

Dental

# MEDIZIN & ÖKONOMIE

NR. 4/24

DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt

**Start-up: Raumbedarf  
massgeschneidert und  
zukunftsorientiert**

Seiten 6–17

Kapitalanlagen und  
Investitionen

**Praxisaufbau: Wie kann  
man finanzielle Risiken  
bei Erwerbsunfähigkeit  
und Tod absichern?**

*Christa Klossner*

Seite 24

Medizin

**Künstliche Intelligenz  
in der Zahnmedizin**

*Prof. Dr. Falk Schwendicke*

Seite 31



# Dysrhythmie?

Persönliche Beratung  
ohne Aussetzer.

Wir sprechen  
Ihre Sprache  
[akb.ch/medic](http://akb.ch/medic)

Am  
richtigen  
Ort.ch



Aargauische  
Kantonalbank

**Vorwort**

Start-up: Raumbedarf massgeschneidert und zukunftsorientiert 5

**Schwerpunkt**

Erfolgreiche Suche von Praxisräumlichkeiten 6

Recht haben und Recht bekommen sind zweierlei 10

Raumbedarf massgeschneidert und zukunftsorientiert 14

**Zahnarzt und Unternehmer**

Zahnmedizin an zwei Standorten –  
Herausforderungen und die Positivspirale 18

**Marktplatz**

Suche 22

Praxen 23

**Kapitalanlagen und Investitionen**

Praxisaufbau: Wie kann man finanzielle Risiken  
bei Erwerbsunfähigkeit und Tod absichern? 24

Tanker schwimmen im «Rendite-Meer» 28

**Medizin**

Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin 31

**Fokus**

Obstwald Oberhard: Klimaschutz durch CO<sub>2</sub>-Bindung  
mit Biodiversitätsförderung und nachhaltiger  
Landwirtschaft verbinden 36

**Alle Ausgaben finden Sie auch online unter:**

**[www.medizin-oekonomie.ch](http://www.medizin-oekonomie.ch)**

## KLEININSERATE IM MARKTPLATZ

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

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

### Inserateaufgabe

Zusendung des Inseratetexts und Auswahl der Publikationsart (Kombi, Print, Online) inkl. Rechnungsadresse per E-Mail an [info@medizin-oekonomie.ch](mailto: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](mailto:info@medizin-oekonomie.ch)  
[www.medizin-oekonomie.ch](http://www.medizin-oekonomie.ch)

Gestaltung und Satz:  
Stefanie Gehrig  
[www.stefaniegehrig.ch](http://www.stefaniegehrig.ch)

Lektorat/Korrektorat:  
Andrea Groh  
[www.andrea-groh.de](http://www.andrea-groh.de)

Druck:  
Kromer Print AG, Lenzburg



## START-UP: RAUMBEDARF MASSGESCHNEIDERT UND ZUKUNFTSORIENTIERT

In der Dezemberausgabe der Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE widmen wir uns schwerpunktmässig dem Thema Praxisgründung – optimal für alle, die im neuen Jahr ein solches Projekt planen möchten. Wir beleuchten, wie der richtige Standort gefunden und eine Raumplanung massgeschneidert und zukunftsorientiert umgesetzt werden kann.

Bei der Praxisgründung stehen diverse Entscheidungen in puncto Versicherungen im Raum. Wir präsentieren Ihnen wertvolle Informationen zur Rechtsschutzversicherung und der finanziellen Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit und Tod.

In der Rubrik «Fokus» stellen wir ein Projekt vor, das die Biodiversität fördert und Lebensraum für seltene Pflanzen und Tiere schafft.

Wir wünschen Ihnen eine wunderschöne Adventszeit mit Raum für Familie und Entspannung sowie einen energievollen, guten Start ins neue Jahr.

Herzlichst  
Larissa von Arx-Federer

**JETZT  
NEWSLETTER  
ABONNIEREN UND  
IMMER AUF DEM  
AKTUELLSTEN STAND  
BLEIBEN.**

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



# ERFOLGREICHE SUCHE VON PRAXISRÄUMLICHKEITEN

Hanriet Tamazian-Yücel (FEDERER & PARTNERS)

Wer sich mit der Thematik einer Praxisneugründung, Praxisübernahme oder eines Praxisumzugs beschäftigt, sieht sich bei der Suche nach Räumlichkeiten rasch mit vielen Faktoren und Fragen konfrontiert. Der richtige Standort ist für die Entwicklung eines Unternehmens von essenzieller Bedeutung, egal ob es sich um den Kauf einer bestehenden Praxis oder um eine Neueröffnung handelt. Die Wahl des Standort-

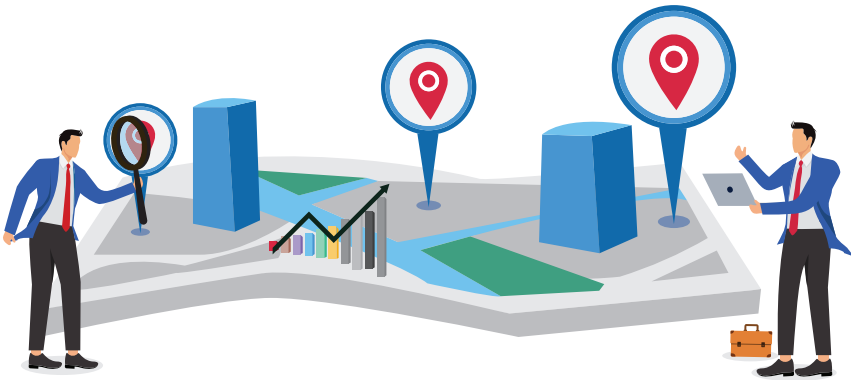
es ist eine der wichtigsten strategischen Entscheidungen und muss losgelöst von Emotionen gefällt werden. Sie entscheidet über den wirtschaftlichen Erfolg oder eben den Misserfolg. Ein suboptimaler Standortentscheid kann im Nachhinein nicht oder nur mit hohen Kostenfolgen korrigiert werden, daher ist es ratsam, diese Thematik strategisch in einer sinnvollen Reihenfolge anzugehen.



## Standortanalyse – die Makroanalyse

Mit einer Makroanalyse wird der überregionale Aspekt für eine Standortentscheidung unter die Lupe genommen. Es ist von strategischer Bedeutung, ob sich eine Region entwickelt und Bautätigkeit anzieht, sich neue Unternehmen niederlassen – oder ob eine Region durch Unternehmensschließungen

und Bevölkerungsschwund gekennzeichnet ist. Daher ist es angebracht, zuerst die neuen Wachstumsregionen zu identifizieren und sich vor allem mit dem Zukunftspotenzial einer Region auseinanderzusetzen. Die regionale Wirtschaftsförderung, der Bebauungsplan der kommenden Jahre usw. geben oftmals Auskunft darüber. Wesentlich ist auch, wie



gut die Infrastruktur eines Standortes entwickelt ist und ausgebaut wird. Dies könnte beispielsweise die Anbindung mit den öffentlichen Verkehrsmitteln sein. Seien Sie jedoch besonders vorsichtig, wenn die Entwicklung zu rasant vor sich geht und wenn zu viel versprochen wird.

#### **Ideale makroökonomische Regionen sind Gebiete mit:**

- gutem Bestand an konventionellen Unternehmen
- zusammenhängender, guter Erschliessung
- überdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum
- Unternehmensgründungen
- neuen Einkaufszentren/Geschäftseröffnungen
- Neubausiedlungen mit über 150 Wohnungen
- Nettoeinwohnerzuwachs
- hoher privater Bautätigkeit

#### **Standortanalyse – die Mikroanalyse**

Sobald die Region, in der man sich niederlassen möchte, identifiziert werden konnte, gilt es, einen geeigneten Standort zu finden. Dabei sind unter anderem folgende Punkte wesentlich:

- demografische Gegebenheiten
- Konkurrenzsituation (Zahnärztedichte/ Zahnärztepotenzial im entsprechenden Fachgebiet)
- je nach Fachgebiet Zuweiserpotenzial
- optimaler Praxisstandort

#### **Demografische Entwicklung**

Statistische Ämter, Gemeindeverwaltungen usw. liefern in der Regel sehr gutes Basismaterial über die Altersverteilung der Bevölkerung. Die Altersverteilung spielt für die Standortwahl eine bedeutende Rolle. Liegt eine durchschnittliche Verteilung vor, dürften chronische und akute Patienten auch etwa durchschnittlich verteilt sein. Vorsicht ist geboten in sogenannten Schlafgemeinden. Diese weisen typischerweise eine sehr junge Bevölkerung auf, bei der der Anteil der 65-Jährigen sehr tief liegt. Die Bevölkerung ist in der Regel berufstätig und grösstenteils auf die Stadt ausgerichtet. Praxen in solchen Gebieten weisen einen sehr hohen Anteil an (weniger rentablen) Akutpatienten auf – die Bindung an den Zahnarzt ist geringer, die Arbeitsbelastung unregelmässig. Nicht zu Unrecht ist in diesen Gebieten die Zahnärztedichte gering.

#### **Konkurrenz und Zahnärztedichte**

Konkurrenz entsteht nur in einem attraktiven Gebiet. Diesen Grundsatz sollte man sich auf jeden Fall merken. In ländlichen Regionen besteht in der Regel keine oder bloss wenig Konkurrenz. Eine gute Orientierung für die mögliche Konkurrenz bieten die Zahnärztedichte und das Zahnärztepotenzial. Dies kann aufgrund einer genauen Analyse der Region im Vergleich zum kantonalen und schweizeri-

schen Schnitt berechnet werden. In unserer Beratungstätigkeit erstellen wir sehr häufig Standortanalysen, um eine Unter-/Überversorgung in einer Region und entsprechend das Potenzial aufgrund von Fakten darlegen zu können.

Bei der Analyse sollte zudem das Alter der bereits niedergelassenen Fachkollegen mitberücksichtigt werden. Es ist gut zu wissen, wie lange die niedergelassenen Kollegen ungefähr noch tätig sein könnten. Die Auslastung der residenten Fachkollegen gibt ebenfalls eine hilfreiche Orientierung. Beispielsweise kann es ein Indiz sein, wenn die niedergelassenen Fachkollegen sich über lange Öffnungszeiten, viele Notfälle usw. beklagen und einen Patientenaufnahmestopp aussprechen.

### Zuweiserpotenzial

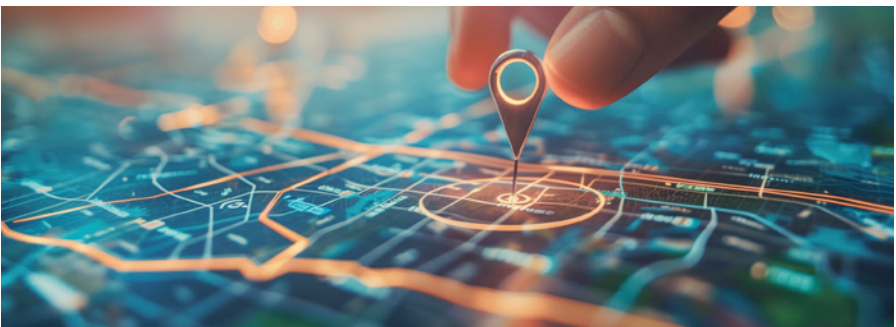
Plant man die Eröffnung einer spezialisierten Praxis, dann ist es ebenfalls ratsam zu prüfen, wie das Potenzial in der gewünschten Region aussieht. Sind viele potenzielle Zuweiser im gewünschten Einzugsgebiet etabliert? Wie sieht die Anbindung der niedergelassenen potenziellen Zuweiser mit den Kliniken und Spitälern in der Region aus? Manche Zuweiserströme sind politischer Natur, dies bedeutet, dass Zuweiser ihre Patienten aufgrund der Anbindung eines Spezialisten zu einem bestimmten Belegspital zuweisen oder eben gerade nicht zuweisen. Hier sind vertiefte Branchenkenntnisse aus der Region essenziell.

### Optimaler Praxisstandort und Objekt

Sobald der Entscheid für eine Region und den Ort gefällt ist, geht es in einem nächsten Schritt darum, den optimalen Standort respektive das optimale Objekt für die zukünftige Praxis innerhalb des Ortes zu finden. Die Regeln sind so einfach wie klar, werden aber vielfach aus finanziellen oder anderen Überlegungen vernachlässigt. Man sollte nicht ausser Acht lassen, dass man die nächsten zwanzig Jahre am gewählten Standort tätig sein möchte – somit ist das Beste gerade recht!

Die ideale Praxis liegt zentral, möglichst in einem Gebäude, das über viel Passantenfrequenz und Publikumsverkehr verfügt wie beispielsweise Einkaufszentrum, Bahnhof, Post usw. In der näheren Umgebung sollten den Patienten Parkmöglichkeiten, eventuell reservierte Parkplätze, zur Verfügung stehen. Ebenso sollte die Praxis mit den öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar sein. Der Vollständigkeit halber sei auch erwähnt, was schlechte Praxisstandorte sind:

- Eine Praxis im vierten Stock eines Wohnhauses hat wenig bzw. keine Zukunftschancen.
- Gleichfalls ist eine Praxis im eigenen Wohnhaus keine gute Idee, da nach der Übergabe keine wirkliche Distanz geschaffen werden kann, wenn der bisherige Praxisinhaber im Wohnhaus verbleibt. Andererseits ist es vielfach so, dass die jungen Zahnärzte es sich nicht mehr vorstellen





können, im gleichen Ort zu wohnen, an dem sie ihre Praxis führen, geschweige denn im gleichen Haus. Die Vorstellung, dass am Wochenende die Patienten klingeln kommen könnten, bereitet so manch einem Zahnarzt Bauchweh. Falls man doch in Erwägung ziehen sollte, eine solche Praxis zu übernehmen, ohne im Haus wohnen zu wollen, wäre es sinnvoll, die Praxis für die ersten ein bis zwei Jahre im Haus weiterzubetreiben und anschliessend an einen neuen, passenderen Standort zu verlegen.

- Eine Geschäftsliegenschaft mit einem integrierten Imbiss mit Grillstand usw. im Erdgeschoss sollte vermieden werden. In solchen Gebäuden kommt es immer wieder zu Geruchsemissionen, die auch die Mieter in den oberen Stockwerken und ihre Mietflächen tangieren. Manch ein Kunde von uns musste seinen Praxisstandort verlegen, wenn sich ein Imbiss im Erdgeschoss der Liegenschaft neu etabliert hat und keine gute Lüftungsanlage installiert wurde, so dass die Praxen am Morgen nach Frittieröl rochen und man diesen Geruch mit keiner Massnahme loswerden konnte.

Für Fachärzte gilt zusätzlich zu diesen Spielregeln die Beachtung des Zuweiserpotenzials, wie bereits erwähnt. Dies erklärt die Tatsache, dass viele Spezialisten sich in Stadtzentren niederlassen. Eine gewisse strategische Distanz sollte hier dennoch beachtet werden.

Nebst den Hardfacts sind vor allem Softfacts und Branchenkenntnisse massgeblich, ob der richtige Standort evaluiert wird oder nicht. Daher ist es bei der Entscheidungsfindung ratsam, fachliche Unterstützung einzuholen, denn: Nur die beste Lage kommt infrage, da letztlich der Patient beschliesst, wo er hingehen möchte.



### Hanriet Tamazian-Yücel

Partnerin  
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-Yücel 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

## RECHT HABEN UND RECHT BEKOMMEN SIND ZWEIERLEI

Lukas Studer (AXA)

**Rechtliche Streitigkeiten sind nervenaufreibend, können schnell teuer werden und bedrohen im schlimmsten Fall sogar die Existenz. Forderungen von Arbeitnehmenden oder Konflikte mit Patientinnen und Lieferanten stellen ein hohes finanzielles Risiko dar. Die Wahrscheinlichkeit, als Zahnärztin oder Zahnarzt in einen Rechtsstreit zu geraten, ist heutzutage grösser denn je.**

Ein Handwerker, der einen Auftrag in der Zahnarztpraxis nicht so erledigt, wie abgemacht. Ein neues medizinisches Gerät, das defekt geliefert wird. Eine gekaufte Praxissoftware, die nicht über die versprochenen Funktionalitäten verfügt. Schnell kann es unerwartet zu Streitigkeiten kommen, die viel Geld, Zeit und Nerven kosten. Wie können Zahnärztinnen und Zahnärzte in einem solchen Fall vorgehen?

### Vorgehen bei rechtlichen Fragen und Auseinandersetzungen

Bei rechtlichen Fragen oder Streitigkeiten gibt es verschiedene Vorgehensweisen, die zum Ziel führen können. Die einzelnen Möglichkeiten unterscheiden sich stark voneinander, was den finanziellen Aufwand, die rechtlichen Risiken oder aber die eigenen Leistungen anbelangt. Wichtig: Es gibt nicht die eine richtige Lösung. Jede und jeder muss für sich selbst entscheiden, welche Vorgehensweise die richtige ist.

- **Beizug einer Anwältin oder eines Anwalts**  
Durch den Beizug einer Anwältin oder eines Anwalts können nicht nur präventiv rechtliche Unsicherheiten beseitigt werden, sie oder er kann auch die rechtliche Vertretung vor Gericht übernehmen. Der



Beizug einer Anwältin oder eines Anwalts kann unter Umständen sehr kostspielig sein, da die Entschädigung nach Aufwand zu einem zuvor festgelegten Stundentarif erfolgt. Die Höhe der Stundentarife ist von verschiedenen Faktoren abhängig – wie beispielsweise der jeweiligen Region, dem betreffenden Rechtsgebiet oder aber der Komplexität des Falls. Üblicherweise beginnen die Tarife bei 250 CHF zuzüglich Mehrwertsteuer und sind, abhängig von den erwähnten Faktoren, nach oben offen. Die Faktoren «Anzahl benötigter Stunden» und «Stundensatz» können ein relativ hohes, unkalkulierbares finanzielles Risiko darstellen. Der Beizug einer Anwältin oder eines Anwalts lohnt sich daher üblicherweise nur dann, wenn die strittige Summe hoch respektive der Sachverhalt von grosser Tragweite ist.

- **Eigenrecherche**

Durch Eigenrecherche können oftmals bereits sehr viele kleinere Rechtsunsicherheiten beseitigt werden. Inzwischen bieten zahlreiche verschiedene Onlineportale kostenlose oder kostenpflichtige Beiträge mit Checklisten und Vorlagen zum Download an. Die Schwierigkeit besteht allerdings darin, inmitten all der Informationen das für die jeweilige Situation Passende zu finden. Dadurch erhöht sich das Risiko, auf ein rechtliches Problem auf die falsche Art und Weise zu reagieren. Auch der Aufwand, der mit der Recherche verbunden ist, darf nicht unterschätzt werden. Diese Variante eignet sich demnach in der Tendenz nur für kleine juristische Fragestellungen, nicht aber für grosse Rechtsfälle.

- **Rechtsschutzversicherung in Anspruch nehmen**

Eine Rechtsschutzversicherung kann sowohl bei kleinen Alltagsfragen als auch bei grossen Rechtsstreitigkeiten unterstützen und bietet dank eigenen internen Anwältinnen und Juristen breite rechtliche Unterstützung auch in spezifischen Rechtsgebieten. Telefonisch, online oder auf dem Schriftweg können kleinere Fragen gestellt und Rechtsunsicherheiten beseitigt werden. Doch auch bei grösseren Streitigkeiten hilft eine Rechtsschutzversicherung weiter. Ist der Gang vor Gericht unumgänglich, unterstützt sie bei der Mandatierung einer geeigneten Anwältin bzw. eines geeigneten Anwalts und übernimmt die anfallenden Kosten aus dem Mandat. Zusätzlich zu den Anwaltskosten sind Verfahrens-, Gerichts- oder Expertisekosten mitversichert. Wichtig zu wissen: Bei einer Rechtsschutzversicherung gibt es Rechtsgebiete, die von der Deckung ausgeschlossen sind.

Wichtig zu wissen ist auch, dass eine Rechtsschutzversicherung immer nur dann Deckung bietet, wenn der Rechtsfall vor Abschluss der Police noch nicht bestanden hat. Der Abschluss einer Rechtsschutzversicherung muss somit präventiv erfolgen, damit von den Leistungen profitiert werden kann. Aufgrund einer fixen Jahresprämie sind die Kosten gut budgetierbar. Diese Variante eignet sich daher für Unternehmen, die Zeit und Geld sparen möchten. Gut zu wissen: Eine Rechtsschutzversicherung kostet pro Jahr oft weniger als vier Stunden bei einer Anwältin oder einem Anwalt.



### Wie kann eine Rechtsschutzversicherung weiterhelfen?

Meinungsverschiedenheiten mit Patienten oder Mitarbeitenden, Ärger mit der Vermieterin, Streit mit einem Handwerker oder Diskussionen mit einem Anbieter einer Praxissoftware. Rechtliche Fragen und Streitigkeiten treten meist unerwartet auf. Eine Rechtsschutzversicherung speziell für Zahnärztinnen und Zahnärzte unterstützt genau bei den Themen, die für diese Berufsgruppe relevant sind. Versichert sind unter anderem Rechtsstreitigkeiten:

- aus dem Arbeits-, Miet- und Vertragsrecht
- aus dem Straf-, Schadenersatz- und Versicherungsrecht
- bei Wirtschaftlichkeitsprüfungen und Tarifstreitigkeiten (TARMED)
- aus dem Steuerrecht
- im Zusammenhang mit Bewilligungen (Berufsausübungs- oder Praxisbewilligungen)
- Arztrecht (Streitigkeiten als medizinischer Leistungserbringer)
- über versicherte Liegenschaften und Fahrzeuge
- bei Meinungsverschiedenheiten mit anderen Dienstleistungserbringern

Ob mit einer Beratung oder mit einer Vertretung im Rechtsfall, eine Rechtsschutzversiche-

rung setzt sich dafür ein, dass ihre Kundinnen und Kunden nicht nur Recht haben, sondern auch zu ihrem Recht kommen. Die meisten Rechtsschutzversicherungen bieten spezifische Lösungen für Zahnarztpraxen, Selbstständigerwerbende oder auch für Zahnärztinnen und Zahnärzte im Angestelltenverhältnis. Oft gibt es Kombinationsmöglichkeiten eines Betriebs-, Berufs- oder Privatrechtsschutzes. Hier gilt es zu beachten, dass das Leistungsspektrum der Rechtsschutzversicherer bei den Zahnärzterprodukten unterschiedlich ist.

### Wie geht eine Rechtsschutzversicherung im Rechtsfall vor?

Bei einer Rechtsfallanmeldung erstellt die zuständige Person gemeinsam mit der Kundin oder dem Kunden als Erstes den genauen Sachverhalt. Das heisst, es wird geklärt, welche Person wann was auf welche Weise gemacht hat und ob es Belege bzw. Beweise für die eigene Darstellung des Sachverhalts gibt. Anschliessend wird auf Basis der Schilderungen eine rechtliche Einschätzung vorgenommen, um festzustellen, wie die Rechtslage im konkreten Fall ist. Spricht die Rechtslage nicht für die Kundin oder den Kunden, gilt das als Rechtsfall, der als aussichtslos bezeichnet werden muss. Konkret bedeutet dies, dass ein Fall ein deutlich höheres Risiko

hat, vor Gericht zu unterliegen, als zu gewinnen. In solchen Fällen werden Rechtsfälle von einer Rechtsschutzversicherung nicht weiterverfolgt. Ein Fall kann aber auch dann aussichtslos sein, wenn die Rechtslage gestützt auf die Schilderungen der Kundschaft als gut eingeschätzt werden kann, jedoch Beweise für die eigene Darstellung der Vorkommnisse fehlen. Hier ist wichtig zu wissen, dass jede Behauptung, die vor Gericht gemacht wird, belegt werden muss. Die eigene Aussage allein genügt nicht. Sind die Chancen intakt und entsprechende Beweise vorhanden, wird zunächst versucht, eine aussergerichtliche Einigung zu erzielen. Scheitern diese Bemühungen, wird in der Regel eine Anwältin bzw. ein Anwalt mandatiert, um die Kundin oder den Kunden vor Gericht zu vertreten und den Rechtsfall gerichtlich entscheiden zu lassen.

### Ein Vergleich lohnt sich

Beim Abschluss einer Rechtsschutzversicherung sollten die Vertragsbedingungen genau durchgelesen werden, um einen guten Überblick über die Versicherungsleistung zu erhalten. Nachfragen bei Unsicherheit ist ratsam, damit von Beginn weg klar ist, auf welche Leistungen ein Anspruch besteht und auf welche nicht. Ein besonderes Augenmerk sollte auf die sogenannte Wartefrist und den Versicherungsbeginn gelegt werden. Bei einer Wartefrist ist zu berücksichtigen, dass der Versicherungsbeginn (= Vertragsbeginn) und der Beginn des Versicherungsschutzes nicht identisch sind, da für gewisse Rechtsfälle eine Karenzfrist bzw. Wartefrist gilt. Diese startet mit dem Versicherungsbeginn, das heisst ab dem in der Police genannten Datum. Versichert sind somit nur Rechtsfälle, die nach Ablauf der Karenzfrist eintreten. Besteht keine Wartefrist, ist der Beginn des Versicherungsschutzes mit dem Vertragsbeginn identisch.

Fazit: Eine Rechtsschutzversicherung wird immer präventiv abgeschlossen und kann nur bei rechtlichen Fragen oder Streitigkeiten weiterhelfen, die sich nach Vertragsabschluss oder nach Ablauf der Wartefrist ereignen.



Lukas Studer

Berater KMU / Ökonom

---

AXA Generalagentur Olten  
Hammerallee 2  
4601 Olten  
062 205 54 58  
lukas.studer@axa.ch

## RAUMBEDARF MASSGESCHNEIDERT UND ZUKUNFTSORIENTIERT

Andy Gobeli und Felix Rosenkranz (Krucker Partner AG)

**Was bedeutet «Raumbedarf massgeschneidert und zukunftsorientiert» für die Planung im Healthcare-Bereich? Es sind nicht nur die heute aktuellen Anforderungen, Normen und spezifischen Bedürfnisse der Nutzer, Patienten oder des Personals zu beachten, sondern auch bereits zukünftige Szenarien zu berücksichtigen und in die Planung miteinzubeziehen.**

Die Architektur von Krankenhäusern, Kliniken und Zahnarztpraxen befindet sich im Wandel –

und zwar in einem rasanten Tempo. Wo früher sterile, funktionalistische Räume vorherrschten, erfordert die moderne Gesundheitsversorgung heute einen ganzheitlichen Ansatz. Raumplanung bedeutet inzwischen weit mehr als bloss die Integration von Geräten und Arbeitsabläufen. Es geht darum, wie Räume auf die Bedürfnisse von Patienten und medizinischem Personal zugeschnitten werden können, ohne die Zukunft aus den Augen zu verlieren. Flexibilität und Effizienz sind die neuen Eckpfeiler. Doch wie sieht dieser Raum der Zukunft aus?

*Bild 1: Generiert mit KI zum Thema «Modernes Gesundheitszentrum mit zukunftsorientierter und flexibler Raumgestaltung». Es kombiniert modulare, adaptive Räume mit nachhaltigen Materialien und integriert Pflanzen, um Leben und Wohlbefinden zu symbolisieren. Die sanften Rundungen und das indirekte Licht schaffen eine warme und einladende Atmosphäre, während die Bereiche offen und leicht rekonfigurierbar sind.*



### Massgeschneiderte Konzepte: mehr als nur Funktionalität

Jede medizinische Einrichtung bringt ihre eigenen Anforderungen mit sich – und Raumkonzepte müssen diesem Anspruch gerecht werden. Massgeschneidert bedeutet hier, dass Raumgestaltung individuell und spezifisch auf die Abläufe und Bedürfnisse einer Klinik oder Praxis abgestimmt ist. Dabei steht nicht nur die Funktionalität im Mittelpunkt, sondern auch das Wohlbefinden von Patienten und Personal. Eine Atmosphäre, die Vertrauen schafft, gepaart mit optimalen Arbeitsbedingungen, ist das Ziel. Was oft unterschätzt wird, ist der Einfluss der Umgebung auf die Genesung: Ein gut durchdachter Raum kann Ruhe und Erholung fördern, während unflexible Strukturen Hektik und Stress auslösen.

### Vorausdenken: die Flexibilität von morgen bereits heute einplanen

Der vielleicht grösste Paradigmenwechsel in der Raumgestaltung von Gesundheitsinstitutionen ist die Weitsicht. Räume, die heute gebaut werden, müssen nicht nur den aktuellen Anforderungen entsprechen, sondern auch an die kommenden Entwicklungen im Gesundheitswesen anpassbar sein. Technologische Fortschritte, neue Behandlungsformen, veränderte demografische Strukturen – all das fordert eine Architektur, die mitwachsen kann. Zentrale Aspekte dabei: Wie reagieren Räume auf den Fortschritt der Digitalisierung? Wie können wir sie energieeffizienter gestalten, um den immer drängenderen Umweltstandards zu genügen? Und wie lassen sich diese Anforderungen miteinander vereinen?

### Die Herausforderung: starre Strukturen versus schnelle Innovation

Eine der grössten Schwierigkeiten, mit denen Architekten und Planer heute konfrontiert sind, ist der schnelle technologische Wandel.

Neue Medizingeräte, digitale Patientenakten und vernetzte Systeme erfordern Räume, die technisch auf dem neuesten Stand sind und die Flexibilität bieten, sich an kommende Entwicklungen anzupassen. Zu oft wurden Gebäude in der Vergangenheit zu starr geplant, was spätere Änderungen kostenintensiv und aufwendig macht. Hier setzt ein neues Denken an: Räume müssen von Beginn an modular geplant werden, sodass sie sich mit minimalem Aufwand neu konfigurieren lassen. Doch der technologische Fortschritt ist nur eine Seite der Medaille. Auch der Wandel in der Patientenstruktur spielt eine entscheidende Rolle. Mit einer zunehmend alternden Gesellschaft und immer mehr multimorbiden Patienten wächst der Bedarf an barrierefreien, pflegegerechten Räumen. Breitere Flure, leicht zugängliche sanitäre Anlagen und spezielle Pflegebereiche sind hier erst der Anfang. Die Raumgestaltung muss flexibel genug sein, um auf neue Behandlungsmethoden reagieren zu können. Was gestern funktionierte, wird morgen möglicherweise veraltet sein.

### Der Balanceakt: Investitionen, die heute und morgen Sinn machen

Natürlich bringt all das Planen für die Zukunft auch finanzielle Herausforderungen mit sich. Wie lässt sich zukunftsorientierte Architektur realisieren, ohne dass die Kosten aus dem Ruder laufen? Smarte Technologien, etwa vernetzte Systeme und digitale Lösungen, können zunächst hohe Investitionen erfordern. Doch der langfristige Nutzen ist enorm: Effizientere Arbeitsabläufe, eine bessere Patientenversorgung und niedrigere Betriebskosten sind nur einige der Vorteile. Der Schlüssel liegt darin, bereits in der Planungsphase einen Blick auf die langfristigen Investitionen zu werfen, und nicht bloss auf die sofortige Kosteneffizienz.



*Bild 2: Generiert mit KI zum Thema «Moderner Operationsaal». Der grosse Bildschirm zeigt das aktuelle Operationsgeschehen. Er kann aber auch dazu dienen, Experten dazuzuschalten oder Fernoperationen und Steuerungen durchzuführen.*

### **Kreative Lösungen für begrenzte Räume**

In urbanen Gebieten ist der Platz oft knapp. Hier müssen besonders kreative Lösungen her, um sowohl den aktuellen als auch den zukünftigen Anforderungen gerecht zu werden. Kompakte, aber flexible Konzepte sind gefragt, die es ermöglichen, auf engstem Raum effizient zu arbeiten, und gleichzeitig Expansion oder Anpassungen zulassen. Die Herausforderung dabei: Es muss genügend Reserve eingeplant werden, ohne den Platz unnötig zu verschwenden.

### **Nachhaltigkeit: mehr als nur ein Trend**

Ein weiterer zentraler Punkt bei der Raumplanung im Gesundheitswesen ist die Nachhaltigkeit. In Zeiten von Klimawandel und Ressourcenknappheit wird die Frage nach energieeffizientem Bauen immer drängender. Gesundheitsinstitutionen können hier Vorreiter sein, indem sie auf nachhaltige Materialien und Bauweisen setzen. Solche

Massnahmen reduzieren nicht nur langfristig die Betriebskosten, sondern tragen auch dazu bei, zukünftige Umweltvorgaben leichter zu erfüllen. Die Verbindung von Design und Nachhaltigkeit wird zunehmend zu einem Markenzeichen moderner Kliniken und Praxen.

### **Kooperation und Kommunikation: der Schlüssel zur erfolgreichen Raumplanung**

Doch all diese Visionen lassen sich nicht im Alleingang umsetzen. Der Erfolg zukunftsorientierter Raumplanung liegt in der engen Zusammenarbeit zwischen Architekten, Bauplanern, medizinischem Personal und Technikern. Gemeinsam können Lösungen entwickelt werden, die sowohl den aktuellen Anforderungen gerecht werden als auch die Weichen für die Zukunft stellen. Ein iterativer Planungsprozess, der Raum für Anpassungen lässt, ist dabei entscheidend. Ob es sich um eine kleine Privatpraxis, ein grosses Kranken-



haus oder ein Pflegezentrum handelt – eines ist klar: Die Zukunft der Gesundheitsarchitektur wird massgeschneidert, flexibel und nachhaltig sein. Es geht darum, Räume zu schaffen, die mit den Bedürfnissen wachsen,

anstatt an ihnen zu scheitern. Die Gesundheitsinstitutionen von morgen denken heute schon einen Schritt weiter – und bieten damit Patienten und Personal eine Umgebung, die sowohl Heilung als auch Innovation fördert.



### Felix Rosenkranz

Mitgründer Krucker Partner AG  
Inhaber und Geschäftsführer

---

Krucker Partner AG  
Sonnmatthof 1  
6023 Rothenburg  
041 318 00 52  
felix.rosenkranz@krucker.swiss  
<https://krucker.swiss>



### Andy Gobeli

Lead Healthcare  
Innenarchitekt HF | VSI.ASAI.

---

Krucker Partner AG  
Sonnmatthof 1  
6023 Rothenburg  
041 318 00 53  
andy.gobeli@krucker.swiss  
<https://krucker.swiss>

### Architektur & Innenarchitektur für das Gesundheitswesen

*Seit über zwanzig Jahren vereinen wir Architektur, Innenarchitektur und Design mit Funktionalität und sorgen dafür, dass Menschen sich in Räumen wohlfühlen. Von der ersten Idee übers Projekt bis zum fertigen Produkt – wir begleiten Sie in allen Bereichen der Raumplanung und Innenausstattung als erfahrener und zuverlässiger Partner. Strukturiert und engagiert.*

# ZAHNMEDIZIN AN ZWEI STANDORTEN – HERAUSFORDERUNGEN UND DIE POSITIVSPIRALE

---

**Dres. med. dent. Ilona und André Elzer**

Eidg. dipl. Zahnärzte SSO

**Herr und Frau Doktor Elzer führen zahnmedizinische Praxen an zwei Standorten. Im nachstehenden Interview berichten sie uns von den Herausforderungen dieses Konstrukts und was sie an der Selbstständigkeit heute noch begeistert.**

## **Was sind die täglichen Herausforderungen in einer Zahnarztpraxis?**

Als Zahnarzt ist man Allrounder. An erster Stelle stehen der zufriedene Patient und die qualitativ hochstehende Zahnmedizin – was schon sehr anspruchsvoll sein kann. Hinzu kommen vielseitige unternehmerische und menschliche Anforderungen. Ein erfolgreiches Unternehmen verlangt betriebswirtschaftliche, strategische und organisatorische Entscheidungen. Andererseits aber auch ein gutes Arbeitsklima, Teamspirit und eine gesunde Unternehmenskultur. Dies beginnt im Kleinen, beispielsweise mit klar strukturierten Arbeitsabläufen sowie einer transparenten, offenen Kommunikation. Man muss im Alltag der Zahnarztpraxis versuchen, ein Gleichgewicht zu finden zwischen dem Wohl des Patienten, der Mitarbeitenden und des Betriebes.

## **Ihre Praxis ist stark gewachsen und Sie betreiben zwei Standorte. Haben Sie die Entscheidung je infrage gestellt?**

Ein erfolgreiches Unternehmen zu führen bedeutet auch, mutige Entscheidungen zu treffen. Natürlich fordert Wachstum eine grosse Einsatzbereitschaft und so manchen Kompromiss. Wenn wir jedoch auf unser Schaffen zurückblicken, erfüllt es uns mit Stolz. Als sich uns die Chance zur Praxiserweiterung bot, wollten wir sie auf jeden Fall nutzen – selbst wenn die Eröffnungsfeier mitten in der Pandemie eher bescheiden ausfiel. Patientennähe ist uns enorm wichtig, auch mit der Wahl unseres Praxisstandortes. Ausserdem wollten wir mit der Eröffnung unserer Zweitpraxis das Behandlungsspektrum erweitern, zum Beispiel durch einen Kinderzahnarzt, Lachgas- und Narkosebehandlungen. Lufingen ist eine prosperierende Gemeinde

mit vielen ansässigen jungen Familien. Der Standortvorteil, kurze Wege und eine ausgezeichnete Erschliessung mit dem öffentlichen Verkehr – all diese Faktoren beeinflussten unsere Entscheidung massgeblich und haben sich als lohnend herausgestellt. Obschon der Kinderzahnarzt leider noch fehlt ... In unserer Unternehmensstrategie stehen nicht nur quantitative, sondern vor allem auch qualitative Wachstumsziele im Fokus. Wir setzen auf eine langfristig ausgelegte, nachhaltige Entwicklung. Vor 25 Jahren eröffneten wir unsere erste Praxis im Embrachertal. Aus den anfänglichen zwei Behandlungszimmern sind inzwischen acht geworden, an zwei Standorten. Mit diesem Konzept schaffen wir Vertrauen und bieten auch eine gewisse Sicherheit. Langjährige Patientenbeziehungen, zufriedenes Personal und eine zukunftssichere Verankerung unserer Praxis – mit Ausbaupotenzial – sind die Folge.

**Viele Zahnarztpraxen haben Mühe, geeignetes Personal zu finden oder es zu halten. Sie führen ein grosses Team und haben eine geringe Fluktuationsrate. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?**

Unser Führungsmodell ist einfach: Wir geben die Leitplanken und Ziele vor und bieten den Mitarbeitenden Raum, um ihre Kompetenzen und Fähigkeiten zu entfalten. Es ist uns wichtig, dass sich jeder Einzelne als wertvollen Teil des Praxiserfolges versteht und in seinem Aufgabenbereich Verantwortung übernehmen kann. So sehen die Mitarbeitenden einen Sinn in ihrer Tätigkeit und bleiben im Berufsalltag stets motiviert. Neben dieser Grundvoraussetzung versuchen wir mit Fairness, gegenseitiger Wertschätzung und einer angenehmen Atmosphäre ein positives Praxisklima zu fördern und das Praxisteam für seine Arbeit zu begeistern – denn nur als harmonisches Team können wir erfolgreich zusammenarbeiten.



Zudem tragen wir mit flexibler Arbeitszeitgestaltung dem immer stärker wachsenden Trend zur Teilzeitarbeit und der damit verbundenen Work-Life-Balance Rechnung. Bei uns können Kollegen nach eigener Vorstellung ihre Existenz aufbauen respektive sichern und eine spannende Laufbahn verwirklichen. Der enge Austausch und die Zusammenarbeit im Team sind uns ebenso wichtig, wie das ganze Behandlungsspektrum der Zahnmedizin inhouse anbieten zu können. Bei unserem Modell kann jeder in dem Gebiet arbeiten, das ihm am meisten liegt und Freude bereitet. Da wir keinerlei Leistungserwartungen und Umsatzvorgaben an unser Personal stellen, entsteht kein unnötiger Druck. Und wo kein Druck, da ist die Leistung deutlich besser, was wiederum für das Selbstwertgefühl der Mitarbeitenden und eine gut funktionierende Praxis enorm wichtig ist – eine Positivspirale! Aber ganz so einfach ist es dann doch nicht: Auch wir suchen neue Persönlichkeiten und Behandler zur Ergänzung unseres Teams!

### **Sehen Sie grosse Gruppenpraxen oder Praxen mit mehreren Standorten als Zukunftsmodell in der Zahnmedizin?**

Die Nutzung von Synergien bzw. Zusammenschlüsse oder Kooperationen von Kleinstpraxen können gewisserorts sinnvoll sein, um wirtschaftlich und zukunftssicher zu praktizieren. Durch die stetig wachsenden Anforderungen und anspruchsvollen Richtlinien im Gesundheitswesen und den damit verbundenen grossen administrativen Aufwänden gerät das Modell Einzelpraxis unter Druck. Andererseits rauben grosse Gruppenpraxen und Gesundheitszentren dem Markt seine Konkurrenzfähigkeit. Wir sind der Ansicht, dass genau die vorhandene Vielfalt die Branche belebt. Auch bedeutet grösser oft unpersönlicher, was schlussendlich zum Nachteil für den Patienten wird. Wir setzen mit unserem Praxismodell auf die Verteilung der Verantwortlichkeiten auf mehrere Personen und Standorte, sodass der Betrieb auch dann problemlos weiterläuft, wenn mal jemand unverhofft ausfällt. Wir sind für alle Formen der Zusammenarbeit offen. Mit dieser Idee heben wir uns stark von der klassischen Einzelpraxis ab, in der der Inhaber oft völlig am Anschlag läuft, worunter sowohl das eigene Wohlbefinden als auch der Praxiserfolg leidet, und letztlich nicht mehr der Patient im Mittelpunkt steht.

### **Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus? Welche Entwicklungen und Trends sehen Sie in der Zahnmedizin?**

Ein KI-gesteuerter autonomer Roboter der Bostoner Firma Perceptive hat erstmalig einen kompletten zahnmedizinischen Eingriff an einem menschlichen Patienten durchgeführt. Solche Entwicklungen machen uns neugierig, verunsichern aber auch. Die Branche setzt sich zurzeit stark mit der Digitalisierung auseinander – sie erleichtert vieles, hat jedoch durchaus ihre Tücken. Wohin die Reise langfristig führt, ist nicht absehbar. Letztlich sind Modernisierung und Innovation auch fester Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie, aber wir folgen nicht jedem Trend – manchmal setzen wir lieber auf Altbewährtes. Betreffend Zukunftspläne liegt unser Fokus vorerst auf dem Wachstum unseres Teams und Ausbau unseres Angebotes an den beiden Standorten Embrach und Lufingen. Wir arbeiten an der Optimierung des Bestehenden, bevor wir die nächsten grossen Schritte realisieren – diese kommen aber mit Sicherheit!

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

Neben fachlicher Kompetenz und Berufserfahrung stehen Ehrgeiz, Risikobereitschaft, Belastbarkeit und Verantwortungsbewusstsein im Vordergrund. Natürlich ebenso die Freude am Beruf und die Begeisterung dafür, Menschen zu helfen. Entscheidend ist der Wille, das warme Nest des Angestelltendaseins zu verlassen und sich der Herausforderung zu stellen. Für den Schritt in die Selbstständigkeit muss man eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit entwickeln. Man muss Leitlinien und Zielsetzungen definieren, Konzepte ausarbeiten und eine effiziente und dennoch patientenfreundliche Praxisorganisation aufbauen. Es ist ein fortlaufendes Streben nach Verbesserung, braucht emotionale Stabilität und Disziplin – auf dem Markt weht ein rauer Wind. Doch trotz allem ist es eine wundervolle Erfahrung, die einem viele Freiheiten schenkt und enorm bereichert. Man hat die Zügel selbst in der Hand, kann lenken und führen und begegnet immer wieder neuen, spannenden Aufgaben. Und das Wichtigste: Eine selbstbestimmte Lebensgestaltung hat ein hohes Glückspotenzial!

*Herr und Frau Doktor Elzer, vielen Dank für das interessante Interview.*



## Suche

## Interessiert?

Melden Sie sich unter [www.federer-partners.ch/marktplatz](http://www.federer-partners.ch/marktplatz)

## ZAHNMEDIZIN

## › DEUTSCHSCHWEIZ

## DEUTSCHSCHWEIZ: ZAHNARZTPRAXIS ZUR ÜBERNAHME GESUCHT

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

## › ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

## ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

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

## ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

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

## › 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](#)

## Praxen

### Interessiert?

Melden Sie sich unter [www.federer-partners.ch/marktplatz](http://www.federer-partners.ch/marktplatz)

## ZAHNMEDIZIN

### › KANTON BERN

#### BE: NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR ZAHN-ARZTPRAXIS

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

*Ref.-Nr. 3205*

### › KANTON GRAUBÜNDEN

#### GR: NACHFOLGER/INNEN GESUCHT FÜR ZAHNARZTPRAXIS

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

*Ref.-Nr. 3300*

### › KANTON ZÜRICH

#### KIEFERORTHOPÄDISCHE PRAXIS ZU ÜBERGEBEN

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

*Ref.-Nr. 3160*

# PRAXISAUFBAU: WIE KANN MAN FINANZIELLE RISIKEN BEI ERWERBSUNFÄHIGKEIT UND TOD ABSICHERN?

Christa Klossner (LUKB)

**Der erfolgreiche Aufbau und Betrieb einer eigenen Praxis erfordert vollen Einsatz. Häufig bleibt die Frage nach der finanziellen Absicherung bei Invalidität oder im Todesfall auf der Strecke – mit möglicherweise existenziellen Folgen. Die frühzeitige Auseinandersetzung mit der persönlichen Absicherung ist elementar, um bei einem Schicksalsschlag sich selbst, die Familie und den persönlichen Wohlstand zu schützen.**

Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine Praxis eröffnen, denken oft zuletzt an sich selbst. Der Firmenaufbau, reichlich Bürokratie und die tägliche Arbeit beanspruchen all ihre Ressourcen. Nicht selten erfolgt ein Praxisaufbau zu jener Zeit, zu der parallel die Familiengründung und der Erwerb eines Eigenheims stattfinden. Die persönliche Absicherung steht in solch hektischen Lebensphasen verständlicherweise nicht zuoberst auf der Prioritätenliste.

Diese grossen Lebensträume und Projekte können jäh gestoppt werden, wenn eine Erwerbsunfähigkeit (Invalidität durch Krankheit oder Unfall) oder ein Todesfall eintritt. Der Absicherung gegen die finanziellen Risiken bei Erwerbsunfähigkeit und Tod ist deshalb auch in Gründungszeiten (und danach) ein besonderes Augenmerk zu schenken.

## Erwerbsunfähigkeit

Je nachdem, ob ein Ausfall infolge Krankheit

oder Unfall erfolgt und ob jemand selbstständig erwerbend oder angestellt ist, gibt es wichtige Unterschiede. Für Inhaberinnen und Inhaber einer Aktiengesellschaft oder GmbH, die Angestellte der eigenen Firma sind, ist die Absicherung obligatorisch. Dadurch ist ein Mindestmass an Vorsorgeschutz gegeben. Hingegen sind selbstständig erwerbende Zahnärztinnen und Zahnärzte für die Absicherung selbst verantwortlich.

## Situation bei Lohnausfall aufgrund von Krankheit

- Kurzfristige Leistungen (720 Tage): Angestellte erhalten für eine angemessene Frist eine Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber. Dieser schliesst in der Regel ein Krankentaggeld ab, um die finanziellen Risiken einer Lohnfortzahlung abzusichern. Selbstständigerwerbende hingegen erhalten keine Lohnfortzahlung. Mit einer Krankentaggeldversicherung kann der Lohnausfall bei Bedarf abgesichert werden.
- Langfristige Leistungen (ab 721. Tag): Nach zwei Jahren liegt in der Regel ein Rentenentscheid der Invalidenversicherung (IV) vor. Es folgen wiederkehrende Invalidenrenten der 1. Säule (staatliche Vorsorge) und – sofern vorhanden – aus der 2. Säule (berufliche Vorsorge, das heisst Pensionskasse). Selbstständigerwerbende sind nicht verpflichtet, sich einer Pensionskasse anzuschliessen. Mit oder ohne Pensionskasse kann der langfristige Fehlbetrag im



Einkommen beträchtlich ausfallen und zum Existenzproblem werden. Der Abschluss einer bedarfsgerechten Erwerbsunfähigkeitsrente oder der freiwillige Anschluss an eine Pensionskasse mit massgeschneidertem Vorsorgeplan können dieses Risiko mindern.

### Situation bei Lohnausfall aufgrund von Unfall

- Kurzfristige Leistungen (720 Tage): Alle Angestellten in der Schweiz sind obligatorisch unfallversichert. Sie erhalten bei voller Arbeitsunfähigkeit ein Taggeld von 80 % des letzten vor dem Unfall bezogenen Lohnes. Der Höchstbetrag des versicherten Verdienstes in der Unfallversicherung (UVG) beträgt 148 200 CHF (Stand 2024). Mit der UVG-Zusatzversicherung können die begrenzten gesetzlichen Leistungen erweitert werden. Selbstständigerwerbende

können und sollten sich freiwillig gegen Unfall versichern. Der Erwerbsausfall oder die Heilungskosten (ärztliche Behandlungen, Spitalaufenthalte etc.) können dadurch abgesichert werden.

- Langfristige Leistungen: Wie im Krankheitsfall liegt in der Regel zwei Jahre nach einem Unfall ein Rentenentscheid der IV vor. Dann folgen wiederkehrende Invalidenrenten der 1. Säule (staatliche Vorsorge) und – falls versichert – aus der 2. Säule (Unfallversicherung). Selbstständigerwerbende sind im Gegensatz zu Angestellten nicht obligatorisch versichert. Der langfristige Fehlbetrag im Einkommen kann beträchtlich ausfallen und den Praxisinhaber in der Existenz gefährden. Der Abschluss einer bedarfsgerechten Erwerbsunfähigkeitsrente oder die Absicherung mit einer Unfallversicherung reduzieren dieses Risiko.



### **Todesfall**

Verstirbt eine berufstätige Person, so fällt für die Hinterbliebenen ein Grossteil des Einkommens weg. Fragen, wie sich die Familie den gewohnten Lebensunterhalt finanzieren soll oder ob die Tragbarkeit des Eigenheims noch gewährleistet ist, stehen urplötzlich im Raum. Mit dem Abschluss einer Todesfallrisikoversicherung lassen sich die Hinterbliebenen vor den finanziellen Folgen im Todesfall schützen. Die Höhe des Todesfallkapitals kann wahlweise konstant oder linear abnehmend abgeschlossen werden. Das versicherte Kapital wird im Todesfall an die begünstigten Personen ausbezahlt. Diese erhalten so den benötigten finanziellen Spielraum zum Leben, für die Kinderausbildung oder für die Amortisation der Hypothek auf eine erträgliche Schuldenlast. Es ist wertvoll zu prüfen, ob ein notwendiges Todesfallkapital möglicherweise im Rahmen eines Pensionskassenanschlusses mitversichert werden kann. Dies führt gesamthaft betrachtet oft zu tieferen Kosten.

### **Gesundheitsprüfung**

Bei Personenversicherungen steht das Gesundheitsrisiko einer jeden Person im Vordergrund. Entsprechend wird vor Abschluss einer Erwerbsunfähigkeitsrente oder eines Todesfallkapitals die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Versicherungsschadens mittels Gesundheitsprüfung abgeschätzt. Bei höheren Versicherungssummen (Erwerbsunfähigkeitsrente wie auch Todesfallkapital) ist nebst dem wahrheitsgetreuen Ausfüllen des Gesundheitsfragebogens eine ärztliche Untersuchung erforderlich. Besteht ein erhöhtes Gesundheitsrisiko, kann die Versicherung einen Versicherungsantrag ablehnen, das erhöhte Risiko mit einem Leistungsausschluss belegen oder einen Risikozuschlag bei der

Prämie verlangen. Je früher, jünger und statistisch betrachtet gesünder also eine Person die Risikovorsorge anpackt, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie den Schutz vor den finanziellen Folgen grosser Schicksalsschläge mit einer vernünftigen Prämienhöhe findet.

### **Fazit**

Es gibt keine Patentlösung für die Absicherung der genannten Risiken. Stattdessen sind individuelle Lösungen erforderlich, die auf die persönliche Lebenssituation und den bereits bestehenden Versicherungsschutz abgestimmt sind. Es ist darum empfehlenswert, proaktiv eine unabhängige Analyse der Vorsorgesituation in Anspruch zu nehmen. Nur wer seinen Bedarf an finanzieller Absicherung und den Umfang bestehender Renten- und Kapitaleleistungen kennt, kann allfällige Einkommenslücken im Invaliditäts- oder Todesfall passgenau schliessen.

Weil sich die Risiken und Bedürfnisse im Laufe der Zeit ändern, ist es ebenfalls angezeigt, die Vorsorge- und Versicherungspolice regelmässig zu überprüfen.



### Christa Klossner

*Christa Klossner ist Expertin für Finanzplanung bei der Luzerner Kantonalbank AG (LUKB). Sie verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Anlage- und Vorsorgeberatung.*

*Luzerner Kantonalbank AG (LUKB):  
führend, solide, persönlich,  
typisch Lozärn.*

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

---

Luzerner Kantonalbank AG  
Pilatusstrasse 12  
6003 Luzern  
christa.klossner@lukb.ch  
www.lukb.ch

## TANKER SCHWIMMEN IM «RENDITE-MEER»

Dr. Hansruedi Federer (FEDERER & PARTNERS)

**Der globale Trend zu Zinssenkungen hat für die Anleger Konsequenzen: Anleihenrenditen sinken, Dividendenrenditen ebenso. Für Anleger, die ihren Lebensunterhalt aus Erträgen bestreiten müssen, wird es immer schwieriger, gute Renditen bei vertretbarem Risiko zu finden.**

Vor einiger Zeit habe ich REITs thematisiert (Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE von März 2024). Diese sind in der Zwischenzeit kursmässig vorangekommen und werfen demzufolge etwas tiefere, aber immer noch anspre-

chende Dividendenrenditen ab. Auffallend gute Renditen weisen Tanker-Aktien auf. TRMD zum Beispiel hat eine Dividendenrendite von etwa 17.5 %, Frontline und ECO liegen bei circa 10 % und International Seaways bei etwa 11.5 %.

### Hohe Rendite – hohes Risiko

Um es vorwegzunehmen: Diese Titel sind nicht geeignet für konservative Anleger. Wenn wir die Risikosituation betrachten, so müssen wir unterscheiden zwischen Marktrisiko und Titelrisiko.

Ticker-symbol	Titel	Dividendenrendite	Marktkapitalisierung	QUANT-Ranking	P/E (KGV)
ECO	Okeanis ECO Tankers Corp.	10.4 %	1.07 B	2/54	9.27
INSW	International Seaways Inc.	11.5 %	2.51 B	13/54	5.05
FRO	Frontline plc.	10.6 %	5.17 B	16/54	9.12
TRMD	Torm plc.	17.5 %	3.32 B	25/54	5.02

Stand: 17.09.2024

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



Was das Marktrisiko anbetrifft, ist man bei diesen Titeln, wie bei allen anderen, voll ausgeliefert (z. B. Börsencrash, Rezession etc.). Das Titelrisiko kann minimiert werden durch sorgfältige Prüfung und Auswahl der Titel. So hat zum Beispiel TRMD:

- eine gewisse Absicherung nach unten aufgrund der hohen Dividendenrendite.
- eine gute Marktposition.
- langfristige Verträge.

Auf längere Sicht ist weiterhin mit einem globalen Bedarf an Erdölprodukten zu rechnen, in der Zukunft vielleicht auch mit dem Transport von Wasserstoff.

Wer in diese Titel investieren möchte, sollte nicht einen einzelnen Titel wählen, sondern vielleicht mehrere, um dadurch das Titelrisiko zu vermindern, denn wir wissen heute nicht, was sich besonders gut oder eben weniger gut entwickelt.



## Hansruedi Federer

Inhaber FEDERER & PARTNERS

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

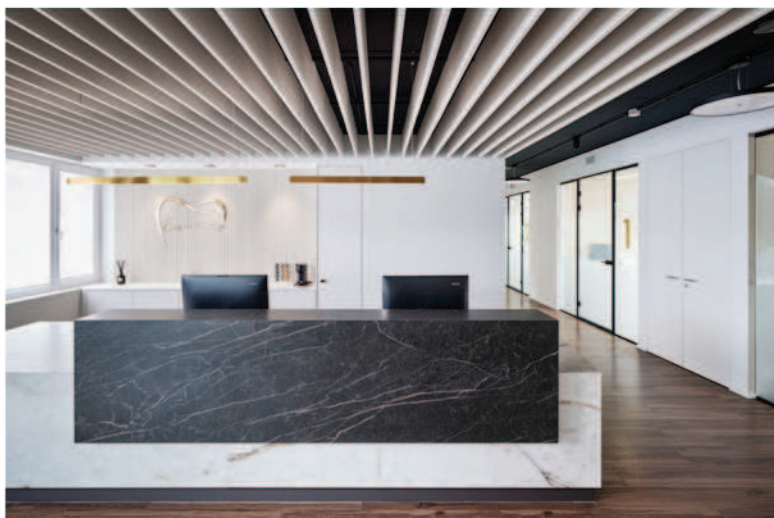
---

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



## Praxisplanung für Arztpraxen, Zahnarztpraxen & Kliniken

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



**Studio Archimed GmbH**  
Manessestrasse 2  
CH-8003 Zürich

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

# KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IN DER ZAHNMEDIZIN

Prof. Dr. Falk Schwendicke (Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, LMU Klinikum)

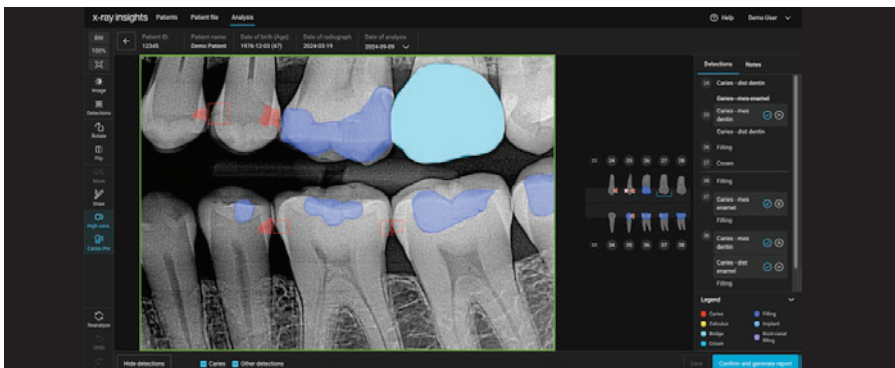
Künstliche Intelligenz (KI) hat in verschiedenen medizinischen Bereichen, einschliesslich der Zahnmedizin, Einzug gehalten. Sie ermöglicht es, grosse Mengen komplexer Daten zu verarbeiten und Diagnostik und Therapie zu unterstützen. Durch den Einsatz maschinellen Lernens kann KI Muster in zahnmedizinischen Bildern und Texten erkennen und so Diagnosen und Behandlungsprozesse optimieren. In der Zahnmedizin liegen die Hauptanwendungen von KI in der Bildanalyse, Sprachverarbeitung

und prädiktiven Modellen. Der Artikel wird neben diesen Anwendungsgebieten detailliert auf die Herausforderungen, denen KI sich in der Zahnmedizin stellen muss, eingehen.

## Bildanalyse

Ein Schwerpunkt des KI-Einsatzes ist die Bildanalyse, vor allem in der automatisierten Diagnostik. Die Zahnmedizin ist die Disziplin, die die Mehrzahl aller medizinischen Röntgenbilder generiert, in Deutschland beispielsweise

*Abbildung: Ein KI-basiertes System zur Röntgenbildanalytik. Das System (x-ray insights, align technologies) analysiert 2D-Bilder und zeigt dann Karies (rot) sowie Restaurationen (Blautöne) etc. als sogenannte Pixelwolken an. Verdächtige Areale, die nur mit erhöhter Sensitivität detektiert werden, sind durch viereckige Kästen (sogenannte Bounding Boxes) angezeigt und müssen durch den Nutzer separat begutachtet und angenommen oder abgelehnt werden. Die Ergebnisse werden in einer Zahnkarte (rechts) abgebildet. Das System unterstützt Diagnostik, Dokumentation und Kommunikation.*



über 55 Millionen Bilder pro Jahr<sup>1</sup>. Dabei stehen 2D-Bilder (z. B. Übersichts- oder Einzelbilder) sowie dreidimensionale Volumenbilder im Vordergrund. KI-Modelle können diese Röntgenbilder in Sekundenschnelle analysieren und Läsionen wie Karies oder Infektionen an der Wurzelspitze erkennen. Diese Systeme bieten signifikante Vorteile in der Genauigkeit, besonders bei der Früherkennung von Karies – und unterstützen die Diagnostik in wenigen Sekunden<sup>2</sup>. Darüber hinaus wird KI zur Erstellung automatisierter Befundberichte eingesetzt. Dies spart Zeit und sorgt für eine systematische, umfassende Dokumentation. Die durch KI bereitgestellte Augmentation der ursprünglichen Graubilder in Farbe (Abbildung) kann die Patientenkommunikation unterstützen.

1 BFS. Röntgendiagnostik: Häufigkeit und Strahlenexposition <https://www.bfs.de/DE/themen/ion/anwendung-medizin/diagnostik/roentgen/haeufigkeit-exposition.html> 2019.

2 Mohammad-Rahimi H, Motamedian SR, Rohban MH, Krois J, Uribe SE, Mahmoudinia E, et al. Deep learning for caries detection: A systematic review. *Journal of Dentistry*. 2022;122:104115.

Im Bereich der Therapie spielt die Bildanalyse in Kombination mit der Bildgenerierung eine Rolle, zum Beispiel im Rahmen von Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR). Hierbei können etwa Intraoralscans und 3D-Volumentomogramme durch KI miteinander gematcht werden, und beim Blick durch eine AR/VR-Brille oder ein entsprechend ausgestattetes, digitales Mikroskop kann die «gesehene» Oberfläche des Mundes dann mit röntgenologischen Strukturen unterlagert werden; der Behandler erhält gleichsam den «Röntgenblick». Dies ist unter anderem in der Implantologie oder der Behandlung des Wurzelkanals sinnvoll<sup>3</sup>.

### Sprachverarbeitung

KI-basierte Systeme zur Sprachverarbeitung ermöglichen es, klinische Gespräche automatisch zu dokumentieren und zu analysieren;

3 Mai HN, Dam VV, Lee DH. Accuracy of Augmented Reality-Assisted Navigation in Dental Implant Surgery: Systematic Review and Meta-analysis. *J Med Internet Res*. 2023;25:e42040.





ebenso kann die Befunderhebung durch KI automatisiert und so das zunehmend rare Fachpersonal entlastet werden. Auch in der Kommunikation mit Patienten oder Versicherungen kommen KI-Modelle bereits zum Einsatz<sup>4</sup>. Die Abrechnung von zahnmedizinischen Leistungen durch KI ist theoretisch relevant, bisher aber nicht marktreif.

### Prädiktive Modelle

KI bietet das Potenzial, prädiktive Modelle zu entwickeln, die auf grossen Datenmengen (oftmals Anamnese und Befunde aus der Patientenakte, Bildmaterial, Abrechnungsdaten) basieren und zukünftige Erkrankungen vorhersagen können. So kann beispielsweise das zukünftige Kariesrisiko eines Patienten bestimmt werden, indem mehrere Risikofaktoren, wie Ernährungsgewohnheiten, Mundhygiene oder frühere Karieserfahrung, berücksichtigt werden. Auch in der Parodontologie wurden KI-Modelle bereits für das Vorhersagen von Ereignissen, zum Beispiel Zahnverlusten, eingesetzt<sup>5</sup>. Durch die häufig vorhandene Imbalance in den Datensätzen (unerwünschte Ereignisse treten selten auf – z. B. Zahnverluste, Füllungsversagen, Mundkrebs) ist allerdings die Vorhersage anspruchsvoll und nur wenige Modelle sind schon klinisch nützlich. Zukünftig wird vermutlich vermehrt auf systemmedizinische Daten (Microbiomics, Genomics, Metabolomics) sowie durch den Patienten zur Verfügung gestellte Daten gesetzt werden<sup>6</sup>.

4 Büttner M, Leser U, Schneider L, Schwendicke F. Natural Language Processing: Chances and Challenges in Dentistry. *Journal of Dentistry*. 2024;141:104796.

5 Krois J, Graetz C, Holtfreter B, Brinkmann P, Kocher T, Schwendicke F. Evaluating Modeling and Validation Strategies for Tooth Loss. *J Dent Res*. 2019;22034519864889.

6 Flores M, Glusman G, Brogaard K, Price ND, Hood L. P4 medicine: How systems medicine will transform the healthcare sector and society. *Personalized medicine*. 2013;10(6):565-76.

### Herausforderungen

Ein zentrales Problem bei der Anwendung von KI in der Medizin ist die Verzerrung der Daten (Bias), die in den trainierten Modellen fortgesetzt wird. Historische Datensätze spiegeln oft nicht die gesamte Diversität der Bevölkerung wider, was zu Ungenauigkeiten bei der Diagnose und Behandlung führen kann. Ein Beispiel hierfür ist die Hautkrebsdiagnose, bei der Algorithmen bei Patienten mit dunkler Haut schlechtere Ergebnisse lieferten, da die zugrunde liegenden Trainingsdaten überwiegend von Menschen mit heller Haut stammten. Solche Verzerrungen können bestehende Ungleichheiten in der Gesundheitsversorgung verschärfen.

Obwohl KI Prozesse effizienter gestalten kann, erfordert der Einsatz von Deep-Learning-Modellen eine immense Rechenleistung und Energie. Rechenzentren, in denen diese Modelle trainiert werden, verursachen einen erheblichen ökologischen Fussabdruck. Darüber hinaus erfordert die Implementierung von KI-Systemen in der Praxis Investitionen in Technologie, Infrastruktur und Schulungen, was die Zugänglichkeit solcher Technologien erneut erschweren und ungleich verteilen kann. Die Integration von Gesundheitsdaten aus verschiedenen Quellen ist eine grosse Herausforderung, da diese Daten in unterschiedlichen Formaten, Strukturen und Nomenklaturen vorliegen. Die Interoperabilität der Systeme, also die Fähigkeit, diese Daten effizient auszutauschen und zu verarbeiten, erfordert Standards. Verschiedene Normungsorganisationen arbeiten an Standards in der dentalen Terminologie (z. B. SNOMED CT), dem Datenaustausch (z. B. HL7-FHIR) und den Entwicklungsprozessen von KI (z. B. ISO TC106).

Eine wesentliche ethische Frage ist die Verantwortlichkeit, wenn KI-gestützte Dia-

## Herausforderungen von KI in der Zahnmedizin

Herausforderung	Beschreibung
Bias und Ungleichheit	Verzerrungen in den Trainingsdaten führen zu Ungenauigkeiten bei Diagnosen und können Ungleichheiten verstärken.
Nachhaltigkeit	Hoher Energieverbrauch und Investitionen sind erforderlich, was den Zugang zu KI ungleich verteilt.
Technologische Hürden	Integration von Daten unterschiedlicher Formate schwierig; mangelnde Interoperabilität.
Ethische Herausforderungen	Fragen der Verantwortlichkeit und Transparenz bei KI-Entscheidungen stellen ethische Herausforderungen dar.
Datenkompetenz	Zahnmediziner – wie vermutlich nahezu alle Mediziner – sind nicht unbedingt Experten für die Verarbeitung von Daten; das Wissen um die involvierten Methoden und Metriken zur Bewertung von KI ist nur begrenzt vorhanden.

gnosen oder Behandlungen fehlerhaft sind. Es muss klar definiert werden, wer im Falle eines Fehlers haftbar ist – der behandelnde Arzt, der Entwickler des KI-Systems oder die Institution, die es bereitstellt? Darüber hinaus stellt die mangelnde Erklärbarkeit vieler KI-Modelle, insbesondere solcher auf Deep-Learning-Basis, ein Problem dar. Für Ärzte und Patienten ist es meist schwierig, die Entscheidungsprozesse der KI nachzuvollziehen, was das Vertrauen in diese Technologie beeinträchtigen kann. Zusätzlich fehlt es oft an der Kompetenz, KI-Systeme kritisch bewerten zu können; Zahnärzte haben häufig nur eine begrenzte Datenkompetenz. Die WHO/ITU/WIPO Focus Group «AI for Health» hat ein Core Curriculum zu KI in der Zahnmedizin entwickelt<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Schwendicke F, Chaurasia A, Wiegand T, Uribe SE, Fontana M, Akota I, et al. Artificial intelligence for oral and dental healthcare: Core education curriculum. J Dent. 2023;128:104363.

## Wirtschaftliche Aspekte

KI-Anwendungen, die Routineaufgaben automatisieren, wie die Bildanalyse oder die Erstellung von Befundberichten, reduzieren den manuellen Arbeitsaufwand und ermöglichen es, mehr Zeit für komplexe Aufgaben oder die Patientenkommunikation aufzuwenden. Darüber hinaus können automatisierte Prozesse Fehler minimieren, die durch menschliche Überlastung oder Unaufmerksamkeit entstehen, und so die Qualität der Versorgung steigern.

Langfristig kann der Einsatz von KI in der Zahnmedizin möglicherweise zu einer Kostenreduktion führen. KI ermöglicht durch prädiktive Modelle die frühzeitige Erkennung von Karies oder anderen Erkrankungen, noch bevor teure und invasive Behandlungen notwendig werden. Durch den Einsatz präventiver Massnahmen, die auf diesen prädiktiven

Diagnosen basieren, können hohe Behandlungskosten vermieden werden<sup>8</sup>. Hierbei ist jedoch hervorzuheben, dass auch Diagnostik und Prävention Geld kosten – und gerade in den heute oft anzutreffenden «Niedrigrisikogruppen» in der Zahnmedizin nicht zwingend kostenwirksam sind<sup>9</sup>. Hier kommt erneut die Personalisierung ins Spiel – wenn KI hilft, Hochrisikoindividuen zu identifizieren und zielgerichtet präventive Massnahmen anzubringen, kann eine Kosteneinsparung wöglich generiert werden. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist der Einsatz von KI im Rahmen von Public-Health-Ansätzen: Wenn es gelingt, jene Bevölkerungsgruppen für zahnmedizinische Prävention zu erreichen, die bisher keinen Zugang haben oder diesen nicht nutzen, kann zumindest ein gesellschaftlicher Gesundheitsgewinn erwartet werden.

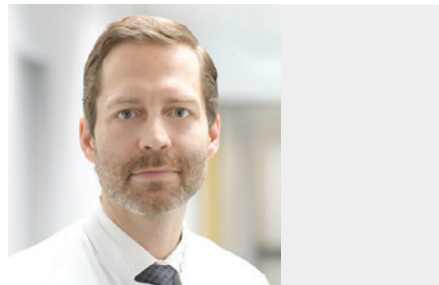
Telezahnmedizin, die durch KI unterstützt wird, ermöglicht es Zahnärztinnen und Zahnärzten, Patienten auch ausserhalb der Praxis zu erreichen. Insbesondere in ländlichen Gebieten oder bei immobilen Patientengruppen kann dies einen entscheidenden Unterschied machen. Die oben genannten Sprachmodelle werden auch administrative Prozesse und die Wirtschaftlichkeit der Praxen verändern.

Darüber hinaus können KI-gestützte Diagnosetools und Apps für Patienten, die eine erste Einschätzung ihres Mundgesundheitsstatus bieten, eine neue Form von Dienstleistungen darstellen, die Zahnärztinnen und Zahnärzte anbieten können. Diese innovativen Ansätze erhöhen die Reichweite der

Zahnmedizin und verringern die Zutrittsbarrieren zu zahnmedizinischer Versorgung.

### Schlussfolgerung

KI wird die Zahnmedizin in den kommenden Jahren verändern. Von der Verbesserung der Diagnostik über die personalisierte Vorhersage von Erkrankungen bis hin zu neuen Therapieansätzen gibt es zahlreiche potenzielle Einsatzfelder. Dennoch müssen Standards für KI-Anwendungen geschaffen werden, um die Sicherheit und Effektivität dieser Technologien in der Praxis zu gewährleisten.



**Prof. Dr. Falk Schwendicke**

Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, LMU Klinikum, München

Poliklinik für Zahnerhaltung  
und Parodontologie  
LMU Klinikum  
Goethestrasse 70  
80336 München

8 Schwendicke F, Rossi JG, Göstemeyer G, Elhennawy K, Cantu AG, Gaudin R, et al. Cost-effectiveness of Artificial Intelligence for Proximal Caries Detection. J Dent Res. 2020;22034520972335.

9 Schwendicke F, Splieth CH, Thomson W, Reda S, Stolpe M, Foster Page LA. Cost-effectiveness of caries-preventive fluoride varnish applications in clinic settings among patients of low, moderate, and high risk. Community Dentistry Oral Epidemiology. 2017;doi: 10.1111/cdoe.12320.

## OBSTWALD OBERHARD: KLIMASCHUTZ DURCH CO<sub>2</sub>-BINDUNG MIT BIODIVERSITÄTS- FÖRDERUNG UND NACHHALTIGER LANDWIRTSCHAFT VERBINDEN

*Verein Obstwald*

**Der Obstwald Oberhard wurde von Christoph Schoop gegründet. Er schützt das Klima, indem er Kohlenstoff in Boden und Holz speichert. Gleichzeitig fördert er die Biodiversität durch ein Mosaik aus Kleinstrukturen, das seltenen Pflanzen und Tieren Lebensraum bietet. Der Verein Obstwald Oberhard offeriert verschiedene Möglichkeiten, sich an dem einzigartigen Projekt zu beteiligen.**

### **Klima und CO<sub>2</sub>-Bindung**

Das Projekt Obstwald Oberhard trägt zur Klimaregulation bei, indem CO<sub>2</sub> aus der Atmosphäre gebunden wird. Bäume und Pflanzen absorbieren CO<sub>2</sub> während der Photosynthese, wodurch das Treibhausgas reduziert wird, das zur globalen Erwärmung beiträgt. Dauerwiesen bauen durch die Bildung von Humus aus nur teilweise verrottem Pflanzenmaterial einen wachsenden Vorrat von Kohlenstoff auf, der über Jahrzehnte im Boden gebunden bleibt.

### **Biodiversität**

Der Obstwald Oberhard besteht aus einer zunehmenden Zahl zumeist historischer Hochstammobstsorten. Diese werden ergänzt durch eine artenreiche Heuwiese, Altgrasstreifen und Schmetterlingsfutterpflanzen (Wiesenschaumkraut, Faulbaum, Umbelliferen, Fenchel, Brennnessel, Distel,

Geissblatt, Schlehdorn, Knäuelgras u. a. Gräser, Skabiosen), Wieselhaufen und Nisthilfen für Nischen- und Höhlenbrüter. Letztere würden erst in etwa fünfzig Jahren in den Stämmen selbst Nistgelegenheiten finden. Der Obstwald Oberhard ist auf bestem Wege, ein Hotspot der Biodiversität zu werden. Die Mikrohabitate und Verstecke bieten Lebensraum für eine grosse Vielfalt von Organismen. Diese Vielfalt ist entscheidend für das ökologische Gleichgewicht.

Schmetterlinge sind Indikatoren für eine gesunde Umwelt, da sie empfindlich auf Veränderungen in ihrem Lebensraum reagieren. Es genügt nicht, Blumen anzupflanzen, vielmehr gedeihen Schmetterlinge nur, wenn die Futterpflanzen der Raupen vorhanden sind. Fehlen diese, fehlen auch die Schmetterlinge. Wiesel nutzen den Obstwald als Jagdrevier, profitieren von der Verfügbarkeit von Mäusen als Beute und von Schutzmöglichkeiten. Damit halten sie gleichzeitig die Population des bedeutendsten Schädlings vorwiegend junger Obstbäume in Schach.

Insgesamt zeigt der Obstwald Oberhard, wie eng die Themen Klima, Biodiversität und der Erhalt von Kleinstrukturen miteinander verbunden sind. Durch die Pflege und den Schutz solcher Gebiete können wertvolle Ökosysteme erhalten und gleichzeitig ein Beitrag zum Klimaschutz geleistet werden.

### Historische Hochstammobstsorten

Alte Obstsorten, die traditionell auf Hochstammobstbäumen wachsen, sind oft robuster und langlebiger als moderne Sorten und tragen zur Erhaltung der genetischen Vielfalt bei. ProSpecieRara ist eine Schweizer Stiftung, die sich dem Erhalt gefährdeter Nutzpflanzen und Tierrassen widmet. Die Stiftung fördert den Anbau und die Pflege historischer Hochstammobstsorten, um die genetische Vielfalt zu bewahren und traditionelle Landwirtschaftspraktiken zu unterstützen. Durch die Zusammenarbeit mit Obstbauern und anderen Partnern hilft ProSpecieRara, die Biodiversität in landwirtschaftlichen Gebieten zu fördern und die kulturellen Werte dieser alten Sorten zu erhalten.

### Macintosh, ein «sehr alter Apfel»

Am Anfang stand eine alte Apfelsorte! Als Hommage an Isaac Newton, der das Gesetz der Schwerkraft – der Legende nach – 1660 entdeckt hatte, als ihm ein Apfel auf die Birne fiel, wählte Steve Jobs die Frucht als Logo für sein Computerunternehmen (NB: Der Biss an der Seite kam kurz darauf hinzu, als manche dachten, es handelte sich um eine Tomate oder Kirsche). Die Apfelsorte McIntosh geht auf einen Zufallssämling zurück, der 1796 von dem Apfelbauer John McIntosh auf seiner Farm im Weiler Dundela in der kanadischen Provinz Ontario entdeckt wurde. Aufgrund der kurzen Vegetationszeit und der Kälteresistenz konnte sich McIntosh vor allem in Regionen mit kälterem, kontinentalem Klima wie in Kanada, dem Nordosten der USA oder Polen verbreiten. Immerhin: Ende der 1990er-Jahre war McIntosh immer noch die zweitwichtigste Apfelsorte in British Columbia.

### Die alten Schweizer

Die Berühmtheit dieser alten amerikanischen Apfelsorte erreichen die «alten Schweizer» nicht. «Berner Rose», ein Zufallssämling aus dem 19. Jahrhundert, ginge ja noch, aber wer möchte schon sein Unternehmen nach dem «Helliker Toteöpfel» benennen?! Die alten Sorten sind zudem selten Tafelobst. Viele sind für den direkten Verzehr nicht geeignet. Das hat seine Gründe: Bevor die modernen Konservierungs- und Transportmöglichkeiten sie verdrängten, wurde über etliche Generationen eine Vielfalt von Varianten und piffigen Tricks entwickelt, um lokales Obst möglichst lange als Nahrungsmittel verfügbar zu halten. Das beginnt mit der unterschiedlichen Reifezeit: Der Klarapfel reift bereits Ende Juli, ist jedoch kaum eine Woche haltbar, während «Bovard» Mitte Oktober reif wird und – ohne CO<sub>2</sub>-Atmosphäre – in einem kühlen Erdkeller erst gegen Mitte Januar fault.

### Big Sam und das Steakhouse Schmitte

Die Äpfel aus dem Obstwald Oberhard werden selbstverständlich verarbeitet, denn es gibt kaum einen traurigeren Anblick als faulende Früchte unter den vielen subventionierten Hochstammobstbäumen. Vorstandsmitglied Sam Scheller aka Big Sam wird alte Rezepte neu interpretieren. Die raffinierten Köstlichkeiten werden den Gästen im «Steakhouse zur alten Schmitte» angeboten.

### Werden Sie Teil des Obstwaldes

Helpen Sie mit, die biologische und kulturelle Vielfalt in der Schweiz langfristig zu bewahren, und werden Sie jetzt Obstbaumpatin oder Obstbaumpate.

Dabei können Sie zwischen den Kategorien «Basis», «Familienbaum», «Lebensbaum» und «Firmen-Patenschaft» wählen (siehe unten).

Wir freuen uns auf Sie!

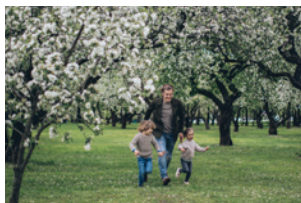
### Verein Obstwald Oberhard

c/o Tinoph AG  
 Husmatt 2  
 5405 Baden  
 056 470 31 80  
 info@tinoph.ch  
 www.obstwald.ch



#### Basis

Laufzeit: 1 Jahr  
 Preis: 250 CHF  
 Option auf Verlängerung



#### Familienbaum

Laufzeit: 4 Jahre  
 Preis: 1 000 CHF  
 Inklusive Mithilfe Erntetage  
 Einladung Erntedankfest für die Familie  
 Option auf Verlängerung



#### Lebensbaum

Laufzeit: ein Leben lang  
 Preis: 15 000 CHF  
 Inklusive Mithilfe Erntetage  
 Einladung Erntedankfest für die Familie  
 Option auf Verlängerung (nicht übertragbar)



#### Firmen-Patenschaft

Laufzeit: 4 Jahre  
 Preis: 3 000 CHF  
 Inklusive Mithilfe Erntetage  
 Einladung Erntedankfest für bis zu drei Firmenangestellte  
 Option auf Verlängerung

# Heute planen, morgen geniessen

Im Rahmen einer umfassenden Pensionsplanung entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen Ihre massgeschneiderte Lösung. Dabei profitieren Sie vom gesamten Spektrum unserer Vorsorge- und Anlagelösungen.

**Kontaktieren Sie mich  
gerne für eine Beratung.**  
Ich freue mich auf Sie.



**Beatrice Kistler**  
Spezialisierte Ärztberaterin  
031 388 88 80  
[beatrice.kistler@zurich.ch](mailto:beatrice.kistler@zurich.ch)

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

 **ZURICH**<sup>®</sup>



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

# Werden Sie zum Lieblingschef

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

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

**Know You Can**