Dental MEDIZIN& ÖKONOMIE
NR. 4/25
DAS PRAXIS-BULLETIN

Praxiseröffnung
Berufshaftpflicht für Ärzte und Zahnärzte
Seite 7

Praxisoptimierung
Berufliche Vorsorge: Wie funktioniert die Kadervorsorge 1e?
Fabian Meyer
Seite 14

Medizin
Moderne Dysgnathie-chirurgie: ganzheitliche Harmonisierung von Funktion und Ästhetik
Dr. med. Dr. med. dent. Daniel Brusco
Seite 29

Orientierungs-seminare

FEDERER & PARTNERS
2026

UNSERE ORIENTIERUNGS-SEMINARE SIND **KOSTENLOS**

Praxisoptimierung

Hotel St. Gotthard Zürich
Donnerstag, 19. März 2026, Abendseminar

Hotel Schweizerhof Luzern
Donnerstag, 10. September 2026, Abendseminar

Praxisübergabe und Pensionierung

Hotel Glockenhof Zürich
Donnerstag, 12. März 2026, Abendseminar

Hotel Schweizerhof Luzern
Donnerstag, 5. November 2026, Abendseminar

Verwenden Sie den QR-Code für die Anmeldung
Weitere Informationen finden Sie unter www.federer-partners.ch

Vorwort
Haftpflicht, Kadervorsorge und TARDOC 5

Praxiseröffnung
Berufshaftpflicht für Ärzte und Zahnärzte 7

Praxisoptimierung
TARDOC – gut vorbereitet in die neue Tarifwelt 10
Berufliche Vorsorge: Wie funktioniert die Kadervorsorge 1e? 14

Zahnarzt und Unternehmer
Gute Mitarbeitende sind das Rückgrat jeder Praxis 18

Marktplatz
Praxen 22
Suche 24

Kapitalanlagen und Investitionen
Der Anleger zwischen Angst und Gier 26

Medizin
Moderne Dysgnathiechirurgie: ganzheitliche Harmonisierung von Funktion und Ästhetik 29

Fokus
Obstwald Oberhard – Lebensraum mit Wirkung 34

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

KLEININSERATE IM MARKTPLATZ			
Ausgabe	**Erscheint**	**Inserateschluss**	**Schwerpunktthema**
01/26	März	02.02.2026	Longevity
02/26	Juni	04.05.2026	Behandlungs-/Versorgungsqualität – quo vadis?
03/26	September	03.08.2026	Wegweiser durch den Regulationsdschungel
04/26	Dezember	02.10.2026	Betriebswirtschaft für Ärzte/Zahnärzte

PREISE				
	Grösse	**Preise (in CHF zzgl. aktueller MwSt.)**		
Inserat	1/1 Seite (148 × 210 mm)	Einzel: 2 500.– Paket (4 × hintereinander): 2 000.– pro Ausgabe* Rückseite (U4): 4 000.–		
Publireportage	1/1 Seite (148 × 210 mm)	Erste Seite: 2 500.– Jede weitere Seite: +1 000.–		
Kleininserate im Marktplatz	**Anzahl Zeichen** 0 – 600 601 – 1 000 1 001 – 1 400	**Kombi** (1 × Printausgabe, 1 Monat online**) 700.– 900.– 1 100.–	**Online**** (1 Monat) 200.– 200.– 200.–	**Print** (1 Ausgabe) 600.– 800.– 1 000.–
Beilagen und Beihefter	–	Auf Anfrage		

* Nur gültig für gleichzeitige Buchung ** Inserate, die online geschaltet werden, laufen zusätzlich über die Website von FEDERER & PARTNERS

IMPRESSUM

Gesamtauflage* 3 500

* 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

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.

HAFTPFLICHT, KADERVORSORGE UND TARDOC

In dieser Ausgabe der Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE greifen wir das Thema Haftpflichtversicherung auf. Ab wann wird diese benötigt und was ist besonders wichtig?

Ausserdem widmen wir uns der Kadervorsorge 1e. Welche Möglichkeiten gibt es hier? Welche Vorteile verschaffe ich mir damit als Arbeitgeber auf dem Arbeitsmarkt?

In einem Artikel beleuchten wir TARDOC noch einmal, sicher auch interessant für alle Zahnmediziner.

Wir wünschen Ihnen eine wunderschöne Adventszeit und einen guten Start ins neue Jahr.

Herzlichst
Larissa von Arx-Federer

JETZT NEWSLETTER ABONNIEREN UND IMMER AUF DEM AKTUELLSTEN STAND BLEIBEN.

https://federer-partners.ch/aktuell/newsletter/

Sprechen Sie Ungewöhnliches bei Ihren Mitarbeitenden an
AXA
Hauptagentur Lukas Studer
Kompetenzzentrum Gesundheitswesen
aerzte@axa.ch
Telefon +41 62 785 00 94
Mentale Probleme sind nicht immer so offensichtlich wie ein Missgeschick.
Lernen Sie, Anzeichen mentaler Probleme Ihrer Mitarbeitenden frühzeitig zu erkennen, und erfahren Sie, was Sie tun können. Jetzt auf AXA.ch/mentale-gesundheit
Know You Can

BERUFSHAFTPFLICHT FÜR ÄRZTE UND ZAHNÄRZTE

Peter Grossniklaus (Espace Broker)

Unverzichtbarer Schutz für Praxis und Existenz

Behandlungsfehler, unerwartete Komplikationen oder Unzufriedenheit der Patienten: Für Ärztinnen, Ärzte und Zahnärzte können schon kleine Unachtsamkeiten grosse finanzielle Folgen haben. Die Berufshaftpflichtversicherung schützt vor existenzbedrohenden Risiken – und ist in vielen Fällen ohnehin gesetzlich vorgeschrieben.

Rechtlicher Rahmen in der Schweiz

In der Schweiz sind Medizinalpersonen nach Obligationenrecht (Art. 41 ff. OR) grundsätzlich verpflichtet, für Schäden aus ihrer beruflichen Tätigkeit einzustehen. Zudem bestehen je nach Kanton Mindestanforderungen an die Versicherungssumme. Viele Spitäler und Institutionen verlangen den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung bereits bei Stellenantritt oder Praxiseröffnung.

Fazit: Ohne passende Haftpflichtdeckung ist eine ärztliche oder zahnärztliche Tätigkeit kaum möglich.

Typische Risiken im Praxisalltag

Die Palette möglicher Schadenfälle ist breit. Besonders häufig sind:

- Diagnosefehler oder verspätete Überweisungen
- Behandlungsfehler bei chirurgischen oder zahnärztlichen Eingriffen
- Aufklärungsdefizite, auch wenn die Behandlung korrekt war
- Ästhetische Unzufriedenheit (oft in der Zahnmedizin)

Praxistipp: Dokumentation und umfassende Aufklärung sind die besten Präventionsmassnahmen – ersetzen aber den Versicherungsschutz per se nicht.

Deckungsumfang einer Berufshaftpflicht

Eine passende und gut ausgebaute Berufshaftpflichtversicherung bietet mehr als die reine Regulierung von Ansprüchen. Sie übernimmt auch den passiven Rechtsschutz, also die Abwehr unbegründeter Forderungen (inklusive Anwalts- und Gerichtskosten).

Wichtige Deckungsinhalte:

- Personen-, Sach- und Vermögensschäden
- Mitversicherung von Praxispersonal und Hilfskräften
- Deckung bei Notfalleinsätzen und Auslandstätigkeiten
- Nachhaftung bei Praxisaufgabe oder -übergabe. Ansprüche können auch Jahre nach einer Behandlung geltend gemacht werden. Eine umfassende Nachhaftung ist daher unverzichtbar – insbesondere bei Praxisaufgabe oder Pensionierung.

Unterschiede zwischen Ärzten und Zahnärzten

- Zahnärzte: Häufig Streitigkeiten um Implantate, prothetische Arbeiten oder ästhetische Ergebnisse.
- Ärzte: Typische Risiken sind Diagnosefehler, Behandlungsverzögerungen oder Komplikationen nach Operationen.

Diese Unterschiede spiegeln sich sowohl in der Prämienhöhe als auch in den Deckungsdetails wider.

Aktuelle Entwicklungen

Die Rahmenbedingungen verändern sich kontinuierlich:

- Zunehmende Spezialisierung steigert die Komplexität der Haftung.
- Digitalisierung und Datenschutz eröffnen neue Risikofelder.
- Gestiegene Anspruchsmentalität führt zu mehr Klagen und höheren Forderungen.

Die regelmässige Überprüfung des aktuellen und allenfalls benötigten Versicherungsschutzes und entsprechende Anpassung an neue Tätigkeitsfelder ist daher unerlässlich.

Fazit

Die Berufshaftpflichtversicherung ist weit mehr als eine formale Pflicht: Sie ist ein elementares Instrument zum Schutz der beruflichen Existenz.

Ärztinnen, Ärzte und Zahnärzte profitieren von einem massgeschneiderten Versicherungsschutz, der Fachrichtung, Praxisgrösse und individuelle Risikosituation berücksichtigt. Nur wer im Ernstfall umfassend abgesichert ist, kann sich ganz auf seine wichtigste Aufgabe konzentrieren: die bestmögliche Behandlung seiner Patientinnen und Patienten.

Wir als Versicherungsbroker sind dafür der richtige Partner und helfen bei der Bedarfsanalyse, beim Vergleich der einzelnen Versicherungsangebote und begleiten Sie sehr gerne durch diese komplexen Versicherungsthemen.

Peter Grossniklaus

Geschäftsführer und Partner
bei Espace Broker AG

Berufserfahrung
Seit Januar 2022 Geschäftsführer – Espace Broker AG
Von 2012 bis Ende 2021 Leiter Verkauf – die Mobiliar in Lyss

Gesamthaft über 25 Jahre Erfahrung in der Assekuranz

Ausbildung
2002 – Verkaufsleiter mit eidg. Diplom
2000 – Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis

Espace Broker AG
Hauptgasse 5
3294 Büren an der Aare
032 353 11 13

Standort Olten:
Baslerstrasse 46, 4600 Olten

info@espacebroker.ch
www.espacebroker.ch

TARDOC – GUT VORBEREITET IN DIE NEUE TARIFWELT

Jasmin Zihlmann (FEDERER & PARTNERS)

Die Einführung eines neuen Tarifsystems ist für die Ärzteschaft in der Schweiz ein tiefgreifender Einschnitt. Während TARMED über viele Jahre hinweg den Rahmen für die Abrechnung ärztlicher Leistungen bildete, bringt TARDOC nun ein deutlich differenzierteres System. Für Ärztinnen und Ärzte bedeutet das nicht nur eine technische Umstellung, sondern auch eine inhaltliche Auseinandersetzung mit Organisation, Dokumentation und finanzieller Planung.

Ein Tarifsystem ist weit mehr als eine Zahlentabelle – es spiegelt wider, wie ärztliche Arbeit bewertet wird. Damit berührt es das Selbstverständnis des ärztlichen Handelns ebenso wie die Schnittstelle zur Ökonomie. Gerade in dieser Übergangsphase ist es entscheidend, sich bewusst und strukturiert vorzubereiten, damit Patientinnen und Patienten weiterhin auf einen reibungslosen Praxisbetrieb zählen können.

Vorbereitung ist wesentlich

Die Erfahrung zeigt: Massgeblich ist nicht, möglichst früh zu starten, sondern im richtigen Moment mit voller Aufmerksamkeit. Wer sich gezielt und intensiv mit den neuen Anforderungen auseinandersetzt, hat die besten Voraussetzungen für einen problemlosen Übergang. Das betrifft neben der Technik auch das Wissen des Teams, die Abläufe innerhalb der Praxis und die Kommunikation nach aussen. Wer rechtzeitig handelt, gewinnt Sicherheit und reduziert das Risiko von Abrechnungsfehlern, Liquiditätsengpässen oder organisatorischen Engpässen.

Um Ihnen den Überblick zu erleichtern, haben wir eine Checkliste zusammengestellt, die die zentralen Handlungsfelder abdeckt. Sie soll Ihnen als Orientierung dienen, um Schritt für Schritt Ihre eigene Praxis fit für TARDOC zu machen.

Checkliste: Ihre Vorbereitung auf TARDOC

Damit Sie optimal auf die Tarifumstellung vorbereitet sind, finden Sie hier die wichtigsten Punkte in strukturierter Form.

1. Informationen einholen

- Offizielle Quellen regelmässig prüfen:
  - FMH-Tarifwebsite: tarifeambulant.fmh.ch
  - OAAT AG: oaat-otma.ch
  - Tarifbrowser: browser.tartools.ch oder tarifbrowser.oaat-otma.ch
- Newsletter der OAAT AG abonnieren, um aktuelle Hinweise automatisch zu erhalten

2. Schulungen organisieren

- Gibt es Weisungen oder Empfehlungen Ihrer Fachgesellschaft?
- Wurde das gesamte Praxisteam ausreichend geschult?
- Sind Ärztinnen, Ärzte und Mitarbeitende auf dem neuesten Wissensstand?

3. Praxissoftware aktualisieren

- Ist der neue Leistungskatalog korrekt integriert?

- Wurden Testabrechnungen erfolgreich durchgeführt?
- Sind Stammdaten aktualisiert und neue Behandlungen eröffnet worden?

4. Vertragliche Schritte klären
- Hat Ihre Praxis den Beitritt zum neuen Tarifstrukturvertrag der FMH bereits vollzogen?
- Ist die Rücktrittserklärung an die FMH schon schriftlich eingereicht und dokumentiert?

5. Praxisorganisation optimieren
- Wurden Abläufe überprüft und, wo nötig, angepasst?
- Lassen sich Effizienz und Dokumentationsqualität weiter steigern?

Tipp: Nutzen Sie den Praxis-Schnell-Check unter federer-partners.ch/praxis-schnell-check, um Potenziale in Ihrer Praxis gezielt zu identifizieren.

Finanzielle Planung nicht vergessen

Neben organisatorischen Fragen spielt auch die finanzielle Dimension eine essenzielle Rolle. Je nach Fachgebiet können die Auswirkungen von TARDOC sehr unterschiedlich sein. Wer Vergleichsabrechnungen anstellt, erkennt frühzeitig mögliche Veränderungen bei den Einnahmen. Auf dieser Grundlage lassen sich Rücklagen bilden, Investitionen planen und Liquiditätsengpässe vermeiden. Insbesondere die Kosten für Software, Weiterbildung des Teams und gegebenenfalls externe Beratung sollten nicht unterschätzt werden. Kurzfristig entstehen zusätzliche Ausgaben – langfristig führen sie jedoch zu einem störungsfreien Ablauf und sichern die Erträge.

Kommunikation und Netzwerke nutzen

Obwohl Patientinnen und Patienten von der Umstellung meist wenig direkt mitbekommen, empfiehlt es sich, offen zu kommunizieren. Ein Hinweis im Praxis-Newsletter, ein

Informationsblatt oder ein kurzer Abschnitt auf der Website schafft Transparenz und beugt Fragen vor. Darüber hinaus ist der Austausch innerhalb der Ärzteschaft ein entscheidender Erfolgsfaktor. In Netzwerken, Fachgesellschaften oder Berufsverbänden können Erfahrungen geteilt und Unsicherheiten diskutiert werden. So lassen sich Best Practices entwickeln, die allen zugutekommen.

Fazit

TARDOC ist kein reines Verwaltungsprojekt, sondern ein Systemwechsel mit weitreichenden Folgen für Organisation, Dokumentation und Abrechnung. Ärztinnen und Ärzte, die die Umstellung als Chance begreifen, können Stolpersteine vermeiden und ihre Praxis langfristig stärken.

Die Checkliste dient dabei als roter Faden: Informationen sammeln, Team schulen, Software prüfen, Verträge klären und Abläufe optimieren. Wer diese Schritte konsequent umsetzt, legt den Grundstein für einen erfolgreichen Start mit TARDOC.

Gleichzeitig eröffnet die Tarifumstellung die Möglichkeit, die Praxis insgesamt auf den Prüfstand zu stellen: Prozesse effizienter gestalten, die Zusammenarbeit im Team verbessern und die Kommunikation nach aussen stärken. Damit ist TARDOC mehr als nur eine Pflicht, es wird zur Gelegenheit, die Qualität der Versorgung weiterzuentwickeln – zum Nutzen von Ärztinnen, Ärzten und Patientinnen gleichermassen.

Jasmin Zihlmann

Consultant
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit 28 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
jasmin.zihlmann@federer-partners.ch
www.federer-partners.ch

BEHÖRDENGÄNGE

ABRECHNUNGS-
KONTROLLE &
-VERBESSERUNG

STRATEGIE

BUSINESSPLAN /
FINANZIERUNG
SICHERN

PRAXISERÖFFNUNG/ PRAXISÜBERNAHME

PRAXIS-
MANAGEMENT

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.

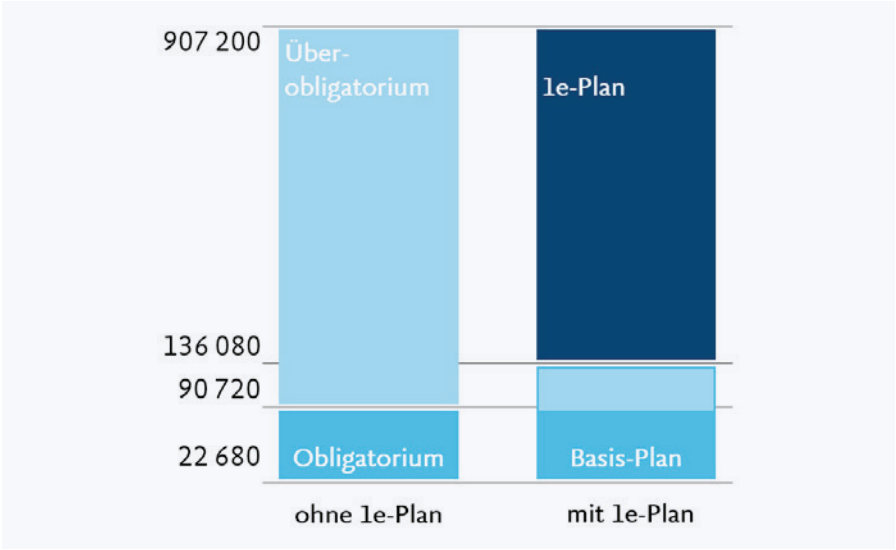
FEDERER & PARTNERS · Unternehmensberatung im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3 · 5605 Dottikon · T 056 616 60 60 · F 056 616 60 61
www.federer-partners.ch

BERUFLICHE VORSORGE: WIE FUNKTIONIERT DIE KADERVORSORGE 1E?

Fabian Meyer (Luzerner Kantonalbank AG)

Der Wunsch nach Flexibilität und Individualisierung wird in der beruflichen Vorsorge immer wichtiger. Mit der sogenannten 1e-Kadervorsorge existiert eine Lösung für dieses Bedürfnis – sie charakterisiert sich dadurch, dass die versicherte Person ihre Anlagestrategie individuell definieren kann.

Die Bezeichnung «1e-Kadervorsorge» leitet sich aus dem Artikel 1e der BVV2 ab, der Bundesverordnung über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge. Unternehmen können 1e-Kaderpläne für Lohnbestandteile über dem anderthalbfachen oberen Grenzbetrag nach BVG (Stand 2025: 136 080 CHF) abschliessen. Die Kombination mit einer Basisvorsorge ist dabei zwingende Voraussetzung. Es handelt sich damit also um eine spezielle Form der beruflichen Altersvorsorge, die sich primär an die Inhaber, das Management und das Kader einer Firma richtet.



Grafik: Das Zusammenspiel von Basisvorsorge und 1e, Quelle: LUKB
Erläuterung Zahlen von unten nach oben (jeweils CHF): Eintrittsschwelle BVG, oberer BVG-Grenzbetrag, Eintrittsschwelle 1e-Pläne, maximal versicherbarer Lohn

Das Besondere daran ist, dass Versicherte die Anlagestrategie ihrer Vorsorgegelder selbst bestimmen können. Dabei haben sie die Wahl aus einer Palette von maximal zehn Strategien. Davon muss mindestens eine risikoarm sein. Der Anlagehorizont, die Risikobereitschaft und die persönlichen Ziele lassen sich so optimal berücksichtigen. Konkret: Mit einer Anlagestrategie, die den persönlichen Präferenzen und dem eigenen Risikoprofil entspricht, ist es den Versicherten möglich, Renditechancen zu nutzen und gleichzeitig das Anlagerisiko, das sie selbst tragen müssen, auf ihre finanziellen Möglichkeiten anzupassen.

Die Auswahl der richtigen Anlagestrategie ist somit zentral. Junge Versicherte mit langem Anlagehorizont entscheiden sich oft für Portfolios mit bis zu 100 % Aktienanteil, da sich die Kursschwankungen über die Jahre erfahrungsgemäss eher ausgleichen. Ältere Versicherte wählen tendenziell konservativere Strategien mit geringerem Schwankungsrisiko. Das Vorsorgevermögen wird damit zum Bestandteil der privaten Gesamtvermögensstrategie.

Vor- und Nachteile von 1e-Lösungen

Die 1e-Kadervorsorge bietet den Unternehmen und ihren Versicherten wie erwähnt grössere Flexibilität. Sie ist eine attraktive Lösung für diejenigen, die ihre überobligatorische Vorsorge massgeschneidert aufbauen und Ertragschancen bestmöglich nutzen möchten. Die Renditeaussichten, aber auch die Risikoexposition sind potenziell höher als bei klassischen Pensionskassen, da die Versicherten vollständig am Anlageerfolg partizipieren – sei er positiv oder negativ. Angesichts der zusätzlichen Komplexität sind die Anforderungen an Anlagewissen und -erfahrungen allerdings grösser als bei klassischen Pensionskassenlösungen.

1e-Vorsorgepläne sehen zum Zeitpunkt der Pensionierung in der Regel den reinen Kapitalbezug vor. Dadurch entstehen im Vorsorgewerk keine Pensionierungsverluste. Da jeder für sich selbst spart und keine Rentenleistungen zur Auszahlung gelangen, behält jeder Versicherte für sich sein Kapital. Die Problematik der Umverteilung zwischen aktiv Versicherten und Rentnern lässt sich innerhalb dieser Vorsorgelösung demnach vollständig eliminieren.

Nachteilig wirkt sich für 1e-Kaderpläne die Plafonierung der Sparbeiträge bei 25 % aus. Auch die Tatsache, dass für die Berechnung des Einkaufspotenzials keine Verzinsung berücksichtigt werden darf, kann die Attraktivität einschränken.

Steigerung der Arbeitgeberattraktivität

Unternehmen, die ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit bieten, die eigenen Vorsorgegelder individuell anzulegen, gelten als modern, flexibel und mitarbeiterorientiert. Ein 1e-Vorsorgeplan dürfte sich damit positiv auf die Arbeitgeberattraktivität auswirken.

Ein Unternehmen kann bis zu drei Wahlpläne mit unterschiedlichen Sparbeiträgen offerieren. So können die Kadermitarbeitenden selbst entscheiden, ob sie zum Beispiel insgesamt 15, 20 oder 25 % des versicherten Lohnes einzahlen. Der Anteil des Arbeitgebers muss mindestens 50 % betragen und in allen Plänen gleich hoch sein. Der tiefste Sparbeitrag darf nicht kleiner sein als zwei Drittel des höchsten Sparbeitrags.

Dass sich die Versicherten dank 1e-Plänen vermehrt mit der eigenen beruflichen Vorsorge auseinandersetzen, ist ebenfalls positiv zu werten. Zudem eliminieren 1e-Pläne das Risiko einer Unterdeckung der Pensionskasse, somit fallen auch keine Sanierungsbeiträge an. Die Risikoprämien liegen bis zu 30 % tiefer, da vor allem Personen mit geringem Inva-

liditätsrisiko versichert sind. 1e-Pläne gelten nach IFRS und US-GAAP als beitragsorientierte Vorsorgepläne und müssen nicht als Pensionsverpflichtung in der Unternehmensbilanz ausgewiesen werden. Deshalb profitieren hier insbesondere international tätige Grosskonzerne.

Für wen eignet sich eine 1e-Lösung?

Ein 1e-Plan bietet sich sowohl für KMU als auch Grosskonzerne an. Voraussetzung für die Umsetzung einer derartigen Kaderlösung ist, dass die Grundsätze der beruflichen Vorsorge eingehalten sind. Für eine 1e-Lösung sollte das Jahreseinkommen der Versicherten mindestens 150 000 CHF betragen. Unterhalb dieser Richtgrösse fallen die Kosten für die Führung zweier Vorsorgelösungen zu stark ins Gewicht, was ein ungünstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis verursacht.

In der Regel sind Arbeitgeber die treibende Kraft bei der Einführung eines 1e-Plans. Aber auch anlageaffine Mitarbeitende interessieren sich zunehmend für diese Form der beruflichen Vorsorge. Gerade bei inhabergeführten KMU ist häufig die Affinität zum Thema Wertschriften ein entscheidender Faktor.

Was gilt es bei der Wahl des Anbieters zu beachten?

Als erster Schritt sollte eine Abstimmung mit der Basis-Pensionskasse erfolgen. Speziell für KMU ohne firmeneigene Pensionskasse kann die clevere Kombination der Basis- und Kadervorsorge einen massgeblichen Mehrwert bieten.

Die Risiko- und Verwaltungskosten von 1e-Lösungen sind in der Regel tief, da die Risikoleistungen oftmals zu attraktiven Konditionen im Kollektiv rückversichert werden. Für die versicherten Personen sind namentlich die Stiftungsgebühren und die Vermögensverwaltungskosten relevant, denn diese Kosten fallen aufgrund des vorhandenen Guthabens eher ins Gewicht. Hierbei spielt die Wahl der passenden Anlageprodukte eine wichtige

Rolle. Auch ein Wechsel der Anlagestrategie sowie der Zugang zu Depotinformationen sollten einfach möglich sein.

Fazit

Die 1e-Kadervorsorge ist ein bedeutender Schritt in Richtung Individualisierung und Effizienz in der beruflichen Vorsorge. Sie ermöglicht es Kadermitarbeitenden, ihre Altersvorsorge nach eigenen Bedürfnissen zu gestalten, und bietet Arbeitgebern mehr Planungssicherheit und finanzielle Entlastung. Voraussetzung für den Erfolg ist eine sorgfältige Abstimmung mit der Basisvorsorge. Eine regelmässige Überprüfung der Vorsorgelösung sowie eine fundierte Anlageberatung sind weitere wesentliche Elemente bei der Umsetzung und in der Beratung von 1e-Kaderplänen. Wer diese Punkte beachtet, profitiert langfristig von einer modernen, steuerlich attraktiven und transparenten Vorsorgelösung und kann sich als attraktiver Arbeitgeber positionieren.

Fabian Meyer

Fabian Meyer ist Berater Berufliche Vorsorge bei der Luzerner Kantonalbank AG (LUKB). Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Beratung von Unternehmerinnen und Unternehmern im Bereich Pensionskassenlösungen.

Die LUKB ist mit gut 1 300 Mitarbeitenden die führende Bank in der Zentralschweiz und gehört zu den grössten Schweizer Kantonalbanken. Zu ihrem Kerngeschäft zählen die Immobilien- und Unternehmensfinanzierung, die Vorsorge sowie die Vermögensberatung und -verwaltung.

Luzerner Kantonalbank AG
Pilatusstrasse 12
6003 Luzern
fabian.meyer@lukb.ch
www.lukb.ch

GUTE MITARBEITENDE SIND DAS RÜCKGRAT JEDER PRAXIS

Dr. med. dent. Otmar Kronenberg

Im Laufe einer langjährigen unternehmerischen Tätigkeit hat Dr. med. dent. Otmar Kronenberg seine kieferorthopädische Praxis nicht nur erfolgreich geführt, sondern auch kontinuierlich weiterentwickelt. Im Interview berichtet er uns im Detail darüber und gibt hilfreiche Tipps.

Sie führen seit über zwanzig Jahren eine innovative Praxis für Kieferorthopädie in Luzern. Welche positiven und negativen Erfahrungen durften Sie sammeln?
In zwanzig Jahren verändert sich vieles. Für mich ist klar: Kieferorthopädie ist spannender denn je. Die Digitalisierung hat uns ganz neue Möglichkeiten eröffnet – von der Therapieplanung am Bildschirm über den 3D-Druck bis zur internen Herstellung von Alignern, Übertragungsschienen und Apparaturen. All das wäre ohne Intraoralscanner gar nicht denkbar. Wenn ich von all den neuen Tools nur eines behalten dürfte, dann wäre es zweifellos der Scanner. Alginatabformungen waren früher für etliche Patienten DIE bleibende Erinnerung an ihre kieferorthopädische Behandlung – diese Szenarien gehören zum Glück der Vergangenheit an.
Zu Beginn meines Berufslebens war all das undenkbar. Damals lautete die entscheidende Frage noch: «Führst du deine Krankengeschichten auf Papier oder elektronisch?»
Negativ ist eindeutig der administrative Aufwand, der in den letzten Jahren massiv zugenommen hat. Zwischen Datenschutz, Qualitätsmanagement und Versicherungsfragen bleibt weniger Zeit für die Behandlung am Patienten. Ohne digital versierte Mitarbeitende und meine Praxismanagerinnen wäre der Verwaltungsaufwand kaum zu bewältigen.

Besteht Ihrer Meinung nach bei Zahnarztpraxen ein gewisser Druck, immer auf dem aktuellsten Stand in puncto Technologie und Digitalisierung zu bleiben?
Absolut – und das ist Fluch und Segen zugleich. Einerseits unterstützt uns die Digitalisierung und ermöglicht effizientere Abläufe. Andererseits kann man sich in einem Dschungel aus Software, Lizenzen und Update-Politik auch verirren. Entscheidend ist für mich: Wenn man etwas digitalisiert, muss es entweder einfacher, besser oder günstiger werden – sonst lassen wir es bleiben. Ich war schon immer fasziniert von neuen Technologien. Vor über zwanzig Jahren gehörten wir zu den wenigen Praxen mit eigener Website – damals wurden wir dafür noch belächelt. 2016 haben wir zum letzten Mal einen Alginatabdruck gemacht. Heute ruft kein Patient mehr an, um zu fragen, ob wir einen Intraoralscanner haben – ist längst selbstverständlich. Die Digitalisierung hat uns gezwungen, alte Prozesse neu zu denken. Was früher mit Papier, Karteikarten und Briefpost lief, ist heute automatisiert. Praktisch jedes Dokument (auch diese Interviewantworten) wird mittlerweile mit KI überarbeitet. Technik ist kein Selbstzweck, sondern ein Werkzeug – und das will gepflegt und mit Verstand eingesetzt werden.

Tendenziell befindet sich die Zahnarztpraxis in einer Kostenschere: höhere Löhne, höhere Miete, festgefahrene Preise. Wo sehen Sie Möglichkeiten, einer Ertragsverschlechterung entgegenzusteuern, etwa Effizienzsteigerung, Preiserhöhung, Personalreduktion?
Preiserhöhungen sind im kompetitiven Umfeld schwierig durchzusetzen. Durch die Digitalisierung konnten wir einen Teil der Wertschöpfung vom zahntechnischen Labor in die Praxis verlagern. Mit dem ganzen Verwaltungsaufwand ist aber an Personalreduktion nicht zu denken. Wir leben heute stark von Mund-zu-Mund-Propaganda und versuchen, dies aktiv zu pflegen, um neue Patienten zu gewinnen.

Der Beruf der Dentalassistentin ist mit den neuen Aufgaben abwechslungsreicher geworden und ihr Selbstständigkeitsgrad hat zugenommen. Das erleichtert die nachhaltige Bindung der Mitarbeitenden. Wer es schafft, sein Team zu halten, gewinnt doppelt – an Know-how und an Ruhe im System.

Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie in der Zahnmedizin in den nächsten Jahren?
Medizin und Technik werden immer weiter verschmelzen. Vom intraoralen Scanner bis zur KI-gestützten Behandlungsplanung – ich bin überzeugt, dass in ein paar Jahren aus der Kombination von Fotos, Modellen und Röntgenbildern die Software selbstständig einen Therapievorschlag generieren wird, den der Behandler individuell anpasst. Ein ressourcenschonender Umgang wird selbstverständlich sein. An unserem Praxisstandort ist beispielsweise bereits politisch beschlossen, dass künftig nur noch mit Seewasser geheizt und gekühlt werden darf. Praxen müssen als Arbeitgeber attraktiv bleiben: Mitarbeitende einbinden, Verantwortung abgeben, Sinn stiften – das wird entscheidend für die Zukunft.

Ihre Praxis ist seit 2020 ein CO_2-bilanzierter Betrieb inklusive Klimaschutzbeitrag. Was hat Sie dazu bewogen?
Unsere Patientinnen und Patienten sind vor allem Kinder und Jugendliche – da stellt sich automatisch die Frage: Was hinterlassen wir ihnen? Ich habe noch auf der Rigi Skifahren gelernt. Mir ist wichtig, dass auch unsere Kinder in Zukunft noch Schnee in der Schweiz erleben – und nicht nur auf alten Fotos. Wir wollten wissen, welchen Fussabdruck unsere Praxis tatsächlich hinterlässt und wie wir mit gutem Beispiel vorangehen können. Wir haben auf LED-Beleuchtung umgestellt, eine deutlich effizientere Klimaanlage eingebaut und uns mit dem Recycling von Materialien auseinandergesetzt. Viele kleine Massnahmen haben in ihrer Gesamtheit spürbar etwas verändert.

Welchen Ratschlag würden Sie Kolleginnen und Kollegen, die den Schritt in die Selbstständigkeit noch vor sich haben, mitgeben?
Es braucht Mut, ja – aber mit Plan. Aus dem Stand eine Praxis neu zu eröffnen, dürfte heute nur noch an ganz wenigen Orten möglich sein. Als ich vor zwanzig Jahren in Luzern gestartet bin, hatte ich bereits über hundert Überweisungen – noch bevor ich überhaupt einen einzigen Tag gearbeitet hatte. Heute teilen sich viele Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden denselben Markt, besonders in den Städten, und auch zahlreiche Allgemeinzahnärzte bieten inzwischen kieferorthopädische Behandlungen an. Man sollte also nicht nur die Zähne, sondern auch die Zahlen im Griff haben. Ein solides betriebswirtschaftliches Verständnis ist heute wichtiger, als das früher der Fall war. Und: Gute Mitarbeitende sind das Rückgrat jeder Praxis. Investieren Sie früh in Ausbildung, Teamkultur und digitale Struktur – das zahlt sich langfristig aus.
Und, ach ja – bleiben Sie neugierig: Kieferorthopädie ist spannender denn je!

Herr Doktor Kronenberg, vielen Dank für das interessante Interview!

STUDIO ARCHIMED®

Praxisplanung für Arztpraxen, Zahnarztpraxen & Kliniken

Studio Archimed ist ihr Partner für funktionale Architektur und ästhetische Innenraumgestaltung im Gesundheitswesen. Wir konzipieren und realisieren Arztpraxen aller medizinischen Fachrichtungen, Zahnarztpraxen, Radiologien, OP-Räume, Kliniken, und Tageschirurgien.

Mehr als 20 Jahre Know-how in Neu- und Umbau, Innenarchitektur sowie Renovierung ermöglichen innovative Masslösungen im Praxisdesign. Dank unserer langjährigen Erfahrung kennen wir jegliche gesetzliche Anforderungen und wissen, welche Normen bei der Praxisplanung einzuhalten sind.

Studio Archimed GmbH
Grubenstrasse 37
CH-8045 Zürich

Tel. +41 (0) 44 537 82 00
info@studioarchimed.ch
studioarchimed.ch

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

ZAHNMEDIZIN

› KANTON BASEL-LAND

BL: NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR ZAHNARZTPRAXIS
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 ZAHNARZTPRAXIS
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*

KIEFERORTHOPÄDISCHE PRAXIS IM KANTON BERN ZU ÜBERGEBEN
Für eine ausgesprochen zentral in einer dynamischen, stark wachsenden Stadt im Kanton Bern gelegene Kieferorthopädiepraxis suchen wir eine/n motivierte/n und engagierte/n Nachfolger/in. Die langjährig etablierte und ertragsstarke Praxis befindet sich in hellen, topmodernen und grosszügigen Räumlichkeiten. Die optimale Erreichbarkeit, die vollständige Digitalisierung sowie der technisch aktuellste Stand stellen neben dem treuen und grossen Patientenstamm weitere Pluspunkte dieses Angebots dar. 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. 3565*

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

› KANTON FREIBURG

ZAHNARZTPRAXIS IN FRIBOURG ZU ÜBERGEBEN
Für eine an bester Lage in Fribourg situierte, langjährig etablierte und ertragsstarke Zahnarztpraxis suchen wir eine/n motivierte/n und versierte/n Nachfolger/in zur Praxisübernahme. Die volldigitale Praxis befindet sich in äusserst zentral gelegenen, grosszügigen und hellen Räumlichkeiten. Sie profitieren neben der guten Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Praxisteam auch von einem grossen, 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. 3475*

› KANTON ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS IN ZÜRICH ZU ÜBERGEBEN
Für eine an bester Lage in Zürich situierte, langjährig etablierte und ertragsstarke Zahnarztpraxis suchen wir eine/n motivierte/n oder mehrere versierte Nachfolger/innen zur Praxisübernahme. Die volldigitale Praxis befindet sich in zentral gelegenen, grosszügigen (4 Sprechzimmer) und hellen Räumlichkeiten. Sie profitieren neben der guten Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Praxisteam auch von einem grossen, treuen Patientenstamm und der Zusammenarbeit mit dem bisherigen Praxisinhaber. 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. 3555*

ZAHNMEDIZIN

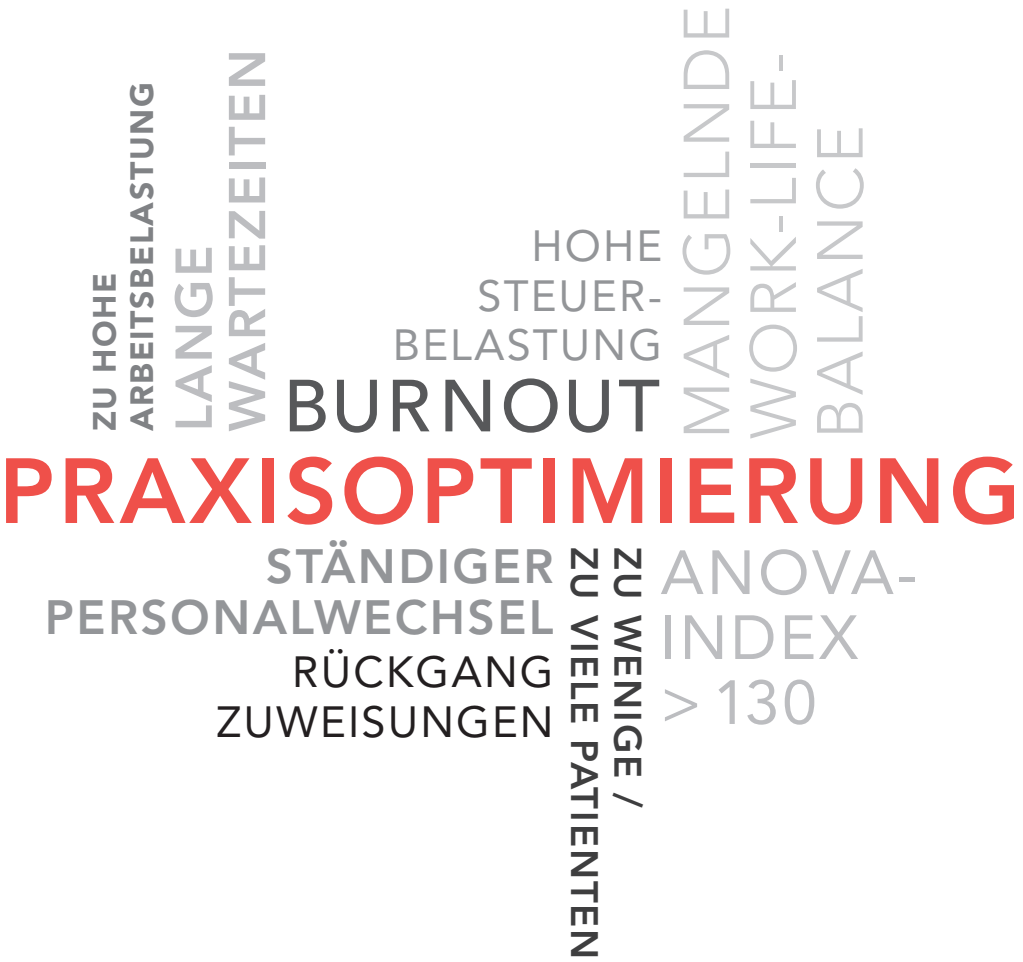
› DEUTSCHSCHWEIZ

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*

› 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*



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

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

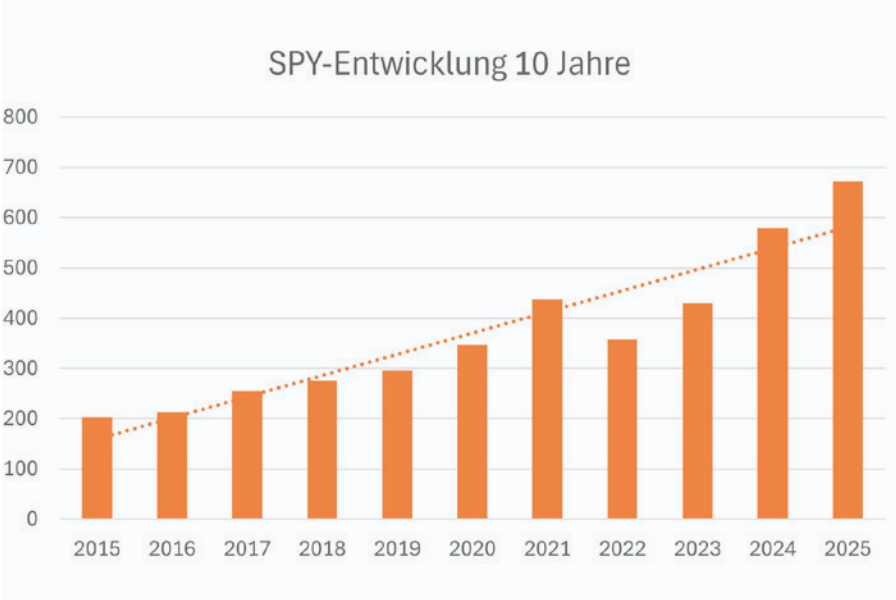
DER ANLEGER ZWISCHEN ANGST UND GIER

Dr. Hansruedi Federer (FEDERER & PARTNERS)

Anlegen ist in vielen Situationen mit zahlreichen Emotionen verbunden. Wenn diese Emotionen überwiegen, wird das Anlegen schwierig.

Der ängstliche Anleger hat in der Regel übertriebene Verlustängste und in der Konsequenz sollte er keine volatilen Anlagen tätigen, sondern sich auf Obligationen oder Ähnliches beschränken. Dies hat allerdings zur Folge, dass es langfristig und inflationsbereinigt nur bescheidene Resultate bringt. Gleiches gilt für das Horten von Bargeld, das jedes Jahr einen Kaufkraftverlust von circa 2 % verzeichnet.

Falls der ängstliche Anleger Aktien besitzt und diese sich positiv entwickeln, verkauft er sie in der Regel zu früh und hat nicht den Mut, die Entwicklung abzuwarten, da sie wieder fallen könnten. Der gierige Anleger macht genau das Gegenteil: Er kauft, wenn die Aktien ein hohes Momentum aufweisen, in der Meinung, sie könnten noch wesentlich höher steigen – doch nichts ist konstanter als der Wechsel. Konsequenterweise verkauft der gierige Anleger in der Korrektur, meist mit Verlust. Treffend ist hier die Aussage der Investorenlegende Warren Buffett: «Be fearful when others are greedy, be greedy when others are fearful.»



Was braucht ein erfolgreicher Anleger?

Im Wesentlichen braucht er (bloss) drei Dinge: eine klare Strategie, ein wenig Geld und viel Geduld. Dies führt über einen längeren Zeitraum zum Ziel: SWAN – sleep well at night.

Wie könnte ein konservativer Ansatz aussehen?

SPY (SPDR S&P 500 ETF)

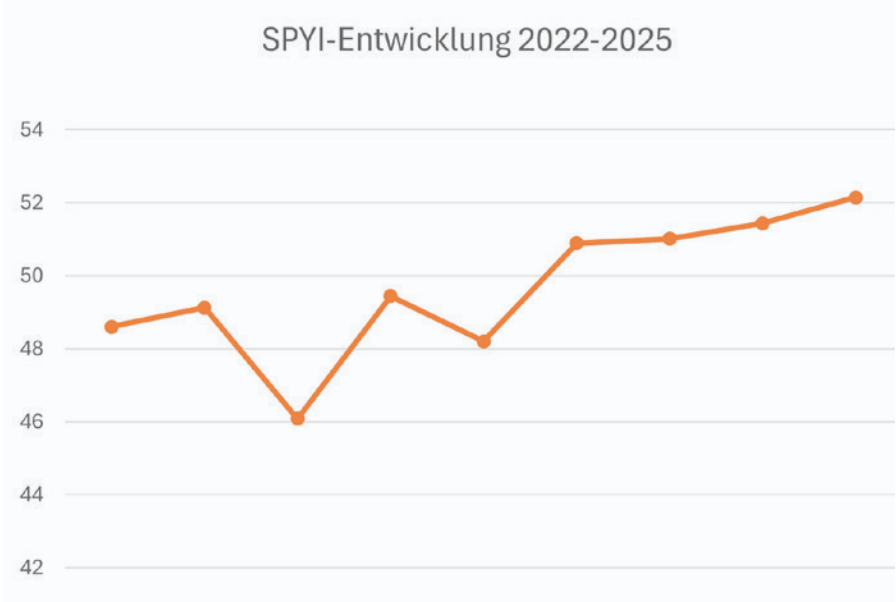
SPY ist ein ETF, der den Aktienindex S&P 500 abbildet. Vor allem ängstlichen Anlegern oder Anlegern, die im Aufbau stehen, empfehlen wir diesen ETF (auch in CHF erhältlich). Die Rendite ist gering, das Wachstum entspricht der Marktentwicklung des unterliegenden Indexes (S&P 500). Beeindruckend ist die Zehn-Jahres-Performance. Über einen noch längeren Zeitraum hat der S&P 500 circa 10 % pro Jahr gebracht. Dieser ETF eignet sich bestens für Anleger, die keine bzw. wenig Rendite benötigen und sich am Wachstum freuen.

Was sollten Anleger tun, die eine Rendite möchten?

Hier steht ebenfalls ein interessanter ETF mit der gleichen Indexbasis zur Verfügung: SPYI Neos S&P 500(R) High Income ETF. Im Gegensatz zum SPY, der nur eine marginale Rendite und dafür Wachstum aufzeigt, weist der SPYI eine Dividendenrendite von circa 12 % auf. Warum? Der SPYI arbeitet mit Optionen, daraus entsteht die Rendite. Dieser Prozess führt aber auch zu einer leichten Erosion der Basis, weshalb der Gesamterfolg tiefer liegt als beim SPY.

Für wen eignet sich SPYI?

Idealerweise für Leute, die auf ein regelmässiges Einkommen angewiesen sind, etwa Rentner (Beispiel: 1 Million im SPYI ergibt monatlich 10 000 US-$).



Und was machen wir mit den Gierigen?

Spasseshalber soll für diesen Anlegertyp eine mehr oder weniger «kollisionsfreie» Strategie aufgezeigt werden:

Basisanlage SPYI > 12 % Rendite

- Dividende anlegen in QQQI (NEOS NASDAQ-100(R) High Income ETF)
  > 13.6 % Rendite
- Dividende anlegen, z. B. in SCHD (Schwab U.S. Dividend Equity ETF)
  > 3.4 % Rendite
- Reinvestieren in SCHD (Schwab U.S. Dividend Equity ETF)
- usw.

Warum so kompliziert?

Mit der Anlage in Indexfonds sind eine breite Diversifikation garantiert, das Einzeltitelrisiko ausgeschlossen und extreme Schwankungen geglättet. Das Marktrisiko bleibt. Das oben Dargelegte ist ein sehr enger Blick in den weiten Horizont der Indexanlagen. 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 28 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

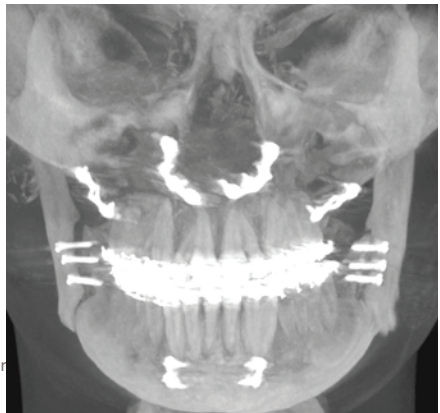
MODERNE DYSGNATHIECHIRURGIE: GANZHEITLICHE HARMONISIERUNG VON FUNKTION UND ÄSTHETIK

Dr. med. Dr. med. dent. Daniel Brusco

Die moderne Dysgnathiechirurgie ermöglicht die operative Korrektur einer Fehlbisslage mit individuellen profilästhetischen Ansprüchen unter Berücksichtigung der dentalen und skelettalen Ausgangslage, aber auch von Zungenhaltung, Lippenschluss und Atemwegen sowie der bestehenden Weichteilsituation im Gesicht. Dank technischen Weiterentwicklungen, 3D-Planung und minimalinvasiven Verfahren kann für jeden Patienten ein passgenauer Behandlungsplan für ein Optimum an Ausstrahlung und Wohlbefinden entwickelt und umgesetzt werden, was gelegentlich ausserhalb des Fachgebietes noch nicht allseitig bekannt zu sein scheint.

Anfänge der klassischen Osteotomien

Die ersten Versuche zur Bewegung und Repositionierung von Kiefer und Kieferteilen gehen auf die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts zurück, also noch vor der Zeit von standardisierten anästhesiologischen Verfahren, kontrollierter Hämostase und antibiotischen Behandlungen. Ausgehend von Oberkiefer- und Segment-Osteotomien über verschiedene mandibuläre Knochenschnitte (mehrheitlich zur Rückverlagerung des Unterkiefers) dauerte es aber bis 1955, bis Hugo Obwegeser durch die Publikation der stufenförmigen sagittalen Spaltung des Unterkiefers und deren Weiterentwicklungen eine verlässliche und heute noch gebräuchliche Methode zur Repositionierung des Unterkiefers beschrieb. Das etablierte Verfahren zur Bewegung des Oberkiefers ist heute die LeFort-I-Osteotomie, die nach erfolgter Downfracture eine zuverlässige Beweglichkeit in sämtlichen Ebenen des Raumes bietet. Sie ermöglicht bei Bedarf auch eine Teilung des Oberkiefers in der Mittellinie oder sogar eine dreiteilige Segmentierung, welche die unabhängige Einstellung der Front- und Seitenzähne zulässt.



ber

Auch ästhetische Anliegen fanden schon früh ihre Berücksichtigung, sodass bereits 1942 durch Otto Hofer eine extraorale Genioplastik beschrieben wurde, die dann durch die 1957 ebenfalls von Hugo Obwegeser publizierte intraorale Variante abgelöst wurde. 1961 wurde von Gerhard Grimm auch eine erste Möglichkeit einer Unterkieferrand-Osteotomie zur Korrektur von Asymmetrien vorgeschlagen.

Weiterentwicklungen und Trends

1992 führte Joseph McCarthy das eigentlich schon altbekannte Prinzip der Distraktionsosteogenese in unser Fachgebiet ein, indem er mit einer monodirektionalen Apparatur einen unterentwickelten Unterkiefer nach Osteotomie im Bereich des Corpus Mandibulae in die gewünschte Dimension «wachsen lassen» und verlängern konnte. Diese Technik und die dafür notwendigen Apparaturen wurden verfeinert und auf andere Kieferanteile oder Segmente und sogar auf einzelne Zahneinheiten übertragen. Sie leistet heute zum Beispiel bei intramaxillären Engstand- und Platzproblemen sowie intermaxillären transversalen Diskrepanzen weiterhin wertvolle Dienste und kann unliebsame, aber nach wie vor weitverbreitete Extraktionen von gesunden Zähnen sowie deren langfristig potenziell deletären Auswirkungen auf die Gesichtsästhetik verhindern helfen. Mit der Publikation der Chin-Wing-Osteotomie durch Albino Triaca im Jahre 2009 wurde eine Idee wiederaufgenommen und in einem schlüssigen Konzept formuliert, die erstmals die Positionierung des konturgebenden Unterkieferrandes unabhängig vom zahntragenden Teil der Mandibula ermöglichte. Da die Ausdehnung und der Verlauf auch dieser Osteotomie individuell angepasst werden können, ist sie bei der Korrektur von Asymmetrien oder bei Profiloptimierungen aus rein ästhetischer Indikation von unschätzbarem Wert. Während in der Anfangszeit solche Dysgnathieeingriffe in der peri- und postoperativen Phase noch eine erhebliche Belastung für die Patienten darstellten, hat sich dies heute grundlegend geändert.

Der Trend geht eindeutig in Richtung schonender und minimalinvasiver Operationstechniken (Stichwort MIOS: Minimally Invasive Orthognathic Surgery), bei denen

beispielsweise im Oberkiefer nicht mehr ein zehn Zentimeter langer Zugang von Molaren zu Molaren zur übersichtlichen Darstellung der fazialen Kieferhöhlenwand fast bis zum Infraorbitalrand angelegt wird, sondern dank tunnellierender Präparation und Verwendung von geeigneten stabilen und individualisierbaren Osteosyntheseplatten unter Schonung der Weichteile ein Schnitt von knapp zwei Zentimeter ausreichen kann, um eine LeFort-I-Osteotomie nach allen Regeln der Kunst durchzuführen.

Die anästhesiologischen Verfahren erlauben heutzutage die problemlose Durchführung von monognathen Eingriffen als Day Surgery, folgen so dem sinnvollen Trend nach ambulanter Chirurgie und tragen dem Wunsch der Patienten entsprechend Rechnung. Grössere Eingriffe, die unter stationären Bedingungen durchgeführt werden müssen, verlangen eine nur kurze Hospitalisationszeit von zwei Nächten, nach denen der Patient ohne früher übliche Verdrahtung der Zähne oder Sondenernährung in die häusliche Umgebung entlassen werden kann. Die generelle Downtime beträgt etwa zwei Wochen, nach denen die Patienten wieder gesellschaftsfähig sind und langsam ihrer gewohnten Tätigkeit bei der Arbeit oder in der Schule nachgehen können.

Operationsplanung

Die Digitalisierung und deren eindrücklichen Möglichkeiten haben längst in der Dysgnathiechirurgie Einzug gehalten und sind etabliert. Wo früher noch Gipsmodelle und mehr oder weniger scharfe seitliche Fernröntgenbilder für die Planung mithilfe von althergebrachten Winkelmassen genügen mussten, ist es heute anerkannter Standard, die Planung der Operationen ausschliesslich anhand von digitalen Bildunterlagen, Scans der Okklusion und 3D-Röntgenaufnahmen des gesamten Gesichtsschädels durchzuführen. Dies trägt wesentlich zur Verkürzung der OP-Zeit und zur Präzision bei der Ausführung der chirurgischen Schritte bei.

Mittels spezifischer Programme können die Osteotomien und gewünschten Bewegungen sowie deren Auswirkungen auf Verzahnung und Gesicht im Detail geplant und simuliert werden. Ein besonderes Au-

genmerk wird dabei auf die Analyse, Bewahrung und wenn nötig Erweiterung der oberen Atemwege gelegt, um drohende oder bereits bestehende Atemeinschränkungen wegen Nasenscheidewandverkrümmungen, eingeschränktem Zungenraum oder nächtlichen Atemaussetzern aufgrund obstruktiver Schlafapnoe zu erkennen und korrekt zu beheben.

Die digitalen Planungstools ermöglichen bei Bedarf die Herstellung von Schablonen und Cutting-Guides für heikle Osteotomien oder die Anfertigung von patientenspezifischen Implantaten für Osteosynthesen oder auch Konturgebung von Jochbeinen und Kieferwinkel, die – gleichfalls individuell und je nach Bedarf – entweder aus herkömmlichem Titan, PEEK (einem biokompatiblen Kunststoff) oder neuerdings auch Hydroxylapatit zur noch besseren Osseointegration der Implantate bestehen können.

Ästhetik

Da jegliche Kieferumstellung sich zwangsläufig auch auf das Aussehen auswirkt, ist die sorgfältige Analyse der Ausgangslage bezüglich Beschaffenheit, Spannung und Dicke des Weichteilmantels von entscheidender Bedeutung. Das Ausmass der Eversion des Lippenrotes in Abhängigkeit von dessen dentaler Unterstützung ist genauso zu evaluieren wie eine Hyperaktivität des M. mentalis oder des M. orbicularis oris bedingt durch einen forcierten Lippenschluss. Die Form und Grösse der Nase im Verhältnis zum Nasolabialwinkel sowie die Lage und Form des Kinns müssen ebenso in die Beurteilung einfliessen wie der Verlauf und die Steilheit des Unterkieferrandes im Vergleich zur Gegenseite und zu den Kieferwinkeln.

Das früher gültige Diktat, dass das Ziel der Dysgnathiechirurgie in einer funktionellen Okklusion innerhalb des bestehenden gegebenen skelettalen Wachstumsmusters bestehe, ist heute obsolet und nicht mehr haltbar. In Zeiten von Social Media und Selbstoptimierung hat das Bewusstsein für das eigene Bild sowie der offene Umgang von Vorbildern und exponierten Personen mit ästhetischen Behandlungen und Eingriffen zu einer durchaus berechtigten erhöhten Anspruchshaltung der Patienten geführt. Dabei geht es nicht

um eine Standardisierung von Gesichtern, sondern darum, die Individualität eines jeden zu bewahren und die Veränderungen, die aus funktionellen Gründen notwendig sind, so umzusetzen, dass sie sich in ein harmonisches Gesamtbild einfügen.

Fazit

Die moderne Dysgnathiechirurgie verfügt über eine Vielzahl von Möglichkeiten zur Korrektur von dentoskelettalen Fehlbisslagen und zur Behandlung von profilästhetischen Fragestellungen, die mit vertretbarem Aufwand verbunden sind, voraussagbar geplant und zuverlässig umgesetzt werden können, um für die Patienten ein Optimum an Ausstrahlung und Wohlbefinden zu erreichen.

Dr. med. Dr. med. dent. Daniel Brusco

Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie

Nach dem Studium von Medizin und Zahnmedizin in Zürich und der Facharztausbildung in der Schweiz und in Deutschland war Dr. Dr. Brusco von 2008 bis 2014 Oberarzt und zuletzt Partner am Zentrum für Kiefer- und Gesichtschirurgie der Klinik Pyramide am See, bevor er 2015 seine eigene Privatpraxis mit Schwerpunkt Dysgnathiechirurgie eröffnete.

Praxis Dr. Dr. Daniel Brusco
Haus zur Pyramide
Klausstrasse 10
8008 Zürich
praxis@dr-brusco.ch
www.dr-brusco.ch

OBSTWALD OBERHARD – LEBENSRAUM MIT WIRKUNG

Verein Obstwald

Der Verein Obstwald Oberhard schafft auf rund 2,5 Hektaren in der Region Baden klimaresiliente Lebensräume mit hoher Biodiversität. Unser Ziel: Ökologie, Landwirtschaft und Klimaschutz praktisch verbinden. Durch die Pflanzung von langlebigen Hochstammbäumen bedrohter Obstsorten von ProSpecieRara wird auch das Kulturgut Sortenvielfalt erhalten und die genetische Basis der Obstsortenzüchtung breit gehalten. Die einheimischen Sträucher und blühenden krautigen Wildpflanzen sind gut angewachsen. Sie begünstigen zum Beispiel Schlupfwespen, die gegen Apfel- und Schalenwickler helfen. So gibt es weniger wurmstichige Früchte. Gleichzeitig entsteht ein wertvoller Lebensraum für Pflanzen, Tiere und Menschen. Nach unserem ersten Bericht in diesem Magazin möchten wir Ihnen nun zeigen, wie wir konkret Schmetterlinge fördern – mit gezielt gesetzten Futterpflanzen, die sowohl Raupen als auch erwachsenen Faltern dienen.

Für Falter und Vielfalt – Schmetterlingspflanzen im Fokus

Im Frühling 2024 wurden an geeigneten Stellen Gruppen einheimischer Sträucher und Wildstauden gepflanzt. Zusätzlich wurden geeignete Saatmischungen ausgebracht, um das Blütenangebot für die Insekten über die gesamte Vegetationsperiode zu sichern.

Dazu gehören:

- Blühsträucher wie Liguster, Faulbaum, Schlehe, Hundsrose, Geissblatt und das Pfaffenhütchen – sie liefern Nektar und bieten Schutz für Eiablage und Raupen.
- Weidenarten wie Salweide, Korb- und Reifweide – sehr wichtig für früh fliegende Arten wie den Zitronenfalter.
- Wildstauden wie Wilde Möhre, Natternkopf, Labkraut, Küchenschelle und Weiderich – sie offerieren Raupenfutter sowie reichlich Pollen und Nektar.

«Bereits kurz nach der Pflanzung zeigten sich die ersten Gäste: Kleiner Fuchs, Tagpfauenauge und sogar ein Schwalbenschwanz», berichtet Johannes Jenny, Biologe und Vereinsmitglied. Andrea Huser vom Vereinssekretariat ergänzt: «Es ist faszinierend, zu sehen, wie schnell die Natur auf unsere Massnahmen reagiert – ein echter Ansporn.»

So helfen Sie mit: fünf einfache Tipps für Ihren Garten

Auch im Privatgarten oder auf dem Balkon kann Schmetterlingen geholfen werden. Diese fünf Tipps sind einfach umzusetzen und bei Schweizer Verhältnissen äusserst wirksam.

1. Pflanzen bzw. säen Sie einheimische Arten. Wilde Möhre, Wiesensalbei, Dost, Thymian, Flockenblume oder Brennnesseln sind ideal. Bei einzelnen Arten führt die Saat zu rascheren Ergebnissen.
2. Verzichten Sie auf Pestizide. Diese schaden nicht nur den Raupen, sondern auch ihren Futterpflanzen.
3. Sorgen Sie für gestaffelte Blütezeiten vom Frühling bis in den Herbst hinein. Je mehr Vielfalt, desto besser.
4. Weniger mähen, mehr leben lassen. Kleine Wildwiesen oder ein unaufgeräumtes Eck mit Laub und Zweigen sind wertvoller als sterile Rasenflächen.
5. Schaffen Sie Struktur. Hecken, Steinhaufen oder Totholz bieten Unterschlupf für viele nützliche Insekten.

Gemeinsam weiterwachsen

Mit den Schmetterlingsfutterpflanzen ist ein weiterer Meilenstein im Obstwald Oberhard gesetzt. Jetzt wird es richtig spannend. Die kommenden Monate stehen im Zeichen des Monitorings: Welche Pflanzenarten werden besonders gut angenommen? Welche Kombinationen fördern die grösste Vielfalt? Die Besiedlung durch seltene Arten hängt auch davon ab, wie weit Schmetterlinge, Schmetterlingshafte und andere Artengruppen wie Wildbienen fliegen müssen, um das Paradies im Oberhard zu erreichen. Daher sind kleine und kleinste Trittsteinlebensräume im Garten oder auf dem Balkon so wichtig!

Möchten Sie Teil dieser Entwicklung sein?
Besuchen Sie uns unter www.obstwald.ch, unterstützen Sie unser Projekt mit einer Patenschaft oder Spende oder lassen Sie sich für Ihren eigenen Garten inspirieren. Naturschutz beginnt im Kleinen und wirkt im Grossen.

Planen und gestalten Sie mit uns Ihre Zukunft

Profitieren Sie von unserer Expertise beim Thema «Finanzplanung»:
- Sie gewinnen Klarheit über Ihr finanzielles Potenzial.
- Sie definieren Ihre Strategie, um Lebensziele zu erreichen.
- Sie treffen fundierte Entscheidungen für die Zukunft.

Wir unterstützen Sie, Ihren Finanzplan direkt mit uns umzusetzen.

Melden Sie sich bei uns – wir freuen uns auf Sie!

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

Zurich, Generalagentur
Howald & Scheidegger AG
Eigerstrasse 2, 3001 Bern

ZURICH