

Dental

MEDIZIN & ÖKONOMIE

NR. 2/20

DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt

Anstellung im Rentenalter

Seiten 7–23

Recht

**Strafrechtliche
Relevanz von unwahren
Arztzeugnissen**

*Dominik Probst und Seline Wissler
Seite 29*

Kapitalanlagen und
Investitionen

**Was uns die Coronakrise
über eine langfristig
erfolgreiche Anlage-
strategie lehrt**

*Mischa Riedo
Seite 33*



PRAXISBEWERTUNG

NACHFOLGER-
SUCHE

**ÜBERGABE-
MODELLE**

PRAXISÜBERNAHME-
VERTRAG

ANSTELLUNGSVERTRAG /
INFRASTRUKTUR-
NUTZUNGSVERTRAG

PRAXISNACHFOLGE

UNABHÄNGIGE
BEURTEILUNG

GOODWILL - NUR
NOCH GUTER WILLE?
ZEITPLANUNG

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



Vorwort

Der dritte Lebensabschnitt: die Anstellung als Alternative zum Ruhestand	5
---	---

Schwerpunkt

Vom Chef zum Angestellten: Anstellung im Rentenalter	7
Sozialversicherungen ab 65 bzw. 64 Jahren bei Arbeitnehmern	11
Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit	14
Die optimale Anlagestrategie – auch nach der Pensionierung	19

Zahnarzt und Unternehmer

Covid-19-Special: Pläne verwirklichen oder abwarten?	24
--	----

Marktplatz

Praxen	26
Suche	28

Recht

Strafrechtliche Relevanz von unwahren Arztzeugnissen	29
--	----

Kapitalanlagen und Investitionen

Was uns die Coronakrise über eine langfristig erfolgreiche Anlagestrategie lehrt	33
---	----

Fokus

Rufschädigung von Zahnarztpraxen – Umgang mit gefälschten Google-Bewertungen	37
Massnahmen gegen gefälschte Google-Bewertungen	42

IMPRESSUM

Gesamtauflage* 3500

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

Redaktion und Anzeigewesen:
MEDIZIN & ÖKONOMIE
Nicole Suter-Karer
Mitteldorfstrasse 3
5605 Dottikon
056 616 60 60
info@medizin-oekonomie.ch
www.medizin-oekonomie.ch

Gestaltung und Satz:
Stefanie Gehrig
www.stefaniegehrig.ch

Korrektorat:
Andrea Groh
www.andrea-groh.de

Druck:
Kromer Print AG, Lenzburg

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.



DER DRITTE LEBENSABSCHNITT: DIE ANSTELLUNG ALS ALTERNATIVE ZUM RUHESTAND

Viele Mediziner im Pensionsalter können sich ein Leben ohne ihre Arbeit und Patienten nicht vorstellen. Themen wie Administration, Personalführung und Politik lassen allerdings den Blutdruck steigen.

Besonders Mediziner in eigener Praxis befinden sich im Dilemma: Praxisaufgabe und Verzicht auf Patientenkontakt versus Praxisweiterführung und hoher Blutdruck. Der einfachste Weg aus diesem Dilemma ist die Weiterführung der Tätigkeit in Anstellung. Die Anstellung bietet die Möglichkeit, jede unternehmerische Verantwortung abzugeben und sich ausschliesslich auf die Behandlung der Patienten zu konzentrieren.

Gerade bei Praxisinhabern von Einzelpraxen verursacht der Gedanke an die Anstellung und damit die Aufgabe des Status der Selbstständigkeit jedoch Bauchschmerzen. Aber auch jüngere Praxenbesitzer und somit potenzielle Arbeitgeber schrecken oft davor zurück, ältere Mediziner anzustellen.

Warum die Anstellung eines Mediziners im ordentlichen Pensionsalter sowohl für Arbeitnehmer wie auch für Arbeitgeber eine Win-win-Situation sein kann und worauf geachtet werden sollte, erfahren Sie in dieser Ausgabe der «Medizin & Ökonomie».

Herzlichst
Nicole Suter-Karer

25 JAHRE ERFAHRUNG. FÜR IHRE PRAXIS.

Treuhand. Recht. Steuern.

Brenner Treuhand ist Ihr Ansprechpartner für Treuhand im Gesundheitswesen. Unsere Dienstleistungen sind massgeschneidert und perfekt abgestimmt auf die umfassenden Bedürfnissen von Zahnärzten und Ärzten.

**PRAXIS-
CHECKUP**

Wünschen Sie eine Zweitmeinung oder suchen Sie einen kompetenten Partner? Nutzen Sie unseren kostenlosen Check-Up und testen Sie uns.

BRENNER TREUHAND AG

Gewerbestrasse 6
9242 Oberuzwil
T +41 71 955 05 65
info@brennertreuhand.ch

brennertreuhand.ch



Martin Brenner
Geschäftsführer

VOM CHEF ZUM ANGESTELLTEN: ANSTELLUNG IM RENTENALTER

Nicole Suter-Karer (FEDERER & PARTNERS)

Die Sonne scheint, die Enkelkinder spielen friedlich am Ufer eines Sees und der Hund schaut zu Ihnen auf – die Bilderbuchansicht des wohlverdienten Ruhestands. Die Realität stimmt leider nicht immer damit überein. So mancher Rentner wünscht sich wieder zurück ins geregelte Berufsleben oder muss aus finanziellen Gründen weiterarbeiten. Mediziner sind hier gegenüber so manch anderer Berufsgruppe im Vorteil, da ohne Probleme auch im Rentenalter weitergearbeitet werden kann. Sehr beliebt ist hierbei die Tätigkeit in Anstellung, da sie sowohl für Arbeitnehmer wie auch Arbeitgeber einige Vorteile bereithält.

Vor allem für Mediziner, die in eigener Praxis oder in leitender Position tätig waren, kann der Wechsel in den Ruhestand ein harter Schlag sein. Der gewohnte Lebensrhythmus, der oft durch ein überdurchschnittlich hohes Engagement und Pensum geprägt war, wird am Tag der Pensionierung oder Praxisübergabe abrupt ruhiger und womöglich träge und langweilig, wenn nicht durch erfüllende und zeitintensive Hobbys vorgesorgt wurde. Ein Zustand, der häufig nicht lange ausgehalten wird und in extremen Fällen in einer Depression enden kann.

Leider gibt es auch die Situation, dass durch falsche Beratung oder Unwissenheit



die Altersvorsorge vernachlässigt wurde oder durch hohe Unterhaltszahlungen infolge einer Scheidung die Altersvorsorge so schmal ist, dass weitergearbeitet werden muss. Als optimale Lösung, um die emotionale oder wirtschaftliche Lücke zu füllen, bietet sich in beiden Fällen eine Anstellung an.

Anstellung nach dem Praxisverkauf

Da zumindest beim Verkauf einer Einzelpraxis der Verkaufserlös privilegiert versteuert werden kann (vgl. hierzu Artikel S. 14), sofern die Selbstständigkeit aufgegeben wird, wählen die meisten Praxisverkäufer das Modell der Anstellung für ihre weitere Tätigkeit. Der einfachste und bequemste Weg, um auch nach der Pensionierung weiterzuarbeiten, ist eine Anstellung beim Praxisnachfolger. Dies bietet sich vor allem an, wenn sich der ehemalige und der neue Inhaber gut verstehen. Falls beide Zahnärzte ein höherprozentiges Pensum arbeiten wollen, sollte zudem der vorhandene Patientenstamm für zwei reichen oder ausbaubar sein und die Räumlichkeiten sollten genügend Platz bieten.

Die Anstellung in einer anderen Praxis oder Institution ist eine weitere Möglichkeit. Ist dies das Ziel, sollte darauf geachtet wer-

den, dass der neue Arbeitsort ausserhalb des Einzugsgebiets der alten Praxis liegt, sodass der Nachfolger nicht konkurrenziert wird. Ein Aspekt, der im Praxisübernahmevertrag klar geregelt werden muss.

Generationenkonflikt

In Anstellung weiterzuarbeiten heisst aber in vielen Fällen, nicht einfach so weitermachen zu können wie bisher. Auf einige Änderungen sollte man gefasst sein und sich darauf einstellen, sonst haben weder Arbeitnehmer noch Arbeitgeber lange Freude aneinander.

a) Unterschiedliche Vorstellungen und Ideen

Sei es bei der Praxiseinrichtung, der Organisation des Praxisalltags oder bei der Führung der Mitarbeiter – hier ist es wichtig, dass sich der erfahrene Arbeitnehmer zurücknimmt und den Arbeitgeber machen lässt. Ein guter Rat schadet nie, sollte dieser aber nicht umgesetzt werden, darf dies nicht persönlich genommen werden. Auch die Jüngeren dürfen ihre Erfahrungen machen, daran werden sie wachsen. Ein Tipp hierzu ist, sich nicht auf die negativ empfundenen Aspekte zu konzentrieren, sondern auf die

Wichtige Spielregeln für eine erfolgreiche Anstellung im Rentenalter von Hansruedi Federer:

1. Ins zweite Glied zurücktreten, nämlich vom Chef zum Angestellten, und sich ein- und unterordnen.
2. Vergessen, dass früher alles besser war – die Erinnerung ist das einzige Paradies, aus dem man nicht vertrieben werden kann.
3. Arbeitspensum und Motivation synchronisieren. Work-Life-Balance beachten.
4. Freude und Spass sind der Massstab, der das Pensum bestimmt.
5. Geheimrezept: Die Erfahrung des Alten mit der Dynamik des Jungen amalgamieren bringt die besten Resultate.

positiven, wie den Wegfall der Administration und Praxisführung, die nun beim Arbeitgeber liegt.

b) Neue Technologien

Die jüngeren Generationen arbeiten ausschliesslich mit eKGs und weiteren computerbasierten Anwendungen. Eine gewisse Technologieaffinität und PC-Kenntnisse wie auch das Zehnfingersystem (oder ein ähnlich effizientes individuelles System) sind daher ein absolutes Muss für die Tätigkeit in einer Anstellung. Wenn diese Kenntnisse nicht vorhanden sind, wird es schwierig, eine passende Anstellung zu finden.

Ältere Angestellte sind teuer! Ein Mythos?

Viele Arbeitgeber schrecken davor zurück, ältere Arbeitnehmer anzustellen, da hohe Löhne und Sozialversicherungsabgaben (vgl.

hierzu Artikel S. 11) befürchtet werden. Auch das Risiko, dass jemand erkrankt und längere Zeit ausfällt, scheint vielfach vorhanden. Ängste, die praktisch unbegründet sind und vor allem von den Vorteilen, die ein erfahrener Arbeitnehmer mit sich bringt, aufgewogen werden. Erfahrene Arbeitnehmer sind in vielen Fällen sehr routiniert und effizient, das heisst sie erwirtschaften einen hohen Umsatz, was der ganzen Praxis zugutekommt. Wenn die Entlohnung zudem umsatzbasiert ist, also kein Fixlohn vereinbart wurde, ist dies ein Vorteil, der für beide Seiten sehr befriedigend sein kann. Der Arbeitnehmer ist motiviert, in seinem bisherigen Tempo weiterzuarbeiten, und verdient entsprechend viel. Der Arbeitgeber profitiert von einem erhöhten Beitrag an seinen Praxisunkosten, was entsprechend positive Auswirkungen auf den Gewinn hat. Sollte der erfahrene Arbeit-



nehmer aber doch irgendwann kürzertreten wollen oder sein Tempo etwas drosseln, legt der Arbeitgeber nicht drauf.

Der richtige Zeitpunkt, um definitiv in Pension zu gehen

Neben den sehr individuellen Aspekten wie dem eigenen Gesundheitszustand oder dass nun auch der Ehepartner das ordentliche Rentenalter erreicht hat und man gemeinsamen Plänen nachgehen möchte, gibt es bei angestellten Zahnärzten in einer Praxis grundsätzlich keine Altersbegrenzung, die zur Aufgabe der Tätigkeit mit Erreichung eines bestimmten Alters zwingt. Die einzigen externen Faktoren können hier der Arbeitgeber sein, der die Zusammenarbeit auflöst oder bis zur Erreichung eines bestimmten Alters befristet, oder die kantonale Aufsichtsbehörde, die entsprechende Massnahmen umsetzt.



Nicole Suter-Karer

Consultant
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit zwanzig Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Nicole Suter-Karer betreut seit 2011 verschiedene Mandate mit Schwerpunkt Praxisnachfolge.

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

SOZIALVERSICHERUNGEN AB 65 BZW. 64 JAHREN BEI ARBEITNEHMERN

Matthias Iseli (Espace Broker)

Rentenaufschub und Beitragspflicht

1. Säule

Kann ich meine Altersrente aufschieben?

Ja. Schieben Sie Ihre Altersrente auf, erhalten Sie für die Dauer des gesamten Rentenbezugs eine erhöhte Altersrente. Der Zuschlag wird nach versicherungstechnischen Grundsätzen berechnet und zusammen mit den Renten periodisch der Lohn- und Preisentwicklung angepasst. Der maximale Zuschlag nach fünf Jahren ist 31.5 %.

Sind Sie verheiratet, haben Sie unabhängig von Ihrem Ehegatten die Möglichkeit, die Altersrente vorzubeziehen oder aufzuschieben. Es ist somit möglich, dass Sie Ihre Altersrente vorbezahlen und Ihr Ehegatte oder Ihre Ehegattin die Altersrente aufschiebt.

Bin ich AHV-pflichtig, wenn ich trotz Rentenbezug weiterhin arbeite?

Ja. Sind Sie im AHV-Rentenalter (Frauen ab dem 64. und Männer ab dem 65. Altersjahr), so zahlen Sie weiterhin Beiträge an die AHV/IV/EO, wenn Sie eine Erwerbstätigkeit ausüben. Allerdings kommen Sie in den Genuss eines Freibetrags, auf dem keine Beiträge zu entrichten sind. Der Freibetrag beträgt 1 400 CHF im Monat oder 16 800 CHF im Kalenderjahr.

Beeinflussen diese Beiträge die Höhe meiner Rente?

Nein. Die mit dem Erreichen des gesetzlichen Rentenalters geleisteten Beiträge haben keinen Einfluss mehr auf Ihre Rente. Vom Frei-

betrag profitieren auch Versicherte, die ihre Rente aufgeschoben haben.

Kann ich meine Rente aus der 2. Säule aufschieben?

Ja, auch in der beruflichen Vorsorge ist ein Rentenaufschub möglich. Der Aufschub ist jedoch laut dem Bundesgesetz über die berufliche Vorsorge (BVG) für die Pensionskassen keine Pflicht und muss daher zwingend im jeweiligen Reglement vorgesehen sein.

In der Zeitspanne des Rentenaufschubs werden grundsätzlich keine BVG-Beiträge für die 2. Säule mehr erhoben: Ihr Altersguthaben erhöht sich in diesem Fall trotz Verlängerung der Erwerbstätigkeit nicht. Hingegen erhöht sich grundsätzlich der Umwandlungssatz um 0.2 % pro Aufschubjahr von 6.8 % auf 7.2 % und damit die Rente.

Säule 3a

In der Regel können Sie das Guthaben der 3. Säule als einmalige Kapitalleistung beziehen und zwar frühestens fünf Jahre vor Erreichen des ordentlichen Rentenalters, spätestens am Ende des Monats, in dem Ihre AHV-Rente zu laufen beginnt. Wenn Sie jedoch nachweisen, dass Sie weiterhin erwerbstätig sind, können Sie die Auszahlung der 3. Säule um höchstens fünf Jahre über den Eintritt des ordentlichen Rentenalters hinaus aufschieben.

Seit 2008 können Männer bis zur Vollendung des 70. und Frauen bis zum 69. Lebensjahr in die gebundene Vorsorge (Säule 3a) einzahlen. Bedingung ist jedoch ein Erwerbseinkommen.

Säule 3b

Im Gegensatz zu der Säule 3a (gebundene Vorsorge) ist die Säule 3b eine freie Vorsorge. Das heisst, die Säule 3b ist nicht an die Pensionierung gebunden, sondern kann auch für mittel- oder langfristige Sparziele verwendet werden. Massgebend für den Ablauf sind die vereinbarten Ablaufdaten bei Abschluss der Vorsorgepolice.

Krankentaggeld

Bei den meisten Versicherern erlischt der Anspruch auf Taggeldleistungen mit dem Erreichen des 70. Altersjahrs. Es muss zudem geprüft werden, ob sie auch den Verdienstaufschlag von Rentnern versichern, um unnötige Beiträge zu vermeiden.

Obligatorische Unfallversicherung (UVG)

Pensionierte Arbeitnehmende können die meisten Leistungen der Unfallversicherung in Anspruch nehmen, einschliesslich der

UVG-Taggeldleistungen bei einem Unfall. Sie haben allerdings keinen Anspruch auf eine Invalidenrente der Unfallversicherung, wenn der Unfall nach dem Erreichen des Pensionsalters passierte. Da ab diesem Zeitpunkt die Unfallversicherung weniger Risiken abdeckt, ist die Frage erlaubt, ob nicht auch die Beiträge entsprechend angepasst werden müssten.

Übersicht über die möglichen Beiträge bei einer Erwerbstätigkeit nach Erreichen des ordentlichen Rentenalters:**AHV**

- Keine Beitragspflicht mehr, sofern der AHV-Lohn unter 16 800 CHF liegt, ansonsten erfolgen Beiträge an AHV/IV/EO.

Arbeitslosenversicherung

- Befreiung der Beitragspflicht nach Erreichen des Pensionsalters



BVG

- Während der Zeit des Rentenaufschubs besteht keine Beitragspflicht.

Krankentaggeld

- Existiert beim Arbeitgeber eine Krankentaggeldversicherung, muss geprüft werden, ob sie den Verdienstaufschlag von Rentnern versichert, um unnötige Beiträge zu vermeiden. Der Abzug erfolgt nach den Bestimmungen der jeweiligen Versicherungsgesellschaft. Die Leistungsdauer ist auf 180 Tage beschränkt.

Obligatorische UVG

- Im Rahmen der Versicherungsdeckung nach Erreichen des Pensionierungsalters. Es besteht kein Anspruch mehr auf IV-Leistung. Die Beiträge können entsprechend angepasst werden.

**Matthias Iseli**

Geschäftsleiter und Inhaber
Espace Broker AG, Büren an der
Aare / Triloga AG, Olten

Matthias Iseli leitete nach seiner kaufmännischen Ausbildung bei der Mobiliar-Versicherung und der Erlangung des eidgenössischen Versicherungsfachausweises den Vertrieb der Mobiliar-Versicherung Olten. Vor zehn Jahren war er Mitbegründer der Espace Broker AG, die sich unter anderem auch auf die Versicherung von Zahnärzten und Ärzten sowie Zahnarztpraxen und Arztpraxen spezialisiert hat.

Espace Broker AG
Hauptgasse 5
3294 Büren an der Aare
032 353 11 13
info@espacebroker.ch



AUFGABE DER SELBSTSTÄNDIGEN ERWERBSTÄTIGKEIT

Andreas Nachbur und Thomas Schwab (JP Steuer AG)

Noch immer werden die meisten Praxen in der Schweiz in Form einer Einzelfirma geführt. Möchte die Zahnärztin oder der Zahnarzt in den Ruhestand treten, gibt es die aus steuerlicher Sicht interessante Möglichkeit der privilegierten Liquidation.

Bei der Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit besteht die Möglichkeit der privilegierten Liquidation. Insbesondere wer die berufliche Vorsorge bis anhin vernachlässigt hat, kommt zu teilweise deutlichen steuerlichen Vorteilen.

1. Einführung der privilegierten Liquidationsbesteuerung bei selbstständig Erwerbenden

Im Rahmen der Unternehmenssteuerreform II im Jahre 2007 wurde eine neue steuerliche Privilegierung bei Aufgabe einer selbstständigen Erwerbstätigkeit eingeführt. Die Bestimmung erfreut sich seitdem höchster Beliebtheit und ist fester Bestandteil bei Nachfolgeregelungen.

Der massgebende Gesetzesartikel im Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer lautet wie folgt: «Wird die selbstständige Erwerbstätigkeit nach dem vollendeten 55. Altersjahr oder wegen Unfähigkeit zur Weiterführung infolge Invalidität definitiv aufgegeben, so ist die Summe der in den letzten zwei Geschäftsjahren realisierten stillen Reserven getrennt vom übrigen Einkommen zu besteuern. Einkaufsbeiträge gemäss Artikel 33 Absatz 1 Buchstabe d sind abziehbar. Werden keine solchen Einkäufe vorgenom-

men, so wird die Steuer auf dem Betrag der realisierten stillen Reserven, für den der Steuerpflichtige die Zulässigkeit eines Einkaufs gemäss Artikel 33 Absatz 1 Buchstabe d nachweist, zu einem Fünftel der Tarife nach Artikel 36 berechnet. Für die Bestimmung des auf den Restbetrag der realisierten stillen Reserven anwendbaren Satzes ist ein Fünftel dieses Restbetrages massgebend, es wird aber in jedem Falle eine Steuer zu einem Satz von mindestens 2 Prozent erhoben.»

In den kantonalen Gesetzen finden sich jeweils ähnliche Bestimmungen, wobei insbesondere Abweichungen bei der Steuerberechnung auf dem Restbetrag zu beachten sind.

Da der Gesetzeswortlaut nicht gerade lesefreundlich bzw. einfach verständlich ist, gehen wir nachfolgend auf die einzelnen Bestimmungen und deren Anwendungen ein.

2. Voraussetzungen

Die Voraussetzungen, um in den Genuss der privilegierten Liquidationsbesteuerung zu kommen, sind demnach wie folgt:

- definitive Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit
- nach Erreichen des 55. Altersjahres oder aufgrund Invalidität

2.1 Definitive Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit

Die Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit muss definitiv sein. In der Praxis wird eine geringfügige Weiterführung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit akzeptiert, wobei die Eintrittsschwelle zur obligatori-

schen Versicherung gemäss BVG als massgebende Schranke gilt. Diese beträgt momentan 21 330 CHF pro Jahr, also 1 777.50 CHF pro Monat.

Auch wenn die Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit definitiv sein müsste, wird in der Regel bei einer späteren Wiederaufnahme einer (anderen) selbstständigen Erwerbstätigkeit die einmal gewährte Privilegierung nicht rückwirkend durch eine Nachbesteuerung «entprivilegiert». Jedoch ist klar, dass die privilegierte Liquidationsbesteuerung pro Person nur einmal im Leben geltend gemacht werden kann – bei der Liquidation der zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufgenommenen selbstständigen Erwerbstätigkeit kann somit die privilegierte Besteuerung nicht noch einmal beantragt werden.

Möglich ist aber, sich nach Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit bei einer Unternehmung anstellen zu lassen, also die Aufnahme einer unselbstständigen Erwerbstätigkeit. Dies kann auch beim eigenen, verkauften Unternehmen sein.

2.2 Erreichen des 55. Altersjahres oder aufgrund Invalidität

Das Erreichen des 55. Altersjahres bereitet in der Praxis keine Mühe, da hier das Stichtagsprinzip gilt. Wird eine selbstständige Erwerbstätigkeit jedoch aufgrund Invalidität aufgegeben, so ist eine gewisse Kausalität gefordert. Nicht nötig ist aber eine zeitliche Nähe zwischen Eintritt der Invalidität und der definitiven Aufgabe der Geschäftstätigkeit. Wird demnach nach Beginn der Invalidität die selbstständige Erwerbstätigkeit vorerst noch weitergeführt, kann die privilegierte Liquidationsbesteuerung auch zu einem späteren Zeitpunkt in Anspruch genommen werden, sofern die Tätigkeit aufgrund der Invalidität nicht mehr möglich ist und schlussendlich definitiv aufgegeben wird bzw. werden muss.

3. Privilegierte Liquidationsbesteuerung

3.1 Was wird privilegiert besteuert?

Es werden lediglich die stillen Reserven der letzten zwei Jahre – also die Differenz



Abbildung 1: Lediglich der eigentliche Liquidationsgewinn wird privilegiert besteuert!

zwischen dem Wert der Anlagen gemäss Buchhaltung (sog. Buchwert) und dem Verkaufspreis (sog. Verkehrswert) – privilegiert besteuert. Übrige Einkünfte – also bei einem Zahnarzt zum Beispiel das Honorar aus Behandlungen in dieser Periode – werden weiterhin ordentlich besteuert.

3.2 Wie erfolgt die Privilegierung?

Die gemäss Ziffer 3.1 ermittelten stillen Reserven (Liquidationserlös) werden sodann, sofern ein fiktiver Einkauf in eine Vorsorgeeinrichtung möglich ist, in zwei Teile gesplittet: Ein Teil wird zum Vorsorgetarif besteuert und der zweite Teil (Restliquidationsgewinn) wird zum Steuersatz, der einem Fünftel des Restliquidationsgewinns entspricht, besteuert¹.

¹ Auf kantonaler Ebene sind abweichende Berechnungen zur Besteuerung des Restliquidationsgewinns möglich.

3.3 Berechnung des fiktiven Einkaufs

Die Bestimmung zur privilegierten Liquidationsbesteuerung bei Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit erlaubt nebst einem effektiven Einkauf in eine Vorsorgeeinrichtung – sofern der selbstständige Zahnarzt bei einer Vorsorgeeinrichtung angeschlossen ist – auch einen «fiktiven Einkauf», der so besteuert wird, als wäre dieser Betrag bei einer Vorsorgeeinrichtung einbezahlt und bezogen worden, obschon kein Anschluss an eine Vorsorgeeinrichtung vorhanden ist.

Für die Berechnung des fiktiven Einkaufs wird das Durchschnittseinkommen der letzten fünf Jahre vor der Liquidation verwendet. Davon können fiktiv 15 % in die Vorsorge einbezahlt werden, und zwar für sämtliche Jahre ab dem 25. Geburtstag bis höchstens zum Kalenderjahr, in dem das ordentliche AHV-Rententalter erreicht worden ist (Mann 65, Frau 64).

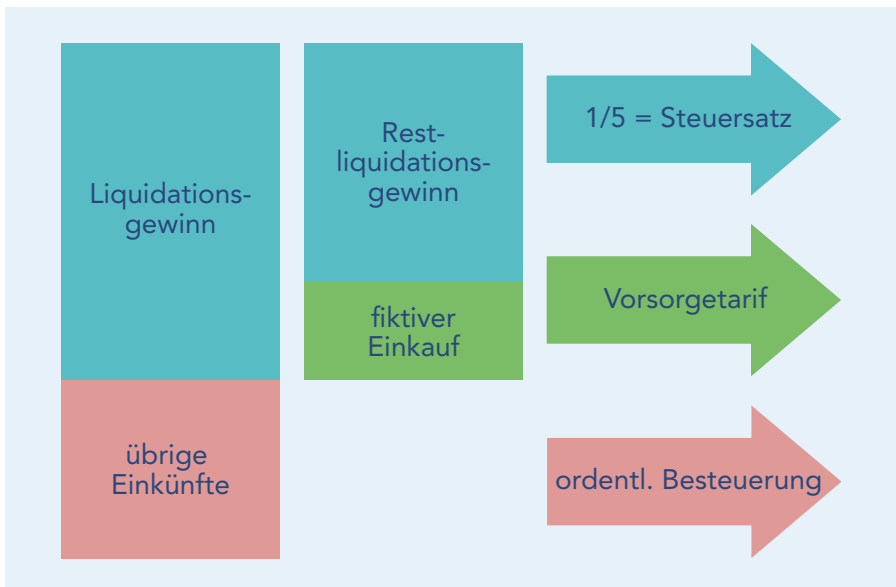


Abbildung 2: Der Liquidationsgewinn wird – bei Einkaufspotenzial – zweigeteilt.

Von diesem errechneten Betrag werden dann sämtliche Guthaben in der Säule 2 sowie Säule 3a, die über die «kleine Säule 3a»² hinausgehen, abgezogen. Wird die selbstständige Erwerbstätigkeit erst nach dem 70. Altersjahr aufgegeben, ist kein fiktiver Einkauf mehr möglich.

3.4 Berechnungsbeispiel

- Alter: 60 Jahre, ledig, konfessionslos und keine Kinder
- Durchschnittliches Einkommen in den letzten fünf Jahren: 250 000 CHF
- Pensionskassenguthaben: 600 000 CHF

² Unter der «kleinen Säule 3a» versteht man den fixen Betrag, der einbezahlt werden darf, wenn eine 2. Säule vorhanden ist. Stand 2020 sind dies 6 826 CHF. Dies im Gegensatz zu der Säule 3a, wenn keine 2. Säule besteht, dann darf bis zu 20 % des Nettoeinkommens (maximal 34 128 CHF) einbezahlt werden.

- Liquidationsgewinn: 800 000 CHF

Berechnung des maximal möglichen fiktiven Einkaufs:

- Anrechenbare Jahre: $60 - 25 = 35$ Jahre
- Theoretischer jährlicher Beitrag:
 $250\,000\text{ CHF} \times 15\% = 37\,500\text{ CHF}$
- Theoretischer Gesamtbeitrag:
 $37\,500\text{ CHF} \times 35 = 1\,312\,500\text{ CHF}$
- Abzüglich Pensionskassenguthaben:
 $1\,312\,500\text{ CHF} - 600\,000\text{ CHF}$
 $= 712\,500\text{ CHF}$

→ Fast der gesamte Liquidationsgewinn kann als fiktiver Einkauf besteuert werden.

Der Restliquidationsgewinn über 87 500 CHF wird zum Steuersatz besteuert, der einem Fünftel – also 17 500 CHF – entspricht. Konkret würden auf dem Liquidationsgewinn folgende Steuern anfallen:

	Basel	Luzern	Zürich
Fiktiver Einkauf	70 000 CHF	61 500 CHF	98 000 CHF
Übriger Liquidationsgewinn	20 800 CHF	8 700 CHF	5 600 CHF
Total	90 800 CHF	70 200 CHF	103 600 CHF

4. Fazit

Die privilegierte Liquidationsbesteuerung bei der definitiven Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit bietet steuerlich interessante Möglichkeiten. Wichtig ist jedoch, dass rechtzeitig mit der Planung begonnen wird. Da die Einkommen der letzten fünf Jahre eine erhebliche Rolle zur Berechnung des fiktiven

Einkaufs innehaben, ist dies die Mindestvorlaufzeit, um ein optimales Ergebnis zu erzielen. So sollte unter anderem darauf geachtet werden, dass die Einkommen in den letzten Jahren eine gewisse Höhe beibehalten. Unbedingt vermeiden sollte man eine Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit kurz nach Erreichen des 70. Altersjahres.



Thomas Schwab
Rechtsanwalt, dipl. Steuerexperte

Partner JP Steuer AG

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



Andreas Nachbur
Treuhänder mit eidg. Fachausweis

Partner JP Steuer AG

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

DIE OPTIMALE ANLAGESTRATEGIE – AUCH NACH DER PENSIONIERUNG

Roland Kläger und Andrea Klein (Raiffeisen Schweiz)

Anlagen leisten einen wichtigen Beitrag zur Altersvorsorge. Mit der Pensionierung verändert sich für Anleger jedoch vieles: Das Erwerbseinkommen fällt weg, die finanziellen Bedürfnisse verschieben sich und auch der Anlagehorizont wird kürzer. Eine kluge Anlagestrategie trägt den neuen Lebensumständen Rechnung. Bei der Ausgestaltung ist entscheidend, wie hoch der zukünftige Geldbedarf aus dem Vermögen ist und welches Risiko noch eingegangen werden will.

Die Leistungen der AHV und Pensionskasse reichen heute in vielen Fällen nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard nach der Pensionierung zu sichern. Das gilt für Medizinerinnen und Mediziner noch stärker als für andere Berufsgruppen. Je höher das Einkommen, desto höher sind in der Regel die Lebenshaltungskosten und desto geringer ist der Anteil,

den die AHV- und Pensionskassenrenten zur Deckung der Lebenshaltungskosten im Alter beitragen. Umso wichtiger ist es, klug und umsichtig über das nach der Pensionierung vorhandene Geld zu entscheiden. So soll das Vermögen nicht nur einen Beitrag zur Deckung der laufenden Kosten leisten, sondern auch weiterwachsen und Erträge abwerfen. Die passende Anlagestrategie ermöglicht beides.

Veränderte Lebensumstände, neue Strategie

Grundsätzlich gibt es für jedes Alter eine erfolgversprechende Anlagestrategie, für den Dreissigjährigen genauso wie für den Mittsechziger. Richtig anlegen heisst in jedem Alter, den individuellen Lebensumständen und der eigenen Vermögenssituation Rechnung zu tragen. So ändern sich im Verlauf eines Lebens das Einkommen, das Vermögen und die laufenden Ausgaben genauso wie die eigenen Ziele und Bedürfnisse.



Für jedes Bedürfnis die passende Anlagestrategie

Die Anlagestrategie geht auf die individuellen Bedürfnisse und Gegebenheiten des Anlegers ein. Sie bildet die Basis für den Aufbau des Anlageportfolios und dient als Kompass bei allen wichtigen Anlageentscheidungen. Diese drei Faktoren sind für die Wahl der individuellen Anlagestrategie entscheidend:

- **Anlageziel:** Am Anfang stehen die persönlichen Anlageziele – langfristiger Vermögensaufbau, Erhalt des Vermögens, regelmässige Erträge oder sinnvolle Nutzung von Liquidität.
- **Zeithorizont:** Eine wichtige Rolle bei der Definition der Anlagestrategie spielt der Anlagehorizont, also wie lange das Geld oder Teile davon angelegt werden können bzw. wann das angelegte Kapital wieder benötigt wird.
- **Risikoprofil:** Das Risikoprofil definiert, welche Risiken ein Anleger mit seinen Anlagen eingehen kann und will. Entsprechend setzt es sich aus der objektiven Risikofähigkeit und der subjektiven Risikobereitschaft zusammen.

Das gilt besonders für die Zeit nach der Pensionierung. Die Einnahmen aus der eigenen Zahnarztpraxis oder vom Arbeitgeber fallen weg, an deren Stelle treten die Leistungen aus AHV, Pensionskasse und der 3. Säule. Ausgabenposten für Gesundheit, Reisen und Freizeit gewinnen an Bedeutung. Es heisst, die finanziellen Mittel so einzuteilen, dass man seinen Lebensstandard nach der Pensionierung aufrechterhalten und sich im Ruhestand möglichst viele Wünsche erfüllen kann. Entsprechend muss die Anlagestrategie auf die neue Situation abgestimmt werden – der Fokus verschiebt sich vom Vermögensaufbau hin zur Vermögenssicherung und zum Vermögensverzehr.

Finanz- und Vermögensplanung bildet Basis

Startpunkt der Finanz- und Vermögensplanung für das Alter ist ein möglichst genaues und objektives Bild darüber, wie viel Geld im Ruhestand jährlich benötigt wird. Zur Schätz-

zung der Lebenshaltungskosten hilft ein Blick auf die Jahre vor der Pensionierung: Wie hoch waren die jährlichen Ausgaben in den letzten fünf Jahren? Was bleibt nach dem Eintritt in den Ruhestand gleich und was ändert sich?

Viele Erwerbstätige gehen davon aus, dass die Ausgaben nach der Pensionierung zurückgehen. Dies ist oft Irrglaube. Die Kosten bleiben in der Regel konstant. Investiert man mehr ins Hobby oder steigen unerwartet die Gesundheitskosten, nehmen sie sogar zu. Eine ehrliche Analyse der eigenen Lebenssituation ist dabei zentral. Wer Kredite oder Hypotheken abbezahlen muss oder sein Vermögen noch in der eigenen Praxis gebunden hat, muss dies berücksichtigen.

In einem zweiten Schritt gilt es herauszufinden, ob die Einkünfte aus AHV, Pensionskasse und sonstigen Quellen – zum Beispiel Mieteinnahmen aus der im Privatbesitz stehenden Praxisliegenschaft – ausreichen,

um den Lebensunterhalt zu decken. Um die Einnahmen exakt zu bestimmen, ist eine detaillierte Pensionsplanung nötig. Dazu gehört auch die Frage, ob man die 2. Säule als laufende Rente bezieht oder sich das gesamte Vorsorgekapital auszahlen lässt. Auch ein Teilbezug des Vorsorgekapitals und eine reduzierte monatliche Rente sind möglich. Dieser Entscheid hat grosse Auswirkungen auf die zukünftige Vermögenssituation.

Klarheit gewinnen über den Vermögensverzehr

Besteht zwischen erwarteten Einnahmen und geplanten jährlichen Ausgaben eine Lücke, ist es wichtig, diese zu beziffern und zu berechnen, wie viel Vermögen reserviert werden muss, um das jährliche Manko zu finanzieren. In die Kalkulation des zur Verfügung stehenden Vermögens sind auch allfällige Erlöse aus dem Verkauf der Praxis miteinzubeziehen.

Anschliessend wird das vorhandene Geld für die Zeit nach der Pensionierung auf sinnvolle Weise organisiert. In der Regel werden dabei zwei Etappen an je rund zehn Jahren unterschieden und das Vermögen so in einen Verzehr- und einen Wachstumsteil

aufgegliedert. Mit dem Verzehrteil soll das jährliche Einkommensmanko während der ersten zehn Jahre nach der Pensionierung gedeckt werden.

Das verbleibende Kapital wird als Wachstumsteil bezeichnet. Dieser Teil des Vermögens muss erst verfügbar sein, wenn der Verzehrteil aufgebraucht ist, also rund zehn Jahre nach der Pensionierung. Mit einem solch längeren Anlagehorizont sind auch im Alter risikoreichere Anlagen möglich, die höhere Renditen erzielen. Ziel ist es, damit einen Teil des während der ersten zehn Jahre verbrauchten Kapitals wieder zu erwirtschaften.

Keine Risiken beim Verzehrteil

Die Anlagestrategie für den Verzehrteil des Vermögens unterscheidet sich markant von derjenigen für den Wachstumsteil. Da diese Gelder kurzfristig für die Deckung der laufenden Ausgaben benötigt werden, stehen liquide Anlageformen mit hoher Sicherheit im Vordergrund. Anleger müssen dazu aber wissen: Je sicherer und liquider eine Anlage ist, desto geringer sind die Renditechancen. Doch auch im Verzehrteil sind – abhängig



vom Zeithorizont – unterschiedliche Anlageformen möglich.

Die Summe, die unmittelbar in den ersten Jahren nach der Pensionierung gebraucht wird, liegt am besten auf einem normalen Sparkonto. Der Teil, der erst in den Folgejahren benötigt wird, kann dagegen in sichere Anlagen investiert werden, zum Beispiel in festverzinsliche Obligationen, defensive Aktien oder entsprechende Fondslösungen.

Tipp

Wenn der Liquiditätsbedarf höher ist als die Einkünfte, bieten sich Anlagelösungen mit gestaffelten Auszahlungsoptionen an. Bei einem Fondsentnahmeplan werden periodische Auszahlungsbeträge festgelegt. So lassen sich aus dem Vermögen gezielt liquide Mittel freisetzen.

Wachstumsteil soll Rendite bringen

Der Wachstumsteil ist nicht zum Verzehr während der ersten Jahre nach der Pensionierung vorgesehen. Entsprechend kann er mit der passenden, auf die spezifischen Bedürfnisse und das Risikoprofil abgestimmten Anlagestrategie gewinnbringend angelegt werden. Der langfristige Anlagehorizont ermöglicht es dabei, in Anlageinstrumente mit höheren Risiken und damit auch grösseren Renditechancen zu investieren.

Im Vordergrund stehen dabei Aktien. Aber auch Immobilien oder Gold zählen zu den Möglichkeiten. Um eine ausreichende Diversifikation – also die Streuung der Risiken über eine Vielzahl von Titeln oder Investments – zu erreichen, empfiehlt es sich für die meisten Anleger, in entsprechende Fondslösungen oder ein Vermögensverwaltungsmandat zu investieren.

Beispiel

Fritz Muster, ein 65-jähriger Hausarzt, kann mit seiner AHV- und Pensionskassenrente rund 60 % seines Lebensunterhalts abdecken. Zur Schliessung der Lücke benötigt er jährlich rund 40 000 CHF aus seinen Ersparnissen. Zum Zeitpunkt der Pensionierung verfügt Herr Muster über ein Vermögen von 700 000 CHF.

Verzehrteil

400 000 CHF für den Kapitalbedarf bis zum Alter von 75 Jahren. Der Anlagehorizont liegt hier bei ein bis neun Jahren. Im Vordergrund stehen sichere und liquide Anlagen.

Wachstumsteil

300 000 CHF für die Kapitalsicherung nach Erreichen des Alters von 75 Jahren. Hier liegt der Anlagehorizont bei zehn und mehr Jahren. Damit werden Anlageinstrumente mit mehr Risiken, aber auch höheren Renditechancen möglich.

Es lohnt sich, Anleger zu bleiben

Auch wenn sich mit der Pensionierung vieles verändert, Anlegen lohnt sich auch im Ruhestand. So können Sie mehr aus Ihrem Geld machen. Damit dies gelingt, sollten Sie sich frühzeitig mit einer ganzheitlichen Finanz- und Vermögensplanung vorbereiten. Diese dient Ihnen als Entscheidungsgrundlage, um Ihre Pensionierung zu planen und so Ihre Anlagestrategie für das Alter zu definieren und optimal Ihren Plänen anzupassen. Zögern Sie nicht, sich von Experten beraten zu lassen. Ihre Hausbank bietet Ihnen professionelle Unterstützung.



Roland Kläger

Leiter Investment Solutions
Raiffeisen Schweiz

Roland Kläger ist Leiter der Abteilung Investment Solutions und seit 2013 bei Raiffeisen Schweiz tätig. In seiner Funktion ist er verantwortlich für die Anlageberatung und das Portfolio Management der Raiffeisen Gruppe.

Raiffeisen Schweiz
Raiffeisenplatz 4
9001 St. Gallen
anlegen@raiffeisen.ch
www.raiffeisen.ch



Andrea Klein

Leiterin Fachzentrum Finanzplanung
Raiffeisen Schweiz

Andrea Klein ist Leiterin des Fachzentrums Finanzplanung und seit 2010 bei Raiffeisen Schweiz tätig. Gemeinsam mit ihrem Team unterstützt sie die Raiffeisenbanken in fachlichen Fragestellungen rund um die Vorsorge und bietet Finanz- und Vorsorgeberatungen vor Ort an.

Raiffeisen Schweiz
Raiffeisenplatz 4
9001 St. Gallen
anlegen@raiffeisen.ch
www.raiffeisen.ch

PLÄNE VERWIRKLICHEN ODER ABWARTEN?

Hansruedi Federer (FEDERER & PARTNERS)

Aktuell befinden wir uns inmitten der zweiten Welle. Viele fragen sich, wie lange dies noch so weitergeht: Folgt der zweiten Welle eine dritte, vierte ...? Was bedeutet das für meine Zukunft? Macht es Sinn, meine Pläne zu verwirklichen, oder soll ich auf bessere Zeiten warten?

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass die Wirtschaft nie stillsteht und sich wieder erholen wird. Sie haben jetzt viel Zeit. Sie können darüber nachdenken, ob es noch schlimmer kommt, oder Sie nutzen die Zeit, um sich strategisch für den nächsten Aufschwung vorzubereiten.

Das können Sie tun:

- Praxiseröffnung / Praxisübernahme vorbereiten
- Praxisverkauf / Nachfolgeregelung vorbereiten
- Praxisoptimierung angehen

Praxiseröffnung / Praxisübernahme vorbereiten

Viele zukünftige Unternehmer, die eine Praxis eröffnen oder übernehmen möchten, haben Angst und stellen ihr Projekt zurück. Ausser dass sie dadurch wertvolle Zeit verlieren, passiert gar nichts. Um aber das Vorgehen jetzt schon zu planen oder zumindest strategisch anzudenken, braucht es nicht nur Mut, sondern einen klaren Blick:

- Wird es in Zukunft weniger Kranke geben? Nein.
- Wird der finanzielle Druck auf das Gesundheitswesen weiter zunehmen? Nein, denn die Erfahrungen der jetzigen Krise haben gezeigt, wo es hinführt, wenn man im Gesundheitswesen spart.
- Kann ich mein unternehmerisches Risiko senken? Ja, durch gute Vorbereitung, Analyse und Planung.
- Ist der Zeitpunkt jetzt vorteilhaft? Ja, alle Beteiligten wie Bank, Vermieter, Personal



etc. haben verstanden, dass es sich zum jetzigen Zeitpunkt um einen Käufermarkt handelt. Das heisst, die Konditionen sind wesentlich günstiger als in der Hochkonjunktur – und können langfristig angebunden werden.

Praxisverkauf / Nachfolgeregelung vorbereiten

Im pensionsreifen Alter oder meist schon ein wenig vorher macht man sich gelegentlich Gedanken über die Nachfolgeregelung. Je früher diese geplant wird, desto grösser sind die Chancen, eine gute und erfolgreiche Nachfolgeregelung zu realisieren. Wenn man Zeit hat, hat man auch viele Fragen:

- Sind Praxen überhaupt noch verkäuflich? Gute Praxen schon, schlechte Praxen nicht. Kranke wird es immer geben und diese werden die besten Leistungen auch in Zukunft finden – in den guten Praxen.
- Bekomme ich einen anständigen Preis für meine Praxis? Ja, bedingt. Der Preis einer Praxis hängt im Wesentlichen von der Ertragskraft ab. Die jetzige Krise wird sich je nach Spezialität mehr (operative Spezialitäten) oder weniger deutlich (Grundversorger) in den Bilanzen manifestieren. Der Preis für die Praxis wird tiefer sein, aber tiefere Preise bewirken eine höhere Nachfrage.
- Soll ich meine Nachfolgeregelung jetzt schon planen? Ja, denn planen heisst, bereit zu sein für den Zeitpunkt der Realisation, dieser kann möglicherweise erst in drei bis fünf Jahren sein, vielleicht aber auch ganz plötzlich Realität werden. Mit einer guten Planung kann man den richtigen Zeitpunkt beruhigt abwarten.



Hansruedi Federer

Inhaber FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit zwanzig 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

› KANTON BASEL-LAND

ZAHNARZTPRAXIS IM KANTON BASEL-LANDSCHAFT ZU ÜBERGEBEN

In einer grösseren, stark wachsenden Gemeinde im Kanton Basel-Landschaft suchen wir nach Vereinbarung für eine langjährig etablierte Praxis eine/n versierte/n und motivierte/n Nachfolger/in. Die Praxis verfügt über ein breites zahnmedizinisches Angebot mit Spezialisierung auf Laser. Sie profitieren ausserdem von der hervorragenden Zusammenarbeit sowohl mit ausgewählten Spezialisten als auch mit dem bestens eingespielten Praxisteam. Die sich technisch auf dem neuesten Stand befindende Praxis verfügt u. a. über zwei voll ausgestattete Behandlungszimmer. Aufgrund einer sich unmittelbar vor der Praxis befindenden Bushaltestelle und mehrerer eigener Parkplätze ist die perfekte Erreichbarkeit sowohl per ÖV als auch per PV sichergestellt. [Ref.-Nr. 9720](#)

ZAHNARZTPRAXIS IM KANTON BASEL-LANDSCHAFT ZU ÜBERGEBEN

In einer grösseren, stark wachsenden Gemeinde im Kanton Basel-Landschaft suchen wir nach Vereinbarung für eine langjährig etablierte und ertragsstarke Praxis eine/n versierte/n und motivierte/n Nachfolger/in. Die Praxis verfügt über ein breites zahnmedizinisches Angebot (Ästhetik, Implantologie und Kieferorthopädie) inklusive PA und DH. Sie profitieren ausserdem von der hervorragenden Zusammenarbeit sowohl mit ausgewählten Spezialisten als auch mit dem bestens eingespielten Praxisteam. Die modern eingerichtete und lichtdurchflutete Praxis verfügt u. a. über vier voll ausgestattete Behandlungszimmer für Zahnärzte sowie über ein Zimmer für DH/PA. Aufgrund der unmittelbaren Nähe zum Bahnhof ist die perfekte Erreichbarkeit sowohl per ÖV als auch per PV (zwei Einstellplätze vorhanden) gewährleistet. [Ref.-Nr. 9645](#)

› KANTON WALLIS

ZAHNARZTPRAXIS IM WALLIS ZU ÜBERGEBEN

In einer grösseren, stark wachsenden Gemeinde im deutschsprachigen Teil des Kantons Wallis suchen wir nach Vereinbarung für eine bestens etablierte Praxis eine/n versierte/n und motivierte/n Nachfolger/in. Die Praxis verfügt über ein breites zahnmedizinisches Angebot und es besteht eine hervorragende Zusammenarbeit sowohl mit ausgewählten Spezialisten als auch mit dem bestens eingespielten Praxisteam. Die modern eingerichtete, sich technisch auf dem neuesten Stand befindende Praxis besticht ausserdem durch ihre zentralstmögliche Lage und damit einhergehend einer perfekten Erreichbarkeit. Bei Interesse melden Sie sich bitte schriftlich. [Ref.-Nr. 1315](#)

› KANTON ZÜRICH

PRAXIS FÜR ZAHNMEDIZIN MITTEN IN ZÜRICH ZU ÜBERGEBEN

Für eine langjährig etablierte, in Zürich City nahe dem Paradeplatz, dem Kongresshaus und dem See gelegene Praxis für Zahnmedizin suchen wir eine/n oder mehrere motivierte Nachfolger/innen. Die Praxis verfügt über ein sehr breites zahnärztliches Leistungsangebot und es besteht eine hervorragende Zusammenarbeit sowohl mit ausgewählten Zahntechnikern und Labors als auch mit dem bestens eingespielten Praxisteam. Die attraktive Praxis besticht neben ihrer äusserst zentralen Lage durch grosszügige, lichtdurchflutete Räumlichkeiten (inklusive vier OPs). Eine sukzessive Übergabe durch den Praxisinhaber ist erwünscht. Die räumlichen Gegebenheiten würden auch den Betrieb einer Gemeinschaftspraxis mit mehreren Zahnärzten ermöglichen. [Ref.-Nr. 9050](#)

Interessiert?

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

ZAHNARZTPRAXIS IM GROSSRAUM ZÜRICH ZU ÜBERGEBEN

Für eine an bester Lage in einer grösseren, stark wachsenden Stadt im Kanton Zürich gelegene Zahnarztpraxis suchen wir nach Vereinbarung eine/n versierte/n und motivierte/n Nachfolger/in. Die in gepflegten, modernen und hellen Räumlichkeiten angesiedelte, langjährig etablierte und ertragsstarke Praxis verfügt über ein breites zahnmedizinisches Angebot. Sie profitieren ausserdem von der hervorragenden Zusammenarbeit sowohl mit ausgewählten Spezialisten als auch mit dem bestens eingespielten Praxisteam (inkl. zwei Dentalhygienikerinnen). Die Praxis verfügt unter anderem über drei voll ausgestattete Behandlungszimmer. Aufgrund der zentralen Lage und mehrerer Parkmöglichkeiten ist die Praxis per ÖV und PV perfekt erreichbar. Bei Interesse an diesem attraktiven Angebot freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1440*

ZAHNARZTPRAXIS IM KANTON ZÜRICH ZU ÜBERGEBEN

In einer grösseren, stark wachsenden Gemeinde im westlichen Teil des Kantons Zürich suchen wir nach Vereinbarung für eine langjährig etablierte und ertragsstarke Praxis eine/n versierte/n und motivierte/n Nachfolger/in. Die Praxis verfügt über ein breites zahnmedizinisches Angebot inklusive PA und DH und es besteht eine hervorragende Zusammenarbeit sowohl mit ausgewählten Spezialisten als auch mit dem bestens eingespielten Praxisteam. Die modern eingerichtete Praxis überzeugt neben den grosszügigen Räumlichkeiten (u. a. vier voll ausgestattete Behandlungszimmer) auch durch ihre perfekte Erreichbarkeit sowohl per ÖV als auch per PV (fünf eigene Parkplätze vorhanden). *Ref.-Nr. 9210*

› ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH**ZAHNARZTPRAXIS AB 2020 GESUCHT**

Für einen engagierten, jungen Zahnarzt suchen wir ab 2020 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](#)

ZAHNÄRZTIN SUCHT PRAXIS ZUR ÜBERNAHME

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

STRAFRECHTLICHE RELEVANZ VON UNWAHREN ARZTZEUGNISSEN

RA Dominik Probst und BLaw Seline Wissler (SLP – Rechtsanwältin und Notariat)

Arztzeugnissen kommt bei rechtlichen Streitigkeiten oft eine entscheidende Bedeutung zu. Insbesondere wenn es um die Attestierung einer Arbeitsunfähigkeit geht, kann eine entsprechende ärztliche Bescheinigung den Ausgang eines Verfahrens massgebend beeinflussen. Aufgrund dieser hohen Relevanz und des erhöhten Vertrauens, das nicht nur im Rechtsverkehr, sondern auch nach allgemeiner gesellschaftlicher Auffassung dem ärztlichen Zeugnis als Beweismittel entgegenbracht wird, können sich Ärzte strafbar machen, wenn sie dieses Vertrauen missbrauchen und ein unwahres Zeugnis ausstellen. Doch wo genau liegen die Grenzen der Strafbarkeit?

Strafbarkeit

Der Tatbestand des Ausstellens eines unwahren Zeugnisses ist in Art. 318 des Strafgesetzbuches (StGB) festgehalten. Nach Gesetz werden Zahnärzte, Ärzte, Tierärzte und Hebammen mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft, die vorsätzlich ein unwahres Zeugnis ausstellen. Der Tatbestand stellt ein sogenanntes Sonderdelikt dar, da die Tat nur durch einen bestimmten Täterkreis verwirklicht werden kann. Vorliegend sind dies jene Personen, die einer der im Gesetz aufgezählten Berufsgruppen angehören, soweit sie im Besitz einer staatlichen Bewilligung sind. Umstritten ist, ob auch Naturheilpraktiker zu der Berufsgruppe der Ärzte gehören. Rechtlich wird unter einem Arztzeugnis eine schriftliche Erklärung einer

Medizinalperson über den gegenwärtigen Gesundheitszustand oder eine Bescheinigung über frühere Krankheiten verstanden. Darunter fallen insbesondere auch Erklärungen, dass aufgrund eines diagnostizierten körperlichen und psychischen Zustandes eine Arbeitsunfähigkeit besteht.

Das Arztzeugnis ist dann von strafrechtlicher Relevanz, wenn es unwahr ist, sprich wenn es ein unzutreffendes Bild des Gesundheitszustandes des Menschen oder von den gestützt darauf anzuordnenden Massnahmen oder zu ziehenden Schlussfolgerungen vermittelt. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn das Zeugnis einen unzutreffenden Sachverhalt wiedergibt, inhaltlich falsche Einzelbehauptungen aufstellt oder wenn es verfälschte oder erfundene Einzelbefunde enthält. Auch durch Verschweigen wesentlicher Umstände kann ein Zeugnis als unwahr qualifiziert werden.

Vom Grundsatz, dass die Ausstellung eines Zeugnisses eine ordnungsgemässe Untersuchung des Patienten voraussetzt, kann nur ausnahmsweise abgewichen werden. Nämlich dann, wenn der Arzt bereits gestützt auf eingeholte Auskünfte und Krankenakten über eine ausreichende Beurteilungsgrundlage verfügt. Der folgende Fall legt jedoch dar, dass es sich dabei um eine Ausnahme handelt. Ein Arzt bescheinigte die Arbeitsunfähigkeit seines Patienten, indem er sich ausschliesslich auf die Angaben des Patienten abstützte, ohne diese durch seine eigene Wahrnehmung bzw. eine Untersuchung des Patienten zu überprüfen. Das Gericht kam



zum Schluss, dass ein solches Zeugnis keinen Beweis für die behauptete Krankheit zu erbringen vermag. Die durch den Arbeitgeber ausgesprochene fristlose Entlassung wurde deshalb vom Gericht als gerechtfertigt angesehen, da dem Arbeitnehmer der Beweis des Gegenteils aufgrund des nicht beweiskräftigen Arztzeugnisses misslang (Entscheid des AGer Zürich, AN030224 vom 20.02.2004). Strafbar macht sich der Arzt, der ein Zeugnis ausstellt, in dem er wahrheitswidrig eine Untersuchung behauptet oder auf eine solche Bezug nimmt, ohne dass diese tatsächlich stattgefunden hat.

Das Zeugnis

Unter den Begriff der Zeugnisse fallen neben Arbeitsunfähigkeitszeugnissen auch Dispensationen, Geburts- und Todesscheine, Impfscheine, gerichtsmedizinische Blutalkoholuntersuchungen und Zeugnisse zuhanden von Militärbehörden. Ebenfalls als ärztliches Zeugnis gelten Rezepte, nicht jedoch Krankengeschichten.

Das Zeugnis muss für einen besonderen, im Gesetz aufgezählten Zweck bestimmt sein. Entweder ist das Zeugnis zum Gebrauch bei einer Behörde bestimmt, so zum Beispiel ein Attest zuhanden eines Gerichts, einer Schul- oder Militärbehörde, oder Arbeitsunfähigkeitszeugnisse zuhanden Arbeitsämtern oder Sozialbehörden. Zweck des unwahren Zeugnisses kann auch das Erlangen eines unberechtigten Vorteils sein. Darunter fallen unwahre Krankheits- oder Arbeitsunfähigkeitszeugnisse zuhanden von Arbeitgebern,

Krankenkassen oder Versicherungsgesellschaften. So folgte denn auch die Verurteilung eines Psychiaters, der zuhanden seiner Patientin der Lohnausfallversicherung Zeugnisse ausstellte, in denen er sie korrekt als arbeitsunfähig bezeichnete, später aber gegenüber der Invalidenversicherung für die gleiche Zeitspanne ihre Erwerbsfähigkeit bescheinigte, um einen negativen Einfluss auf die Behandlung durch eine mögliche Berentung zu vermeiden (Entscheid des BGer 6B_152/2007 vom 13.05.2008). Ebenfalls verurteilt wurde ein Psychiater, der gegenüber einer Haftpflichtversicherung unwahre Angaben machte, indem er bestätigte, bei der Patientin nie Anzeichen einer depressiven Erkrankung gesehen zu haben, obwohl er zehn und fünf Jahre zuvor zuhanden der IV depressive Verstimmungen festgestellt hatte (Entscheid des BGer 6B_99/2008 vom 18.03.2008).

Mit der Aushändigung des unwahren Zeugnisses an diejenige Person, die davon Gebrauch machen will, ist die Tathandlung vollendet. Hat der Arzt für die Ausstellung des Zeugnisses eine besondere Belohnung gefordert, angenommen oder sich versprechen lassen, wird er ebenfalls mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft. Auch fahrlässiges Handeln wird mit Busse bestraft, so etwa die Wiedergabe eines irrigen Befundes aufgrund einer oberflächlichen Untersuchung. Praktische Relevanz dürften die sogenannten Gefälligkeitszeugnisse haben. Ein Bekannter, Familienmitglied oder langjähriger Patient bittet den Arzt darum, ihm einen Gefallen zu tun und ein

Zeugnis auszustellen, das nicht die wahren Gegebenheiten widerspiegelt. Eine solche Gefälligkeit dürfte dem Zeugnis zugrunde gelegen haben, das ein Arzt seinem Kollegen ausstellte. So wurde ein Arzt verurteilt, der eine Angetrunkenheit des Fahrzeuglenkers ausschloss, bei dem im Nachgang die durchgeführte Blutprobe einen Blutalkoholgehalt von 2,5 Promille angab (Entscheid des Tessiner Kassationsgerichts vom 26.05.1976, Rep 1976, S. 141). Insbesondere beim Erstellen eines Gefälligkeitszeugnisses also muss sich der Arzt der strafrechtlichen Relevanz seines Handelns bewusst sein.

Rückwirkendes Arztzeugnis

Relevant ist die Frage, ob und in welchem Umfang rückwirkend ausgestellte Arztzeugnisse zulässig sind. Das Bundesverwaltungsgericht hat sich damit auseinanderzusetzen und hielt in seinem Urteil (A-536/2019 vom 09.12.2019) fest, dass ein solches Zeugnis nicht per se ungültig sei. Vielmehr kann ein rückwirkend ausgestelltes Arztzeugnis durchaus plausibel sein. Im zu beurteilenden Fall erstellte der Arzt am 20. Dezember 2018 ein Arbeitsunfähigkeitszeugnis über 100 % für den Zeitpunkt ab dem 17. Dezember 2018. Gestützt auf die Tatsache, dass das Zeugnis zwar rückwirkend, aber doch zeitnah ausgestellt wurde und es sich aus der gesamten Aktenlage ergab, dass der Patient schon länger unter erheblichen gesundheitlichen Störungen litt, wurde das rückwirkend ausgestellte Zeugnis als gültiger Beweis erachtet.

Somit muss immer nach den Umständen des Einzelfalls beurteilt werden, ob ein rückwirkend ausgestelltes Zeugnis strafrechtliche Relevanz hat oder nicht. Wie der letztgenannte Entscheid aufzeigt, kann das Zeugnis ein wichtiges Beweismittel darstellen, es herrscht aber der Grundsatz der freien Beweiswürdigung. Das Gericht hat unter

Berücksichtigung der gesamten Umstände nach pflichtgemäßem Ermessen und seiner frei gebildeten Überzeugung darüber zu befinden, ob es eine bestimmte Tatsache in concreto als bewiesen erachtet oder nicht. Dennoch muss sich der Arzt beim Ausstellen eines Zeugnisses seiner strafrechtlichen Verantwortung bewusst sein.



RA Dominik Probst, MLaw

Rechtsanwalt, Partner bei
SLP – Rechtsanwälte und Notariat

Rechtsanwalt Dominik Probst berät primär kleinere und mittlere Unternehmen sowie Privatpersonen im Bereich des Unternehmens- und Vertragsrechts. Er ist sowohl beratend als auch prozessierend tätig.

SLP – Rechtsanwälte und Notariat
Laurenzenvorstadt 19
5001 Aarau
062 836 40 50
probst@slp.ch
www.slp.ch



Vorsorgeberatung

Je früher Sie sich mit Ihrer Vorsorge befassen, desto einfacher können Sie spätere Einkommenslücken schliessen. Lassen Sie sich jetzt beraten und schauen Sie entspannt in die Zukunft. [AXA.ch/vorsorge](https://www.axa.ch/vorsorge)

A photograph of a woman with brown hair, wearing a grey long-sleeved shirt and blue jeans, running barefoot on a green lawn. She is carrying a young child with blonde hair on her back. The child is wearing a white t-shirt and blue jeans. The background is a lush green park with trees. A large red diagonal shape is overlaid on the image, partially covering the woman and the text.

Früher für später bereit

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

WAS UNS DIE CORONAKRISE ÜBER EINE LANGFRISTIG ERFOLGREICHE ANLAGESTRATEGIE LEHRT

Mischa Riedo (Valiant Bank AG)

Die Coronakrise führte an den Aktienmärkten im ersten Quartal des Jahres zu den heftigsten Verwerfungen seit der globalen Finanzkrise. Die Unsicherheiten schickten die bedeutendsten Aktienindizes teilweise über 35 % in die Tiefe und lösten bei zahlreichen Anlegern Panik aus. Allein im März betrugen die Tagesschwankungen mehrfach zwischen 9 und 12 % – und zwar in beide Richtungen. So wurden grosse Teile der Verluste beinahe so schnell wettgemacht, wie sie entstanden waren. Die Marktbewegungen während der Krise zeigen beispielhaft viele bekannte Herausforderungen auf, die Investoren langfristig bewältigen müssen, um erfolgreich zu sein und ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Was gilt es also zu beachten? Hier eine Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse.

Erkenntnis 1: Investiert bleiben

Die erste Erkenntnis ist gleichzeitig auch die wichtigste. Das Auf und Ab an den Aktienmärkten verführt viele Anleger dazu, die Märkte antizipieren zu wollen. Die Realität zeigt aber deutlich, dass dies ein ausgesprochen schwieriges und in der Regel äusserst teures Unterfangen ist. Denn um die Märkte erfolgreich zu antizipieren, muss nicht nur der Verkauf zeitlich optimal sein, sondern auch der Wiedereinstieg.

Diese Ambition wurde in dieser Krise zusätzlich erschwert, da die Märkte nach dem initialen Kollaps fast genauso rasch wieder drehten und den Grossteil ihrer Verluste wettmachten.

Historisch betrachtet ist eine solch starke Erholung jedoch eher die Regel als die Ausnahme (siehe Abbildung 1). Den Wiedereinstiegszeitpunkt zu finden, ist daher enorm schwierig. Der Markt wartet nicht, bis die Wirtschaft wieder wächst und alle Zeichen auf Grün stehen, bevor er sich erholt. Er antizipiert in der Regel eine Zukunft, die in der krisengeplagten Gegenwart noch äusserst fraglich erscheint. Genau dies war auch in der Coronakrise der Fall. Zum Zeitpunkt, an dem der amerikanische Aktienindex S&P 500 seine Verluste vollständig eliminierte und neue Höchststände erklomm, durchlebte die Wirtschaft den schlimmsten Einbruch seit über achtzig Jahren. Rund 20 Millionen Amerikaner verloren ihre Arbeit und die Corona-Infizierungszahlen stiegen weiter markant an. Es ist nicht einfach, in einem solchen Umfeld den Mut zu fassen, wieder einzusteigen, und dazu noch den genau richtigen Zeitpunkt zu treffen.

Nun kommt der finale und kostspieligste Punkt dieser Erkenntnis: Wer den Wiedereinstieg verpasst, dem entgeht ein deutlich höherer Geldbetrag, als man zunächst vermuten würde. Denn aufgrund des Zinseszins effekts akkumuliert sich der entgangene Gewinn jedes Jahr über den gesamten Anlagehorizont des Investors. So kann sich der zu Beginn verpasste Gewinn über einen Anlagehorizont von zehn bis zwanzig Jahren rasch verdoppeln oder verdreifachen. Den Wiedereinstieg zu verpassen ist verhängnisvoll und der entgangene Gewinn nur schwer wieder aufzuholen.

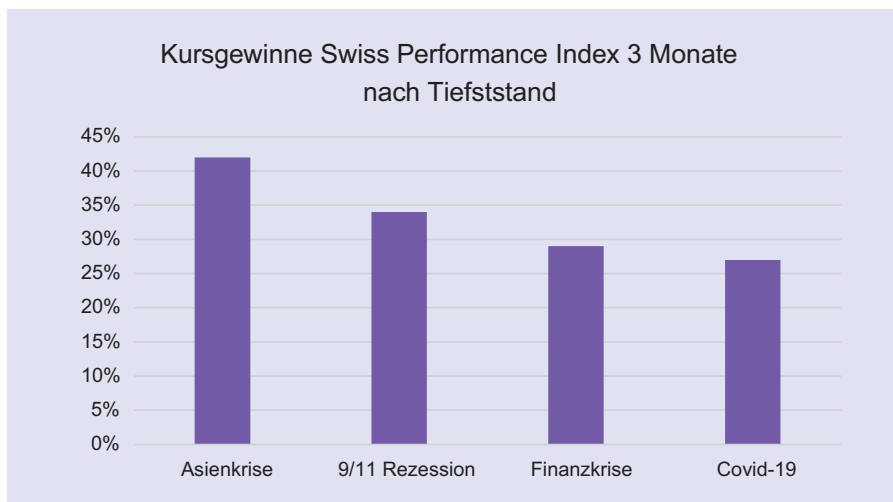


Abbildung 1: Kursgewinne Swiss Performance Index 3 Monate nach Tiefststand, Quelle: Bloomberg

Erkenntnis 2: Übereinstimmung von Anlagestrategie und Risikoprofil

Die diesjährigen Turbulenzen an den Aktienmärkten lösten selbst bei den gelassensten Gemütern und den erfahrensten Anlageprofis Nervosität aus. Doch wie zuvor beschrieben, ist der Preis, aus Angst und in Panik die Finanzmärkte zu verlassen, äusserst hoch. Entsprechend ist es von grösster Wichtigkeit, das eigene Risikoprofil sorgfältig zu ermitteln. Das Risikoprofil setzt sich aus der sogenannten Risikofähigkeit – wie viel Risiko der Investor *finanziell* eingehen kann – sowie der Risikobereitschaft – wie viel Risiko der Investor *emotional* tragen kann – zusammen. Die Anlagestrategie darf dabei das Risikoprofil keinesfalls übersteigen, ansonsten ist die Chance gross, dass der Investor Erkenntnis 1 nicht einhalten kann. Eine nicht auf das Risikoprofil abgestimmte Anlagestrategie verleitet zu Fehlern, beispielsweise in Stresssituationen in Panik zu verkaufen. Die entgangenen Gewinne sind, wie oben beschrieben, zumeist

enorm. Einbrüche an den Aktienmärkten sind also der schlechteste Moment, um zu erfahren, dass Ihre Anlagestrategie nicht mit Ihrem Risikoprofil kongruent ist.

Erkenntnis 3a: Diversifikation nutzen ...

Die Vorteile der Diversifikation bestehen darin, dass das Risiko auf mehrere Bausteine verteilt wird. Ein Anleger ist daher weniger abhängig von der Entwicklung einer einzelnen Aktie oder Anlageklasse und kann die Risiken gezielt streuen. Die verschiedenen Anlagen reagieren unterschiedlich und können so die Schwankungen des Portfolios deutlich reduzieren und dabei eine höhere risikoadjustierte Rendite abwerfen.

Auch wenn die Diversifikation in den letzten Jahren von vielen Investoren angezweifelt wurde, zeigte sie während der Marktturbulenzen, dass sie weiterhin über eine Daseinsberechtigung verfügt. So büssten in der Schweiz defensive Titel wie Nestlé, Novartis und Roche deutlich weniger an Wert ein als zykli-

schere Aktien. Die Schwankungen innerhalb des Aktienteils wurden in einem diversifizierten Aktienportfolio merklich verringert.

Auch die Diversifikation über verschiedene Anlageklassen ist für Anleger entscheidend. So konnten sich neben den Obligationen auch Immobilien, Wandelanleihen und Mikrofinanzanlagen deutlich besser halten als Aktien. Wir empfehlen, dem Portfolio neben den klassischen Bausteinen wie Aktien und Obligationen zusätzliche Bausteine zuzufügen, um das Risiko-Rendite-Verhältnis des Portfolios langfristig zu steigern.

Erkenntnis 3b: ... und dabei auf Realwerte setzen

Nach unserer Beurteilung kompensieren Nominalwerte wie Staatsanleihen aktuell das eingegangene Risiko nicht. Als Stabilisatoren des Portfolios empfehlen wir, im Obligationenbereich vermehrt qualitativ hochstehen-

de Unternehmensanleihen und Wandelanleihen beizufügen. Wandelanleihen verfügen sowohl über Obligationen- als auch Aktienkomponenten. Dies führt zu einem attraktiven Rendite- und Risikoprofil, in dem sowohl der defensive Charakter von Obligationen als auch das Aufwärtspotenzial von Aktien vereint werden.

Angesichts der tiefen oder sogar negativen Realzinsen empfehlen wir, bei der Diversifikation darüber hinaus in erster Linie auf Realwerte zu setzen. Neben Aktien als Kernbaustein erachten wir Gold und Immobilienfonds aus der Schweiz als besonders attraktiv. Für Gold sprechen Fakten wie der schwächelnde US-Dollar, die tiefen Realzinsen, die geopolitischen Risiken, die anhaltenden Unsicherheiten rund um Corona sowie die Inflationsrisiken, bedingt durch die riesigen Stimuli der Notenbanken und Regierungen. Immobilien – insbesondere Wohnimmobilien – sind in einem



Abbildung 2: Performance Anlageklassen in lokalen Währungen, Quelle: Bloomberg

Umfeld tiefer Realzinsen eine attraktive Beimischung. Sowohl Gold als auch Immobilien können durch breit diversifizierte Kollektivanlagen kostengünstig und effizient in einem Portfolio eingesetzt werden.

Erkenntnis 4: Der Vorteil von systematischen Rebalancings

Statt den Markt zu antizipieren und die oben beschriebenen Risiken einzugehen, erachten wir es als zielführender, durch sogenannte Rebalancings zu agieren. Nehmen wir etwas vereinfacht an, dass ein Investor ein ausgewogenes Portfolio von 50 % Obligationen und 50 % Aktien hält. Aufgrund der Schwankungen an den Finanzmärkten bewegt sich diese Quote jedoch fortlaufend, auch wenn nie aktiv in das Portfolio eingegriffen wird. Wenn beispielsweise die Aktienmärkte um 20 % einbrechen, während die Obligationen unverändert bleiben, ist der Anteil an Aktien am Portfolio nur noch rund 44 % gegenüber 56 % in Obligationen. Um die gewollte Anlagestrategie von 50 zu 50 wiederherzustellen, müssen nun Aktien (zu tieferen Kursen) gekauft und ein Teil der Obligationen verkauft werden. Diese Aktion nennt man allgemein Rebalancing. Auf diese systematische Weise agieren Sie laufend antizyklisch am Markt, indem Sie bei hohen Kursen Teilgewinne realisieren und bei tieferen Kursen günstiger zukaufen. Ganz nach dem altbewährten Motto «Buy low, sell high».

Fazit: Der Erfolg resultiert aus der disziplinierten Umsetzung

Den richtigen Riecher bei einer bestimmten Aktie zu haben, die sich innert kürzester Zeit verdoppelt, mag zwar aufregend sein, doch die Nachhaltigkeit solcher Investitionen ist äusserst fraglich. Die vier genannten Erkenntnisse versprechen daher möglicherweise etwas weniger Spannung, doch eine disziplinierte Umsetzung dürfte langfristig zu

deutlich besseren Resultaten führen. Schwankungen an den Finanzmärkten sind der Preis, den man für die langfristig attraktive Rendite in Kauf nehmen muss. Eine breite Diversifikation, ein konsequentes Risikomanagement inklusive Rebalancing sowie der Fokus auf die langfristig definierte Anlagestrategie sind der Schlüssel zum Erfolg. Wir hoffen, dass diese Erkenntnisse wertvoll für Sie sind, und wünschen Ihnen viel Erfolg beim Anlegen.



Mischa Riedo, CFA

Senior Portfolio Manager
Valiant Bank AG

Mischa Riedo verfügt über zehn Jahre Erfahrung in der Finanzindustrie, unter anderem als Händler, Anlagespezialist sowie Portfolio Manager. Er ist Chartered Financial Analyst (CFA) und schloss letztes Jahr erfolgreich sein MBA-Studium an der IMD in Lausanne ab.

Valiant Bank AG
Bundesplatz 4
3001 Bern
mischa.riedo@valiant.ch
www.valiant.ch

RUFSCHÄDIGUNG VON ZAHNARZTPRAXEN – UMGANG MIT GEFÄLSCHTEN GOOGLE-BEWERTUNGEN

Anonymisierter Erfahrungsbericht eines Facharztes

Wollen Zahnarzt- und Arztpraxen von ihren Patienten im Internet gefunden werden, brauchen sie im Minimum eine stets aktuelle und suchmaschinenoptimierte Website und ein gut gepflegtes Google-My-Business-Profil. Dieses dient nicht nur als Visitenkarte, sondern auch als Bewertungsplattform für Patienten. Leider werden Bewertungen zuweilen für manipulative Zwecke missbraucht, was zu einem grossen Ärgernis oder gar Reputationsschaden werden kann. Folgender Erfahrungsbericht einer Praxis zeigt, wie schwierig es ist, bewusst gefälschte Negativbewertungen auf dem eigenen Google-Profil zu löschen.

Ich leite eine Praxis mit mehreren Angestellten. Auf dem Google-My-Business-Profil der Praxis hatten sich in den letzten Monaten immer wieder schlechte (Ein-Stern-) Bewertungen gehäuft, die uns unrühmliches Geschäftsgebaren vorwarfen oder diverse andere Anschuldigungen an uns richteten. Beispielsweise beschuldigte man uns des systematischen Abrechnens von nicht erbrachten Leistungen oder gar der Ausländerdiskriminierung. Als ich diese negativen Erfahrungsberichte unter die Lupe nahm, realisierte ich, dass es sich zu einem grossen Teil um Fake-Bewertungen handeln musste: Unter den Namen der Kritiker fanden sich Fantasienamen wie Horrible Dream, Flower Groove oder gar eine wahl-

lose Aneinanderreihung von Konsonanten, die unmöglich für einen echten Namen stehen konnten. Andere Namen klangen zwar echt, waren aber nicht in der Patientendatei registriert. In der Tat gab es auch vereinzelte echte schlechte Rezensionen, worauf wir die betreffenden Patienten telefonisch kontaktierten und die Missverständnisse und Unstimmigkeiten in den meisten Fällen unbürokratisch auflösen konnten. So waren einige nach den persönlichen Gesprächen bereit, ihre Bewertung zu korrigieren oder zu löschen.

Fraglicher Nutzen der Google-Bewertungsplattform und -Richtlinien

Nun zu meinem Umgang mit den Fake-Bewertungen: In einem ersten Schritt versuchte ich, mit einer netten und konstruktiven Reaktion diese zu neutralisieren und bei den Lesern zu punkten: «Da Sie nicht bei uns als Patient/-in registriert sind, ist es nicht nachvollziehbar, dass Sie unsere Leistungen bewerten. Für Anliegen oder Bemerkungen unserer Patientinnen und Patienten stehen wir gerne persönlich zur Verfügung. Freundliche Grüsse Ihr Arztzentrum.»

Mit dieser Art zu reagieren können wir die Bedenken potenzieller Patienten allenfalls etwas mindern, das schlechte Gesamtranking bleibt jedoch bestehen. Die Bewertungsfunktion lässt sich nämlich vom Inhaber eines Google-My-Business-Accounts nicht deaktivieren.

In einem zweiten Schritt suchte ich Rat auf der Supportseite von Google My Business. Hier können Bewertungen, die gegen die Google-Richtlinien verstossen, gemeldet werden, worauf Google diese überprüft und gegebenenfalls entfernt. Ganz klar war ich der Meinung, dass das Erfinden von Absendern gegen folgende Google-Richtlinie verstösst: «Spam und Fake-Inhalte: Ihre Inhalte sollten Ihre wirklichen Erfahrungen am jeweiligen Ort widerspiegeln und nicht nur gepostet werden, um die Bewertung zu manipulieren. Veröffentlichen Sie keine gefälschten Inhalte.» Auf die Löschung der gemeldeten Bewertungen oder eine Antwort von Google wartete ich vergeblich. Natürlich funktioniert bei Google alles digital und unpersönlich. So ist es unmöglich, mit einer fachkundigen Person mit den entsprechenden Kompetenzen in telefonischen Kontakt zu treten.

Bei der Polizei keine Chance

Von Google sitzen gelassen, machte ich den dritten Schritt, den Gang zur Polizei, mit der Absicht, Anzeige gegen unbekannt einzureichen. Gemäss der Polizei würde in meinem Fall jedoch kein Strafbestand vorliegen und daher könne auch keine Anzeige gegen unbekannt erstattet werden. Es sei erlaubt, Google-Bewertungen unter einem Pseudonym zu verfassen, sofern keine Schimpfwörter und/oder schweren Anschuldigungen im Text vorkommen. Wir müssten den Beweis erbringen, dass eine Drittperson uns absichtlich mit negativen Bewertungen schädigen will. Zudem würden nur die «grossen Fische» beim Staatsanwalt landen. Die Polizei empfahl mir, mein Anliegen direkt an Google zu richten ...

Die Machtlosigkeit der Internetagenturen

In einem vierten Schritt wandte ich mich an meine Internetagentur, die mein Google-Adwords-Konto betreut. Die Hoffnung, dass

diese ihren persönlichen Draht zu Google für mich ausspielen und einen unkomplizierten Weg zur Löschung finden würde, verflüchtigte sich schnell. Zwar konnte meine Beraterin direkt mit Google in Kontakt treten, doch war sie genauso machtlos, was die Entfernung der Negativbewertungen betraf. Die Agentur riet mir, mein eigenes Google-Profil zu löschen und ein neues aufzusetzen. Gesagt, getan – mit dem Resultat, dass mein altes Google-Profil nicht aus dem Internet verschwand – sondern, umso schlimmer, meine Praxis als geschlossen bezeichnet wurde! Hinzu kam, dass mein neues Profil sämtliche Rezensionen vom alten Profil 1:1 übernommen hatte. Das bedeutete, alles sofort rückgängig zu machen: altes Profil wieder aktivieren und neues Profil schliessen. Dies, ohne einen Fortschritt gemacht zu haben.

Einreichung eines Schlichtungsgesuchs beim Friedensrichter

Nun kommen wir zum fünften und letzten Schritt: dem Gang zum Anwalt. Unterdessen beliefen sich die Ein-Stern-Bewertungen auf circa dreissig von total etwas über neunzig Rezensionen. Laut Anwalt stand fest, dass zahlreiche Bewertungen sowohl meine Persönlichkeit wie auch diejenige der Praxis verletzten und zusätzlich gegen das Datenschutzgesetz sowie in einigen Fällen gegen das Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb verstiessten. Um die Kosten möglichst «niedrig» zu halten, einigten wir uns, den Friedensrichter einzuschalten und Google zu einem Schlichtungsverfahren aufzubieten. Dafür teilten wir die von Google zu löschenden Bewertungen in folgende Kategorien ein:

1. Bewertungen unter falschem Namen ohne erklärenden Text

Die Bewertungen in dieser Kategorie stammten von Personen, die nicht als

Patienten identifiziert werden konnten. In rechtlicher Hinsicht sind diese Bewertungen zu beanstanden, weil es uns aufgrund der falschen Namen verwehrt bleibt zu überprüfen, ob die Bewerter wirklich Patienten waren und ob demzufolge jeweils tatsächliche Anknüpfungspunkte für eine Bewertung bestehen. In Deutschland zeichnet sich eine Rechtsprechung ab, wonach dem Plattformbetreiber eine Abklärungspflicht auferlegt wird, wenn die bewertete Person geltend macht, die bewertende Person habe keinen Bezug zur bewerteten Einrichtung (sei nicht Patient oder Kunde). Bewertungen ohne tatsächlichen Anknüpfungspunkt werden in Deutschland ohne Weiteres als persönlichkeitsverletzend eingestuft. In der Schweiz fehlt eine entsprechende Rechtsprechung, da – soweit ersichtlich – noch niemand ein rechtskräftiges Urteil erstritten hat.

2. Bewertungen mit falschem Namen und mit rufschädigendem Text

Die Bewertungen in dieser Kategorie stammten ebenso von Personen, die nicht als Patienten identifiziert werden konnten und mich (bzw. meine Mitarbeiter) als natürliche Person diskreditierten und die Persönlichkeit verletzten. Uns wurde beispielsweise vorgeworfen, notorisch falsche Rechnungen zu stellen. So fanden sich hier Aussagen im Sinne von: «Abzocke pur! Bei der ersten Rechnung wurde eine Stunde statt 20 Minuten verrechnet!», was als unehrliches Verhalten oder gar als versuchter Versicherungsbetrug beurteilt werden kann. Ebenso wurden wir in diversen Kommentaren als desinteressiert oder geldgierig bezeichnet, die hier sinngemäss wiedergegeben sind: «Der Arzt weiss nicht einmal, dass ich schon mehrmals hier war, und kennt mich nicht!» oder «Nie mehr

wieder diese Praxis! Hier ist das Geld wichtiger als der Patient!».

Rechtlich gesehen gibt es hier wie bei Kategorie 1 keine Möglichkeit für die Praxis zu überprüfen, ob ein tatsächlicher Anknüpfungspunkt für die Bewertung gegeben ist (war der Bewerter wirklich Patient?). Ausserdem sind die Kommentare persönlichkeitsverletzend, weil sie entweder unwahre Tatsachenbehauptungen und/oder beleidigende Ausdrücke enthalten.

3. Bewertungen mit identifizierbarem Namen, aber rufschädigendem Text

Diese Bewertungen stammten zwar von Personen, die mutmasslich bei uns in Behandlung waren, doch entsprachen die geschilderten Ereignisse wie bei Kategorie 2 nicht der Wahrheit und/oder enthielten beleidigende Ausdrücke, was als Persönlichkeitsverletzung zu erachten ist. Zusammengefasst wurde uns nicht nur Inkompetenz (ohne weitere Begründung) und Ausländerdiskriminierung unterstellt, sondern auch vorgeworfen, diverse Operationen ohne medizinische Grundlage gemacht zu haben sowie Patienten unnötige und sinnlose Behandlungen aufzuschwatzen oder gar zu erzwingen. So gab es in dieser Kategorie Kommentare wie «Er versuchte mir eine sinnlose Behandlung anzudrehen» oder «Ich wurde praktisch gezwungen, eine medikamentöse Therapie zu machen. So sieht ein professioneller Arzt nicht aus».

4. Bewertungen mit identifizierbarem Namen ohne erklärenden Text

Diese Bewertungen stammten von Personen, die tatsächlich bei uns in Behandlung waren. In rechtlicher Hinsicht stellen Bewertungen ohne Text wohl zulässige Mei-

nungsausserungen dar und sind deshalb nicht als Persönlichkeitsverletzungen einzustufen. Die deutsche Rechtsprechung ist relativ einhellig der Meinung, dass Kritik – auch harte – im Geschäftsleben hinzunehmen ist. Ferner wird die Zulässigkeit von Online-Bewertungsportalen bejaht. Das ändert indessen nichts daran, dass derartige Bewertungen den Ruf einer Praxis oder eines Unternehmens schädigen können.

Diese Art von Kritik ist besonders perfid, weil dem Kritisierten die Ursache der schlechten Bewertung verborgen bleibt. Selbst wenn der Gegenstand der Kritik bekannt wäre, sind den Reaktionsmöglichkeiten als Mediziner aufgrund des Arztgeheimnisses enge Grenzen gesetzt. Ein Zahnarzt oder Arzt kann – zumindest nicht in der Öffentlichkeit und damit auch nicht als Antwort auf dem My-Business-Profil – keinen Fall medizinisch aufrollen

und damit Daten über den Patienten bekannt geben, die dem Arztgeheimnis unterstehen. Aus diesem Grund ist die Bewertungsmöglichkeit in der von Google zur Verfügung gestellten Form für die Ärzteschaft noch problematischer, als sie es schon für «normale» Unternehmen ist.

Sonderfall Peter Meier: ein Konkurrent?

Einen Sonderfall bildet die Ein-Stern-Bewertung von Peter Meier (Name von der Redaktion geändert). In der Tat verfügen wir über zwei Patienten mit diesem Namen. Doch als ich beide telefonisch kontaktierte, beteuerten diese, nicht Verfasser der Bewertung zu sein. Aus diesem Grund schliesse ich nicht aus, dass die sich in jüngerer Zeit häufenden schlechten Bewertungen von einem Konkurrenten stammen, der allenfalls über Insiderwissen verfügt, wie den Namen gewisser Patienten, und uns damit bewusst Schaden zufügen will.



Schlichtungsverfahren mit unbefriedigendem Ausgang

Anlässlich der Schlichtungsverhandlung zwischen meinem und dem vom Google-Hauptsitz gesandten Rechtsanwalt einigten sich die Parteien, das Verfahren zu sistieren, um Vergleichsverhandlungen zu führen. Es wurde ein Aufschub von drei Monaten vereinbart, nach dem die Praxis als Klägerin dem Friedensrichteramt schriftlich mitzuteilen hatte, ob eine aussergerichtliche Einigung zustande gekommen sei. Im Rahmen der Vergleichsverhandlungen zeigte sich Google schliesslich bereit, einige wenige offensichtlich persönlichkeitsverletzende Bewertungen zu löschen.

Grundsätzlich vertritt Google die Ansicht, dass sie nicht verpflichtet seien, Rezensionen zu prüfen, deren Bewerter nicht als Patienten identifiziert werden können. Was besonders stossend ist: Google will uns bei künftigen schlechten Kommentaren keine Hand bieten oder einen direkten Ansprechpartner zur Verfügung stellen.

Insgesamt erachte ich das Angebot von Google als absolut unbefriedigend. Dass Google in Bezug auf gewisse Bewertungen eine andere Einschätzung vertritt, ist nicht das Hauptproblem. Es kann aber nicht sein, dass Google einfach untätig bleibt, wenn der begründete Hinweis erfolgt, dass eine Person kein Patient ist und deshalb nicht befugt ist, eine Bewertung über eine angebliche Behandlung abzugeben. Hinzu kommt, dass Google bekanntlich nicht gewillt ist, die Konsequenzen zu tragen und die Bewertungsmöglichkeit ganz einzustellen.

Wie geht es weiter?

Meinem Anwalt zufolge sind die Chancen für einen allfälligen Prozess zumindest teilweise intakt. Dagegen dürfte eine vollständige Abschaltung der Bewertungsmöglichkeit

tendenziell eher schwierig durchzusetzen sein. Relativ gute Chancen sieht er in Bezug auf die Abklärungspflicht bei Bewertungen von unbekanntem Verfassern aufgrund der diesbezüglichen Rechtslage in Deutschland. Dort kann ein Zahnarzt oder Arzt im Falle einer negativen Bewertung, selbst wenn diese keinen Text enthält, von Google verlangen abzuklären, ob es sich bei der bewertenden Person wirklich um einen Patienten handelt, das heisst, ob ein tatsächlicher Anknüpfungspunkt für eine Bewertung besteht. Im konkreten Fall hatte ein unbekannter Nutzer eine negative Ein-Stern-Bewertung ohne Kommentar abgegeben. Der betroffene Arzt ging davon aus, dass die schlechte Bewertung nicht von einem Patienten stammt, und wertete diese als geschäftsschädigend und Verletzung seiner Persönlichkeitsrechte. Nachdem er Google erfolglos aufgefordert hatte, die Bewertung zu löschen, verurteilte das Landgericht Lübeck Google am 13. Juni 2018 schliesslich wegen «Unterlassen des Zugänglichmachens einer Ein-Stern-Bewertung im Internet». Mit anderen Worten erhielt der Kläger Recht, weil Google im konkreten Fall keine Abklärungen getroffen hatte, ob die Bewertung von einem Patienten stammte bzw. ein Anknüpfungspunkt für die Bewertung vorhanden sei.

Zu guter Letzt stelle ich mir die Frage, warum Google-My-Business-Profilen nicht mit einer optionalen Bewertungsfunktion ausgestattet sind, wie das beispielsweise bei diversen Social-Media-Plattformen (YouTube, Facebook und Instagram) der Fall ist. Dort können Bewertungen, Kommentare oder Empfehlungen vom Profilinhaber selber ein- und ausgeschaltet werden!

MASSNAHMEN GEGEN GEFÄLSCHTE GOOGLE-BEWERTUNGEN

Die Erfahrungen betroffener Zahnärzte und Ärzte zeigen, dass es schwierig ist, gefälschte Google-Bewertungen löschen zu lassen. Dennoch sollte man nicht untätig bleiben und gegen diese Bewertungen vorgehen.

Um die Missstände betreffend gefälschter Google-Bewertungen zu beseitigen bzw. zu mindern, können folgende vier konkrete Massnahmen getroffen werden.

1. Begegnen Sie schlechten Bewertungen, die mutmasslich die Persönlichkeit verletzen oder gegen das Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb verstossen, sofern der Patient identifizierbar ist, mit einer Abmahnung: Senden Sie dem Patienten einen eingeschriebenen Brief inklusive einer Kopie der entsprechenden Rezension mit der Bitte, diese zu löschen, und erwähnen Sie, dass Sie ohne Reaktion bis zu einer genannten Frist die Angelegenheit Ihrem Rechtsanwalt zur Beurteilung vorlegen und gegebenenfalls rechtliche Schritte einleiten werden. Ihr Anwalt kann einen solchen Musterbrief für Sie entwerfen.
2. Schliessen Sie eine Rechtsschutzversicherung ab. Stellen Sie sicher, dass diese den Persönlichkeitsschutz wie auch den Datenschutz und den unlauteren Wettbewerb enthält. Diese Rechtsgebiete sind in den Policen oftmals ausgeschlossen oder es wird nur eine ungenügende Deckung gewährt. So können Sie ohne Kostenfolge gegen Google vorgehen, eine ausserge-

richtliche Vereinbarung treffen oder allenfalls einen Prozess einleiten.

Dass Google in einem Schlichtungsverfahren einer Abklärungspflicht von nicht identifizierbaren Personen zustimmen wird, ist allerdings unwahrscheinlich, da das Nachgehen von derartigen Hinweisen für Google einen hohen Aufwand bedeutet. Google wird in diesem Punkt deshalb aller Voraussicht nach nicht kampfflos nachgeben.

3. Unterstützen Sie die Gründung einer Interessensgemeinschaft mit dem Ziel, einen Präzedenzprozess zur Klärung folgender Fragen zu führen: Erstens, sind Ärzte-Ratings rechtmässig oder muss die Bewertungsplattform darauf verzichten, wenn der betreffende Arzt dies verlangt? Zweitens: Hat die Bewertungsplattform eine Abklärungspflicht, wenn ein Arzt geltend macht, die bewertende Person sei nicht als Patient identifizierbar?
4. Fordern Sie von Google, dass, wer eine Ärztebewertung abgibt, eindeutig zu identifizieren ist.

«Ich unterstütze Zahnärzte dabei, ihr finanzielles Potenzial zu verwirklichen.»

Beatrice Kistler berät seit mehr als 20 Jahren Ärzte bei der Finanz- und Vorsorgeplanung. Ein Interview mit der Spezialistin.

Frau Kistler, warum arbeiten Sie so gerne mit Ärzten zusammen?

Die selbstständigen Ärzte und auch Zahnärzte, die ich berate, sind hochkompetente Experten. Sie engagieren sich stark für ihre Patienten und sind verantwortungsvolle Arbeitgeber. Doch Finanzthemen sind für sie eher ein notwendiges Übel. Sie sind froh, wenn sie dort auf die Expertise von Spezialisten zugreifen können.



Beatrice Kistler

Zurich, Unternehmeragentur Schmid AG
Schermenwaldstrasse 10, 3063 Ittigen
beatrice.kistler@zurich.ch
031 388 88 80

Sie pflegen eine langjährige Kooperation mit einer Unternehmensberatung und einem Treuhandbüro. Warum?

Gemeinsam können wir eine ganzheitliche Beratung anbieten. Unsere gemeinsame Mission ist es, dass der Arzt sein finanzielles Potenzial verwirklichen kann. Deshalb übernimmt die Unternehmensberatung den Teil der Praxisoptimierung, beispielsweise zum Thema Kostenmanagement. Das Treuhandbüro erstellt unter anderem die Buchhaltung. Und meine Aufgabe ist es, die bestmögliche Finanz- und Vorsorgeplanung aufzuleisten.

Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Kunden?

Ich helfe meinen Kunden, Klarheit über ihre finanziellen Möglichkeiten zu gewinnen. Oft sind die Steuerrechnungen so hoch, dass nur wenig Spielraum bleibt. Dabei gibt es sehr viel Potenzial. Viele meiner Kunden begleite ich bereits seit Jahrzehnten. Erst geht es um eine solide Finanzplanung und Vorsorge, später gilt es, die Weichen richtig zu stellen für eine selbstbestimmte Pensionierung.

Das Ziel meiner Kunden ist es, dass ihre Patienten nachhaltig gesund werden und bleiben. Genauso möchte ich, dass meine Kunden finanziell kerngesund dastehen und so die Freiheit gewinnen, ihre Zukunft nach ihren Wünschen zu gestalten. Dafür stehe ich ein.

V.D. Lorenzo Conti, Foto: Alexandra Gempeler, Text: Vanessa Simili



Die Essenz eines Raumes erfassen, sein Potenzial erkennen und ihn gestalten. Funktional, ästhetisch, innovativ.

T 031 731 25 15

artiv.ch



ARTIV
Innenarchitektur