

Dental

MEDIZIN & ÖKONOMIE

NR. 4/23

DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt

Praxisverkauf – Zulassungsbeschränkungen als unüberwindbare Hürde?

Seiten 7–31

Recht

Vertragsbruch bei Praxisübergabe – welche rechtlichen Möglichkeiten habe ich?

Pio R. Ruoss, Alena Hinder

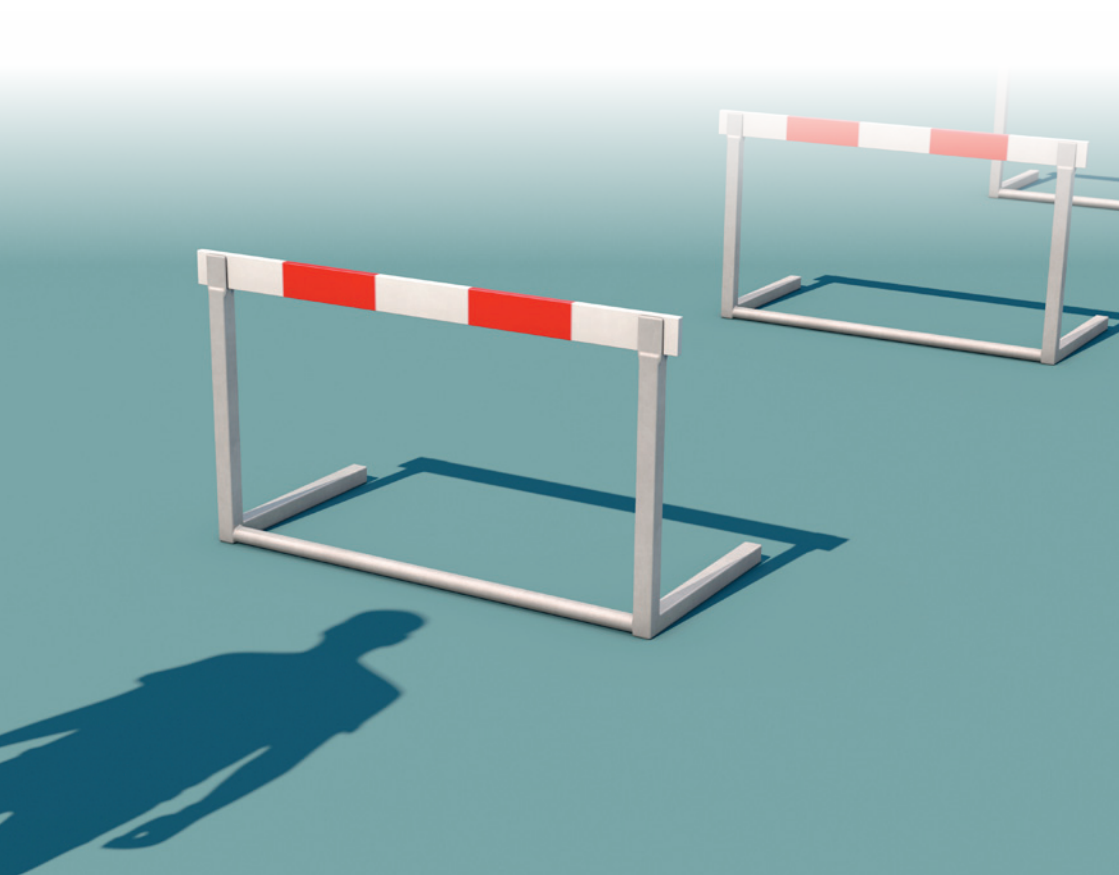
Seite 36

Medizin

Im Fokus aller Disziplinen: unerfüllter Kinderwunsch und Fertilitätserhalt

Dr. med. Roland Braneti

Seite 59



PRAXISBEWERTUNG

NACHFOLGER-
SUCHE

**ÜBERGABE-
MODELLE**

PRAXISÜBERNAHME-
VERTRAG

ANSTELLUNGSVERTRAG /
INFRASTRUKTUR-
NUTZUNGSVERTRAG

PRAXISNACHFOLGE

UNABHÄNGIGE
BEURTEILUNG

GOODWILL - NUR
NOCH GUTER WILLE?
ZEITPLANUNG

Das eigene Lebenswerk in fremde Hände zu übergeben, ist nicht einfach. Finanzielle und emotionale Aspekte prägen die Situation stark. Profitieren Sie von unserer 25-jährigen Erfahrung im Bereich der Praxisnachfolgeregelung. Für weitere Informationen besuchen Sie uns auf www.federer-partners.ch oder kontaktieren Sie uns für ein kostenloses und unverbindliches Orientierungsgespräch.



Vorwort

Praxisverkauf – Zulassungsbeschränkungen als unüberwindbare Hürde?	5
---	---

Schwerpunkt

Praxisverkauf – Erfolg durch Strukturierung	7
Die Übernahme einer juristischen Person	12
Patienteninformation im Falle einer Nachfolgeregelung: Was gilt es zu beachten?	16
Steuerruling: ein nützliches Planungsinstrument	21
Praxisnachfolge als Herausforderung? Wir zeigen auf	26

Zahnarzt und Unternehmer

Die Suche nach dem geeigneten Nachfolger	32
--	----

Marktplatz

Suche	34
-------	----

Recht

Vertragsbruch bei Praxisübergabe – welche rechtlichen Möglichkeiten habe ich?	36
Kauf bricht Miete nicht – oder?	42

Kapitalanlagen und Investitionen

Gut geplant in den dritten Lebensabschnitt	47
Stabiles passives Einkommen mit einer Dividendenstrategie	54

Medizin

Im Fokus aller Disziplinen: unerfüllter Kinderwunsch und Fertilitätserhalt	59
---	----

Fokus

Suche nach Praxisräumlichkeiten: Was ist zu beachten?	64
---	----

KLEININSERATE IM MARKTPLATZ

Ausgabe	Erscheint	Inserateschluss	Schwerpunktthema
01/24	März	01.02.2024	Start-up Aus der Gefangenschaft in die Freiheit – wann ist der richtige Zeitpunkt, den Befreiungsschlag zu wagen?
02/24	Juni	02.05.2024	Optimierung Zu hohe Arbeitsbelastung – Zeitmanagement optimieren
03/24	September	02.08.2024	Praxisverkauf Emotionaler Ablöseprozess – zum richtigen Zeitpunkt loslassen
04/24	Dezember	03.10.2024	Start-up Raumbedarf massgeschneidert und zukunftsorientiert

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

Inserateaufgabe

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

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

IMPRESSUM

Gesamtauflage* 3500

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

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

Gestaltung und Satz:
Stefanie Gehrig
www.stefaniegehrig.ch

Korrektorat:
Andrea Groh
www.andrea-groh.de

Druck:
Kromer Print AG, Lenzburg



PRAXISVERKAUF – ZULASSUNGSBESCHRÄNKUNGEN ALS UNÜBERWINDBARE HÜRDE?

Der Verkauf der eigenen Praxis ist emotional und nicht einfach. Durch die geltenden Zulassungsbeschränkungen wird dieser Prozess zusätzlich erschwert. Wir beleuchten in dieser Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE, wie ein strukturiertes Vorgehen bei einer erfolgreichen Nachfolgeregelung helfen kann. Ausserdem werden andere Themen rund um den Praxisverkauf wie Patienteninformation, Steuerruling und Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft präsentiert. Wir hoffen, dass Sie sich nach der Lektüre bestens informiert fühlen und bereit sind, die nur scheinbar unüberwindbare Hürde in Angriff zu nehmen.

Wir wünschen Ihnen eine wunderschöne Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins neue Jahr.

Herzlichst
Larissa von Arx-Federer



JETZT
NEWSLETTER
ABONNIEREN UND
IMMER AUF DEM
AKTUELLSTEN STAND
BLEIBEN.

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

No risk no fun? Nicht wenn es um Ihren Nachlass geht.

Wer eine Familie oder ein Unternehmen hat, trägt eine besondere Verantwortung. An Erwerbsunfähigkeit oder Tod denkt dabei niemand gern. Dennoch lohnt es sich, bewusst vorzusorgen und Klarheit zu schaffen, um Angehörige und Mitarbeitende im Fall der Fälle zu entlasten.

Mit einer Risikolebensversicherung bauen Sie Vermögen auf und sorgen finanziell vor. Leistungen bei Erwerbungsunfähigkeit und Tod können Sie Ihren Bedürfnissen entsprechend anpassen. Sie entscheiden, wer die Versicherungssumme oder Teile davon erhalten soll. So bekommen die Begünstigten im Fall der Fälle zügiger als bei oft langwierigen Erbprozessen, was Ihnen zusteht. Bei Bedarf können Sie begünstigen Personen jederzeit ändern.

Profitieren Sie von meiner Expertise. Ich berate Sie, umfassend und persönlich – in der gesamten Schweiz.

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

**Zurich, Generalagentur
Roland Howald AG**
Eigerstrasse 2
3007 Bern

 **ZURICH**[®]



PRAXISVERKAUF – ERFOLG DURCH STRUKTURIERUNG

Janick Merkofer (FEDERER & PARTNERS)

Eine Praxisübergabe ist ein langer Prozess, der nicht nur durch emotionale und finanzielle Aspekte geprägt ist. Eine frühzeitige Planung und Aufgleisung der Nachfolgeregelung sowie eine gute Strukturierung sind zwei der wichtigsten Erfolgsfaktoren für diesen Schritt und sorgen dafür, dass eine reibungslose und für alle Parteien zufriedenstellende Übergabe zustande kommt.

In meinen bisher zwei Jahren bei FEDERER & PARTNERS wurde mir immer wieder die Frage gestellt, warum ebendiese Strukturierung für einen Erfolg versprechenden Praxisverkauf so bedeutend ist. Das Prinzip der Strukturierung ist dasselbe wie in der Bauplanung – ein logischer Schritt folgt dem nächsten.

Im Wesentlichen bietet eine gut durchdachte und strukturierte Praxisverkaufsstrategie eine ganze Reihe von Vorteilen:

1. Maximierung Verkaufspreis

Durch frühzeitiges Planen kann die Performance der Praxis noch optimiert werden, damit sie in einem bestmöglichen finanziellen und organisatorischen Zustand übergeben werden kann. Es ist optimal, wenn die Sprechstunde ausgelastet ist und der Inhaber ein konstantes Arbeitspensum erbringt. Dies aus dem Grund, dass Bewertungen immer eine Past-Performance darstellen, sprich, wie hat der Zahnarzt in den vergangenen Jahren gewirtschaftet. Die Rechnung ist einfach: Hat der Zahnarzt hohe Umsätze erzielt, wird dementsprechend auch ein höherer Verkaufswert herauszuschauen.

2. Minimieren von Komplikationen

Eine strukturierte Vorgehensweise hilft dabei, Stolpersteine (und davon gibt es einige) sowie rechtliche Probleme auf ein Minimum





zu reduzieren. Es können so unliebsame Verzögerungen im ganzen Verkaufsprozess, ein unverhofftes und plötzliches Scheitern des Deals sowie allenfalls kostenpflichtige rechtliche Probleme vermieden werden.

3. Erhaltung des Patientenstammes

Ein zentraler Punkt ist die Erhaltung des Patientenstammes. Dies ist nach wie vor das Wichtigste, auch für einen Nachfolger. Ohne eine gute Patientenbasis kann kein Zahnarzt erfolgreich und wirtschaftlich praktizieren. Es ist essenziell, dass der Patientenstamm gleichfalls während des Prozesses der Nachfolgeregelung gepflegt und nicht durch Unsicherheiten, was die Zukunft des abtretenden Zahnarztes angeht, beunruhigt wird. Ein Patientenstopp oder die Vernachlässigung von Zuweisern sind nicht sinnvoll, da die Praxis so an Wert verlieren wird. Unser Credo ist hier: Solange die Tinte des Übernahmevertrages nicht trocken ist, werden die Patienten noch nicht informiert. Die Information des Zahnarztes soll immer dahingehend lauten, dass die Sicherstellung der Versorgung gewährleistet ist und über die Nachfolgeregelung rechtzeitig informiert wird. Nach der Unterzeichnung

kann dies beispielsweise mittels eines schönen Flyers gemeinsam mit dem Nachfolger kommuniziert und veröffentlicht werden.

Die nachfolgenden Strukturierungspunkte sollen aufzeigen, wie Sie einen Praxisverkauf erfolgreich gestalten.

Zeitliche Strukturierung – frühzeitige Aufgleisung der Planung

Immer wieder wenden sich Zahnärzte mit der Frage an mich: «Herr Merkofer, wann ist der ideale Praxisausstiegszeitpunkt? Wie viel vorher muss ich das Ganze aufgleisen?» Hierzu muss gesagt werden, dass es grundsätzlich stets eine individuelle Entscheidung ist, die von mehreren Faktoren abhängig ist. Eine gewisse Flexibilität ist sicher förderlich. Unsere Empfehlung lautet, drei bis fünf Jahre vor der geplanten Übergabe sollte man beginnen, sich mit der effektiven Nachfolgeregelung auseinanderzusetzen. Dies lässt allen Beteiligten ausreichend Zeit, die Praxis zu bewerten, die Suche transparent und ziel führend durchzuführen und einen passenden und valablen Nachfolger zu finden. Nicht selten gibt es Situationen, in denen schneller als angenommen mit der Suche eines Nachfol-

gers begonnen werden muss, sei es wegen internen Problemen in der Praxis, durch veränderte ökonomische Umstände wie beispielsweise Tarifsenkungen oder aufgrund gesundheitlicher Beeinträchtigungen.

Strukturierte Suche nach einem Nachfolger

Dieser Prozess beginnt mit der klaren Zielsetzung, was für einen Nachfolger man sucht. Hier muss man sich folgende Fragen beantworten: Möchte ich einen Zahnarzt oder einen Investor als Nachfolgelösung? Wie soll die Art der medizinischen Versorgung in Zukunft aussehen? Gruppenpraxis oder Einzelpraxis? Was für eine Philosophie soll der Nachfolger haben? Es müssen die Ziele und Erwartungen für die zukünftige Praxis klar definiert werden, denn die Suche nach einem Nachfolger gestaltet sich oftmals schwieriger als zunächst angenommen. Mit der baldigen Klärung der oben genannten Fragen kann die Suche aber schon in einem frühen Stadium eingegrenzt und strukturiert vollzogen werden. Sobald sich Interessen gefunden haben, werden diese auf Herz und Nieren geprüft, ein strukturiertes Bewerbungsverfahren ermöglicht es, mittels eines persönlichen Gespräches wesentliche Informationen über den beruflichen Werdegang, den familiären Background oder über die persönliche finanzielle Situation zu erlangen. Letzteres ist insbesondere wichtig, da man sicherstellen will, dass die Praxis ein nachhaltiges Produkt darstellt. Wir behalten es uns jeweils vor, dass wir vor dem persönlichen Gespräch einen Lebenslauf zugestellt bekommen, auf dieser Grundlage können wir uns optimal auf ein solches Interessentengespräch vorbereiten und uns bereits ein erstes Bild über den bisherigen beruflichen Werdegang machen. Nicht selten gibt es Übernahmen, bei denen der abgebende Zahnarzt noch weiter in der Praxis tätig ist.

In solchen Situationen ist es von Belang, dass es auch menschlich passt. Ist gegenseitige Sympathie vorhanden? Wie sieht es punkto Empathie aus – kann der Nachfolger genauso gut auf die Menschen zugehen wie der abgebende Zahnarzt? Hat man ähnliche medizinische Ansichten? Derlei Punkte sind enorm wichtig, um frühzeitig böse Überraschungen bei der späteren Zusammenarbeit zu vermeiden.

Strukturierung des persönlichen und finanziellen Umfelds – was geschieht nach dem Leben in der Praxis?

An unserem Nachfolgeseminar stellt Dr. Hansruedi Federer jeweils ganz zu Beginn die Frage, was man denn nach der Pension für Ziele hat und was man gedenkt, zu machen. Es ist erstaunlich, wie ruhig es dann jeweils in den Konferenzräumen ist. Es scheint fast so, als könnte man eine Stecknadel auf den Boden fallen hören. Sie sehen, worauf ich hinauswill. Es ist wichtig, Pläne für den dritten Lebensabschnitt zu haben. Sie können sich vorstellen, dass ein solcher Switch oftmals zu Komplikationen führen kann. Daher ist es essenziell, sich auf etwas freuen zu können. Planen Sie beispielsweise, Ihrem grossen Hobby wieder mehr nachzugehen, machen Sie die Platzreife auf einem Golfplatz oder reisen Sie in der Weltgeschichte herum. Hauptsache, Sie können ihr neues Leben geniessen.

Damit das auch finanziell geht, muss die persönliche monetäre Situation geregelt sein. Der abtretende Arzt muss frühzeitig mit seiner finanziellen Pensionsplanung beginnen. Allenfalls muss das Altersguthaben des Ehepartners miteinbezogen werden, um eventuell noch Einzahlungen ins BVG vorzunehmen. Wir weisen jeweils erneut darauf hin, eine Goodwill-Zahlung aus dem späteren Praxisverkauf nicht in die Altersvorsorge miteinzurechnen. Sollte der Verkauf nicht

zu den gewünschten Konditionen erfolgen, könnte dies zu finanziellen Engpässen führen. Ab etwa fünfzig Jahren steht dann der Kapitalerhalt in Form von Einsparung von Steuern an. Der abgebende Zahnarzt sollte sich daher unbedingt parallel einen Finanzplaner an die Seite holen, da Einkäufe ins BVG fortan immer spannender werden und um die steuerlichen Aspekte zu berücksichtigen.

Ein wichtiger steuerlicher Punkt sei an dieser Stelle erwähnt: Falls eine Aktiengesellschaft vorhanden ist, muss diese bereits fünf Jahre bestehen, bevor sie steuer- und AHV-frei verkauft werden kann. Falls die AG fünf Jahre besteht, kann diese steuerfrei verkauft werden, eine Einzelpraxis aber nicht.

Vertragliche Strukturierung

Für den Fall, dass der Zahnarzt in einer Gruppen- oder Gemeinschaftspraxis mit mehreren ärztlichen Kolleginnen und Kollegen zusammenarbeitet, muss vorgängig auch die ver-

tragliche Struktur der Praxis genauer analysiert werden. Im Wesentlichen geht es um Mietvertrag oder Anstellungsvertrag mit den Kollegen (Infrastrukturnutzungsvertrag/Gesellschaftsvertrag/Anstellungsvertrag). Die Verträge sollen so gesteuert werden, dass bei der Übergabe keine Hindernisse vorliegen. Beispielsweise sollte im Mietvertrag eine Ausstiegsmöglichkeit bestehen, gleichzeitig sollte der Mietvertrag durch einen Nachfolger weitergeführt werden können. Bei Gesellschaftsverträgen ist darauf zu achten, dass der Verkauf nicht durch den oder die anderen Gesellschafter blockiert oder torpediert werden kann. Häufig haben die verbleibenden Gesellschafter aber ein Mitspracherecht, deshalb sollte man sich frühzeitig bewusst sein, dass man den Nachfolger nicht allein, sondern zusammen mit den anderen Gesellschaftern bestimmen muss, was angesichts der engen zukünftigen Zusammenarbeit natürlich auch sinnvoll ist.



Die Herausforderung der Zulassungsbeschränkungen – keine unüberwindbare Hürde

Wie Sie bestimmt schon miterlebt haben, sind Zulassungsbeschränkungen im Schweizer Gesundheitssystem ein grösseres Thema und könnten den Praxisverkauf beeinträchtigen. Die Kantone begrenzen die Anzahl der Zulassungen, um die Versorgungsdichte zu kontrollieren, und verkomplizieren die Suche nach einem Nachfolger. Auch hier heisst das Zauberwort Strukturierung. Durch eine gründliche, frühzeitige und zeitlich bestens strukturierte Planung können solche Verzögerungen durch die Gesundheitsdirektionen umgangen werden und Sie kommen nicht unter Zeitdruck. Eine gut durchdachte Strategie bei der Suche nach einem Nachfolger und das Wissen, dass man bei ausländischen Zahnärzten, abgesehen von der Grundversorgung, drei Jahre an einer Schweizer Klinik oder einer zugelassenen Weiterbildungsstätte gearbeitet haben muss, vereinfachen diesen Prozess zudem deutlich. Da die behördlichen Erlasse dezentral verfügt werden (Kantone) und relativ häufig Änderungen unterliegen, empfehlen wir Ihnen, den Stand im Bedarfsfall aktuell zu ermitteln. Es gibt also gewissermassen ein paar kleine Hürden mit den Zulassungsbeschränkungen, aber diese sind nicht unüberwindbar, wenn man gut organisiert und strukturiert vorgeht.

Fazit

Ein erfolgreicher Praxisverkauf hängt mitunter zu grossen Teilen von einer guten Strukturierung ab. Es ist sinnvoll, Zeit in die Strukturierung zu investieren, damit der Praxisverkauf und der damit verbundene Start in den neuen Lebensabschnitt zum vollen Erfolg wird. Gerne kann FEDERER & PARTNERS Ihnen dabei beratend zur Seite stehen.



Janick Merkofer

Consultant
FEDERER & PARTNERS

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

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

DIE ÜBERNAHME EINER JURISTISCHEN PERSON

Michel Schnurrenberger (ARGOS Audit & Tax AG)

Die Übernahme einer juristischen Person bedarf einer sorgfältigen Planung und es gilt, unterschiedliche Aspekte zu beachten. Aus Käufersicht muss das Unternehmen einer umfassenden Prüfung unterzogen werden. Der Verkäufer ist unter anderem daran interessiert, die stillen Reserven zu bereinigen, damit eine korrekte Bewertung des Unternehmens erfolgen kann.

Due Diligence

Der erste Schritt im Prozess eines Firmenkaufs sollte eine gründliche Recherche des Unternehmens und eine sorgfältige Due Diligence sein. Das Ziel dieser Prüfung ist es, möglichst viele Chancen und Risiken des Unternehmens identifizieren zu können. Bei der Due Diligence werden finanzielle, rechtliche, steuerliche, aber auch betriebswirtschaftliche Aspekte durchleuchtet. Eine Due Diligence wird grob in folgende Bereiche gegliedert:

Finanzielle Due Diligence: Bei diesem Schritt werden die finanziellen Aspekte des Unternehmens überprüft. Das beinhaltet die Analyse der Bilanzen, Erfolgsrechnung, Steuererklärungen und anderer finanzielle Unterlagen. Ziel ist es, die finanzielle Gesundheit des Unternehmens zu bewerten, potenzielle Risiken zu identifizieren und die Genauigkeit der finanziellen Informationen zu überprüfen.

Rechtliche Due Diligence: Hier werden alle rechtlichen Aspekte des Unternehmens untersucht. Das beinhaltet die Überprüfung von Verträgen und Vereinbarungen, mögliche Gerichtsverfahren, Lizenzen etc. Ziel ist es, mögliche rechtliche Risiken oder Verpflichtungen zu identifizieren und sicherzustellen,

dass das Unternehmen alle erforderlichen rechtlichen Anforderungen erfüllt.

Operative Due Diligence: Bei diesem Schritt werden die operativen Aspekte des Unternehmens analysiert. Das beinhaltet die Überprüfung der Geschäftsprozesse, des Produktportfolios, der Kundenbeziehungen, des Vertriebskanals und anderer operativer Bereiche. Ziel ist es, die Effizienz und Rentabilität des Unternehmens zu bewerten und mögliche operative Risiken zu identifizieren.

Umwelt- und soziale Due Diligence: Je nach Branche und Art des Unternehmens kann es auch erforderlich sein, eine Umwelt- und soziale Due Diligence durchzuführen. Dies beinhaltet die Überprüfung der Umweltauswirkungen, der Einhaltung von Umweltstandards, der sozialen Verantwortung und anderer relevanter Faktoren.

Berichterstattung und Bewertung: Nach Abschluss der Due Diligence sollten alle Ergebnisse und Erkenntnisse in einem umfassenden Bericht zusammengefasst werden. Dieser Bericht sollte eine Bewertung der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des Unternehmens enthalten. Auf dieser Grundlage kann eine fundierte Entscheidung über die Übernahme getroffen werden.

Unternehmensbewertung

Basis für die Preisverhandlung ist die Unternehmensbewertung. Es gibt in der Theorie eine Vielzahl von unterschiedlichen Methoden, um den Wert eines Unternehmens zu bestimmen.



Die bei Schweizer KMU gängigste Methode ist die Praktiker-Methode, die eine Mischung aus Substanz- und Ertragswert ist.

Substanzwert

Der Substanzwert entspricht dem Eigenkapital, das um die stillen Reserven und die latenten Steuern bereinigt wird. Für die Bewertung ist nur die Bilanz relevant und es werden keine Einnahmen und Erträge, weder vergangene noch zukünftige, berücksichtigt.

Ertragswert

Bei der Ermittlung des Ertragswertes werden die zukünftig erwarteten Gewinne kapitalisiert. Die Schätzung des nachhaltigen Betriebsgewinns basiert dabei oft auf dem durchschnittlichen Betriebsgewinn der vergangenen zwei bis drei Jahre, wobei diese vorgängig in Bezug auf betriebsfremde oder ausserordentliche Aufwendungen und Erträge bereinigt werden.

Praktiker-Methode

Der Unternehmenswert bei der Praktiker-Methode wird aus einem gewichteten Durchschnitt von Substanzwert und Ertragswert berechnet. Diese Methode verwendet auch die Steuerbehörde für die Ermittlung des Un-

ternehmenswerts von nicht kotierten Firmen, allerdings auf Basis der unbereinigten Jahresabschlüsse.

Discounted-Cashflow-Methode (DCF)

Bei der DCF-Methode wird der Unternehmenswert anhand der zukünftig erwarteten Free Cashflows berechnet. Als Free Cashflow wird die Summe der Mittel, die dem Unternehmen nach allen Ausgaben innerhalb einer Periode zur freien Verfügung stehen, bezeichnet.

Multiplikator-Methode

Bei dieser Methode wird der Unternehmenswert durch Multiplikation einer bestimmten Betriebskennzahl ermittelt. Es ist ein vereinfachtes Vorgehen, das oft als Plausibilisierung des ermittelten Unternehmenswertes verwendet wird.

Je nach Methode fällt der Unternehmenswert unterschiedlich hoch aus. Auch gibt es nicht die eine richtige Variante. Vielmehr muss im Einzelfall eruiert werden, mit welcher Methode ein möglichst realistischer Wert ermittelt werden kann. Grundlage für die Herleitung der nachhaltigen Betriebsergebnisse liefern unter anderem die Jahresrechnungen der vergangenen Jahre. Da diese aber oftmals

aus steuerlicher Sicht optimiert sind, entsprechen die Zahlen nicht den effektiven Vermögenswerten. Eine vorgängige Bereinigung der Werte ist daher unabdingbar, unter anderem sind die stillen Reserven zu ermitteln und das nicht betriebsnotwendige Vermögen ist auszusondern.

Stille Reserven

Bei den stillen Reserven handelt es sich um unterbewertete Aktiven oder überbewertete Passiven. Die Differenz zwischen dem Buchwert und dem Verkehrswert respektive dem gemäss Rechnungslegung zulässigen Höchstwert sind die stillen Reserven. So kann beispielsweise auf den Warenvorräten steuerlich eine pauschale Wertberichtigung von maximal einem Drittel als stille Reserven gebildet werden. Auch im Bereich des Anlagevermögens kommen stille Reserven häufig vor, welche infolge überhöhter Abschreibungen entstehen. Wird zum Beispiel eine neue Maschine zum Preis von 100 000 CHF erworben, wird diese im Zeitpunkt des Kaufs aktiviert und über zehn Jahre abgeschrieben. Nach zehn Jahren ist die Maschine in der Buchhaltung vollständig abgeschrieben, steht aber weiterhin im Einsatz und hat somit auch immer noch einen Wert. Angenommen, der Verkehrswert dieser Maschine beträgt nach zehn Jahren 20 000 CHF, entspricht dieser Wert dem Bestand an stillen Reserven.

Damit die Bewertung des Unternehmens korrekt erfolgen kann, müssen die stillen Reserven ermittelt und der tatsächliche Wert des Vermögens ausgewiesen werden. Basierend auf obgenanntem Beispiel hätte dies eine Zunahme des Vermögens und somit auch des Eigenkapitals um 20 000 CHF zur Folge. Mit der Auflösung von stillen Reserven ist aber auch stets eine latente Steuerlast verbunden, die entsprechend in Abzug gebracht werden muss.

Grundsätzlich sollte auf jeder Position des Umlauf- und Anlagevermögens sowie des Fremdkapitals geprüft werden, ob stille Reserven vorhanden sind respektive ob die ausgewiesenen Werte den tatsächlichen Werten entsprechen. Bei den Debitoren wäre möglich, dass (Einzel-)Wertberichtigungen durchgeführt werden mussten, die nicht mehr notwendig sind. Das Gleiche gilt für die angefangenen Arbeiten und nicht fakturierten Dienstleistungen. Der Buchwert des Anlagevermögens spiegelt meist nicht den tatsächlichen Verkehrs- respektive Nutzwert der einzelnen mobilen und immobilien Sachanlagen wider, weshalb auch hier eine detaillierte Einschätzung und Bewertung der einzelnen Positionen vorgenommen werden muss.

Nicht betriebsnotwendiges Vermögen

Es ist zu definieren, ob die Bilanz nicht betriebsnotwendiges Vermögen enthält. Dabei handelt es sich um Umlauf- oder Anlagevermögen, das nicht dem wirtschaftlichen Kernziel des Unternehmens dient. Das heisst, die Firma könnte auch ohne diese Vermögenswerte ihre Tätigkeit in gleichem Umfang fortführen. Nicht betriebsnotwendiges Vermögen sind beispielsweise nicht betriebsnotwendige Immobilien, Finanzinvestitionen oder übermässige Bankguthaben. Ist zum Beispiel übermässige Liquidität vorhanden, würde dies den Preis der Firma künstlich in die Höhe treiben.

Es liegt im Interesse des Käufers und auch des Verkäufers, dass im Zeitpunkt des Verkaufs kein nicht betriebsnotwendiges Vermögen in der Bilanz enthalten ist. Der Käufer hat kein Interesse daran, einen höheren Preis zu bezahlen, da beispielsweise übermässiges Bankguthaben vorhanden ist (volles Portemonnaie). Für den Verkäufer erschwert es die Suche nach einem Käufer, da mehr Kapital für den Erwerb aufgewendet werden muss

(die Gesellschaft ist zu schwer). Zudem birgt es für den Verkäufer unter Umständen auch steuerliche Risiken (indirekte Teilliquidation).

Fazit

Damit ein möglichst realistischer Wert des Unternehmens bestimmt werden kann, ist es notwendig, die Bilanz und Erfolgsrechnung vorgängig zu bereinigen und die tatsächlichen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten auszuweisen. Ebenso ist es wichtig, dass das nicht betriebsnotwendige Vermögen ausgesondert wird.



Michel Schnurrenberger

Betriebsökonom FH, eidg. dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling, Mandatsleiter bei ARGOS Audit & Tax AG

Die ARGOS Audit & Tax AG ist seit zwanzig Jahren auf die Betreuung und Beratung von Arztpraxen spezialisiert. Michel Schnurrenberger ist seit rund acht Jahren bei der ARGOS als Mandatsleiter tätig und betreut vor allem Einzel- und Gruppenpraxen sowie ärztliche Zentren in den Bereichen Finanz- und Lohnbuchhaltung, Steuern und Finanzplanung.

ARGOS Audit & Tax AG
Zurlindenstrasse 21
4133 Pratteln
061 826 44 00
m.schnurrenberger@argos-ag.ch
www.argos-ag.ch

PATIENTENINFORMATION IM FALLE EINER NACHFOLGEREGELUNG: WAS GILT ES ZU BEACHTEN?

Hanriet Tamazian (FEDERER & PARTNERS)

Dr. med. Freddy Glück hat am 1. November 2023 die Zahnarztpraxis von Dr. med. Gilda Müller übernommen. Es war schon immer sein grösster Traum, eine eigene Zahnarztpraxis auf dem Land zu führen, wie einst seine Grosseltern. Kollegin Müller hat es versäumt, ihre Patienten über die Nachfolgeregelung zu unterrichten. Sie sah sich mit zu vielen anderen Aufgaben konfrontiert und bat deshalb ihren Nachfolger, die Patienten in seiner ersten Praxiswoche über die Veränderungen zu informieren. Daher schreibt Freddy Glück gleich alle Patienten seiner Vorgängerin an, um sie voller Freude über die Übernahme in Kenntnis zu setzen und sie in seiner Praxis willkommen zu heissen. Doch ist das Vorgehen von Gilda Müller und Freddy Glück rechtlich zulässig?

Rechte und Pflichten Praxisinhaber und Praxisnachfolger

Um es gleich vorwegzunehmen, bei aller Euphorie haben Gilda Müller und Freddy Glück mit ihrer Vorgehensweise gegen das Gesetz verstossen. Auch wenn Freddy Glück nun der eigentliche Besitzer der Praxis ist und sämtliche Krankengeschichten sowie die Aufbewahrungspflicht übernommen hat, muss er sich an die gesetzlichen Bestimmungen halten. Diese besagen gemäss Bundesgesetz unter anderem:

Art. 4 Abs. 5 des Bundesgesetzes

Ist für die Bearbeitung von Personendaten die Einwilligung der betroffenen Person erforderlich, so ist diese Einwilligung erst gültig, wenn sie nach angemessener Information freiwillig erfolgt. Bei der Bearbeitung von besonders schützenswerten Personendaten oder Persönlichkeitsprofilen muss die Einwilligung zudem ausdrücklich erfolgen.



Ausserdem könnte es für die Vorgängerin gestützt auf Art. 321 StGB strafrechtliche Folgen haben, weil das Arztgeheimnis durch dieses Vorgehen verletzt worden ist. Denn das Arztgeheimnis ist grundsätzlich auch gegenüber Ärztekollegen und Personen im Gesundheitswesen aufrechtzuerhalten – dies gilt ebenso für die Zeit nach Aufgabe der beruflichen Tätigkeit.

Korrekte Vorgehensweise

Die Patientenkommunikation ist bei der Nachfolgeregelung von zentraler Bedeutung, da die Patienten ein Anrecht auf solche relevanten Informationen haben und es einfacher ist, bestehende Patienten zu erhalten als neue Patienten zu gewinnen. Oftmals wird jedoch diesem wichtigen Thema zu wenig Gewicht beigemessen: In der Regel werden die Patienten bei drei von fünf Praxisübergaben, die nicht professionell begleitet werden, gar nicht, teils nicht gesetzeskonform oder nicht rechtzeitig informiert. Nebst der Kommunikationsart ist vor allem der richtige Zeitpunkt

wegweisend. Kommuniziert man zu früh, dass man sich in den Ruhestand begeben möchte und einen Nachfolger sucht, dann riskiert man möglicherweise, dass die Patienten aus Unsicherheit einen neuen Arzt aufsuchen. Erfolgt die Mitteilung zu spät oder gar nicht, fühlen sich die Patienten meist überrumpelt, wenn sie ihren langjährigen Zahnarzt aufsuchen und am Türschild einen anderen Namen auffinden oder ihnen gar bei der Sprechstunde ein fremder Arzt gegenübersteht. Um dies zu verhindern, ist es essenziell, zielgerichtet vorzugehen. Daher sollten der Praxisinhaber und sein Nachfolger die Planung der einzelnen Schritte gemeinsam definieren, also wer wann welche Verantwortlichkeiten zu tragen hat. Noch besser greift man für die Planung und Umsetzung auf eine fachkundige Begleitung zurück.

Nachfolgend werden die relevanten Themen in einer Übersicht aufgeführt, die im direkten Zusammenhang mit der Patienteninformation stehen (nicht abschliessend).



Themenbereich	Verantwortlichkeit	Wann?
<p>Kommunikation gegenüber den Patienten (nur durch den Praxisinhaber) und bestehenden Zuweisern (Praxisinhaber und Nachfolger) in korrekter Form</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mittels Informationsbriefen, die per Post versandt werden • Mittels Informationsschreiben, im Wartezimmer aufgelegt • Mittels Informationsschreiben an die Zuweiserschaft und eventuell gemeinsame Besuche der Hauptzuweiser • Belegspitaler informieren (zusatztlich Neuakkreditierung Nachfolger) • Information auf der Website 	Praxisinhaber in Zusammenarbeit mit dem Nachfolger	<p>Ca. 4 Monate vor der eigentlichen Übergabe</p> <p>(Die Zuweiser sollten nicht später, sondern wenn möglich zeitgleich informiert werden!)</p>
Abtretungsvereinbarung mit dem Telekommunikationsanbieter, damit der Nachfolger die Telefonnummer(n) übernehmen kann und die Patienten über die bisher bekannte Telefonnummer die Praxis erreichen können	Praxisinhaber	Ca. 4 Monate im Voraus, da eine gewisse Vorlaufzeit notwendig ist
Hostingpartner der Praxiswebsite kontaktieren und das Übertragen an den Nachfolger initialisieren, damit die Patienten über die bisher bekannte Website (Domain) die Praxis online finden können	Praxisinhaber	Ca. 3 bis 4 Monate vor der Übernahme
Softwarepartner kontaktieren, damit die rechtskonforme Übertragung der Krankengeschichte sichergestellt werden kann (falls es sich um eine bereits voll digitalisierte Praxis handelt)	Praxisinhaber und Praxisnachfolger	3 bis 4 Monate im Voraus
Praxisubergebearbeit Lokalzeitungen	Praxisinhaber und Praxisnachfolger	2 Wochen vor der eigentlichen Übernahme und eventuell in der 1. Arbeitswoche des Nachfolgers nach der Übernahme

Beim Verfassen und dem Versand der Informationsbriefe an die Patienten darf, wie bereits erläutert, das Arztgeheimnis nicht verletzt werden. Nur der bisherige Praxisinhaber darf rechtlich die Kommunikation mit seinen Patienten führen und nur er darf seine Patienten über die Übergabe informieren. Zu diesem Zeitpunkt darf der Nachfolger noch nicht mit den Patientendaten (auch nicht Name und Adresse) in Berührung kommen. Deshalb ist es ratsam, den Nachfolger im Informationsschreiben näher vorzustellen, am besten mit einem beruflichen und privaten Kurzwerdegang im Anhang, einem gemeinsamen Foto usw., jedoch gehört nur die Unterschrift des Praxisinhabers auf das Schreiben. Der ideale Zeitpunkt für die Information ist je nach Situation ungefähr vier Monate vor der

eigentlichen Übernahme. Nebst dem Schreiben kann man noch einen Informationsflyer im Wartezimmer auflegen, worin der Nachfolger näher vorgestellt wird. Im günstigsten Fall arbeitet der bisherige Praxisinhaber über eine gewisse Zeit mit dem Nachfolger zusammen und übergibt somit die Praxis und Patienten sukzessive seinem Nachfolger.

Sollten Patienten wider Erwarten einen Arztwechsel in eine andere Praxis bevorzugen, dann ist der Nachfolger verpflichtet, einen Ausdruck aus der Krankengeschichte den Patienten auszuhändigen (bei voll digitalisierten Praxen) oder den Patienten Kopien aus der Krankengeschichte zu übergeben (bei Krankengeschichten in Papierform). Zudem sollte vor der Herausgabe der Kopie darauf geachtet werden, dass Angaben zu weiteren



Personen, wie zum Beispiel Angehörigen, welche für den Sachverhalt nicht relevant sind, zu entfernen oder ihre Namen unleserlich zu machen sind, um ihre Rechte und Interessen zu wahren. Bei Abgabe der Kopien aus der Krankengeschichte ist darauf zu achten, dass die Patienten sich persönlich ausweisen können und ein entsprechendes Formular unterzeichnet wird.

Im Idealfall übernimmt der Nachfolger das Praxisteam, das aufgrund der bisherigen Tätigkeit bereits mit den Patienten und ihren Krankengeschichten vertraut ist und bei Bedarf auf die Krankengeschichten zugreifen darf.

Bei Unsicherheiten, vor allem auch in Bezug auf das revidierte Datenschutzgesetz, konsultiert man vor der Umsetzung einer Aktivität am besten Fachpersonen, die Auskunft über die Möglichkeiten und allfällige Gefahren erteilen oder gar den Prozess aktiv begleiten können.



Hanriet Tamazian

Mitglied der Geschäftsleitung
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit 25 Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Hanriet Tamazian begleitet seit 2008 Ärzte auf ihrem Weg in die eigene Praxis und betreut verschiedene Mandate mit Schwerpunkt Praxiseröffnung und -übernahme, Strategieberatung sowie Marketing.

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

STEUERRULING: EIN NÜTZLICHES PLANUNGSINSTRUMENT

Farid Omaren (LUKB)

Steuerpflichtige treffen vielfach Entscheidungen, die Steuerfolgen auslösen können oder deren Steuerfolgen unklar sind. Ein sogenanntes Steuerruling ermöglicht es, dass Steuerpflichtige bei geplanten Sachverhalten die Steuerfolgen im Voraus mit den Steuerbehörden verbindlich klären. Dies schafft Planungssicherheit. Steuerrulings sind jedoch an zahlreiche formelle und inhaltliche Anforderungen geknüpft.

Was ist ein Steuerruling?

Auch im Bereich des Steuerrechts kennt man verbindliche Auskünfte von Behörden. Ein Vorbescheid in Steuersachen (nachfolgend als «Steuerruling» bezeichnet) ist eine verbindliche Auskunft der Steuerbehörde über die steuerliche Behandlung eines geplanten, konkreten Sachverhaltes auf Anfrage einer steuerpflichtigen Person.

Abgrenzung zum Steuerabkommen

Ein Steuerruling ist von einem Steuerabkommen zu unterscheiden. Bei einem Steuerabkommen wird zwischen Steuerpflichtigen und der Steuerbehörde eine Einigung erzielt, welche in Bezug auf Bestand, Umfang oder Art der Erfüllung der Steuerpflicht von den gesetzlichen Bestimmungen abweicht. Für solche Steuerabkommen fehlt in den gängigen Steuergesetzen eine gesetzliche Grundlage, deshalb sind derlei vom Gesetz abweichende «Steuerdeals» unzulässig bzw. nichtig.

Abgrenzung zur allgemeinen Auskunft

Gegenstand eines Steuerrulings muss ein

konkreter Sachverhalt sein, der eine oder mehrere konkrete Personen betrifft. Eine allgemeine behördliche Auskunft hingegen vermag keinen Vertrauensschutz und damit auch keine Verbindlichkeit zu begründen. Solche allgemeinen (und damit unverbindlichen) Auskünfte können auch dann vorliegen, wenn nicht ausdrücklich ein Hinweis auf die Unverbindlichkeit erfolgt.

Anwendungsfälle und Zweck

Häufig sind es Firmen oder vermögende Privatpersonen, die vor der Umsetzung eines komplexen Sachverhaltes wissen wollen, welche allenfalls erheblichen Steuerfolgen damit verbunden sind. Aber auch in anderen Fällen kann das Bedürfnis bestehen, eine vorgängige Bestätigung über die mutmasslichen Steuerfolgen zu erhalten. Steuervorbescheide werden beispielsweise in folgenden Fällen eingeholt:

- Einbringung eines Einzelunternehmens, wie z. B. einer Zahnarztpraxis, in eine eigene Gesellschaft
- Anderweitige Beendigung der selbstständigen Erwerbstätigkeit, wie z. B. beim Verkauf einer Zahnarztpraxis an einen Dritten oder deren Liquidation
- Kauf und Verkauf von Gesellschaften
- Überführung von im Geschäftsvermögen gehaltenen Liegenschaften (z. B. Praxisliegenschaft) ins Privatvermögen oder in eine andere Gesellschaft
- Übertragung von bisher privat gehaltenen Liegenschaften in eine Gesellschaft
- Umstrukturierungen von Gesellschaften, wie Spaltungen oder Fusionen



Aber auch andere geplante, konkrete und steuerlich relevante Sachverhalte können Gegenstand eines Steuerrulings sein.

Bindungswirkung eines Steuerrulings

Für die Bindungswirkung von Steuerrulings müssen folgende Voraussetzungen kumulativ erfüllt sein:

1. Vorbehaltlosigkeit der Auskunft

Auch nur implizit zum Ausdruck gebrachte Vorbehalte können zu einem Vorbehalt führen; das ist oft bei blossen mündlichen Auskünften der Fall.

2. Konkrete Person und Angelegenheit

Die Auskunft der Steuerbehörde muss sich auf eine konkrete, die steuerpflichtige Person berührende Angelegenheit beziehen.

3. Zuständige Steuerbehörde

Die Steuerbehörde, die die Auskunft erteilt hat, muss dafür zuständig sein. Es genügt auch, wenn die steuerpflichtige Person die

Steuerbehörde aus nachvollziehbaren Gründen als zuständig betrachten durfte.

4. Vertrauensbetätigung

Die steuerpflichtige Person hat im Vertrauen auf die Auskunft Dispositionen getroffen, die nicht ohne Nachteil wieder rückgängig zu machen sind. Dies ist z. B. der Fall, wenn im Vertrauen auf die erhaltene Auskunft eine geplante Umstrukturierung vorgenommen wurde, die nur unter Kostenfolgen rückgängig gemacht werden kann.

5. Keine Änderung des Sachverhalts

Wird der im Steuerruling umschriebene Sachverhalt anders umgesetzt und würde die Steuerbehörde aufgrund der Änderung zu einer anderen Beurteilung kommen, ist die Steuerbehörde nicht an ihre Auskunft gebunden.

6. Keine Änderung der Rechtslage

Die Auskunft der Steuerbehörde steht unter dem stillschweigenden Vorbehalt einer

Gesetzesänderung. Blosser Änderungen der Gerichtspraxis oder Änderungen der Verwaltungspraxis sollten hingegen die Verbindlichkeit des Steurrulings nicht aufheben.

7. Bei allfällig falscher Auskunft keine Erkennbarkeit der Unrichtigkeit

Bei falscher Auskunft hat die steuerpflichtige Person die Unrichtigkeit der Auskunft nicht ohne Weiteres erkennen können.

8. Bei allfällig falscher Auskunft Vornahme einer Interessenabwägung

Bei falscher Auskunft ist der Schutz des Vertrauens in die unrichtige Auskunft höher zu gewichten als das Interesse an der richtigen Rechtsanwendung.

Sind diese Voraussetzungen kumulativ erfüllt, entfaltet das Steuerruling auch dann Bindungswirkung, wenn die Auskunft der Steuerbehörde falsch sein sollte. Immerhin können Steuerbehörden bei unrichtigen Auskünften, die sich auf einen Dauersachverhalt beziehen (z. B. Steuerauscheidungsmodalitäten zwischen verschiedenen Steuerdomizilen), Steurrulings für die Zukunft widerrufen; jedoch ist dann den Steuerpflichtigen eine angemessene Übergangsfrist zu gewähren.

Vorgehen bei Einholen eines Steurrulings

Oft erfolgen vorgelagert zur Einreichung von Steurrulings unverbindliche Vorabklärungen bei den Steuerbehörden.

Für das einzureichende Steuerruling gelten formelle und inhaltliche Vorgaben. In der Regel ist eine Rulinganfrage in Schriftform einzureichen, das Schreiben hat den zu beurteilenden Sachverhalt vollständig, klar und auf die betreffenden Fragen beschränkt wiederzugeben, die involvierten Personen müssen genannt und identifiziert werden, der Sachverhalt muss rechtlich gewürdigt wer-

den, im Schreiben müssen eindeutig formulierte steuerliche Anträge enthalten sein und die erforderlichen und erklärenden Beilagen sowie Vollmachten sind aufzuführen.

Besteht nach der Einreichung des Steurrulings Diskussionsbedarf mit der Steuerbehörde, können unter Umständen noch Besprechungen mit den Steuerbehörden stattfinden und/oder das Rulingschreiben muss angepasst werden.

Üblicherweise werden Rulinganfragen von den Steuerbehörden kostenlos bearbeitet. Vorbehalten bleiben Fälle, in denen die Bearbeitung der Rulinganfrage für die Steuerbehörde sehr aufwendig ist.

Die Dauer der Bearbeitung von Rulinganfragen hängt von vielen Faktoren ab: Insbesondere die Komplexität des zu beurteilenden Sachverhalts, die Vollständigkeit und Qualität der Anfrage, aber auch die Kapazitäten der angefragten Steuerbehörde spielen eine Rolle. Die Bearbeitungsdauer kann von Tagen bis Wochen oder Monate betragen.

Es besteht kein Anspruch auf Erteilung einer Rulingauskunft. Nur vereinzelt ist von Gesetzes wegen im Steuerbereich vorgesehen, dass Steuerpflichtige Anspruch auf Erlass einer sogenannten Feststellungsverfügung haben. Werden im Rahmen einer Rulinganfrage die vom Steuerpflichtigen gestellten Anträge abgelehnt, kann aufgrund des fehlenden Verfügungscharakters die abschlägige Auskunft nicht angefochten werden. Setzt der Steuerpflichtige den geplanten Sachverhalt (z. B. eine Umstrukturierung) ohne Zustimmung der Steuerbehörde zu den im Steuerruling gestellten Anträgen oder abweichend von der Schilderung gemäss Rulingschreiben um, trägt er das Risiko, dass die Steuerbehörde die Steuerfolgen im darauffolgenden Veranlagungsverfahren anders festlegt als von ihm erhofft.

Fazit

Mit einem Steuerruling können Steuerpflichtige Klarheit und Verbindlichkeit über die möglichen Steuerfolgen von geplanten Sachverhalten erhalten. Steuerpflichtige sind gut beraten, sich aufgrund der formellen und inhaltlichen Anforderungen an Steuerrulings von einer Steuerfachperson begleiten und vertreten zu lassen. Diese kann die Steuerpflichtigen auch bei voraus- oder einhergehenden Diskussionen mit den Steuerbehörden unterstützen.

**Farid Omaren**

lic. iur., Rechtsanwalt, dipl. Steuerexperte

Farid Omaren ist Co-Leiter des Teams Finanzplanungen für Unternehmer und private Liegenschaftsbesitzer der Luzerner Kantonalbank. Dieses Team berät unter anderem Unternehmer zu finanzplanerischen Aspekten und erarbeitet Lösungsstrategien unter Einbezug sämtlicher für den Unternehmer relevanten Finanzströme. Darüber hinaus berät das Team sowohl natürliche als auch juristische Personen in steuerlichen Fragen.

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

Ludomania?

Vermögensverwaltung
ohne Spekulation.

Wir sprechen
Ihre Sprache
akb.ch/medic

Am
richtigen
Ort.ch



**Aargauische
Kantonalbank**

PRAXISNACHFOLGE ALS HERAUSFORDERUNG? WIR ZEIGEN AUF

Mario Gander und Roland Thürig (Truvag AG)

Die Unternehmensnachfolge für Zahnärztinnen und Zahnärzte stellt bereits ohne Berücksichtigung steuerrechtlicher Planungsmassnahmen eine Herausforderung dar. Welche Punkte im Zusammenhang mit der Nachfolgeregelung insbesondere im steuerlichen Bereich zu beachten sind, erläutern wir Ihnen gerne in unserem Beitrag.

Rechtsform von Praxen

Viele Praxen werden auch heute noch in der Rechtsform einer Einzelunternehmung bzw. als Kollektiv- oder Kommanditgesellschaft geführt. Die Inhaberinnen und Inhaber dieser Praxen gelten dadurch als selbstständig Erwerbende und versteuern das gesamte Einkommen aus der Erwerbstätigkeit mittels privater Steuerdeklaration im jeweiligen Jahr. Ebenso unterliegt dieses Einkommen der Sozialversicherungsbeitragspflicht, die die Inhaberinnen und Inhaber als selbstständig Erwerbende an die Ausgleichskasse zu entrichten haben.

Es zeigt sich der Trend zur Errichtung von Gemeinschaftspraxen, die teilweise in der Rechtsform einer juristischen Person (Aktiengesellschaft AG oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH) geführt werden.

Inhaberinnen und Inhaber einer juristischen Person versteuern mittels der privaten Steuerdeklaration lediglich den bezogenen Lohn und können den in der Gesellschaft verbleibenden Gewinn zu einem späteren Zeitpunkt als steuerrechtlich privilegierten Dividendenbezug – und somit ohne die Entrichtung von Sozialversicherungsabgaben – beziehen.

Wie eine Unternehmensnachfolge aussehen kann, beschreiben wir im nachfolgenden Musterfall:

Peter Müller, 56 Jahre alt, selbstständiger Zahnarzt, der seine Praxis in der Rechtsform einer Einzelfirma führt, plant seine Nachfolge und die Praxisaufgabe in den nächsten rund sechs Jahren. Er möchte seine Praxis an die Zahnärztin Hanna Burkard, 35 Jahre alt, verkaufen. Dazu möchte Peter Müller wissen, ob es steuerplanerisch sinnvoller ist, seine Praxis als Einzelunternehmung an Hanna Burkard zu veräussern, oder ob er seine Praxis vorgängig in eine juristische Person (AG/GmbH) umwandeln und danach die Aktien/Stammanteile an Hanna Burkard verkaufen soll.

Verkauf der Praxis als Einzelunternehmung

Beim Verkauf seiner Einzelunternehmung erzielt Peter Müller steuerbares Einkommen in der Höhe des Liquidationserlöses (Differenz zwischen Buchwerten und Verkaufspreis). Sofern Peter Müller im Zeitpunkt des Verkaufs das 55. Altersjahr vollendet hat und die selbstständige Erwerbstätigkeit definitiv aufgibt, kann der realisierte Liquidationserlös auf Antrag von Peter Müller privilegiert und gesondert von den übrigen Einkünften besteuert werden. Zusätzlich kann neben einem tatsächlichen Einkauf in die Pensionskasse ein steuermindernder fiktiver Einkauf in die berufliche Vorsorge geltend gemacht werden, der das steuerbare Einkommen von Peter Müller massgeblich reduzieren kann.

Eine steuerneutrale Weitergabe seiner Einzelunternehmung ist für Peter Müller grund-

sätzlich nicht möglich. Eine Ausnahme bildet beispielsweise die Praxisweitergabe innerhalb der Familie mittels anteiliger Schenkung oder als Erbvorbezug. Dabei erfolgt die Praxisübergabe seiner Einzelunternehmung zu den Einkommenssteuerwerten (Buchwerten) und somit ohne Gewinnerzielung für Peter Müller. Zu beachten gilt, dass einzelne Kantone oder Gemeinden eine Schenkungs- und/oder Erbschaftsteuer auch bei familieninterner Übertragung an Nachkommen erheben.

Vorgängige Umwandlung in eine juristische Person (Kapitalgesellschaft)

Die Umwandlung einer Einzelunternehmung in eine Kapitalgesellschaft kann steuerneutral durchgeführt werden, sofern folgende Punkte kumulativ erfüllt sind:

- die Steuerpflicht der Kapitalgesellschaft muss in der Schweiz fortbestehen;
- die Einkommenssteuerwerte der bisherigen Einzelfirma müssen durch die Kapitalgesellschaft übernommen werden;
- das übertragene Geschäftsvermögen muss einen Betrieb oder Teilbetrieb im Sinne des Steuerrechts darstellen;
- innerhalb von fünf Jahren nach der Umwandlung dürfen keine Beteiligungsrechte (Aktien, Stammanteile) zu einem über dem übertragenen Eigenkapital liegenden Preis veräussert werden.

Die Umwandlung kann rechtlich auf verschiedene Arten, beispielsweise mittels Übertragung einzelner Aktiven und Passiven (Singularsukzession) nach Obligationenrecht oder mittels Vermögensübertragung (gesamter «Betrieb» inklusive Arbeitsverhältnissen und anderen Verträgen; partielle Universalsukzession) nach Fusionsgesetz erfolgen. In den meisten Fällen erfolgt die Umwandlung unabhängig von der gewählten Übertragungsart durch Gründung einer neuen Kapitalge-

sellschaft, wobei die Vermögenswerte als Sacheinlage zur Zeichnung des Aktien- oder Stammkapitals eingebracht werden.

Das bestehende Eigenkapital der Einzelunternehmung von Peter Müller kann zur Liberierung des Aktien- bzw. Stammkapitals verwendet werden, ohne dass zusätzliche Barmittel von Peter Müller notwendig sind. Der verbleibende Aktivenüberschuss (Differenz zwischen Aktiven und Passiven) kann als Darlehen gegenüber Peter Müller oder als Kapitaleinlagerereserve KER dem Eigenkapital der juristischen Person gutgeschrieben und zu einem späteren Zeitpunkt steuerfrei an Peter Müller zurückgeführt werden.

Die Einzelunternehmung kann rückwirkend umgewandelt werden. Dabei muss der Handelsregistereintrag der neu gegründeten Kapitalgesellschaft bis spätestens sechs Monate nach dem Stichtag der massgebenden Bilanz (Jahresabschluss oder Zwischenabschluss der Einzelunternehmung) erfolgen.

Vorteile durch Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft

Nachfolgend einige Punkte, welche für die Umwandlung der Einzelfirma von Peter Müller in eine Kapitalgesellschaft sprechen:

Privilegierte Besteuerung – Überführung Vermögenswerte in das Privatvermögen

Möchte Peter Müller nicht sämtliche in der Einzelfirma bilanzierten Vermögenswerte in die Kapitalgesellschaft übertragen, besteht die Möglichkeit, dass diese Bilanzpositionen (z. B. Mobilien, Fahrzeug, Immobilie etc.) unter gewissen Umständen privilegiert in das Privatvermögen von Peter Müller überführt werden können. Dieser Aspekt ist interessant, sofern Peter Müller beispielsweise seine Praxisliegenschaft (z. B. Stockwerkeigentumseinheit) nicht in die Kapitalgesellschaft mitübertragen möchte. Auch hier gilt für die

steuerrechtliche Privilegierung, dass Peter Müller im Zeitpunkt der Überführung der Vermögenswerte das 55. Altersjahr vollendet hat.

Wahlweise kann Peter Müller bei der Überführung seiner Praxisliegenschaft in sein Privatvermögen auch beantragen, dass lediglich die wiedereingebrachten Abschreibungen im Zeitpunkt der Überführung besteuert werden und die Besteuerung des Wertzuwachsgewins bis zu einer effektiven Veräußerung an eine Drittpartei aufgeschoben wird.

Ohne Privilegierung oder Aufschub der Besteuerung bei Liegenschaften unterliegt die Differenz zwischen Buchwert und Verkehrswert des Vermögenswertes im Zeitpunkt der Überführung der Einkommenssteuer- und Sozialversicherungspflicht. Eine Überführung von Bilanzpositionen in das Privatvermögen von selbstständig Erwerbenden wird steuersystematisch einem Verkauf an eine Drittpartei gleichgestellt und löst die entsprechenden Steuerfolgen aus.

Haftung

Während selbstständig Erwerbende mit dem Privatvermögen haften, sind bei Kapitalgesellschaften die Haftungsbegrenzungen

grundsätzlich auf das Geschäftsvermögen (Eigenkapital) festgesetzt.

Dividendenbezug anstelle von Lohn

Wie bereits erwähnt, wird bei selbstständig Erwerbenden der gesamte Gewinn aus der Einzelfirma als Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit im Jahr der jeweiligen Erzielung der Einkommenssteuer unterworfen.

Bei Gründung einer Kapitalgesellschaft sollte Peter Müller unter anderem aus versicherungs- und steuerrechtlichen Gründen ein marktconformes Gehalt beziehen. Den in der Kapitalgesellschaft verbleibenden Gewinn kann Peter Müller zu einem späteren Zeitpunkt als Dividende und somit ohne Sozialversicherungsabzüge beziehen. Zudem werden Dividenden ab einer Beteiligungsquote von 10 % auf Stufe direkter Bundessteuer zu lediglich 70 % (die Kantone kennen teilweise auch tiefere Besteuerungsquoten) besteuert.

Wie erwähnt, müssen die Gewinne einer Kapitalgesellschaft nicht im Jahr der Erwirtschaftung an Peter Müller ausgeschüttet werden, sondern können für künftige Investitionen in der Gesellschaft belassen oder zu einem späteren Zeitpunkt als Dividende ausbezahlt werden. Hieraus entsteht Raum



für Steuerplanungen, indem die Dividende in einem Jahr bezogen wird, in welchem Peter Müller beispielsweise die private Liegenschaft saniert oder eine Einzahlung in seine berufliche Vorsorge vornimmt.

Zu beachtende Punkte einer Umwandlung

Aufgrund der steuerneutralen Umwandlung der Einzelfirma resultiert eine fünfjährige Sperrfrist, während der die Aktien oder Stammanteile an der neu gegründeten Kapitalgesellschaft nicht zu einem über dem anteiligen Eigenkapital liegenden Wert veräußert werden dürfen. Wird diese Sperrfrist verletzt, werden die im Zeitpunkt der Umwandlung übertragenen stillen Reserven im Nachsteuerverfahren als Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit bei Peter Müller als Inhaber der ehemaligen Einzelunternehmung besteuert und der Sozialversicherungspflicht unterworfen.

Nach Ablauf der Sperrfrist können die Aktien oder Stammanteile zum tatsächlichen Verkehrswert verkauft werden. Der Erlös aus diesem Verkauf stellt bei Peter Müller einen steuerfreien privaten Kapitalgewinn dar, sofern kein Tatbestand einer indirekten Teilliquidation (bei Systemwechsel vom Privat- in das Geschäftsvermögen der Käuferschaft) vorliegt. Dadurch können allenfalls weitere Personen an der Praxis beteiligt werden, und Peter Müller kann die Aktien oder Stammanteile zum effektiven Verkehrswert veräußern und dabei einen steuerfreien privaten Kapitalgewinn erzielen.

Im Vorfeld einer beabsichtigten Umwandlung empfehlen wir, den Sachverhalt mittels Steuervorabbescheid (Steuerruling) verbindlich mit den involvierten Steuerbehörden zu regeln. Anschliessend können die Gründungsdokumente (Urkunde, Sacheinlage-/Vermögensübertragungsvertrag, Statuten, Aktionär- oder Gesellschafterbindungsver-

trag etc.) erstellt und die Anmeldung der Umwandlung beim Handelsregisteramt vorgenommen werden.

Peter Müller entscheidet sich aufgrund der vorangehenden Ausführungen für die Weitergabe seiner Praxis in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft. Er wandelt seine Einzelunternehmung in eine Aktiengesellschaft um, mit der Absicht, die Aktien nach Ablauf der Sperrfrist von fünf Jahren zum effektiven Verkehrswert an Hanna Burkard zu verkaufen.

Ein Jahr nach der Umstrukturierung haben sich Hanna Burkards Pläne geändert. Hanna Burkard möchte Rechtssicherheit erlangen und sich per sofort an der Zahnarztpraxis AG von Peter Müller mit einer Beteiligungsquote von 50 % beteiligen. Gibt es eine Möglichkeit, dass sich Hanna Burkard bereits während der laufenden steuerrechtlichen Sperrfrist mit 50 % an der Aktiengesellschaft von Peter Müller beteiligen kann?

Möglichkeit einer Beteiligung ohne Steuerfolgen während der Sperrfrist

Wie erwähnt, besteht eine rein steuerrechtliche fünfjährige Veräußerungssperrfrist an den Aktien der Zahnarztpraxis AG von Peter Müller. Während dieser Sperrfrist können die Aktien, ohne Steuerfolgen auszulösen, lediglich zum Wert des anteiligen Eigenkapitals – und somit ohne Gewinnerzielung – verkauft werden.

Um Peter Müller für den Aktienverkauf im Umfang einer Beteiligungsquote von 50 % drittvergleichskonform zu entschädigen, besteht die Möglichkeit, dass sich Hanna Burkard im Umfang der vorhandenen stillen Reserven anteilig mit 50 % in die Kapitaleinlagereserven KER der Zahnarztpraxis AG von Peter Müller «einkauft».

Peter Müller und Hanna Burkard vereinbaren, dass Hanna Burkard die Aktien schon innerhalb der laufenden Sperrfrist zum Nominalwert – und somit ohne Verletzung der

steuerrechtlichen Sperrfrist – erwerben kann. Gleichzeitig verpflichtet sich Hanna Burkard jedoch, sich im Umfang der vorhandenen anteiligen stillen Reserven in die Kapitaleinlagereserven KER der Zahnarztpraxis AG einzukaufen.

Die Folge dieses Aktienverkaufs von Peter Müller an Hanna Burkard ist, dass neu eine fünfjährige Sperrfrist (ab Aktienverkauf) besteht, während der die Kapitaleinlagereserven KER nicht steuerneutral an Peter Müller und Hanna Burkard ausbezahlt werden können.

Zusätzlich fällt die Emissionsabgabe im Umfang von 1 % der von Hanna Burkard geleisteten Einlage in die Kapitaleinlagereserve KER an und muss an die Eidgenössische Steuerverwaltung entrichtet werden. Nach Ablauf dieser Sperrfrist können die Kapitaleinlagereserven KER steuerfrei an Peter Müller und auch an Hanna Burkard ausgeschüttet wer-

den. Somit erzielt Peter Müller doch noch einen angemessenen Verkaufserlös für den Verkauf der Aktien seiner Zahnarztpraxis AG.

Fazit

Wie das vorangehende Beispiel aus unserem Berufsalltag zeigt, ist es wichtig, die Nachfolgeplanung frühzeitig in Angriff zu nehmen. Des Weiteren empfehlen wir zu prüfen, ob die Umwandlung der Einzelunternehmung, Kollektiv- oder Kommanditgesellschaft in eine Kapitalgesellschaft sich für die Inhaberin oder den Inhaber finanziell lohnen kann; insbesondere im Hinblick auf eine anstehende Nachfolgelösung.

Die Fachleute der Truvag AG beraten und unterstützen Sie sehr gerne bei der Nachfolgeplanung und weiteren Themen.



**Mario Gander**

Leiter Steuern/Recht/Vorsorge

dipl. Steuerexperte
DAS FH in MWST
CAS in internationaler MWST

Truvag AG
Am Mattenhof 16a
Postfach
6010 Kriens
mario.gander@truvag.ch
041 818 77 48
www.truvag.ch

**Roland Thürig**

stv. CEO / Leiter Treuhand

dipl. Treuhandexperte
dipl. Finanzplanungsexperte
dipl. Bankkaufmann

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



DIE SUCHE NACH DEM GEEIGNETEN NACHFOLGER

Frau med. dent. Helle Tving Willandsen
Zahnärztin und Inhaberin HTW Zahnarztpraxis

Frau med. dent. Helle Tving Willandsen führt eine erfolgreiche Zahnarztpraxis in der Stadt Zürich. Sie ist auf der Suche nach einer Praxisnachfolge und gibt uns einen Einblick in diesen Prozess.

Welche Schritte und Massnahmen haben Sie bereits unternommen, um eine Praxisnachfolge zu finden?

Im Rahmen der Vorbereitungen des Verkaufs meiner Zahnarztpraxis habe ich gemeinsam mit meinen Mitarbeitern ein Qualitätsmanagementkonzept erstellt, damit sich ein Nachfolger schnell einarbeiten und sich einen Überblick über die Funktionen, Inhalte, Quantität und Zustand der Praxis verschaffen kann. Zudem habe ich von FEDERER & PARTNERS eine Bewertung erstellen lassen, um den Wert der Praxis nach den Richtlinien der SSO zu kennen.

Wie empfinden Sie den Prozess der Nachfolgeregelung?

Ich habe ein gutes Gefühl, da ich rechtzeitig mit der Praxisübergabe begonnen habe und mir so ruhig und geordnet einen Überblick verschaffen konnte, wie der Verkauf ablaufen soll und welche Schritte unternommen werden müssen. Darüber hinaus ist der Prozess des Verkaufs eine gute Gelegenheit, die bisherige Arbeit und Praxistätigkeit zu reflektieren und sich der Vor- und Nachteile bewusst zu werden.

Welche Wünsche haben Sie an einen Kandidaten für die Praxisnachfolge?

Alle Zahnärzte verstehen ihr Handwerk, ausserdem lege ich grossen Wert auf den Umgang mit den Patienten. Ich beziehe diese mit ein und zeige ihnen verschiedene Behandlungsmethoden auf, damit sie das Gefühl der Mitbestimmung bei der Behandlung haben. Mir ist es wichtig,

Empathie und Menschlichkeit zu bekunden, um das Vertrauen der Patienten zu gewinnen. Das sind Werte, die meiner Meinung nach auch mein Nachfolger besitzen sollte.

Wie beurteilen Sie den Standort Zürich für Zahnmediziner? Haben Sie einen Konkurrenzdruck gespürt?

Albisrieden verfügt über eigene lokale Gegebenheiten. Es ist ein Stadtteil Zürichs, der in den nächsten Jahren noch sehr stark wachsen wird und darum viele Zahnärzte angezogen hat. In den letzten fünfzehn Jahren, in denen ich in Albisrieden praktiziert habe, musste ich mich gegen grosse Konkurrenz durchsetzen. In der Stadt Zürich geht es vielen Kollegen so.

Wie hat sich die Zahnmedizin in den vergangenen Jahren Ihrer Meinung nach entwickelt?

Die technologische Entwicklung in der Zahnmedizin hat stark zugenommen und Computerprogramme sind inzwischen zu einem unverzichtbaren Bestandteil der Behandlung geworden. Darüber hinaus gibt es neue Behandlungsformen und Neuentwicklungen sowohl bei Instrumenten als auch bei Materialien und Vorrichtungen und die Ansprüche der Patienten an eine ästhetische Behandlung sind gestiegen. Dabei geht es nicht nur um die Anwendung von konventionellen Therapien, sondern auch um Zahnkorrektur, Implantatbehandlung, Veneers und Bleaching.

Sie sind aus Dänemark in die Schweiz gekommen und haben Ihre eigene Praxis eröffnet. Viele Ärzte und Zahnärzte spielen mit diesem Gedanken. Wie haben Sie diesen grossen Schritt erlebt?

Nachdem ich zwanzig Jahre lang eine erfolgreiche Zahnarztpraxis in Dänemark geleitet hatte, benötigte ich eine neue Herausforderung, um die Freude an meinem Beruf wiederzuentdecken. Nach langem Überlegen war für mich klar, dass ich einen Neuanfang brauche. Ich habe mir meinen Traum verwirklicht und in einem neuen Land einen Neustart gewagt. Es war ein Sprung ins kalte Wasser, sehr spannend, aber auch angsteinflössend. Ein neues Land, eine andere Sprache und Kultur und viele Herausforderungen. Die Freude überwog aber sehr schnell und ich habe diesen Schritt nie bereut.

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

Ratschläge und Empfehlungen können vielfältig sein, aber ich denke, es ist eine gute Idee, sich nicht gleich zu Beginn durch zu hohe Investitionen zu stark zu verschulden. Es geht darum, langsam und ruhig zu beginnen und sich auf den Aufbau der Praxis zu fokussieren. Als Praxisinhaber übernimmt man neben der Ausübung der Zahnmedizin noch eine ganze Reihe weiterer Aufgaben (wirtschaftliche Betriebsführung, Buchhaltung, Personalführung, Management), das darf man nicht unterschätzen. Es braucht Zeit, Mut und harte Arbeit, um erfolgreich zu werden.

Frau Doktor Willandsen, vielen Dank für das spannende Interview.

Suche

Interessiert?

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

ZAHNMEDIZIN

› MITTELLAND

KIEFERORTHOPÄDISCHE PRAXIS GESUCHT

Für unsere Mandanten, zwei bestens ausgebildete, junge und motivierte Kieferorthopäden, suchen wir eine gut laufende, moderne kieferorthopädische Praxis in der Deutschschweiz zur Übernahme. Der geplante Übernahmezeitpunkt wäre nach Vereinbarung. Bezüglich der Übernahmemodalitäten besteht grosse Flexibilität, es wäre auch eine schrittweise Übernahme der Praxis vorstellbar. Falls Sie mit dem Gedanken einer Praxisübergabe spielen und wir mit diesem attraktiven Gesuch Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. [Ref.-Nr. 1900](#)

› ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

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

› KANTON AARGAU

ZAHNMEDIZINISCHE PRAXIS IM KANTON AARGAU GESUCHT

Für unsere Mandantin, eine bestens ausgebildete, junge und motivierte Zahnärztin, suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine etablierte und gut laufende zahnmedizinische Praxis im Kanton Aargau zur Übernahme. Die Praxis sollte über mindestens 2 Behandlungszimmer verfügen mit Möglichkeit zum Ausbau und im Optimalfall bereits digitalisiert sein. Bezüglich der Übernahmemodalitäten besteht

grosse Flexibilität, es wäre auch eine begleitete Übernahme der Praxis vorstellbar. Falls Sie eine entsprechende Zahnarztpraxis im erwähnten Gebiet anzubieten haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. [Ref.-Nr. 2215](#)

› KANTON ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS IM KANTON ZÜRICH GESUCHT

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

ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH
ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

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

BEHÖRDENGÄNGE

ABRECHNUNGS-
KONTROLLE &
-VERBESSERUNG

STRATEGIE

BUSINESSPLAN/
FINANZIERUNG
SICHERN

PRAXISERÖFFNUNG/ PRAXISÜBERNAHME

MANAGEMENT
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.



VERTRAGSBRUCH BEI PRAXISÜBERGABE – WELCHE RECHTLICHEN MÖGLICHKEITEN HABE ICH?

Pio R. Ruoss, Alena Hinder (Ruoss Vögele)

Die Praxisübergabe ist der Vollzug (Verfügungsgeschäft) eines Praxisübernahmevertrages (nachfolgend PÜV). Diesem Verfügungsgeschäft gehen Vertragsverhandlungen und der Abschluss des PÜV (Verpflichtungsgeschäft) voraus. Im PÜV wird der Vertragsinhalt, mithin der Kaufgegenstand, definiert. Der PÜV entscheidet aber auch, welche Rechtsbehelfe den Parteien bei Leistungsstörungen zur Verfügung stehen. Sind diese Rechtsbehelfe im PÜV nicht oder nur rudimentär geregelt, greift die gesetzliche Regelung des Obligationenrechts (OR, allgemeines Vertragsrecht und Kaufrecht). Die Antwort auf die eingangs gestellte Frage «Vertragsbruch bei Praxisübergabe – welche rechtlichen Möglichkeiten habe ich?» lautet daher: Es kommt darauf an!

Insbesondere kommt es darauf an,

- was gemäss Praxisübernahmevertrag verkauft wird (Praxis als Sachgesamtheit = Asset Deal oder Anteile an einer die Praxis führenden AG/GmbH = Share Deal),
- worin der Vertragsbruch besteht,
- wer den Vertragsbruch begeht (Verkäuferschaft/Käuferschaft?),
- welches die Interessen der vom Vertragsbruch betroffenen Partei sind (Vollzug des Kaufvertrags, Rücktritt, Schadenersatz?).

Im vorliegenden Artikel sollen neben einer Übersicht über die gesetzliche Regelung

und häufig auftretende Leistungsstörungen sinnvolle Vorkehrungen im PÜV und eine kurze Checkliste für den Umgang mit Vertragsbrüchen bei Praxisübergabe dargelegt werden.

Rechtsbehelfe nach Gesetz

Der PÜV wird in Lehre und Rechtsprechung als Kaufvertrag qualifiziert. Entsprechend dieser Qualifikation kommen auf den PÜV grundsätzlich die allgemeinen Regeln des Vertragsrechts sowie die spezifischen Bestimmungen des Kaufrechts zur Anwendung.

1. Grundlagenirrtum oder absichtliche Täuschung bei Vertragsabschluss

Anhand der allgemeinen Regeln über das Zustandekommen eines rechtsgültigen Vertrages (Art. 1–40 OR) wird zuerst geprüft, ob und mit welchem Inhalt ein verbindlicher Vertrag zustande gekommen ist.

Zeichnet sich eine gänzlich unbefriedigende Praxisübergabe ab, kann sich die Käuferschaft unter Umständen aus dem Vertrag befreien, indem sie sich auf einen Grundlagenirrtum nach Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4 OR beruft. Grundlagenirrtum liegt vor, wenn sich die Käuferschaft bei Vertragsabschluss über einen bestimmten Sachverhalt geirrt hat, der sowohl subjektiv (für die Käuferschaft) als auch objektiv (nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr) als notwendige Grundlage des Vertrags zu qualifizieren ist. Vertragsrele-

vante, absichtliche Täuschung im Sinne von Art. 28 OR setzt ein zusätzliches, qualifiziert täuschendes Verhalten des Vertragspartners voraus. Macht die Käuferschaft ihren Grundlagenirrtum oder die Täuschung innert Jahresfrist seit Kenntnis des Irrtums / der Täuschung erfolgreich geltend, so fällt dieser ex tunc dahin. Bereits erbrachte Leistungen müssen zurückerstattet werden.

2. Widerrechtlichkeit / objektive Unmöglichkeit

Ist ein Vertrag widerrechtlich oder erweist sich die Erfüllung des Vertrages als objektiv unmöglich, so kann dies zur Nichtigkeit des abgeschlossenen PÜV im Sinne von Art. 20 OR führen. Nota: Geldmangel oder wirtschaftliche Schwierigkeiten einer Vertragspartei gelten grundsätzlich nicht als objektive Unmöglichkeit!

3. Nichterfüllung/Schlechterfüllung

Wird eine vereinbarte, vertragliche Leistung nicht oder schlecht (z. B. unvollständig oder verspätet) erfüllt, kann grundsätzlich nach Art. 97 ff. OR vorgegangen werden. Bei Verzug einer Vertragspartei mit ihrer vertraglichen Leistung kann die andere Partei eine Frist zur nachträglichen Erfüllung ansetzen und – bleibt die Erfüllung weiterhin aus – folgendes Wahlrecht ausüben: Beharren auf Vertragserfüllung und bei Nichterfüllung Geltendmachung des positiven Vertragsinteresses (geschädigte Partei wird so gestellt, wie wenn der Vertrag erfüllt worden wäre); Rücktritt vom Vertrag und Geltendmachung des negativen Vertragsinteresses (geschädigte Partei wird so gestellt, als wäre vom Vertrag nie die Rede gewesen; vgl. Art. 107 ff. OR). Die Verweigerung der eigenen Leistung ist nur unter bestimmten Voraussetzungen zulässig.

4. Kaufrechtliche Rechtsbehelfe

Zusätzlich zu den erwähnten Rechtsbehelfen stehen die Rechtsbehelfe des Kaufrechts (Gewährleistung, Wandelung, Minderung; Art. 197 ff. OR) sowie bei Verzug der Käuferschaft mit der Kaufpreiszahlung in gewissen Fällen der sofortige Vertragsrücktritt mit Schadenersatzfolgen zur Verfügung.

5. Nachteile der gesetzlichen Rechtsbehelfe

Die erwähnten Rechtsbehelfe können unter Umständen mit der Ungewissheit hinsichtlich der letztlich geltenden Rechtslage verbunden sein, weil deren Anwendbarkeit im konkreten Fall umstritten sein kann. Darüber hinaus bedingt deren erfolgreiche Durchsetzung auch die Einhaltung strikter, formeller Vorgaben mit Bezug auf das Vorgehen.

Konkrete Leistungsstörungen im Zusammenhang mit PÜV

Folgende Leistungsstörungen treten in der Praxis im Zusammenhang mit PÜV regelmässig auf und können mit geeigneten, vertraglichen Bestimmungen unter Umständen entschärft werden:

1. Aufseiten der Verkäuferschaft

1.1. Leistungsstörungen im Zusammenhang mit der Übertragung des Patientenstammes

Bei PÜV, die den Übergang des Patientenstammes von der Verkäufer- auf die Käuferschaft vorsehen, treten nicht selten Leistungsstörungen im Zusammenhang mit dieser vertraglichen Pflicht auf, weil die Verkäuferschaft versucht, Patienten des auf die Käuferschaft zu übertragenden Patientenstammes weiterhin selbst zu betreuen, vom Wechsel zum Praxisnachfolger abzuhalten oder gar zum Wechsel zu einer Drittperson zu veranlassen, von der sie sich geldwerte Leistungen versprechen lässt oder mit der



sie anderweitig verbunden ist. Mittel zum Zweck sind dabei unter anderem rufschädigendes Verhalten sowie die Weigerung der Verkäuferschaft, Patientendaten, Rechte an der Praxis-Website und an Praxis-E-Mail-Adressen/Telefonnummern auf die Käuferschaft zu übertragen. Die mit solchen Massnahmen bezweckte Abwerbung von Patienten bzw. direkte Konkurrenzierung der Käuferschaft ist für diese in der Regel mit finanziellen Einbußen verbunden und besonders fatal, wenn die Praxisübergabe bereits erfolgt und der Kaufpreis bezahlt ist.

1.2. Fehlender Übergang von Dauerschuldverträgen

Dauerschuldverhältnisse zwischen der Verkäuferschaft und Dritten gehen beim sogenannten Asset Deal mit der Praxisübergabe nicht per se auf die Käuferschaft über. Es bedarf diesbezüglich der Mitwirkung der vom Vertragsübergang betroffenen Dritten. Dem (rechtzeitigen) Übergang der für den Praxisbetrieb wesentlichen Dauerschuldverhältnisse (Arbeitsverträge, Praxismietvertrag, Leasingverträge, Lizenzen etc.) ist daher besondere Aufmerksamkeit zu schenken, um entsprechende Leistungsstörungen zu vermeiden bzw. deren Folgen zu mildern.

Anders ist die Ausgangslage beim sogenannten Share Deal, bei dem die Anteile an der Gesellschaft, die die Praxis hält, verkauft werden. Hier besteht in der Regel auch nach Übertragung der Anteile Kontinuität mit Bezug auf die Dauerschuldverhältnisse, da diese

zwischen dem Dritten und der Gesellschaft bestehen. Auch beim Share Deal können aber sogenannte Change-of-Control-Klauseln Einfluss auf den Bestand bzw. Inhalt von Dauerschuldverhältnissen haben und letztlich zu Leistungsstörungen in diesem Bereich führen.

1.3. Fehlende oder mangelhafte Geräte bzw. Mobilierbestandteile

Leistungsstörungen im Zusammenhang mit zu übertragenden Geräten und Mobilierbestandteilen (z. B. fehlende, defekte oder nicht vorschriftskonform gewartete Geräte, fehlende Betriebsbewilligung einer Röntgenanlage etc.) können den Wert der gekauften Praxis erheblich mindern. Vertragliche Preisminderungsklauseln im PÜV können das Risiko der Käuferschaft eingrenzen.

1.4. Handlungs-/Berufsunfähigkeit/Tod der Verkäuferschaft

Insbesondere bei Transaktionen mit zeitlich aufgeschobener Praxisübergabe kann es vorkommen, dass die Verkäuferschaft vor dem Vollzug des PÜV handlungs- oder berufsunfähig wird oder gar verstirbt. Ohne vertragliche Vorkehrungen können solche Situationen zu erheblichen Leistungsstörungen (z. B. stark verzögerte Praxisübergabe, Abwanderung von Patienten, Wertverminderung etc.) führen.

1.5. Leistungsstörungen im Zusammenhang mit Haftungstatbeständen

Haftungstatbestände (z. B. aus Zahnarzt- und Patientenrecht, Gesundheitsrecht, Daten-

schutzrecht etc.) können zu einem Mangel des Vertragsgegenstandes mit unter Umständen erheblichen finanziellen Folgen führen. Es lohnt sich, solchen Themen bei der Redaktion des PÜV Rechnung zu tragen.

2. Aufseiten der Käuferschaft

2.1. Zahlungsverzug

Die wohl häufigste Leistungsstörung aufseiten der Käuferschaft ist der Zahlungsverzug infolge unvollständiger oder verspäteter Kaufpreiszahlung. Im Extremfall kann sie dazu führen, dass die Verkäuferschaft bereits erfüllt hat und in der Folge um den (vollen) Kaufpreis streiten muss.

2.2. Gläubigerverzug

Verweigert die Käuferschaft die Mitwirkung bei der Praxisübergabe, zum Beispiel weil sie vom PÜV zurücktreten möchte, gerät sie unter Umständen in Gläubigerverzug; dessen Rechtsfolgen können im PÜV geregelt werden.

2.3. Handlungs-/Berufsunfähigkeit/Tod der Käuferschaft

Auch aufseiten der Käuferschaft kommt dieses Szenario bei zeitlich aufgeschobener Praxisübergabe vor. Zum Schutz der Käuferschaft bzw. deren Erben, für die der PÜV mit dem Eintritt dieser Situation obsolet wird, drängt sich eine klare, vertragliche Regelung im PÜV auf. Diese dient aber auch der Verkäuferschaft, die in solchen Situationen möglichst rasch Klarheit erlangen will, ob sie an den PÜV weiterhin gebunden oder aber zu einem anderweitigen (Not-)Verkauf berechtigt ist.

2.4. Leistungsstörungen im Zusammenhang mit Haftungstatbeständen

Aufseiten der Käuferschaft können Leistungsstörungen aus Haftungstatbeständen, zum Beispiel im Zusammenhang mit der solidari-

schen (Weiter-)Haftung der Verkäuferschaft nach Übertragung des Praxismietvertrages auf die Käuferschaft, entstehen.

2.5. Verletzung von vertraglichen Pflichten im Zusammenhang mit Steuertatbeständen

Insbesondere beim Share Deal, bei dem die Beteiligung aus dem Privatvermögen der Verkäuferschaft erworben wird, können sogenannte Teilliquidationshandlungen der Käuferschaft zu ganz erheblichen, steuerlichen Folgen für die Verkäuferschaft führen. Der Problematik der steuerlichen Teilliquidation ist in Aktienkaufverträgen besonderes Augenmerk unter Einbezug ausgewiesener Steuerspezialisten zu schenken.

Vertragliche Vorkehren

1. Bedingungen

Mit der Aufnahme von (Suspensiv- oder Resolutiv-)Bedingungen kann das gültige Zustandekommen des PÜV vom Eintritt gewisser Voraussetzungen, die für die Vertragsparteien von besonderer Bedeutung sind, abhängig gemacht werden. So kann zum Beispiel die Vorlage eines Finanzierungsnachweises oder eines Zahlungsverprechens bei Abschluss des PÜV oder bis zu einem späteren Zeitpunkt als Suspensivbedingung in den Vertrag aufgenommen werden. Damit kann bereits lange vor dem Vollzug des PÜV Klarheit geschaffen werden, ob die Käuferschaft über die notwendigen finanziellen Mittel verfügt. Die Aufnahme von Vertragsbedingungen im PÜV ist jedoch nur sinnvoll, wenn der Eintritt oder das Ausbleiben der Bedingung rasch und einfach festgestellt werden kann.

2. Rücktrittsrecht

Im Hinblick auf bestimmte Sachverhalte kann die Aufnahme eines Rechts zum Rücktritt vom Vertrag (mit oder ohne Schadenersatzfolgen)

von erheblicher Bedeutung sein. Konzise, vertragliche Rücktrittsregeln mit Bezug auf rasch und einfach feststellbare Sachverhalte können zur Klärung der Rechtslage sowie zur raschen Durchsetzung von Ersatzansprüchen beitragen und unter Umständen langwierige Streitigkeiten über die Frage, ob ein Vertragsrücktritt zu Recht erfolgt ist, vermeiden. Ein Rücktrittsrecht kann zum Beispiel für den Fall des Zahlungsverzugs von mehr als einer bestimmten Maximaldauer stipuliert werden.

3. Konventionalstrafe

Die vertragsgemäße Erfüllung wichtiger vertraglicher Pflichten kann mit Konventionalstrafen abgesichert werden. Die Konventionalstrafe wird fällig, sobald die vereinbarten Bedingungen (z. B. Verletzung einer bestimmten vertraglichen Pflicht) erfüllt sind. Der Nachweis eines aus der Vertragsverletzung resultierenden Schadens entfällt, es sei denn, die aus der Konventionalstrafe begünstigte Partei will einen die Konventionalstrafe übersteigenden Schaden geltend machen. Die Kombination von Konventionalstrafen zum Beispiel mit Rücktrittsklauseln verbessert die Rechtsstellung der durch sie geschützten Partei zusätzlich.

4. Vertragliche Kaufpreisminderungsklausel

Im Zusammenhang mit möglichen Sachmängeln kann eine vertragliche Preisminderungsklausel, anhand derer die aus einem Sachmangel resultierende Preisminderung bestimmt werden kann, zu einer raschen/einfachen Streitbeilegung beitragen.

5. Absicherung von Zahlungsverpflichtungen durch unwiderrufliche Zahlungsverprechen

Mit unwiderruflichen Zahlungsverprechen können Zahlungsverpflichtungen abgesichert und vom Zahlungswillen der verpflichteten Partei losgelöst werden.

6. Klag- und Schadloshaltungsklausel

Mit Klag- und Schadloshaltungsklauseln können sich die Parteien des PÜV zum Beispiel gegen haftungsrechtliche Risiken schützen.

Checkliste Sofortmassnahmen

Wird eine Partei mit erheblichen Leistungsstörungen im Zusammenhang mit dem Vollzug eines PÜV konfrontiert, sollte rasch gehandelt und die Unterstützung eines versierten (Rechts-)Beraters in Anspruch genommen werden. Folgende Checkliste kann bei einer Erstanalyse hilfreich sein:

- Feststellen und Festhalten des relevanten Sachverhaltes
- Überprüfung betreffend Einhaltung eigener Vertragspflichten
- Überprüfung/Festlegen der eigenen Zielsetzungen im Hinblick auf die Leistungsstörung und weitere Vertragsabwicklung
- Überprüfung betreffend Zustandekommen des PÜV (Bedingungen? Grundlagenirrtum) bzw. Inhalt des PÜV
- Überprüfung betreffend möglicher/anwendbarer Rechtsbehelfe
- Überprüfung betreffend Handlungspflichten (Abmahnung, Einhalten von Fristen)
- Verhandlungsbereitschaft? Verhandlungsstrategie?

Fazit

Leistungsstörungen bei der Abwicklung eines PÜV lassen sich nicht gänzlich ausschliessen. Wer jedoch Vertragsverhandlungen mit offenen Augen und Ohren führt und bei der Vertragsredaktion professionell unterstützt wird, kann konkrete Risiken eher erkennen und mit vertraglichen Massnahmen entschärfen. Tritt bei der Praxisübergabe dennoch ein Vertragsbruch ein, ist eine rasche und professionelle Analyse der Sach- und Rechtslage zu empfehlen.



RA lic. iur. Pio R. Ruoss

Partner bei RUOSS VÖGELE,
RECHTSANWÄLTE, Zürich

Rechtsanwalt Pio R. Ruoss hat langjährige Erfahrung im Bereich der rechtlichen Strukturierung und vertraglichen Ausgestaltung von Gruppenpraxen, der rechtlichen Begleitung von Praxiskäufen und -verkäufen sowie in der rechtlichen Regelung von gesellschaftsrechtlichen Konflikten im Zusammenhang mit Arzt- und Zahnarztpraxen. Er ist sowohl beratend als auch prozessierend tätig.

RUOSS VÖGELE, RECHTSANWÄLTE
Kreuzstrasse 54
Postfach
8032 Zürich
044 250 43 00
pio.ruoss@ruossvoegele.ch
www.ruossvoegele.ch



RA Alena Hinder, MLaw

Associate bei RUOSS VÖGELE,
RECHTSANWÄLTE, Zürich

Rechtsanwältin Alena Hinder ist auf die Bereiche Vertragsrecht, Immobilien- und Mietrecht sowie Gesellschaftsrecht spezialisiert. Sie unterstützt ihre Klienten unter anderem bei der Aushandlung von Verträgen, der Entwicklung von passenden Gesellschaftsstrukturen und bei alltäglich auftretenden Rechtsfragen. Sie ist sowohl beratend als auch prozessierend tätig.

RUOSS VÖGELE, RECHTSANWÄLTE
Kreuzstrasse 54
Postfach
8032 Zürich
044 250 43 00
hinder@ruossvoegele.ch
www.ruossvoegele.ch

Disclaimer: Die in diesem Beitrag enthaltenen Informationen und Kommentare sind als Überblick über die angesprochene Thematik konzipiert. Sie sind nicht geeignet, verlässliche Antworten auf spezifische Fragestellungen zu geben, und stellen keine rechtliche Beratung dar, weshalb sie ohne spezifische rechtliche Beratung nicht zum Anlass für Entscheide oder Handlungen genommen werden sollen.

KAUF BRICHT MIETE NICHT – ODER?

Dzevrije Zendeli (Walder Wyss Ltd.)

Wechselt die Eigentümerschaft einer Liegenschaft, läuft ein Mietverhältnis grundsätzlich unverändert weiter. Der neue Eigentümer kann das Mietverhältnis, sofern dieses unbefristet ist, auf den nächsten Termin ordentlich kündigen oder, falls er einen dringenden Eigenbedarf geltend machen kann, das Mietverhältnis ausserordentlich kündigen. Welche rechtlichen Möglichkeiten für den Mieter bestehen, um sich bei einem Eigentümerwechsel zu schützen, soll hier näher beleuchtet werden.

1. Grundsatz: Kauf bricht Miete nicht

Veräussert die Vermieterin die Liegenschaft nach Abschluss des Mietvertrags, so geht das Mietverhältnis nach Art. 261 Abs. 1 OR mit dem Eigentum an der Sache auf die Erwerberin über. Es findet von Gesetzes wegen ein Parteienwechsel statt, mit der Folge, dass (pro futuro) sämtliche aus dem Mietverhältnis resultierenden Rechte und Pflichten von der bisherigen auf die neue Eigentümerin übergehen. Letztere tritt in den unverändert weiter bestehenden Mietvertrag ein. Es gilt der Grundsatz «Kauf bricht Miete nicht».

2. Ausnahmen: Kündigungsmöglichkeiten der neuen Vermieterin

2.1. Kündigung bei Eigenbedarf

Dieser Grundsatz findet insbesondere eine Ausnahme beim dringenden Eigenbedarf der Erwerberin. Die Erwerberin von Wohn- und Geschäftsräumen kann das Mietverhältnis gemäss Art. 261 Abs. 2 lit. a OR wegen dringendem Eigenbedarf für sich, nahe Verwandte oder Verschwägte mit der gesetzlichen

Frist auf den nächsten gesetzlichen Termin kündigen und muss die vertraglich vereinbarten Kündigungsmodalitäten nicht wahren.

Bei Geschäftsräumen bedeutet dies mit einer Frist von sechs Monaten auf einen ortsüblichen Termin oder, wenn es keinen Ortsgebrauch gibt, auf Ende einer dreimonatigen Mietdauer. Im Kanton Zürich wäre dies auf den 31. März oder den 31. Oktober.

Die Regelung kommt nicht nur zur Anwendung, wenn der Vermieter die Sache verkauft, sondern bei jeglicher Form des Eigentümerwechsels auf vertraglicher Basis. So insbesondere bei einem Tausch, einer Schenkung oder wenn die Sache in eine Gesellschaft eingebracht wird. Sie gilt dagegen nicht bei einem Erbgang, der Übernahme eines Vermögens oder eines Geschäfts mit Aktiven und Passiven oder einer Fusion, Spaltung oder Umwandlung.

2.1.1. Was gilt als Eigenbedarf?

Eigenbedarf setzt voraus, dass der neue Vermieter ernsthafte, nach den Umständen einleuchtende Gründe geltend machen kann, die vermieteten Räume für sich oder nahe Verwandte oder Verschwägte zu beanspruchen. Der Erwerber kann somit auch einen langfristigen Mietvertrag bzw. einen befristeten Mietvertrag vorzeitig kündigen, ohne dass ein Fehlverhalten des Mieters vorausgesetzt wird. Nach der Praxis des Bundesgerichts setzt der dringende Eigenbedarf zwei Kriterien voraus: Der Eigenbedarf muss ernst gemeint sein und dringend sein. Die Dringlichkeit muss sowohl in zeitlicher als auch in sachlicher Hinsicht vorliegen.

Der zeitliche Aspekt ist erfüllt, wenn der Bedarf unmittelbar ist, das heisst er konkretisiert sich mehr oder weniger kurzzeitig im Vergleich zur vertraglichen Kündigungsfrist und dem vertraglich möglichen Kündigungstermin. Der Eigenbedarf muss auch aktuell sein. Ein zukünftiger, lediglich möglicher Bedarf genügt damit nicht.

Sachlich muss ein tatsächlicher Eigenbedarf vorliegen. Es ist aber keine eigentliche Zwangs- oder Notlage vorausgesetzt. So hat das Bundesgericht einen dringenden Eigenbedarf bejaht, wenn der Eigentümer gleichzeitig seine Investitionen in die Liegenschaft verzinsen und für die anderswo gemieteten Räume Mietzins zahlen muss.

Bei der Beurteilung, ob der Vermieter einen dringenden Eigenbedarf geltend machen kann, zieht das Gericht alle konkreten Umstände des Einzelfalls in Betracht. Mit Bezug auf die Beurteilung der Dringlichkeit verfügt das Gericht zudem über einen breiten Ermessensspielraum.

2.1.2. Umbauarbeiten

Bei einer Kündigung wegen dringendem Eigenbedarf aufgrund erforderlicher Umbauarbeiten ist zwischen dem Umfang der erforderlichen Umbauten zu unterscheiden. Setzt die Nutzung der Räume keine nennenswerten Umbauten voraus, liegt ein dringender Eigenbedarf vor, sobald zum Beispiel die juristische Person (AG, GmbH oder andere Gesellschaftsform) ein Interesse daran hat, ihre wirtschaftliche Tätigkeit in ebendiesen Räumlichkeiten auszuüben.

Setzt die Nutzung der Räumlichkeiten dagegen grössere Bauarbeiten voraus, allenfalls sogar den Abriss des Gebäudes und die Errichtung eines Neubaus, hängt die Dringlichkeit davon ab, wie konkret die Umbaupläne sind. Eine Baubewilligung ist aber nicht er-

forderlich. Es genügt, wenn ein ausgereiftes Projekt vorliegt, von dem angenommen wird, dass die Bewilligung erteilt werden kann.

2.1.3. Dringender Eigenbedarf bei juristischen Personen

Dringender Eigenbedarf kommt bei einer juristischen Person nur infrage, wenn das Mietobjekt durch diese selbst und entsprechend ihrem Zweck genutzt werden soll (wie als Büro oder Werkstatt für den eigenen Betrieb). Eine juristische Person kann daher nicht Eigenbedarf für eine andere Gesellschaft innerhalb eines Konzerns oder für ihren Alleinaktionär geltend machen. Dies schliesst jedoch nicht aus, dass die Vermietung an den Alleinaktionär ein legitimer Grund für eine ordentliche Kündigung ist und bei der Interessenabwägung einer Mietzinserstreckung zu berücksichtigen ist (siehe hierzu auch Mieterstreckung unter 3.4.).



2.1.4. Zeitpunkt

Der Erwerber muss spätestens auf den ersten gesetzlichen Termin kündigen, der dem Eigentumsübergang folgt, und die gesetzliche Kündigungsfrist einhalten. Bei Wohn- und Geschäftsräumen muss der Erwerber somit mit drei- bzw. sechsmonatiger Frist ab Eintragung im Tagebuch als Eigentümer auf einen ortsüblichen Termin kündigen. Kündigt der Erwerber nicht oder auf einen späteren Termin, verwirkt er die Möglichkeit der vorzeitigen Kündigung aufgrund von dringendem Eigenbedarf und kann nur noch unter Einhaltung der vertraglichen Fristen und Termine kündigen, und bei befristeten Mietverträgen wird er bis zum Ablauf der vereinbarten Dauer an den Vertrag gebunden sein.

Die Gültigkeit einer Kündigung beurteilt sich aufgrund der Umstände zum Zeitpunkt, zu dem sie angezeigt wurde, das heisst die Kündigung erfolgt. Fällt der Kündigungsgrund nachträglich weg, so bleibt eine gültig ausgesprochene Kündigung gültig.

Gemäss konstanter Rechtsprechung wird eine Kündigung auch nicht als treuwidrig erachtet, wenn ein Vermieter im Hinblick auf einen Verkauf des Mietobjektes zur Erzielung eines besseren Kaufpreises für das mietfreie Objekt eine Kündigung ausspricht, und zwar noch bevor er einen Käufer für dieses gefunden hat.

2.1.5. Beweislast

Der Erwerber trägt die Beweislast sowohl für das Bestehen des Eigenbedarfs als auch für dessen Dringlichkeit. Wird der dringende Eigenbedarf verneint, ist die Kündigung unwirksam. Sie kann nicht in eine ordentliche Kündigung umgedeutet werden. Eine subsidiäre Kündigung (d. h. gleichzeitig und alternativ ausgesprochene) wäre aber zulässig.

2.2. Kündigung bei Unzumutbarkeit, Art. 266g OR

Liegen wichtige Gründe vor, welche die Vertragserfüllung für eine der Parteien unzumutbar machen, können die Parteien das Mietverhältnis mit der gesetzlichen Frist auf einen beliebigen Zeitpunkt kündigen. In einem solchen Fall bestimmt das Gericht die vermögensrechtlichen Folgen der vorzeitigen Kündigung unter Würdigung aller Umstände, sofern sich die Parteien nicht einig sind.

2.3. Ordentliche Kündigung

Die ordentliche Kündigung eines Mietvertrags setzt keine besonderen Kündigungsgründe voraus. Mieter und Vermieter sind grundsätzlich frei, das (unbefristete) Mietverhältnis unter Einhaltung der Fristen und Termine zu kündigen.

Einzige Schranke bildet der Grundsatz von Treu und Glauben. Bei der Miete von Wohn- und Geschäftsräumen ist die Kündigung anfechtbar, wenn sie gegen diesen Grundsatz verstösst. Nach der Praxis des Bundesgerichts gilt eine Kündigung als treuwidrig, «wenn sie ohne objektives, ernsthaftes Interesse und damit aus reiner Schikane erfolgt oder Interessen der Parteien tangiert, die in einem krassen Missverhältnis zueinander stehen».

3. Welche Möglichkeiten bestehen, um sich als Mieter zu schützen?

3.1. Vormerkung im Grundbuch

Nach Art. 261b OR kann bei der Miete an einem Grundstück verabredet werden, dass das Verhältnis im Grundbuch vorgemerkt wird. Die Vormerkung bewirkt, dass jede neue Eigentümerin der Mieterin gestatten muss, das Grundstück entsprechend dem Mietvertrag zu gebrauchen. Sinn und Zweck der Vormerkung liegt im Wesentlichen da-

rin, die Eigenbedarfskündigung der neuen Eigentümerin nach Art. 261 Abs. 2 lit. a OR zu verunmöglichen. Die Vormerkung hat sachenrechtliche Wirkung, indem nun das sachenrechtlich verstärkte Mietverhältnis überhaupt jedem später am Grundstück erworbenen Recht vorgeht.

Zudem gilt für Streitigkeiten über die Vormerkung von Mietverhältnissen an Wohn- und Geschäftsräumen im Grundbuch nach Art. 261b OR (in Verbindung mit Art. 959 ZGB) das vereinfachte Verfahren (Art. 243 ff. ZPO) ohne Rücksicht auf den Streitwert. Das vereinfachte Verfahren kennt im Gegensatz zum ordentlichen Gerichtsverfahren zahlreiche Erleichterungen, die gerade auch prozessunerfahrenen Parteien die Führung eines Gerichtsprozesses erleichtern sollen. Die Klage kann beispielsweise mündlich zu Protokoll gegeben werden. Eine Begründung ist nicht erforderlich. Des Weiteren wird der Sachverhalt von Amtes wegen festgestellt.

3.2. Geltendmachung der Nichtigkeit der Kündigung

Der Mieter der Wohn- oder Geschäftsräume kann die Nichtigkeit der Kündigung geltend machen, wenn der Erwerber gekündigt hat, als er noch nicht Eigentümer war, wenn er die Miete übernommen hat, wenn der Erwerber und seine Nächsten keinen dringenden Eigenbedarf an der Sache haben und wenn die Miete im Grundbuch vorgemerkt ist.

3.3. Anfechtung der Kündigung bei Verstoß gegen den Grundsatz von Treu und Glauben (Art. 271 f. OR)

Eine Kündigung kann angefochten werden, wenn sie gegen den Grundsatz von Treu und Glauben verstösst. In Art. 271a OR führt das Gesetz eine Liste von Fällen auf, bei deren Vorliegen eine Kündigung insbesondere

anfechtbar ist. Zu erwähnen sind hier beispielhaft: weil der Vermieter eine einseitige Vertragsänderung zulasten des Mieters oder eine Mietzinsanpassung durchsetzen will oder wenn der Mieter nach Treu und Glauben Ansprüche aus dem Mietverhältnis geltend macht.

Eine Anfechtung der Kündigung bei Verstoß gegen den Grundsatz von Treu und Glauben ist dagegen nur eingeschränkt möglich, wenn die Kündigung wegen dringenden Eigenbedarfs des Vermieters für sich, nahe Verwandte oder Verschwägte erfolgte.

3.4. Erstreckung des Mietverhältnisses

Schliesslich kann der Mieter auch die Kündigung als zulässig hinnehmen, jedoch nach Art. 272 ff. OR eine Erstreckung des Mietverhältnisses verlangen. Bei der Miete von Geschäftsräumen beträgt die maximale Erstreckungsdauer sechs Jahre.

Allerdings hat das Gericht bei der Interessenabwägung insbesondere einen allfälligen Eigenbedarf des neuen Vermieters für sich, nahe Verwandte oder Verschwägte sowie die Dringlichkeit dieses Bedarfs zu berücksichtigen. Im Falle eines dringenden Eigenbedarfs des Vermieters überwiegt dieser im Rahmen der vorzunehmenden Interessenabwägung grundsätzlich eine Härte des Mieters. Eine Erstreckung wird (sofern sie überhaupt in Betracht kommt) deshalb in aller Regel nur von kurzer Dauer sein.

3.5. Schadenersatzanspruch gegenüber dem neuen Vermieter nach Art. 261 Abs. 3 OR

Macht der neue Eigentümer einen dringenden Eigenbedarf geltend und kündigt er früher, als es der Vertrag mit dem bisherigen Vermieter gestattet hätte, so haftet der bisherige Vermieter gegenüber dem Mieter

für allen daraus entstehenden Schaden. Die Haftung des bisherigen Vermieters beginnt mit dem Tag des Eigentumsübergangs und endet bei befristeten Verträgen mit Ablauf der befristeten Vertragsdauer und bei unbefristeten Verträgen mit dem erstmöglichen ordentlichen Kündigungstermin. Bei der Geschäftsraummieta kann der Mieter gegebenenfalls sogar den am Ersatzort reduzierten Gewinn als Schaden geltend machen. Der Veräusserer haftet jedoch nicht, wenn sich der Mieter nicht gegen eine nichtige Kündigung gewehrt hat.

Es gilt aber die allgemeine Schadensminderungspflicht des Mieters, das heisst unter anderem, dass er all seine Rechte geltend machen muss, wie zum Beispiel sich gegen einen fehlenden dringenden Eigenbedarf zur Wehr setzen und/oder eine Erstreckung einfordern.

3.6. Wegbedingung des ausserordentlichen Kündigungsrechts des Erwerbers im Kaufvertrag

Das ausserordentliche Kündigungsrecht des Erwerbers auf Kündigung gestützt auf Eigenbedarf kann im Kaufvertrag zwischen dem bisherigen Eigentümer und dem Erwerber wegbedungen werden. Es handelt sich um einen echten Vertrag zugunsten Dritter, auf den sich der Mieter direkt gegenüber dem neuen Vermieter berufen kann.

Aufgrund der Haftung des Veräusserers, wenn der Erwerber früher kündigt, als der Vertrag mit dem bisherigen Vermieter gestattet, hat der bisherige Vermieter ein grosses Interesse daran, den Erwerber in den bestehenden Mietvertrag einzubinden. Er wird deshalb versuchen, diesen zu verpflichten, auf die Ausübung des ausserordentlichen Kündigungsrechts zu verzichten bzw. das laufende Mietverhältnis zu übernehmen.

Die Übernahme des Mietverhältnisses kann im Kaufvertrag selbst oder in einer separaten Vereinbarung erfolgen.



Dzevrrije Zendeli

lic. iur., LL. M., Rechtsanwältin

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

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

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

GUT GEPLANT IN DEN DRITTEN LEBENSABSCHNITT

Nicole Baumberger und Cliff Kim (Raiffeisenbank Zürich)

Die Studie «Raiffeisen Vorsorgebarometer 2022» zeigt: Jede dritte Person in der Schweiz möchte sich vorzeitig pensionieren lassen. Ohne eigene Sparbemühungen bleibt eine Frühpensionierung aber für viele ein Traum. Die gute Nachricht: Dank der AHV-Reform können ab dem Jahr 2024 alle Angestellten schrittweise aus dem Berufsleben aussteigen.

Heizen, Essen, Wohnen – die Kosten steigen. Gleichzeitig sinken die Pensionskassenrenten seit Jahren. Höhere Ausgaben bei geringeren Einnahmen bedeuten: Eine Frühpensionierung ist finanziell immer schwieriger realisier-

bar. Lohnwegfall, Beiträge für Nichterwerbstätige an die AHV sowie eine lebenslang tiefere Pensionskassenrente sind nur einige Aspekte, die bei einem vorzeitigen Ruhestand einkalkuliert werden müssen. Pro Vorbezugsjahr sinkt die Pensionskassenrente in der Regel um 5 bis 10 % – und dies lebenslang.

Frühpension will gut vorbereitet sein

Selbst wer sich nur ein oder zwei Jahre früher aus dem Berufsleben zurückziehen möchte, benötigt umfangreiche private Ersparnisse, um die dadurch entstehenden Einkommenslücken zu schliessen. Deshalb wird empfohlen, bereits früh in die Säule 3a einzuzahlen.



Wer jährlich den Säule-3a-Maximalbetrag von aktuell 7 056 Franken zusätzlich in Vorsorgefonds anlegt, kann so über einen Zeitraum von vierzig Jahren ein Vermögen von mehr als 800 000 Franken aufbauen.

Realistisches Budget als Grundlage jeder Pensionsplanung

Wer denkt im Alter von zwanzig Jahren schon an eine Frühpensionierung? Für viele ist der 50. Geburtstag der Startschuss, sich konkreter mit dem dritten Lebensabschnitt auseinanderzusetzen. Der Pensionskassenausweis zeigt, mit welchen Leistungen später gerechnet werden kann. Ebenso wichtig wie die künftigen Einnahmen sind die erwarteten Ausgaben. Die Grundlage jeder Pensionsplanung ist ein realistisches Budget.

AHV-Reform – Teilpensionierung für alle

Viele Pensionskassen sehen die Möglichkeit der Teilpensionierung bereits heute in ihren Reglementen vor. Dank der Annahme der AHV-Reform werden ab Januar 2024 alle

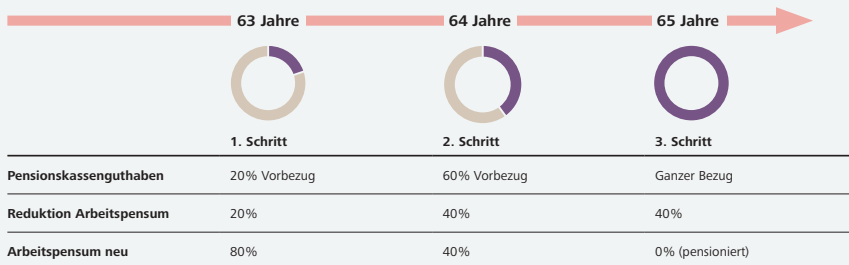
Pensionskassenversicherten in der Schweiz das Recht haben, sich schrittweise pensionieren zu lassen.

Steuerliche Vorteile einer Teilpensionierung

Der gleitende Übergang in den dritten Lebensabschnitt bietet gegenüber der Frühpensionierung finanzielle Vorteile. Mit einer Teilpensionierung lassen sich Steuern optimieren: Einerseits ist die Einzahlung in die steuerbegünstigte Säule 3a weiterhin möglich und andererseits kann die Altersleistung in Kapitalform gestaffelt bezogen werden. Wichtig dabei: Die kantonale unterschiedliche steuerliche Behandlung der Teilkapitalbezüge muss zwingend in der Planung berücksichtigt werden.

Die versicherten Personen können zunächst einen Teil der Altersleistung beziehen, diesen einmal erhöhen und in einem dritten Schritt die volle Rente beziehen. Dies ist eine Minimalregelung im BVG, über welche die Vorsorgeeinrichtungen auch hinausgehen können.

Beispiel: Teilpensionierung ab Alter 63 in drei Schritten



Teilpensionierung versus Frühpensionierung – das Wichtigste in Kürze

Einkommen	Das Einkommen bleibt, auf der Basis der Arbeitspensumreduktion.
AHV-Beiträge	AHV-Beiträge für Nichterwerbstätige entfallen, falls entsprechende Kriterien erfüllt.
Pensionskasse	<p>Steueroptimierung dank gestaffeltem Bezug der Kapitaleistungen.</p> <p>Wichtig: Steuerliche Behandlung der Teilkapitalbezüge ist kantonal unterschiedlich geregelt und muss entsprechend berücksichtigt werden.</p> <p>Dreijährige Sperrfrist gilt sowohl beim Kapitalbezug nach einem Einkauf als auch beim (Wieder-)Einkauf nach einem Kapitalbezug.</p> <p>Abklären, in welchem Umfang Risikoleistungen in der 2. Säule versichert sind.</p>
Säule 3a	Einzahlung Maximalbetrag weiterhin möglich.
Steuern	<ul style="list-style-type: none"> • Tieferes Einkommen bricht die Progression. • Abzüge für Berufsauslagen weiterhin möglich. • Einzahlung 3a weiterhin möglich. • Pensionskasseneinkäufe unter Beachtung der Sperrfristen weiterhin möglich.
Unfallversicherung	Weiterhin versichert.

Rente oder Kapital – die Frage aller Fragen

Bei sämtlichen Pensionierungsvarianten – ordentlich, Früh- oder Teilpensionierung – stellt sich die Frage nach der optimalen Bezugs-

form. Ist die Rente oder der Kapitalbezug zielführend? Ist eine Mischung der ideale Kompromiss? Unten stehende Tabelle erläutert einige Kernpunkte.

	Rente	Kapital
Steuern	Zu 100 % als Einkommen steuerbar	Einmalige Besteuerung zu separatem, reduziertem Steuersatz
Folgen für die Hinterbliebenen	<ul style="list-style-type: none"> • Reduktion der Witwen-/Witwerrente auf 60 % (gesetzliche Mindestlösung) • 100 % Rentenverlust für die übrigen Erben 	100 % des vorhandenen Kapitals vererbbar
Rendite	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht relevant, da Rentenhöhe definiert • Allfälliger Teuerungsausgleich 	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibel verfügbar • Individuelles Anlageziel
Flexibilität	Kein persönlicher Einfluss	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibel verfügbar • Individuelles Anlageziel
Langlebigkeit	Lebenslange Rente	Keine Garantie für lebenslanges Einkommen

Somit ist zu resümieren, dass die Entscheidung individuell basierend auf der persönlichen Gesundheit, Familienkonstellation, aber auch Präferenz zu erfolgen hat. Weiter soll die finanzielle Situation inkludiert werden. Für eine fundierte Entscheidung gilt es jedoch zwingend auch die Zahlen, Daten und Fakten richtig auszuwerten. Anhand dieser kann mit der persönlichen Lebenssituation und Präferenz die optimale Wahl getroffen werden.

Um diese exemplarisch aufzubereiten, wird ein fiktives Beispiel betrachtet:

- Ehepaar, verheiratet, zwei erwachsene Kinder
- Ehefrau: 60 Jahre alt, erwerbstätig mit einem steuerbaren Einkommen von 60 000 CHF
- Ehemann: 65 Jahre alt und unmittelbar vor der Pension
- Wohnort: Zürich
- Konfession: reformiert
- 1. Säule / AHV-Rente Ehemann: 29 400 CHF (maximale Rente)
- 2. Säule / Pensionskassenguthaben Ehemann: 1 000 000 CHF



Rentenbezug

- Umwandlungssatz der Pensionskasse: 5 % (Annahme). Der Umwandlungssatz definiert die Höhe der jährlichen Rente. Hierzu wird der Satz in Prozent mit dem Alterskapital multipliziert.
- Alterskapital x Umwandlungssatz = jährliche Altersrente
- 1 000 000 CHF x 5 % = 50 000 CHF jährliche Altersrente
- Der Grenzsteuersatz definiert, mit welchem approximativen Steuersatz weiteres zusätzliches Einkommen zu besteuern ist.
- Die Altersrente gilt es nun zu 100 % als Einkommen zu versteuern. Der Grenzsteuersatz erlaubt, hierzu das Einkommen nach Steuern zu eruieren, im aktuellen Fall liegt dieser bei rund 25 %.
- Altersrente x (1 – Grenzsteuersatz) = Rente nach Steuern
- 50 000 CHF x 75 % = 37 500 CHF
- Die statistische Lebenserwartung eines Mannes beträgt derzeit 85 Jahre. Dies bedeutet somit, dass im Schnitt Rentenzahlungen für 20 Jahre entrichtet werden.

Kapitalbezug

- Pensionskassenkapitalbezug in einem Schritt im Umfang von 1 000 000 CHF
- Einmalige Steuern: 88 000 CHF
- Kapital nach Steuern = 912 000 CHF
- Um eine Vergleichbarkeit zu schaffen, wird dem Kapital jährlich die Nettorente im Umfang von 37 500 CHF entzogen.
- Sofern die 912 000 CHF zu 0 % auf einem Konto angelegt werden, reicht das Kapital für 24.32 Jahre und somit rund vier Jahre länger als die statistische Lebenserwartung.

In der unten stehenden Grafik werden verschiedene Kapitalanlagen für den Anlagebetrag von 912 000 CHF untersucht. Bei den Anlagelösungen fallen auch teilweise Steuern an. Die Grafik hinterlegt jeweils die Rendite als steuerbares Einkommen bis zum Maximalsatz von 2.5 %. Dieser Renditebeitrag ist infolge erhaltener Zinsen und Dividenden zu 100 % als Einkommen zu versteuern. Die darüber hinausgehende Rendite stammt in der Regel aus Kapitalgewinnen, welche in der

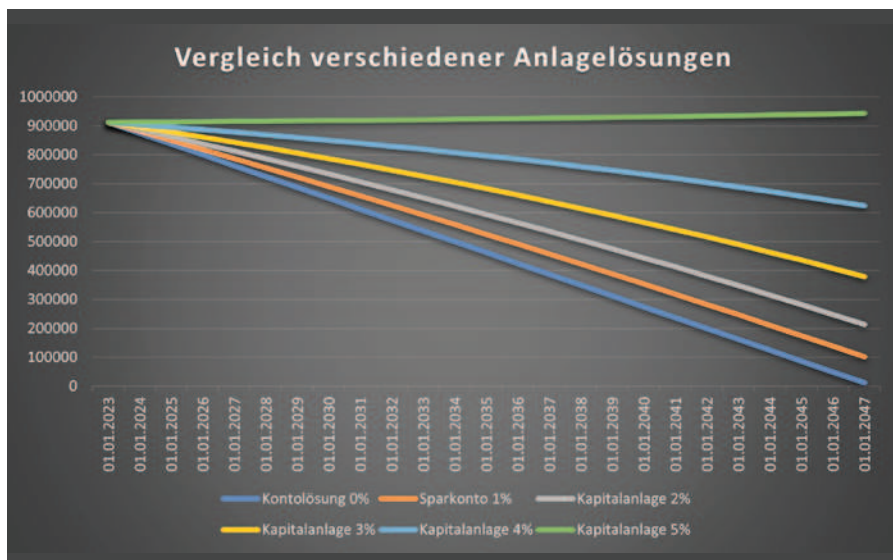
Schweiz nicht zu versteuern sind. Zugleich steigt mit dem zunehmenden zu erwartenden Ertrag das Risiko. Die Kapitalanlage mit 2 % erwarteter Rendite besteht vorwiegend aus Obligationen, jene mit 5 % vorwiegend aus Aktien. Eine Garantie für eine entsprechende Rendite gibt es nicht, basierend auf historischen Daten über die letzten hundert Jahre scheinen jene realistisch, auch in schwierigen Marktphasen.

Anders formuliert ermöglicht das Kapital bei einem Sparkonto von 1 % Rendite 26 Jahre Rentenzahlungen (Alter Ehemann: 91), bei 2 % Rendite 29 Jahre Rentenzahlungen (Alter Ehemann: 94), bei 3 % Rendite 35 Jahre Rentenzahlungen (Alter Ehemann: 100) und bei 4 % Rendite 47 Jahre Rentenzahlungen (Alter Ehemann: 112) vorzunehmen. Die Anlagelösung mit 5 % Rendite legt über die Jahre weiterhin leicht zu und es resultiert kein Kapitalverzehr. Ausblick: Gerne erlauben wir

uns, in einer späteren Ausgabe die Anlagestrategien für Pensionierte und solche, die es werden wollen, genauer zu untersuchen und zu erläutern.

Finanzplanung hilft bei Entscheidungsfindung

Die Planung einer Früh- oder Teilpensionierung ist komplex und bietet zugleich viele Optimierungsmöglichkeiten. Im Idealfall sollte etwa acht bis zehn Jahre vor dem geplanten Pensionsalter eine Finanzplanung ins Auge gefasst werden. Diese zeigt auf, ob die Wünsche erstens überhaupt realisiert werden können und zweitens, wie diese im individuellen Fall optimal umgesetzt werden. Raiffeisen unterstützt Sie bei der Sicherung und Umsetzung Ihres persönlichen Optimierungspotenzials und gewährleistet Ihnen gerne eine langfristige und persönliche Begleitung in diesen zahlreichen Themenfeldern.





Nicole Baumberger

Finanzplanerin,
Raiffeisenbank Zürich

Nicole Baumberger begleitet die Kundinnen und Kunden der Raiffeisenbank Zürich sorgenfrei in die Pension und hilft mit, den Ruhestand zur besten Zeit des Lebens zu machen. Nicole Baumberger ist dipl. Finanzberaterin IAF und Finanzplanerin mit eidg. Fachausweis.

Raiffeisenbank Zürich
Limmatquai 68
8001 Zürich
www.raiffeisen.ch/zuerich



Cliff Kim

Teamleiter Vermögensberatung,
Raiffeisenbank Zürich

Cliff Kim und sein Team beraten und begleiten vermögende Privat- und Firmenkunden holistisch in sämtlichen Finanzangelegenheiten und mit dem Fokus auf Geldanlagen. Cliff Kim arbeitet seit 2012 bei Raiffeisen, ist dipl. Bankwirtschafter HF und hält einen DAS Bankmanagement.

Raiffeisenbank Zürich
Limmatquai 68
8001 Zürich
www.raiffeisen.ch/zuerich

STABILES PASSIVES EINKOMMEN MIT EINER DIVIDENDENSTRATEGIE

Andreas Jost (Bank J. Safra Sarasin)

In den letzten 25 Jahren haben diverse Krisen die Finanzmärkte geprägt. Zusätzlich haben die geopolitischen Spannungen deutlich zugenommen. Teilweise hoch bewertete Immobilienpreise, historisch tiefe Zinsen etc. stellen bis heute die Anleger weltweit vor Herausforderungen. Wie können Anlegerinnen und Anleger in Aktien mit einem attraktiven Rendite-Risiko-Verhältnis und gleichzeitig einem regelmäßigen Einkommen investieren?

Die Anzahl und Intensität der Krisen nahm in den letzten 25 Jahren deutlich zu

Die Finanzmärkte wurden in den vergangenen Jahren von diversen Krisen geprägt. Nach dem Platzen der Dotcom-Blase (2000) folgte bereits 2008 die nächste Krise mit grossen Kursverlusten. Das Finanzsystem geriet ins Wanken und musste durch die Notenbanken stabilisiert werden. Die Folge war eine starke globale Rezession. Zuletzt ereigneten sich weitere stärkere Korrekturen an den Finanzmärkten (Covid-19-Crash und ein inflationsbedingter Rückgang 2022).

Der Ukraine-Krieg scheint die Weltordnung neu zu regeln, die Spannungen zwischen den grossen Wirtschaftsblöcken China und USA haben zugenommen. Als Folge der obgenannten Ereignisse wurden die Wirtschaftszyklen kürzer und extremer. Die Notenbanken mussten häufig synchron eingreifen (Zuführung von Liquidität sowie Zinssenkungen), um die Märkte zu beruhigen respektive zu stabilisieren.

In den zurückliegenden Monaten mussten die Notenbanken aufgrund von stark gestiegenen Inflationsraten Gegensteuer geben (Liquidität aus den Märkten abführen sowie die Zinsen stark erhöhen). Der Einfluss dieser schnellen und umfangreichen Zinserhöhungen auf die Realwirtschaft ist bis heute unklar und wird erst in den nächsten Monaten ersichtlich sein.

Leider ist zu befürchten, dass die kommenden Jahre nicht einfacher werden. Wie können Anlegerinnen und Anleger in schwierigen Zeiten Stabilität in ihre Portfolios bringen und zusätzlich ein stabiles passives Einkommen generieren? Mit einer Dividendenstrategie!

Was ist eine Dividendenstrategie?

Die Idee einer Anlagestrategie, bei der gezielt in Aktien mit einer attraktiven Dividendenrendite investiert wird, wurde erstmals systematisch von Benjamin Graham (1894–1976), einem renommierten amerikanischen Wirtschaftswissenschaftler und Ökonom, erwähnt. Die Strategie wurde anschliessend von Michael B. O'Higgins angepasst und verfeinert. Auch heute, viele Jahrzehnte später, ist diese Strategie nicht weniger wichtig.

Warum eine Dividendenstrategie Sinn macht

«Wissen Sie, was das Einzige ist, das mir Vergnügen bereitet? Zu sehen, wie meine Dividenden gutgeschrieben werden.» John D. Rockefeller

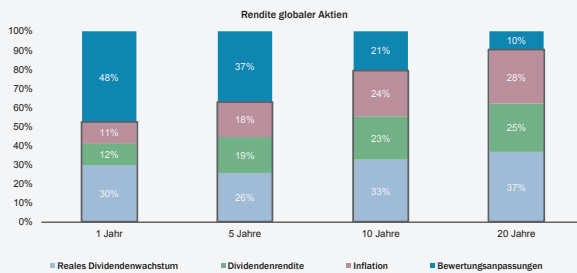
a) Dividenden als wichtiger langfristiger Performancetreiber

Dividendenrendite und Dividendenwachstum sind langfristig die wichtigsten Treiber von Aktienrenditen. Gemäss einer Analyse von MSCI-Research über den Zeitraum von Dezember 1994 bis Februar 2019 sind reales Dividendenwachstum mit 37 % sowie die Di-

videndenrendite mit 25 % Anteil die wichtigsten Wachstumstreiber von Aktienkursen. Die Bewertungsanpassungen hatten mit einem Anteil von 10 % in der beobachteten Periode einen geringen Einfluss auf die Aktienkurse. Diese sind gemäss der Studie nur kurzfristig (innerhalb eines Jahres) für die Entwicklung der Aktienkurse relevant.

Dividenden: Ein langfristiger Performancetreiber J. Safra Sarasin

Dividendenrendite und Dividendenwachstum sind die wichtigsten Treiber der Aktienrendite



Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator oder eine Garantie für die zukünftige Wertentwicklung. Das Dividendenwachstum wird je Aktie berechnet und die Dividendenrendite ist vom Aktienkurs abhängig. Zusammen mit dem Kapitalwachstum ergeben sie die Gesamtrendite. Quelle: MSCI Research, Zusammensetzung der Gesamtrendite des MSCI ACWI Index, Analyse für den Zeitraum Dez. 1994 bis Feb. 2019. Untersuchung von MSCI im Auftrag des norwegischen Finanzministeriums (Oktober 2019).

b) Stabilität über Marktzyklen hinweg

Die meisten Qualitätsaktien zahlen auch in schwierigen Zeiten attraktive Dividenden. Während der vergangenen Rezessionen waren insbesondere in den USA die Kürzungen der Dividenden verhältnismässig geringer als der Rückgang der Gewinne pro Aktie. Dividendenstrategien erlauben den Aktionärinnen und Aktionären somit, auch in unsicheren Zeiten ein stabiles Einkommen zu erzielen. Aktien mit hohen Dividendenrenditen haben sich in der Vergangenheit bei sinkenden Märkten deutlich besser entwickelt als der Gesamtmarkt. Ebenfalls in Phasen mit hohen

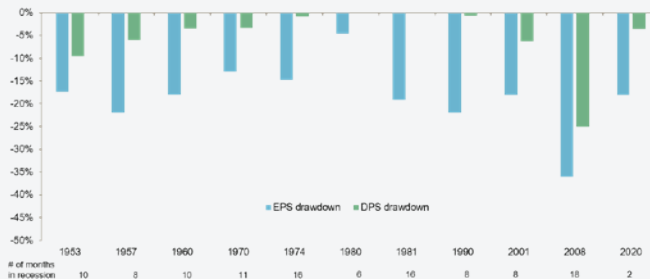
Inflationsraten haben sich Dividendenwerte relativ zum Gesamtmarkt gut entwickelt, da erfolgreiche Firmen aufgrund ihrer Marktstellung (z. B. hohe Eintrittsbarrieren) fähig sind, gestiegene Rohstoffkosten an ihre Kunden über höhere Preise abzuwälzen.

Stabilität über Marktzyklen hinweg

J. Safra Sarasin

Kurzum: Auch in schwierigen Zeiten gibt es Dividenden

Rückgang der US Gewinne (EPS), resp. Dividenden (DPS) während vergangener Rezessionen



Quelle: Bank J. Safra Sarasin AG
S&P500: EPS = Gewinn pro Aktie; resp. DPS = Dividende pro Aktie

c) Attraktives Rendite-Risiko-Profil von Dividendenaktien

Obwohl die Erträge/Renditen in der Vergangenheit zu keiner Garantie für zukünftige Ergebnisse führen, weisen Aktien mit einer hohen Dividendenrendite ein attraktiveres Rendite-Risiko-Verhältnis auf als Aktien mit einer tieferen Dividende. Die regelmässig ausbezahlte Dividende sichert den Anlegern ein passives stabiles Einkommen.

Dividendenaktien werden bei starken Korrekturen aufgrund der Dividende meistens weniger schnell verkauft. Eine weitere Erklärung für das bessere Rendite-Risiko-Verhältnis ist sicher auch die Tatsache, dass viele Dividendenwerte eher einen defensiven Charakter aufweisen. Branchen mit hohen Dividendenausschüttungen sind insbesondere im

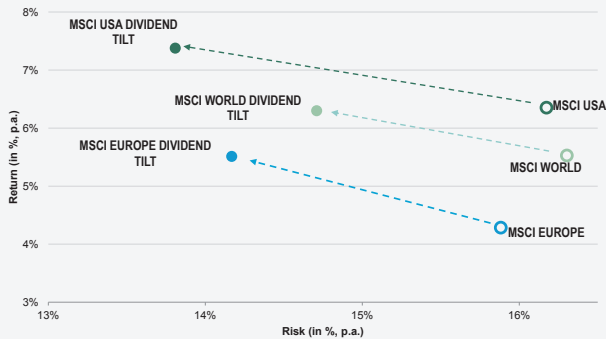
Bereich Pharma, Versorger, Nahrungsmittel, Telekom und Versicherungen angesiedelt. Alles defensive Branchen, die relativ konjunkturresistent sind. Häufig verfügen diese Firmen aufgrund ihres Brands über eine starke Marktstellung sowie über hohe Eintrittsbarrieren. Diese Firmen generieren auch in schwierigen Zeiten einen hohen Cashflow, der den Unternehmen erlaubt, einen grösseren Teil der Gewinne den Aktionären mittels Dividenden auszuschütten.

Dividendenaktien bieten einen gewissen Schutz vor Abwärtsrisiken, weisen tendenziell geringere Verlustphasen und ein hohes Erholungspotenzial auf.

Attraktives Risiko/Rendite-Profil

J. Safran Sarasin

Überdurchschnittliche Rendite bei geringerem Risiko



Quelle: Bank J. Safran Sarasin AG, eigene Berechnungen, Anlagehorizont: 31.12.98 – 31.12.2022. Die Erträge in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Die angegebenen Daten stellen die zugrunde liegenden Indizes dar. Sie dienen ausschließlich zu Referenzzwecken und spiegeln nicht zwangsläufig die tatsächliche Wertentwicklung des vorgestellten Portfolios wider.

Reicht eine hohe Dividendenrendite als Kriterium?

Nein, nebst einer hohen Dividendenrendite muss eine Unternehmung selbstverständlich eine solide Bilanz mit einer geringen Verschuldung aufweisen. Eine solide Erfolgsrechnung mit einer attraktiven kontinuierlichen Cash-flow-Generierung sowie einer disziplinierten Kostenkontrolle ist ebenso wichtig. Nur unter dieser Voraussetzung ist es den Firmen möglich, ihren Aktionärinnen und Aktionären langfristig und nachhaltig eine attraktive Dividende auszurichten, ohne dabei das Wachstum sowie die Weiterentwicklung der Unternehmung zu vernachlässigen. Selbstverständlich ist es auch wichtig, dass die Firma langfristig im Rahmen ihrer Dividendenpolitik ein Dividendenwachstum anstrebt. Die Dividendenpolitik der Firma muss klar, nachvollziehbar

und transparent sein. Obwohl eine Firma natürlich jederzeit ihre Ausschüttungspolitik überdenken kann oder vielleicht auch muss.

Zusätzlich gehört ein erfolgreiches Management sowie eine interessante Marktpositionierung im Wettbewerbsumfeld dazu. Schlussendlich spielt auch die Bewertung der Aktie (Kurs-Gewinn-Verhältnis KGV oder Price-Earning-Ration PE) eine wichtige Rolle.

Braucht es wirklich keine Wachstumsaktien im Portfolio?

Durch eine reine und konsequente Ausrichtung des Portfolios auf Dividendenwerte würde auf Wachstumswerte aufgrund der tieferen Dividenden verzichtet werden. Wachstumswerte investieren ihre Gewinne primär in das Wachstum respektive die Weiterentwicklung des Unternehmens. Interessante

Branchen in den Bereichen Luxus, Technologie, Medizintechnik, Biotechnologie, neue nachhaltige Energieformen etc. würden so im Portfolio vernachlässigt. Auch die konjunktursensitiven Industriewerte würden insbesondere in wirtschaftlichen Aufschwungsphasen fehlen.

Je nach Risikopräferenz der Anleger macht es durchaus Sinn, einzelne Wachstumswerte dem Portfolio beizumischen, auch wenn das Risiko bei diesen Firmen im Vergleich zu den defensiven Dividendenwerten tendenziell höher ist. Gleichzeitig wird dadurch die Diversifikation im Portfolio erhöht.

Fazit

Dividendenstrategien bringen den Aktionären mit eher defensiven Aktien ein stabiles passives Einkommen bei einem vergleichsweise interessanten Rendite-Risiko-Verhältnis. Selbstverständlich ist auch bei dieser Strategie eine sinnvolle Diversifikation (sowohl Branchen wie auch Einzelwerte) sehr wichtig.

Auch wenn der Anschein einer Buy-and-Hold-Strategie bei Dividendenwerten offensichtlich scheint, müssen die Aktien und deren Bewertungen regelmässig überprüft und hinterfragt werden. Je nach Risikopräferenz der Investoren kann die Diversifikation durch eine Beimischung von einzelnen qualitativ hochstehenden Wachstumswerten mit vernünftigen Bewertungen erhöht werden.



Andreas Jost

Executive Director
Stv. Leiter Niederlassung Luzern

Werdegang

- Seit zwölf Jahren Kundenberater Private Banking bei der Bank J. Safra Sarasin AG
- Seit über dreissig Jahren im Anlagegeschäft tätig, davon vierzehn Jahre bei einer Schweizer Grossbank im Bereich Vermögensverwaltung (Fondsmanagement), Private Banking und institutionelle Kunden

Ausbildung

- Betriebsökonom HWV
- Eidg. dipl. Finanz- und Anlageexperte (AZEK)

Bank J. Safra Sarasin AG
Ledergasse 11
6002 Luzern
058 317 50 03
andreas.jost@jsafrasarasin.com
www.jsafrasarasin.com

IM FOKUS ALLER DISZIPLINEN: UNERFÜLLTER KINDERWUNSCH UND FERTILITÄTSERHALT

Dr. med. Roland Braneti (Kinderwunschpraxis GynCare Zürich)

Aufgrund gesellschaftlicher Veränderungen rücken der unerfüllte Kinderwunsch und die Möglichkeiten des Fertilitätserhaltes zunehmend in den Fokus. Die allgegenwärtige Verfügbarkeit von teils zweifelhaften Informationen aus dem Internet, gepaart mit der starken emotionalen Komponente mit entsprechender Anspruchshaltung aufseiten der Patientinnen und Patienten, führt dazu, dass fundierte Kenntnisse in diesen Bereichen immer wichtiger werden.

Wie wird der unerfüllte Kinderwunsch definiert und ab welchem Zeitpunkt sollen Abklärungen erfolgen?

Grundsätzlich spricht man von einer Sterilität, wenn es trotz regelmässigen Geschlechtsverkehrs innerhalb eines Jahres zu keinem Schwangerschaftseintritt kommt. Man unterscheidet die primäre von der sekundären Sterilität: Bei der primären Form ist bis zur Diagnosestellung keine Schwangerschaft eingetreten. Bei der sekundären wurde in der Vergangenheit bereits mindestens eine Schwangerschaft ausgetragen, später kommt es jedoch zu einem unerfüllten Kinderwunsch. Im Unterschied zur Sterilität treten bei einer Infertilität zwar Schwangerschaften ein, sie enden aber in einem Abort. Die beiden Begriffe werden im klinischen Alltag häufig verwechselt und je nach Sprachraum auch unterschiedlich verwendet.

Sobald eine Sterilität vorliegt, sollten Abklärungen bei beiden Partnern durchgeführt werden. Bei Frauen älter als 35 Jahre sollten aufgrund der rasch abnehmenden Fertilität schon nach sechs Monaten Untersuchungen eingeleitet werden. Des Weiteren müssen frühzeitig Abklärungen vorgenommen werden, wenn offensichtliche Störungen vorliegen (Oligo- bzw. Amenorrhoe, Syndrom der polyzystischen Ovarien, Endometriose, auffällige männliche Anamnese).

Abklärungen bei Sterilität

Bei Frauen wird der Immunstatus überprüft (Rubella und Varicella) und ein kompletter gynäkologischer Status erhoben. Der PAP-Abstrich wird auf seine Aktualität überprüft und zum Ausschluss infektiöser Ursachen ein Chlamydienabstrich von der Cervix uteri entnommen. Mittels Vaginalsonografie wird nach organischen Veränderungen (Endometriumpolypen, Myome, Endometriose etc.) gesucht. Hierbei wird zudem der sogenannte Antral Follicle Count (AFC) durchgeführt. Antrale Follikel sind Vorläufer der Eizellen und geben Aufschluss über die Fertilitätsreserve. Zur Bestimmung des AFC wird an beiden Ovarien die Anzahl der Follikel < 10 mm bestimmt. Die Summe ergibt den AFC. Idealerweise findet die Untersuchung frühzyklisch (bis zum ca. 7. Zyklustag) statt. Ein AFC von < 5 spricht für eine deutlich reduzierte Fertilitätsreserve.

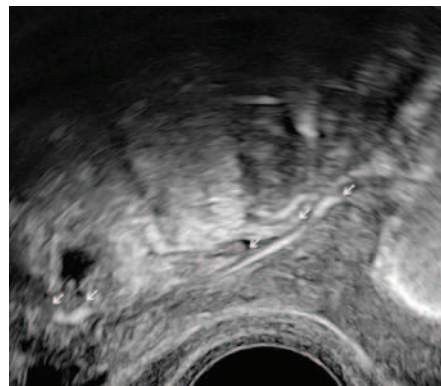
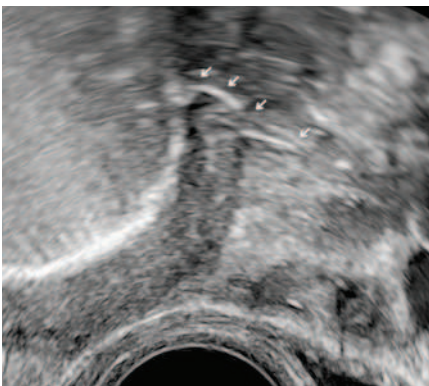
Zur Aufdeckung endokrinologischer Störungen wird frühzyklisch (Zyklustag 2 bis 4) ein Hormonstatus erhoben. Hierbei werden die Gonadotropine FSH und LH, Estradiol, Progesteron, das Anti-Müller-Hormon, TSH und Prolaktin bestimmt. Je nach Klinik werden weitere Parameter, wie zum Beispiel TPO-Antikörper, ergänzt. Bei Verdacht auf das Vorliegen eines Syndroms der polyzystischen Ovarien wird eine Bestimmung der Androgene durchgeführt. Zudem ist die Erhebung des HOMA-Index zur Suche nach einer Insulinresistenz empfehlenswert.

Eine mögliche Ursache für eine Sterilität liegt bei verschlossenen oder anderweitig anatomisch alterierten Tuben (Adhäsionen, Saktosalpinges, kongenitale Fehlbildungen etc.). Um die Durchgängigkeit der Eileiter zu überprüfen, wird heutzutage in erster Linie die sonografische Untersuchung durchgeführt: Hierbei wird ein Kontrastmittel in das Cavum uteri appliziert. Bei offenen Tuben lässt sich sonografisch das Abfließen des Kontrastmittels über die Eileiter darstellen. Die früher praktizierte Hysterosalpingografie

mittels Röntgenstrahlen ist in den Hintergrund gerückt. Da hierbei aber anatomische Gegebenheiten besser dargestellt werden können, kann diese Untersuchung, je nach klinischem Kontext, durchaus sinnvoll sein. Der Goldstandard der Eileiterüberprüfung besteht in der Durchführung einer Chromopertubation: Hierbei wird im Rahmen einer Laparoskopie eine Blaulösung in das Cavum uteri injiziert. Der Austritt der Lösung aus den Tuben zeigt ihre Durchgängigkeit auf, gleichzeitig können die anatomische Beschaffenheit der Tuben beurteilt und allfällige Pathologien chirurgisch behandelt werden.

Bei Männern wird bei der Anamneseerhebung auf fertilitätsbeeinträchtigende Faktoren geachtet (Kryptorchidie, Operationen im Genital- oder Leistenbereich, Infekte, Konsum von Anabolika etc.) und ein Spermogramm durchgeführt. Hierfür muss die letzte Ejakulation zwei bis fünf Tage vor der Untersuchung stattfinden, da ansonsten die Werte nicht repräsentativ sind. Neben den wichtigsten Spermienparametern (Konzen-

Sonografische Darstellung der Eileiter



tration, Motilität und Morphologie) muss auf Infektzeichen geachtet werden (Leukozyten, erhöhte Zahl von Rundzellen). Sollten diese vorliegen, ist eine Spermikultur zu veranlassen und gezielt antibiotisch zu behandeln.

Grundsätzlich werden die Abklärungen bei unerfülltem Kinderwunsch von den Krankenkassen übernommen. Bei Spezialuntersuchungen, zum Beispiel jene für Abklärungen einer Infertilität, ist eine Kostenübernahme jedoch nicht immer gegeben und muss vorab geklärt werden.

Die unterschiedlichen Therapieformen Intrauterine Insemination

Sollten eine idiopathische Sterilität oder nur leichtgradige Einschränkungen (z. B. leichte Zyklusstörungen, milde Einschränkungen des Spermioigrammes) und intakte Tuben vorliegen, wird meistens als erster Therapieschritt eine Insemination durchgeführt. Hierbei wird mit einer leichten ovariellen Stimulation die Eizellreifung unterstützt, zum optimalen

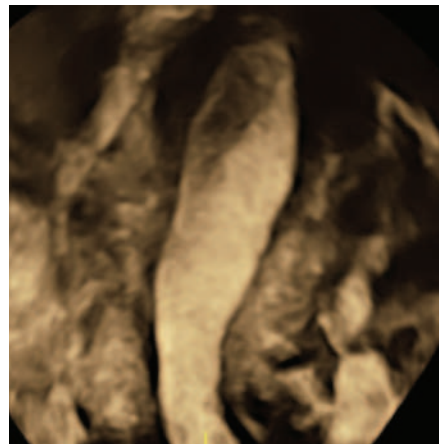
Zeitpunkt mittels einer HCG-Injektion der Eisprung ausgelöst und anschließend eine aufbereitete Spermprobe in den Uterus eingebracht. Die Erfolgsaussichten für einen positiven Schwangerschaftstest hängen von vielen Faktoren ab. Als Richtwert kann eine Rate von 10 bis 15 % pro Versuch angegeben werden.

Von den Krankenkassen werden bis zu drei Inseminationen innerhalb der Franchise übernommen, dies jedoch nur nach vorgängiger Einholung einer Kostengutsprache.

Künstliche Befruchtung mittels IVF bzw. ICSI und Präimplantationsdiagnostik

Bei Vorliegen einer Eileiterschädigung, einer schwerwiegenden Störung der Spermatogenese oder nach erfolglosen Inseminationen ist eine künstliche Befruchtung mittels IVF bzw. ICSI indiziert. Hierbei erfolgt eine ovarielle Stimulation in höherer Dosis, um mehrere Eizellen zu gewinnen. Diese werden danach transvaginal unter Sedoanalgesie entnom-

3D-Sonografie zur Suche nach uterinen Fehlbildungen: links unauffälliger Uterus, rechts Uterus unicornis



men und im Labor mit den Spermien befruchtet. Bei der IVF werden die Spermien den Eizellen beigemischt, die Befruchtung läuft spontan ab. Bei der ICSI wird ein Spermium selektiert und dieses direkt in die Eizelle injiziert. Diese Methode ist zum Beispiel bei stark reduzierter Spermienanzahl indiziert. Die erhaltenen Embryonen werden fünf bis sechs Tage lang kultiviert, bis sie das sogenannte Blastozystenstadium erreicht haben. In der Folge wird ein Embryo in die Gebärmutter transferiert. Allfällige weitere Embryonen werden kryokonserviert und können so für einen späteren Therapieversuch verwendet werden, ohne dass eine neuerliche ovarielle Stimulation erfolgen muss.

Seit der Revision des Fortpflanzungsmedizinergesetzes (FMedG) im Jahr 2017 ist es möglich, die Embryonen vor dem Transfer genetisch testen zu lassen (sogenanntes Preimplantation Genetic Testing For Aneuploidies, PGT-A). Hierbei wird das Vorliegen eines normalen Chromosomensatzes überprüft, ähnlich der Pränataldiagnostik in der Schwangerschaft. Bei der PGT-A geht es vordergründig darum, genetische Störungen aufzuzeigen, bei welchen die Embryonen nicht entwicklungsfähig wären oder welche zu einem Abort führen würden. Daher eignet sich PGT-A vor allem für Paare mit wiederholten Aborten oder bei erhöhtem Risiko für Aborte (z. B. höheres Alter der Frau). Sollte bei einem Elternteil eine Erkrankung vorliegen, welcher eine spezifische Genveränderung zugrunde liegt (Mutationen, Deletionen etc.), können die Embryonen hierfür mittels PGT-M (Preimplantation Genetic Testing For Monogenic Disorders) getestet werden. Diese unterliegt jedoch strengeren Vorgaben. Es wird von Fall zu Fall überprüft, ob die gesetzlichen Rahmenbedingungen vorliegen, damit eine solche Testung erfolgen kann.

Die Kosten für eine künstliche Befruchtung sowie für eine PGT-A bzw. PGT-M werden von den Krankenkassen nicht übernommen. Auch hier hängen die Erfolgchancen von mehreren Faktoren ab. Als Richtwert für einen positiven Schwangerschaftstest ohne genetische Testung gilt eine Rate von 30 bis 40 %, bei PGT-A von 50 bis 60 %.

Social Freezing und Medical Freezing

Aufgrund der rasch abnehmenden Fertilität bei Frauen ab 35 Jahren kann ein sogenanntes Social Freezing in Betracht gezogen werden. Sollte bis zu diesem Zeitpunkt kein Kinderwunsch vorliegen oder dieser aufgrund einer fehlenden Partnerschaft oder aus anderweitigen Gründen nicht umgesetzt werden können, besteht die Möglichkeit der Asservierung von Eizellen. Hierfür werden analog einer künstlichen Befruchtung eine Stimulationstherapie durchgeführt und die gewonnenen Eizellen anschliessend kryokonserviert. Es können unbefruchtete oder auch befruchtete Eizellen asserviert werden, wobei hier auf unterschiedliche gesetzliche Rahmenbedingungen zu achten ist. Grundsätzlich können Eizellen bzw. Embryonen laut aktuell gültiger Gesetzeslage bis maximal zehn Jahre aufbewahrt werden.

Im Gegensatz zum Social Freezing liegt beim Medical Freezing eine medizinische Problematik vor, die die Fertilität beeinträchtigen kann. Klassischerweise handelt es sich dabei um bevorstehende Behandlungen von onkologischen Erkrankungen. Aber auch nichtonkologische Erkrankungen, wie zum Beispiel eine ausgeprägte Endometriose mit dem Risiko von wiederholten operativen Eingriffen an den Ovarien, rücken zunehmend in den Fokus. Medical Freezing kann bei beiden Geschlechtern erfolgen. Auch bei Männern muss beim Vorliegen entsprechender Indikationen an den Fertilitätserhalt gedacht wer-

den, um die rechtzeitige Asservierung von Spermaproben zu ermöglichen. Im Jahr 2019 wurde die gesetzliche Grundlage für die Kostenübernahme durch die Krankenkassen vor allem bei onkologischen Fragestellungen geschaffen. Leider kam es bei den Tarifverhandlungen zu erheblichen Verzögerungen. Erfreulicherweise konnten nun im Jahr 2023 mit der santésuisse und der Einkaufsgemeinschaft HSK die Tarifverträge unterzeichnet werden. Die Verhandlungen mit der CSS sind derzeit noch nicht abgeschlossen.

Aufgrund verschiedener Faktoren rückt die Fertilitätsprotektion zunehmend in den Vordergrund. Damit Patientinnen und Patienten ihre Chance auf den Erhalt der Fertilität wahrnehmen können, ist es wichtig, fächerübergreifend auf ärztlicher Seite das Bewusstsein für diese Problematik zu schaffen und eine entsprechende Beratung anzubieten.



Dr. med. Roland Braneti

FMH Gynäkologie und Geburtshilfe,
Schwerpunkt Reproduktionsmedizin
und gynäkologische Endokrinologie

Dr. med. Roland Braneti ist Inhaber der Kinderwunschpraxis GynCare in Zürich, in der sämtliche Fertilitätsabklärungen und -behandlungen angeboten werden. Darüber hinaus ist er als Leitender Arzt der Sprechstunde für Kinderwunsch und gynäkologische Endokrinologie am Spital Zollikerberg tätig.

Kinderwunschpraxis GynCare
Binzallee 6
8055 Zürich
044 552 40 85
gyncare@hin.ch
www.gyn.care

SUCHE NACH PRAXISRÄUMLICHKEITEN: WAS IST ZU BEACHTEN?

Janos Kick (Wincasa)

Medizinische Praxen müssen hohe Standards erfüllen und die Räumlichkeiten verfügen über sehr spezifische Eigenschaften. Für den Bezug von Praxisräumlichkeiten sind einige Punkte zu berücksichtigen. Worauf speziell zu achten ist und wo es Stolpersteine gibt – je nach Ausgangslage –, wissen die Spezialisten des führenden Immobiliendienstleisters Wincasa. Mehr dazu in diesem Artikel.

Beim Bezug von Zahnarztpraxen unterscheidet man in der Regel zwei Szenarien. Entweder wird eine Mietfläche gefunden, die sich im Rohbau befindet und nach den eigenen Bedürfnissen ausgebaut wird, oder bestehende Räumlichkeiten werden von einem Vorgänger übernommen bzw. ein Generationenwechsel steht an.

Variante 1 – eine Mietfläche im Rohbau

Der Mietinteressent (Zahnarzt/Zahnärztin, Mediziner:in oder Therapeut:in) wird auf der Suche nach einer geeigneten Mietfläche fündig, die sich noch im Rohbau befindet. Mietflächen werden selten bereits als Praxisräumlichkeiten, sondern eher als Wohn- oder Geschäftsliegenschaften geplant. Dies bedeutet in der Regel, dass der zukünftige Praxismieter für die Realisierung des gewünschten Mieterausbaus verantwortlich ist und sämtliche damit verbundenen Kosten selbst tragen muss.

Externe Hilfe lohnt sich

Aufgrund der heute bestehenden baulichen Vorschriften empfehlen wir, sich bei der Suche

nach einer Praxisräumlichkeit, welche nicht von einem Vorgänger übernommen wird, fachlich beraten zu lassen. Beauftragen Sie bei der Objektsuche einen erfahrenen Spezialisten – im Idealfall einen Architekten, der sich im Bereich Praxisbau auskennt und mit den Besonderheiten vertraut ist. Der Experte kennt die Ausgangslage sowie Regulative und ist somit in der Lage, die notwendigen Abklärungen vorzunehmen, etwaige Stolpersteine und Unklarheiten im Voraus zu erkennen (z. B. Bau- oder Betriebsbewilligung), damit der gewünschte Mieterausbau reibungslos realisiert werden kann. Ebenfalls ist er in der Lage, eine verlässliche Kostenschätzung für den Umbau abzugeben, damit unvorhergesehene, kostspielige Überraschungen vermieden werden.

Damit dieses Unterfangen bestmöglich umgesetzt werden kann, ist es für den externen Experten unerlässlich, dass er folgende Dokumente zur Verfügung hat: Er braucht zum einen den Mietvertrag, in dem die Rahmenbedingungen definiert sind. Zudem die Planunterlagen – nebst Grundrissplan der Mietfläche auch Pläne der Haustechnik. Des Weiteren wird der Ausbaubeschrieb benötigt. Dieser gibt Auskunft zum bestehenden Grundausbau in der Verantwortung des Vermieters und klärt die am Rohbau eines Gebäudes anzuschliessenden Bauarbeiten. Darüber hinaus umfasst der Ausbaubeschrieb auch die technische Gebäudeausstattung. In Ergänzung benötigt der Experte für die Planung und Analyse das mietvertraglich vereinbarte Schnittstellenpapier Grundausbau/Mieterausbau. Dieses bildet die Grundlage für die eigentü- wie auch

mieterspezifischen Leistungs- und Kostenabgrenzungen von Investitionen sowie die künftigen Verantwortlichkeiten in Bezug auf den späteren Unterhalt und Ersatz der Bauteile. Es regelt spezifisch die Abgrenzungen von den folgenden Leistungen:

- Leistungen «Vermieter» ohne Kostenfolge für Mieter
- Leistungen «Mieter» mit Kostenfolge für Mieter

In der Regel wird für ein Ausbauprojekt von Praxisräumlichkeiten eine zusätzliche Sicherheitsleistung in der Höhe der Ausbaukosten verlangt. Diese Garantie steht in keiner Abhängigkeit von der Bonität des Mieters bzw. der Mietdauer. Nach erfolgreichem Abschluss des Umbaus sowie der Erbringung des Nachweises, dass alle Bauprojektrechnungen beglichen wurden, wird diese Sicherheitsleistung wieder aufgelöst.

Ein Praxisausbau hat zahlreiche Anforderungen und gesetzliche Auflagen zu erfüllen, was ihn von einem normalen Büro- oder Wohnausbau stark unterscheidet. Eine moderne Praxisfläche stellt klare Ansprüche an räumliche, organisatorische und technische Rahmenbedingungen. Diese sind die Basis für die Gewährleistung eines effizienten Praxisbetriebs. Ein gut geplanter Praxisgrundriss ist für den Betrieb einer Zahnarztpraxis daher elementar. Es geht beim Praxisausbau in der Regel nicht um extravagante Spezialeinrichtungen, sondern vielmehr darum, die Anforderungen für einen funktionierenden Betrieb

unter Berücksichtigung aller gesetzlichen Normen gewährleisten zu können.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass ein Praxisausbau deutlich komplexer ist als ein normaler Büroausbau. Denn eine Praxis hat nicht nur ästhetische, sondern auch etliche organisatorische, regulatorische, hygienische, technische und funktionelle Anforderungen zu erfüllen. Die Planung eines Praxisausbaus erfordert daher fundierte Planungskompetenz und Expertise.

Es ist unabdingbar, diese speziellen Anforderungen bei einem Praxisausbau von Anfang an zu berücksichtigen, um ein Projekt erfolgreich abzuschliessen. Dies funktioniert am besten mit einem externen Experten oder Sachverständigen. Je besser das Ausbauprojekt gelingt, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, diese beachtliche Investition bei Mietvertragsende auf einen allfälligen Nachfolger überwälzen zu können.

Rückbaupflicht des Mietersausbaus bei Mietvertragsende

In der Regel wird vertraglich vereinbart, dass der Mieter den durch ihn erstellten Mietersausbau auf den Zeitpunkt des Vertragsendes auf eigene Kosten zurückbauen muss. Bei sehr langen Mietverhältnissen (ab fünfzehn Jahre) wird in gewissen Fällen vereinbart, dass nur die praxisspezifischen Ausbauten (antistatischer Bodenbelag, Gerätschaften, OP-Lüftung etc.) zurückgebaut werden müssen. Solche Abmachungen werden jedoch sehr individuell vereinbart.



Variante 2 – bestehende Praxis wird übernommen (Generationenwechsel)

Als zweite Variante besteht ein bereits aktives Mietverhältnis, das an eine Drittperson (Nachfolger / neuer Praxiseigner) übertragen wird.

Wincasa empfiehlt dem Praxisinhaber in diesem Fall, sich frühzeitig mit der zuständigen Bewirtschaftung in Verbindung zu setzen und die Absicht aufzuzeigen, die Praxis an eine Drittperson zu übergeben. Nur so kann die Verwaltung entsprechend planen, falls in absehbarer Zeit einschneidende Erneuerungen oder Sanierungsarbeiten erfolgen, die auf eine Praxisübertragung einen Einfluss haben könnten.

Ist der neue Praxisinhaber bekannt, muss dieser von seinem Vorgänger über in der Vergangenheit getätigte Mieterausbauten informiert werden. Die Detailinformationen sind der Verwaltung in der Regel nicht bekannt. Mit der Übernahme der Praxis übernimmt der neue Inhaber sämtliche Rechte und Pflichten und somit auch die mietvertragliche Verpflichtung zum Rückbau des ursprünglich getätigten Mieterausbaus. Eine realistische finanzielle Abgeltung für die bestehenden Ausbauten regeln die Parteien unter sich, es gilt jedoch, die gesetzlichen Bestimmungen zu beachten (z. B.: Verbot von Schlüsselgeld).

Allgemein ist festzuhalten, dass bei beiden Varianten eine Vorlaufzeit von mindestens sechs Monaten empfohlen wird.

Mietfläche im Rohbau

Vertragliche Dokumente

- Mietvertrag
- Planunterlagen HLKSE (inkl. Grundrissplänen der Mietfläche)
- Ausbaubeschriebe
- Schnittstellenpapier Grundausbau/ Mieterausbau

Sicherheitsleistung

- Bankgarantie, Treuhandkonto oder Finanzierungsnachweis in Höhe der geplanten Umbaukosten

Rückbau des Mieterausbaus

- Es besteht die Möglichkeit, im Mietvertrag eine anderslautende Vereinbarung zu formulieren. Ebenso kann ein Nachfolgemietler gefunden werden, welcher gewisse, nicht amortisierte Ausbauten gegen Entschädigung übernimmt.



Übernahme einer bestehenden Liegenschaft

Vertragliche Dokumente

- Mietvertrag inkl. Übergabeprotokoll
- Planunterlagen (Grundrisspläne der Mietfläche)
- Ausbaubeschriebe
- Schnittstellenpapier Grundausbau/ Mieterausbau
- Betriebsanleitungen

Sicherheitsleistung

- Bankgarantie in Höhe von sechs Monatsmieten. Unabhängig von Bonität oder Mietdauer

Rückbau des Mieterausbaus

- Der Vorgänger muss den Nachfolger über die Mieterausbauten informieren. Mit der Übernahme der Praxis übernimmt der neue Inhaber sämtliche Rechte und Pflichten auch bezüglich des Rückbaus.



Janos Kick

Mediensprecher und Projektleiter
PR & Media bei Wincasa

Der studierte Medien- und Kommunikationsspezialist war in den vergangenen zwölf Jahren in verschiedenen Organisationen und Branchen tätig. Nach Stationen beim Schweizer Radio und Fernsehen sowie im medialen Umfeld des Schweizer Eishockeys verantwortet er seit 2020 die interne und externe Kommunikation beim grössten Schweizer Immobiliendienstleister Wincasa.

Wincasa
Albisriederstrasse 253
8047 Zürich
info@wincasa.ch
www.wincasa.ch



Schützt Ihre Firma

AXA CYBERVERSICHERUNG
und Präventionservices

Know You Can

Lukas Studer

Telefon 062 205 54 58

lukas.studer@axa.ch

aerzte@axa.ch

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