle. Es ist dabei die Aufgabe der Bank, die finanziellen Auswirkungen von unternehmerischen Entscheidungen zu beurteilen und darauf basierend ihren Kundinnen und Kunden Empfehlungen abzugeben. Die rasch verfügbaren zinslosen Mittel waren in der intensiven Phase der Pandemie ein Segen für viele Praxen. Aber es war in der Folgezeit und ist teilweise noch heute eine zusätzliche finanzielle Belastung bei Kreditnehmerinnen und -nehmern, die aus der Ertragskraft der Praxis getragen werden muss. Nicht allen Betrieben gelingt die Amortisation gleich gut – in solchen Fällen ist die sorgfältige und

aufmerksame Beratung der Zahnärztinnen und Zahnärzte durch die Bank umso wichtiger. Kommen dann noch Themen wie die Nachfolge und die damit verbundene private Vorsorge- und Finanzplanung hinzu, können Universalbanken mit vielfältigen Kompetenzen, wie beispielsweise die Schaffhauser Kantonalbank, mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot einen wertvollen Beitrag leisten.

Nachgefragt bei Andreas Rieder, Berater Firmen- und Gewerbekunden, Schaffhauser Kantonalbank

Herr Rieder, Sie begleiten seit vielen Jahren zahlreiche Zahnarztpraxen bei ihren finanziellen Anliegen. Wie haben Sie die Branche während der Covid-19-Pandemie wahrgenommen?

Andreas Rieder: Die Schweizer Zahnärzte haben während der Pandemie eine herausragende Rolle gespielt, sowohl bei der direkten Patientenversorgung als auch bei der Bekämpfung der gesundheitlichen und sozialen Auswirkungen des Virus. Ihre Flexibilität, ihr Engagement und ihre Professionalität haben den Verlauf der Pandemie entscheidend beeinflusst. Gleichzeitig mussten sie mit enormen physischen und psychischen Belastungen umgehen, was ihre Arbeit besonders herausfordernd machte.

Wie konnten Sie als Berater auf diese Situation eingehen?

Andreas Rieder: Als Bankberater war ich mir dieser Mehrbelastung unserer Kundinnen und Kunden von Anfang an bewusst. Wir sassen als Bank im gleichen Boot und haben uns gemeinsam schnellstmöglich den neuen

Begebenheiten angepasst. Durch rasches, lösungsorientiertes und partnerschaftliches Handeln konnten wir ebenfalls unseren Beitrag zur Bewältigung dieser Krise erbringen, und darauf sind wir stolz. Diese Art zu handeln und zu reagieren prägt die tägliche Zusammenarbeit mit unseren Kundinnen und Kunden, sie lässt uns enge, langjährige Bindungen eingehen.



Was zeichnet Ihre Bank aus? Was ist Ihre Grundhaltung?

Andreas Rieder: Die Schaffhauser Kantonalbank ist eine Universalbank, die Dienstleistungen und Produkte bereitstellt, die Kundinnen und Kunden einen echten Mehrwert liefern sollen. Wir wollen Menschen und Unternehmen in all ihren Lebensphasen und bei all ihren finanziellen Anliegen bestmöglich begleiten, denn wir streben langfristige und belastbare Partnerschaften an. Der persönliche Kontakt, das ganzheitliche Verständnis der Bedürfnisse, eine solide Risikokultur sowie eine kontinuierliche «Bodenhaftung» sind die Grundlagen dafür. Gerade die Pandemie hat gezeigt, dass diese innere Haltung für die langfristig nachhaltige Entwicklung einer gesunden Wirtschaft essenziell ist.

Andreas Rieder

Kundenberater Firmen- und Gewerbetunden, Schaffhauser Kantonalbank

Andreas Rieder ist seit 2021 bei der Schaffhauser Kantonalbank tätig. Zuvor hatte er diverse Führungspositionen inne, unter anderem als Leiter des Kreditbereichs einer grossen Schweizer Versicherungsgesellschaft. Zudem führte er Teams bei verschiedenen Finanzinstituten. Seine Leidenschaft galt schon immer der persönlichen Beratung der Kundinnen und Kunden.

Schaffhauser Kantonalbank
Vorstadt 53
8201 Schaffhausen
052 635 22 59
andreas.rieder@shkb.ch
www.shkb.ch

AUFBAU EINES AKTIENPORTEFEUILLES ODER: INVESTING IS FUN!

Dr. Hansruedi Federer (FEDERER & PARTNERS)

Kürzlich habe ich in einem US-Blog über die 90/90/90-Regel gelesen, die Folgendes besagt: 90 % der Erstanleger verlieren 90 % des Anlagebetrages in den ersten 90 Tagen.

Krass! Stimmt das? Wahrscheinlich ja, mir jedenfalls ging das so – vor ungefähr fünfzig Jahren. Die meisten Anleger, die diese Erfahrung machen, werden sich oft lebenslänglich von den Märkten verabschieden und bei jeder Gelegenheit den Mahnfinger erheben. Dies mag der Grund sein, wieso Aktienanlagen vielerorts einen zwiespältigen Ruf haben.

Spekulieren oder anlegen?

Die initiale Frage stellt sich, bin ich Spekulant oder Anleger? Die oben erwähnten Erstanleger waren in der Tiefe ihrer Seele keine Anleger, sondern Spekulanten, die auf einen kurzfristigen Gewinn aus waren. Hier empfehle ich jeweils den Gang in ein Spielcasino: Dann geht das Ganze keine neunzig Tage, sondern ist meist am ersten Abend «erledigt».

Der wahre Anleger (der durchaus manchmal auch spekulative Gelüste hat) hat grundsätzlich und prinzipiell eine langfristige Perspektive von mindestens zehn Jahren (oder besser «invest for eternity»).

Er versteht wirtschaftliche Zusammenhänge, macht sich Gedanken über zukünftig mögliche Entwicklungen, in die man investieren könnte. Dabei berücksichtigt er geografische und politische Situationen. Er hat folgende Ziele:

- das Vermögen mittel- und langfristig kontinuierlich zu vermehren
- das Risiko so tief wie möglich zu halten
- sich am Erfolg zu freuen
- den Aufwand so gering wie möglich zu halten
- und letztlich finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen

Risikominimierung

Die wichtigsten zwei Dinge, die Bankberater bei zukünftigen Kunden prüfen, sind:

- die Risikobereitschaft
- die Risikofähigkeit

Während die Risikofähigkeit aufgrund der wirtschaftlichen Faktoren (Vermögen, Einkommen, Jobsicherheit etc.) einfach zu prüfen ist, ist es mit der Risikobereitschaft sehr variabel: Nach dem Erhalt eines Jahresbonus ist diese meist höher, nach dem Erhalt der Steuerrechnung meist deutlich kleiner.

Fazit: Eine risikoaverse Haltung (SWAN – Sleep well at night) ist die Grundeinstellung erfolgreicher Anleger (z. B. Warren Buffet).

Wachstum und Rendite

Wenn ein Unternehmen erfolgreich Gewinn erwirtschaftet, kann es diesen entweder ausschütten oder reinvestieren und damit das Wachstum weiter ausbauen. Entsprechend gibt es:

- Renditewerte: meist hohe Dividendenrenditen, wenig Wachstum
- Wachstumswerte: meist kleine oder gar keine Ausschüttung, aber dafür hohes

Wachstum verbunden mit entsprechenden Kursgewinnen

- Dividend Growers: akzeptable Rendite und über viele Jahre steigende Dividendenausschüttungen, d. h. Wachstumswerte mit wachsender Ausschüttung

Was eignet sich für wen? Für einen Rentner, der auf ein Zusatzeinkommen angewiesen ist, eignen sich dividendenstarke Titel besonders. Für einen jüngeren Anleger eignen sich eher Wachstumswerte oder Dividend Growers.

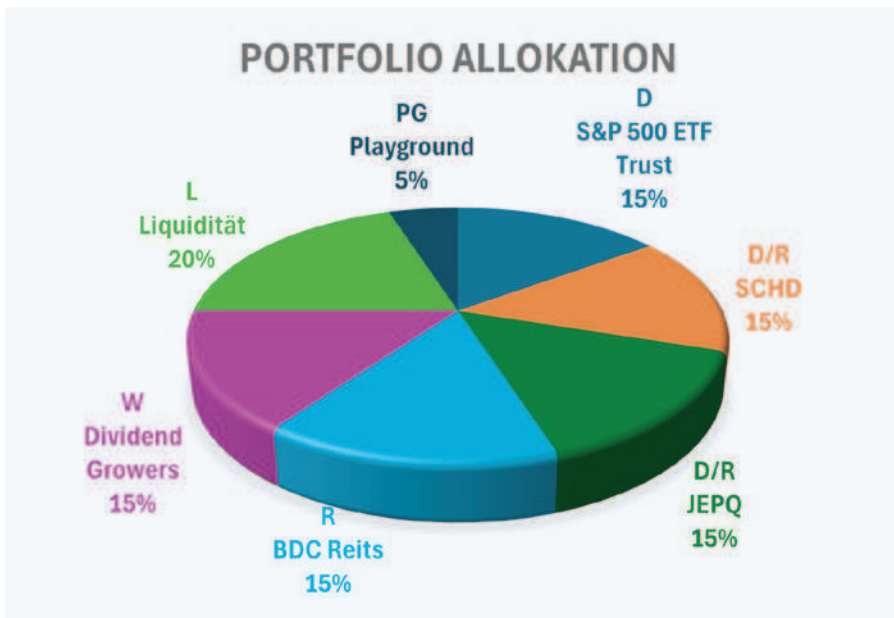
Diversifikation versus Di-worse-ifikation

Die 42er-Regel, eine beliebte US-Börsen-Regel, besagt: Mit 42 Titeln ist man genügend diversifiziert, um das Einzeltitelrisiko prak-

tisch zu eliminieren – es bleibt jedoch das Marktrisiko. Immer wieder legen mir Kunden ihr Portfolio zur Beurteilung und Optimierung vor. Man findet vielfach eine Anzahl von Titeln, in die sie über einen gewissen Zeitraum investiert haben – meist völlig konzeptionslos und ohne klar definierte Anlagestrategie. Sie sind di-worse-ifiziert. Die Diversifikation ist zwar vorhanden, die Titelauswahl jedoch erschreckend, die Quelle sind Börsenbriefe oder «Mein Kollege hat gesagt ...».

Portfoliovorschlag

Natürlich wird ein Portfolio stets individuell mit dem Kunden erarbeitet. Für Erstanleger und eher strategisch ausgerichtete Anleger habe ich ein mögliches Portfolio skizziert:



D = Diversifikation R = Rendite W = Wachstum L = Reserve PG = Playground

In der nachstehenden Tabelle wird die Portfolioallokation detailliert erklärt:

Titel	Allokation	Rendite
SPY – S&P 500 ETF Trust	15 %	1.2 %
SCHD – Schwab U.S. Dividend Equity ETF	15 %	3.8 %
JEQO – JPMorgan Nasdaq Equity Premium Income ETF	15 %	9.3 %
BDC/Reits Zum Beispiel <ul style="list-style-type: none"> • ARCC – Ares Capital • HTGC – Hercules Capital Inc. • OBDC – Blue Owl Capital Corporation • STAG – STAG Industrial, Inc. • O – Realty Income Corporation • VICI – VICI Properties Inc. 	15 %	5–10 %
Dividend Growers Zum Beispiel <ul style="list-style-type: none"> • AAPL – Apple Inc. • JPM – JPMorgan Chase & Co. • MSFT – Microsoft Corporation • JNJ – Johnson & Johnson • AVCO – Broadcom Inc. • ABBV – AbbVie Inc. • HD – The Home Depot, Inc. • etc. 	15 %	ca. 2–3 %
Liquidität	20 %	0 %
Playground	5 %	0 %

Logik und Strategie des Portfolios

S&P 500, SCHD, JEPQ bieten beste Titelausstattung in den Segmenten:

- S&P 500
- Dow Jones (SCHD)
- Nasdaq (JEPQ)

JEPQ, BDC und Reits bieten gute Dividendenausschüttung. Dividend Growers bieten Wachstum. Liquidität bietet Anlagereserve im Falle eines Rückschlags oder für Zukäufe. Playground bietet die Möglichkeit, den Spieltrieb auszuleben, ohne die anderen Segmente zu «verunstalten» (z. B. Bitcoin, Optionen etc.).

Funktionsweise

Alle Dividendenausschüttungen werden reinvestiert, idealerweise in:

- a) Wachstumswerte (jüngere Anleger) oder
- b) BDC-Reits (z. B. Rentner)

Fazit

Jedes Portfolio sollte von Zeit zu Zeit überprüft und in Bezug auf Wachstum, Rendite, Diversifikation und Sicherheit den persönlichen Anlagezielen angepasst werden.

Abschliessend stellt sich die Frage, warum wir uns auf amerikanische Aktien konzentrieren. Ganz klar: Amerika ist ein Land der Unternehmer und hat Persönlichkeiten wie Elon Musk, Johnny Cash oder Bob Hope hervorgebracht. Die Schweiz und Europa haben Beamte, no hope und no cash.

Die erwähnten Titel sind nicht als Kaufempfehlung zu verstehen. Machen Sie selbst mit Ihrem Bankberater die Due Diligence.



Hansruedi Federer

Inhaber FEDERER & PARTNERS

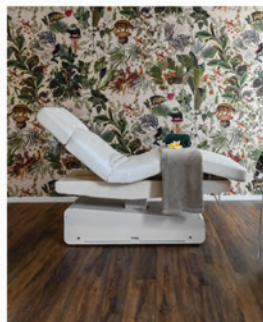
FEDERER & PARTNERS ist seit 25 Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Hansruedi Federer hat das Unternehmen 1997 gegründet.

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



Praxisplanung für Arztpraxen, Zahnarztpraxen & Kliniken

Studio Archimed ist ein kompetentes Team von Architekten und Fachplanern rund um Planung, Bau, Umbau, und Renovation von Praxen aller medizinischen Fachrichtungen in Zürich und der ganzen Schweiz. Für eine erfolgreiche Praxisplanung und Ausstattung von Arztpraxen, Zahnarztpraxen, OP-Räumen, Kliniken und Tageschirurgien braucht es spezielles Wissen. Dank unserer langjährigen Erfahrung kennen wir jegliche gesetzliche Anforderungen und wissen, welche Normen bei der Praxisplanung einzuhalten sind. Auch beziehen wir das Innendesign sowie ein gutes Licht- und Akustikkonzept individuell in die Planung mit ein.



Studio Archimed GmbH
Manessestrasse 2
CH-8003 Zürich

+41 44 537 82 00
info@studioarchimed.ch
studioarchimed.ch

INNOVATIVE ZELLULÄRE THERAPIEN GEGEN DAS GLIOBLASTOM

Prof. Dr. med. Dr. sc. nat. Gregor Hutter (Neurochirurgie FMH, Universitätsspital Basel)

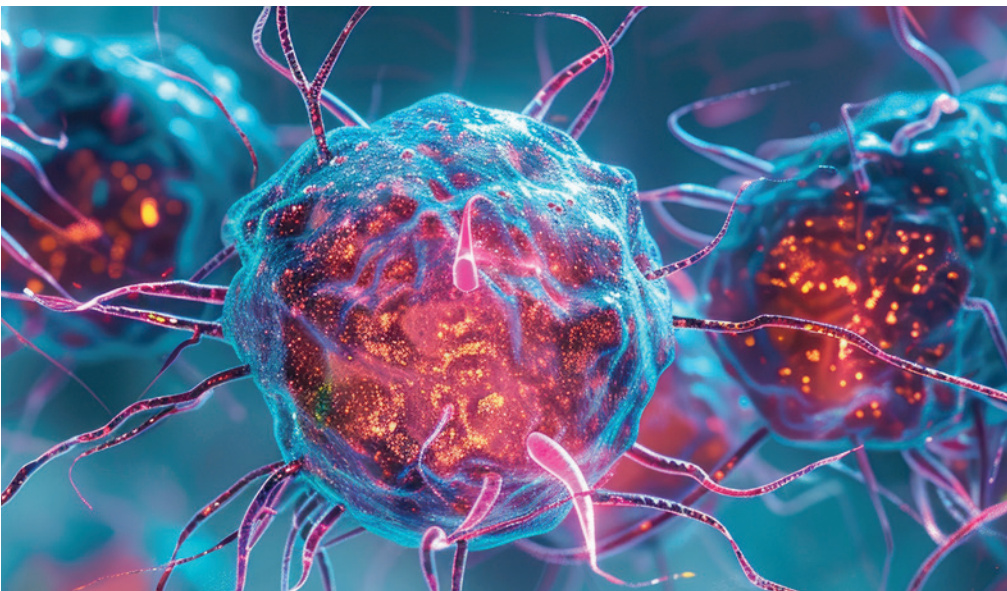
Glioblastome sind die häufigsten bösartigen Hirntumore bei Erwachsenen. Bislang fehlen kurative Therapieansätze. Innovative zelluläre Immuntherapien könnten den Kampf gegen diese aggressiven Tumoren entscheidend verändern, indem sie einerseits die Tumorzellen direkt angreifen und gleichzeitig Hauptakteure des gehirnspezifischen Immunsystems – Mikroglia und Makrophagen – gegen diese umstimmen.

Ein hartnäckiger Tumor

Glioblastome (GBM) gehören zu den aggressivsten und am schwersten behandelbaren Krebsarten überhaupt. Die Tumorzellen dieses bösartigen Hirntumors zeichnen sich durch ihre Variabilität und Invasivität aus. Zudem sind sie von einer immunologischen

Mikroumgebung begleitet, welche das Wachstum der Krebszellen begünstigt. Jede GBM-Zelle kann andere genetische Eigenschaften und Oberflächenmerkmale aufweisen, was die Therapie erheblich erschwert.

Das GBM entsteht meist rasch, und die Patient*innen präsentieren sich mit den entsprechenden, lokalisationsabhängigen neurologischen Symptomen wie zum Beispiel Lähmungen oder epileptischen Anfällen. Die bildgebende Diagnostik mittels MRI ist unverzichtbar und wesentlich für die nachfolgenden Therapieschritte. Die aktuelle Standardtherapie umfasst eine möglichst komplette mikrochirurgische Resektion der Raumforderung, gefolgt von Bestrahlung und Chemotherapie. Auch im Fall von optimaler chirurgischer Behandlung bleiben Tumorzellen



len zurück, was praktisch unausweichlich zu Rezidiven führt, die in den allermeisten Fällen therapieresistent sind. Ein weiterer erschwerender Faktor ist die Blut-Hirn-Schranke, eine natürliche Schutzbarriere des Gehirns. Sie verhindert bei vielen Medikamenten, dass diese das Gehirn erreichen, und schränkt so die Wirksamkeit systemischer Therapien ein. Diese Eigenschaften machen das GBM zu einer der tödlichsten Krebsarten.

Infolgedessen müssen wir auch heutzutage ein sehr schlechtes mittleres Gesamtüberleben von fünfzehn Monaten hinnehmen, was mit einer grossen sozioökonomischen Last verbunden ist.

CAR-T-Zellen: ein neuer Therapieansatz

In den letzten Jahren haben wir und viele andere Forschungsgruppen an neuartigen Zelltherapien gearbeitet, um die Prognose beim GBM zu verbessern. Mittels der CAR-T-Zelltherapie, einem vielversprechenden Ansatz in der Krebsimmuntherapie, werden körpereigene T-Zellen genetisch so umprogrammiert, dass sie Krebszellen erkennen und gezielt angreifen können. Die Bezeichnung CAR steht für «chimeric antigen receptor» (chimärer Antigenrezeptor). Es handelt sich dabei um einen künstlichen Rezeptor, der den T-Zellen ihre spezifische Zielstrebigkeit verleiht und sie gleichzeitig aktiviert. Der kostspielige Herstellungsprozess der CAR-T-Zellen erfolgt nach der Apherese in einer Good-manufacturing-practice(GMP)-Einheit und unterliegt der Gesetzgebung über neue, fortgeschrittene Zell- und Gentherapien. Diese Technologie wurde erstmals erfolgreich bei bestimmten Formen von Blutkrebs wie akuter lymphatischer Leukämie (ALL) eingesetzt. Hier können die CAR-T-Zellen direkt in den Blutkreislauf gelangen und dort zirkulierende Krebszellen angreifen. Dies gelingt aufgrund der monoklonalen Ausprägung der Oberflächenantigene oft mit

zum Teil beeindruckendem Erfolg und führt in manchen Fällen zu einer kompletten Heilung.

Hingegen stellen solide Tumore wie das GBM ein Hindernis für den Erfolg von CAR-T-Zellen dar: GBMs bilden eine komplexe Barriere aus dichtem Gewebe und einer speziellen Mikroumgebung, die sie vor Immunangriffen schützt. Diese Mikroumgebung besteht aus Immunzellen, hauptsächlich Mikroglia, Makrophagen, Blutgefässen und Stützgewebe, die vom Tumor manipuliert werden, um dessen Wachstum zu unterstützen.

Zudem besitzen nicht alle GBM-Tumorzellen die spezifischen Oberflächenantigene, die von CAR-T-Zellen erkannt werden können. Das bedeutet, dass selbst wenn einige Krebszellen eliminiert werden, andere überleben und den Tumor erneut wachsen lassen können. Diese Herausforderungen zeigen auf, warum neue Ansätze notwendig sind, um die Wirksamkeit von CAR-T-Zelltherapien bei Hirntumoren zu steigern.

Duale Angriffsstrategie: von Pro- zu Anti-Tumor

Unsere Forschungsgruppe hat einen Ansatz erarbeitet, der mehrere Innovationen vereint:

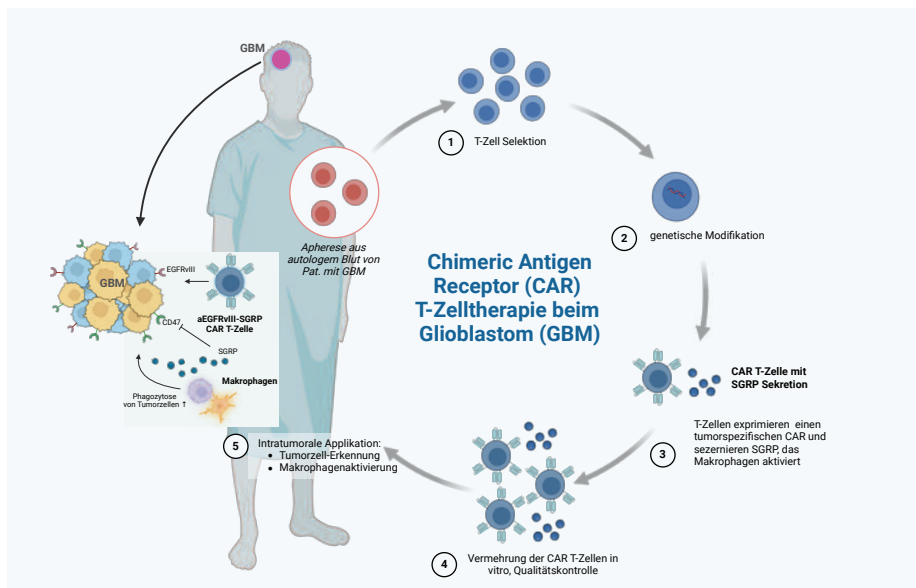
a) *Umprogrammierung der Mikroumgebung:* Wir haben neuartige CAR-T-Zellen entwickelt, die einerseits ein spezifisches Tumorerflächenantigen – EGFRvIII – erkennen, andererseits ein Protein – SGRP, SIRP γ related protein – sezernieren, das die Mikroglia und Makrophagen wieder gegen den Tumor richtet. SGRP blockiert den CD47-Sirpa-Signalweg, den der Tumor nutzt, um Mikroglia und Makrophagen zu manipulieren und sie in Verbündete des Krebses zu verwandeln. Sobald das sezernierte Protein diesen Signalweg blockiert, werden die Immunzellen von Unterstützern des Tumors zu aktiven Verteidigern des Körpers umprogrammiert und bestärken die CAR-T-Zellen bei ihrem Angriff auf das

GBM – selbst bei Krebszellen, denen das spezifische Oberflächenantigen fehlt. Dabei spielt das Auffressen, also die Tumorzellphagozytose durch Mikroglia und Makrophagen, eine entscheidende Rolle. Nach der Phagozytose werden neue Antigene präsentiert, und endogene T-Zellen soweit stimuliert, dass sie auch andersartige Tumorzellen angreifen können. b) *Direkte Verabreichung intratumoral und in das Liquorsystem:* Durch gezielte Injektion der neuartigen CAR-T-Zellen direkt in den Tumor wird die Blut-Hirn-Schranke umgangen. Dies ermöglicht es den therapeutischen Zellen, den Tumor effizient zu erreichen und ihre Wirkung zu entfalten.

Präklinische Resultate

Präklinische Studien an Mausmodellen mit

orthotop implantierten, menschlichen, heterogenen GBM-Zellen zeigten den Erfolg dieser Behandlung auf. Die Immuntherapie mittels der neuartigen, protein-sezernierenden CAR-T-Zellen vermochte sämtliche Krebszellen – auch die, welche das Oberflächenantigen nicht exprimierten, zu eliminieren. Unser Forschungsteam testete die Methode auch an präklinischen Lymphommodellen, bei denen wir CD19-spezifische CAR-T-Zellen, die bereits erfolgreich in der Klinik eingesetzt werden bei Lymphomen, mit der Sekretion von SGRP koppelten. Die Behandlung zeigte in diesen Tests ebenfalls eine deutliche Verbesserung im Vergleich zu konventionellen Anti-CD19-CAR-T-Zellen (Ref: PMID 39521782, <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC11550474>).



Herstellungsprozess der CAR-T-Zellen für die nachfolgende intratumorale Applikation beim GBM (geplante first-in-human klinische Studie). Hergestellt in <https://BioRender.com>

Translation zur klinischen Anwendung

Wir sind momentan mit Hochdruck daran, diese neuartige Behandlung in die klinische Praxis zu überführen. Dazu planen wir in naher Zukunft erste klinische Studien zur Überprüfung der Sicherheit und möglichen Ansprechrates bei Patient*innen mit EGFRvIII-positiven GBM-Rezidiven nach Standardbehandlung. Die Herstellung der CAR-T-Zellen wird direkt am Universitätsspital Basel in der GMP Facility erfolgen, nach Bewilligung durch die regulatorischen Behörden. Da die Behandlung lokal injiziert, tumorspezifisch und nicht über den Blutkreislauf verabreicht wird, sollten die Nebenwirkungen ausserhalb des zentralen Nervensystems begrenzt bleiben. Gleichzeitig bestehen jedoch offene Fragen bezüglich möglicher hämatologischer Nebenwirkungen des von den neuen CAR-T-Zellen sezernierten Proteins. In welchem Masse diese auftreten und eingedämmt werden können, lässt sich erst durch entsprechende Studien bestimmen. In den USA wurden bereits Erfahrungen mit lokal verabreichten, konventionellen CAR-T-Zellen gesammelt; die Studien berichteten insgesamt nur von wenigen neurologischen Nebenwirkungen.

Die neue Immuntherapie könnte einen bedeutenden Fortschritt in der GBM-Behandlung darstellen. Indem sie sowohl die Tumorzellen als auch deren Mikroumgebung angreift, eröffnet sie neue Perspektiven für Patient*innen mit dieser bislang schwer behandelbaren Krebserkrankung. Nur kombinatorische und gezielte Ansätze, die der Tumoheterogenität, der Invasivität und dem speziellen Immunmilieu im Gehirn gerecht werden, werden im Kampf gegen diese Erkrankung erfolgreich sein.



Gregor Hutter

Prof. Dr. med. Dr. sc. nat. Neurochirurgie
FMH

<i>aktuell</i>	<i>Leitender Arzt / Forschungsgruppenleiter, Universitätsspital Basel / Departement Biomedizin</i>
<i>2018–2024</i>	<i>SNF-Förderungsprofessur</i>
<i>2014–2016</i>	<i>Visiting Instructor, Stanford University (Prof. Irv Weisman)</i>
<i>2013–2014</i>	<i>Oberarzt Luzerner Kantonsspital</i>
<i>2005–2013</i>	<i>MD PhD und Facharztausbildung, Universitäts- spitäler Zürich und Basel</i>

Universitätsspital Basel
Spitalstrasse 21
4031 Basel
061 328 50 68
gregor.hutter@usb.ch

BEHÖRDENGÄNGE

ABRECHNUNGS-
KONTROLLE &
-VERBESSERUNG

STRATEGIE

BUSINESSPLAN/
FINANZIERUNG
SICHERN

PRAXISERÖFFNUNG/ PRAXISÜBERNAHME

MANAGEMENT

PRAXIS-

MIETVERTRAGS-
VERHANDLUNGEN

PERSONALSUCHE
START-UP
VERTRÄGE

Eine Unternehmensgründung erfordert sehr viel Zeit und Fachwissen. Damit Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren und der Zukunft entspannter entgegenblicken können, profitieren Sie von unserer 25-jährigen Erfahrung im Bereich der Praxiseröffnung und Praxisübernahme. Unter www.federer-partners.ch finden Sie unser gesamtes Leistungsangebot im Start-up-Bereich.



DAS BESONDERE GLÜCK AUF EINER WEINREISE ERLEBEN

Corinne Senn (Twerenbold Reisewelt Baden)

Weinreisen erfreuen sich immer grösserer Beliebtheit. Es ist eine genussreiche Möglichkeit, verschiedene Interessen und Begeisterungen miteinander zu verbinden. Dazu gehört die Neugier auf eine Region, ein fremdes Land, eine unbekannte Kultur oder eine spannende Gastronomie. Die Welt des Weins lässt sich mit unterschiedlichen Reisearten erleben.

Pauschalreisen in der Gruppe

Es gibt diverse Reiseagenturen, die Weinreisen in Gruppen anbieten. Diese Reisen werden in Reisekatalogen, im Internet oder in Zeitungsinseraten bekannt gemacht.

Mit Bus, Schiff oder dem Flugzeug werden die Weinregionen bereist, in der Schweiz, in ganz Europa und auch etwa in Südafrika, Kalifornien, Südamerika oder Australien/Neuseeland. Diese Reisen sind gut organisiert und haben den einzigen Nachteil, dass man das Programm nicht selbst bestimmen oder ändern kann.

Individuell zusammengestellte Reisen für Gruppen

Eine Weinreise kann ganz nach den speziellen Bedürfnissen einer Gruppe zusammengestellt werden. Viele Vereine, zum Beispiel die Weinfreunde verschiedener Regionen, bieten solche Reisen für ihre Mitglieder an. Dann stellen wir für die entsprechende Gegend die gewünschten Weingüter individuell zusammen oder unterbreiten eigene Vorschläge. Meistens wird die Reise ergänzt mit dem Besuch von Sehenswürdigkeiten und landestypischen Restaurants. Häufig haben diese Gruppen ein Thema, das sie bei einer Reise vertiefen möchten. Eine bestimmte Weinsorte, einen Weintrend, ein Weinfest oder natürlich eine Gegend wie etwa die Champagne oder die legendären Weingüter im Bordeaux. Ein Reiseleiter, der sich mit Wein auskennt, kann ebenso organisiert werden. Gerade Vereine mit Weinliebhabern haben durchaus eigene Fachpersonen, die sich zur Verfügung stellen. Auf diesen Reisen gibt es oft längere Weinverkostungen, Workshops und mehrgängige Diners mit der passenden Weinbegleitung.





Individuell zusammengestellte Reise für Einzelreisende

Eine beliebte Reiseform ist es auch, nur zu zweit oder in Kleingruppen unterwegs zu sein. Dann kann ganz spezifisch auf die individuellen Bedürfnisse eingegangen werden. Gerne werden Besonderheiten wie Weinwanderungen oder das Erlernen der Weinherstellung eingebaut. Das lässt sich sehr gut kombinieren mit Gegenden, die die Reisenden kulturell, geschichtlich und landschaftlich interessieren. Die persönlichen Kontakte mit den Winzern geben einen vertieften Einblick. Auch können die Reisenden in Eigenregie unterwegs sein und das Reisebüro organisiert die Transportmittel (etwa einen Mietwagen), die Unterkünfte, die Weinverkostungen und andere Programmpunkte. Viele Weingüter bieten nur wenige Zimmer an und empfangen bloss eine kleine Zahl an Besuchern für Führungen. Davon profitieren zu können, ist einer der grossen Vorteile dieser Reiseart.

Empfehlenswerte Regionen für Weinreisen

Schweiz

Die Schweiz hat etliche Weinregionen, die sich für eine mehrtägige Weinreise eignen.

- Waadt: Diese Region liegt am Genfersee und ist bekannt für ihre terrassierten Weinberge, die zum UNESCO-Weltkulturerbe gehören. Die Hauptrebsorte ist Chasselas, die hier einige der besten Weissweine der Schweiz hervorbringt.
- Genf: Obwohl es das kleinste der grossen Weinbaugebiete ist, produziert Genf eine beeindruckende Vielfalt an Weinen. Neben Chasselas sind Gamay und Pinot Noir weitverbreitet.
- Tessin: Bekannt für seine Merlotweine. Das milde Klima und die südliche Lage machen das Tessin zu einem idealen Ort für den Weinbau.
- Neuenburg: Diese Region ist bekannt für den Oeil-de-Perdrix, einen Roséwein aus Pinot Noir. Auch Weissweine aus Chasselas sind hier beliebt.
- Drei-Seen-Region: Umfasst die Kantone Neuenburg, Freiburg und Bern. Sie ist bekannt für ihre Weissweine aus Chasselas und Pinot Gris sowie Rotweine aus Pinot Noir.
- Ostschweiz: In der Ostschweiz, insbesondere in den Kantonen Zürich, Thurgau und Schaffhausen, werden hauptsächlich Weissweine aus Müller-Thurgau und Rotweine aus Pinot Noir produziert.
- Wallis: Das Wallis ist das grösste Weinbaugebiet der Schweiz und bekannt für seine Vielfalt an Rebsorten. Die Region ist besonders berühmt für den Fendant (aus der Chasselas-Traube) und den Dôle (eine Mischung aus Pinot Noir und Gamay).

Europa

Die Vielfalt der Weinanbaugebiete in Europa ist sehr eindrücklich. Gerne nenne ich einige davon:

- **Bordeaux, Frankreich:** Diese Region ist berühmt für ihre Rotweine, insbesondere Cabernet Sauvignon und Merlot. Die malerischen Weinberge und historischen Châteaux machen sie zu einem beliebten Ziel.
- **Toskana, Italien:** Die Toskana ist bekannt für ihre Chianti-Weine und bietet atemberaubende Landschaften, charmante Dörfer und köstliche italienische Küche.
- **Rheingau, Deutschland:** Diese Region ist berühmt für ihre Rieslinge. Die Weinberge entlang des Rheins bieten nicht nur hervorragende Weine, sondern auch wunderschöne Ausblicke.
- **Douro-Tal, Portugal:** Bekannt für Portwein, bietet das Douro-Tal spektakuläre Landschaften und eine reiche Weintradition.
- **Champagne, Frankreich:** Für Schaumweineliebhaber ist die Champagne-Region ein Muss. In den berühmten Champagnerhäusern kann die Herstellung des edlen Getränks hautnah erlebt werden.
- **La Rioja, Spanien:** Diese Region ist bekannt für ihre Rotweine, insbesondere Tempranillo. Die Kombination aus Wein und der spanischen Kultur macht La Rioja zu einem faszinierenden Ziel.
- **Provence, Frankreich:** Berühmt für ihre Roséweine, bietet die Provence auch eine wunderschöne Landschaft und schmackhafte mediterrane Küche.

Die Liste ist natürlich unvollständig. Auch das Ribera del Duero sowie das Priorat in Spanien, Sardinien, Sizilien, Venetien und das Piemont in Italien, das Burgund, das Rhonetal und das Elsass in Frankreich sind interessante Gegenden für eine Weinreise.

USA

Kalifornien

- **Napa Valley:** Berühmt für seine hochwertigen Cabernet Sauvignon und Chardonnay.
- **Sonoma County:** Vielfältige Weine, darunter Pinot Noir und Zinfandel.
- **Paso Robles:** Bekannt für kräftige Rotweine, insbesondere Zinfandel und Rhône-Sorten.

Oregon

- **Willamette Valley:** Berühmt für seine Pinot Noir und Pinot Gris, bekannt für kühle Klimabedingungen.

Washington

- **Columbia Valley:** Produziert eine Vielzahl von Weinen, darunter Merlot, Cabernet Sauvignon und Riesling.

Südamerika

Argentinien

- **Mendoza:** Die grösste Weinregion, bekannt für Malbec, aber auch für Cabernet Sauvignon und Torrontés.
- **Patagonien:** Wachsende Region für Pinot Noir und Merlot.

Chile

- **Maipo Valley:** Berühmt für Cabernet Sauvignon.
- **Colchagua Valley:** Bekannt für seine Rotweine, insbesondere Carménère und Syrah.

- Casablanca Valley: Berühmt für seine Weissweine, speziell Sauvignon Blanc und Chardonnay.

Australien

- Barossa Valley: Berühmt für seine Shiraz-Weine, die oft vollmundig und fruchtig sind.
- McLaren Vale: Bekannt für Shiraz und Grenache, mit einer starken Betonung auf nachhaltige Praktiken.
- Hunter Valley: Berühmt für seine Semillon und Shiraz, eine der ältesten Weinregionen Australiens.
- Yarra Valley: Bekannt für Pinot Noir und Chardonnay, mit kühlerem Klima.

Südafrika

- Stellenbosch: Die bekannteste Weinregion, berühmt für Cabernet Sauvignon, Merlot und Pinotage.
- Paarl: Bekannt für eine Vielzahl von Weinen, darunter Shiraz und Chenin Blanc.
- Franschhoek: Berühmt für seine französischen Weinstile und eine Vielzahl von Rot- und Weissweinen.
- Swartland: Wachsende Region, bekannt für Rhône-Sorten und innovative Winzer.

Neuseeland

- Marlborough: Berühmt für Sauvignon Blanc, bekannt für seine frischen, aromatischen Weine.
- Central Otago: Bekannt für seine hochwertigen Pinot Noir, die in einem kühleren Klima gedeihen.
- Hawke's Bay: Produziert eine Vielzahl von Weinen, darunter Merlot, Cabernet Sauvignon und Chardonnay.
- Waipara Valley: Wachsende Region, bekannt für Pinot Noir und aromatische Weissweine.



In dieser Aufzählung fehlen etliche andere spannende Regionen wie etwa Kroatien, Slowenien, Österreich, Slowakei, Rumänien, Galicien in Spanien.

Das Organisieren von Weinreisen ist eine grosse Leidenschaft von mir. Viele Gruppen- und Individualreisen durfte ich schon zusammenstellen und selbst begleiten.

Eine Weinreise ist eine wunderbare Gelegenheit, dem Alltag zu entfliehen, zu entspannen und die angenehmen Dinge des Lebens zu geniessen. Die Kombination aus gutem Wein, leckerem und authentischem Essen in schöner Umgebung sorgt für ein rundum genussvolles Erlebnis.

Insgesamt bietet eine Weinreise eine einzigartige Mischung aus Genuss, Bildung und Entdeckung, die sowohl für Weinliebhaber als auch für Reisende, die neue Erfahrungen suchen, attraktiv ist.

Corinne Senn

Leiterin Reisebüro

Twerenbold Reisewelt
Rathausgasse 24
5400 Baden

CapitalCertificate:

Die attraktive Vorsorgelösung für Kunden zwischen 50 und 65

Sie möchten gewinnbringend und zugleich sicherheitsorientiert anlegen? Mit CapitalCertificate profitieren Sie von der Wertentwicklung von fünfzehn erfolgreichen Schweizer Unternehmen sowie vom Vorsorgeschutz einer Lebensversicherung.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- **attraktive Renditechancen** mit Beteiligung am «Swiss Top Fifteen Index»
- **Extrarendite von 20 Prozent** auf die Performance des Index bei Ablauf
- **voller Kapitalschutz** bis Performance von minus 50 Prozent
- **Steuervorteile** einer Lebensversicherung sowie Übernahme der Stempelsteuer durch Zurich



Beatrice Kistler

Spezialisierte Ärztberaterin

031 388 88 80

beatrice.kistler@zurich.ch

Zurich, Generalagentur

Howald & Scheidegger AG

Eigerstrasse 2, 3001 Bern

