MEDIZIN& ÖKONOMIE

NR. 1/21

DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt
Praxisübernahme – aus Alt mach Neu
Seiten 7–36

Kapitalanlagen und Investitionen
Immobilien als Kapitalanlage
Thomas Eyer
Seite 74

Medizin
Die Sache mit der Prostata
Dr. med. Stephan Bauer
Seite 78

ORIENTIERUNGSSEMINARE

FEDERER & PARTNERS 2021

ZUM THEMA

Praxiseröffnung

Seminar Zürich Flughafen	**Dienstag, 15. Juni 2021** Radisson Blu Hotel Zurich Airport Rondellstrasse, 8058 Zürich-Flughafen **Anmeldeschluss: 28. Mai 2021**
Seminar Zürich Stadt	**Dienstag, 9. November 2021** Hotel St. Gotthard Bahnhofstrasse 87, 8001 Zürich **Anmeldeschluss: 25. Oktober 2021**

ZUM THEMA

PRAXISÜBERGABE UND PENSIONIERUNG

Seminar Zürich	**Dienstag, 8. Juni 2021** Hotel Schweizerhof Zürich Bahnhofplatz 7, 8001 Zürich **Anmeldeschluss: 28. Mai 2021**
Seminar Bern	**Donnerstag, 17. Juni 2021** Kongresszentrum Kreuz Zeughausgasse 41, 3011 Bern **Anmeldeschluss: 4. Juni 2021**
Seminar Luzern	**Donnerstag, 11. November 2021** Hotel Schweizerhof Luzern Schweizerhofquai 3, 6002 Luzern **Anmeldeschluss: 29. Oktober 2021**

Informationen zu diesen und weiteren Seminaren finden Sie unter www.federer-partners.ch/aktuell/veranstaltungen

Vorwort
Alte Strukturen in neuem Glanz 5

Schwerpunkt
Aus Alt mach Neu –
worauf es bei einer Praxisübernahme zu achten gilt 7
Aus Alt mach Neu – Investieren mit Plan 12
Praxisübernahme: So kommen Sie zu
massgeschneiderten Pensionskassenlösungen 17
Wie und wann zum frischen Praxislook? 24
So gelingt der Wechsel zur digitalen Krankengeschichte 28
Der optimale Finanzierungsmix für die Praxisübernahme 33

Arzt und Unternehmer
Gemeinsam ein Ziel verwirklichen –
Gründung der Praxis am Wolfgraben 38
Arbeiten im Herzen der Schweiz 68

Marktplatz
Suche 42
Praxen 44
Stellen 52
Kliniken / Zentren 64

Recht
Arbeitsrecht als Leidenschaft – Interview mit einem Fachanwalt 70

Kapitalanlagen und Investitionen
Immobilien als Kapitalanlage 74

Medizin
Die Sache mit der Prostata 78

Fokus
Internationale Besteuerung bei selbstständiger Erwerbstätigkeit 83
Liquiditätsmanagement in der Arztpraxis 87

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

KLEININSERATE IM MARKTPLATZ

Ausgabe	Erscheint	Inserateschluss	Schwerpunktthema
01/21	März	01.02.2021	Praxisübernahme: Aus Alt mach Neu
02/21	Juni	02.05.2021	Streit unter Praxispartnern
03/21	September	02.08.2021	Typische Fehler beim Praxisverkauf
04/21	Dezember	01.11.2021	Die Familie richtig absichern

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*	12000
Praxen	8000
Spitäler	3500
Diverse (Firmen usw.)	500

* Die Gesamtauflage kann aufgrund der Anzahl Ärzte (in den Spitälern und Praxen) bei jeder Ausgabe variieren.

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

Gestaltung und Satz:
Stefanie Gehrig
www.stefaniegehrig.ch

Korrektorat:
Andrea Groh
www.andrea-groh.de

Druck:
Kromer Print AG, Lenzburg

ALTE STRUKTUREN IN NEUEM GLANZ

Die Übernahme von etablierten Strukturen bringt sowohl Vorteile als auch Herausforderungen mit sich.

Ein klarer Vorteil ist, dass eine bestehende Praxis nahtlos weitergeführt wird und der Nachfolger vom ersten Tag an Umsätze in der gleichen Höhe wie der Vorgänger realisieren kann, während bei einer Neueröffnung viel Zeit in den Aufbau und die Etablierung der Abläufe und in das Patientengut investiert werden muss, was erst nach ein paar Jahren rentiert.

Der Nachfolger einer etablierten Praxis steht stattdessen vor der Aufgabe, trotz laufender Praxis veraltete Strukturen zu erneuern, ohne dabei zu grosse Umsatzeinbussen in Kauf zu nehmen. Einiges kann zwar bereits vor der Übernahme in Angriff genommen werden, doch ein grosser Teil wird erst nach einiger Zeit in der Praxis ersichtlich. Wie und wann diese Projekte am sinnvollsten anzugehen sind, erläutern die folgenden Artikel im Schwerpunktthema.

Auch in unserer Redaktion steht eine Übergabe an. Mit dieser Ausgabe verabschiede ich mich von Ihnen und bedanke mich herzlich für Ihr Interesse und die vielen positiven Rückmeldungen in den letzten Jahren. Ich freue mich, die Redaktion an Larissa Federer übergeben zu dürfen, und wünsche ihr und Ihnen weiterhin viel Freude an der MEDIZIN & ÖKONOMIE.

Herzlichst
Nicole Suter-Karer

id 2 praxisplaner interiordesign

id.two gmbh
weberstrasse 3
ch-8004 zürich
+41 43 322 13 22
www.idtwo.ch

Praxisplanung

Ihr persönliches Projekt für eine neue Arztpraxis erfolgreich planen und umsetzen

Wir sind seit Jahren darauf spezialisiert, Arztpraxen zu planen und umzusetzen. Wenn Sie sich mit dem Gedanken tragen, Ihre neue Praxis Realität werden zu lassen, oder wenn Sie ein unverbindliches Gespräch wünschen, um die Möglichkeiten einer Praxisrenovation zu beleuchten, freuen wir uns darauf, Sie dabei unterstützen zu dürfen .

AUS ALT MACH NEU – WORAUF ES BEI EINER PRAXISÜBERNAHME ZU ACHTEN GILT

Hanriet Tamazian (FEDERER & PARTNERS)

Wer die Übernahme einer Praxis plant, wird rasch mit vielen neuen Fragestellungen konfrontiert – Entscheidungen müssen als Eckpfeiler für die Zukunft gefällt werden, doch wann sind welche Punkte von Relevanz? Was kann allenfalls noch etwas hinausgezögert werden?

Praxisinfrastruktur

Der grosse Vorteil einer Praxisübernahme liegt darin, dass die Infrastruktur bereits gegeben ist, zumindest ein Grossteil davon. Allerdings stellt sich oftmals für den Nachfolger die Frage, ob, wann und welche Veränderungen respektive Investitionen notwendig sein werden. In den häufigsten Fällen ist das Inventar schon in die Jahre gekommen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass gleich am Tag der Übernahme eine Renovation erforderlich ist. Vielfach kann zunächst die Praxis nach der Übernahme in der gleichen Form weitergeführt werden. Eine Pinselrenovation oder gar kompletter Umbau kann dann zu einem späteren, allenfalls günstigeren Zeitpunkt ausgeführt werden.

Folgende Argumente sprechen für eine spätere Renovation:

- Das Investitionsvolumen wird nicht zu Beginn in die Höhe getrieben. Dies kann vor allem dann von Vorteil sein, wenn der Nachfolger über kein oder nur geringes Eigenkapital verfügt.
- Der Nachfolger hat die Möglichkeit, sich zunächst in der Praxis einzuleben und aufgrund der persönlichen Praxiserfahrung für sich einen individuell geeigneten Praxisablauf zu definieren und zu realisieren.
- Zu Beginn der Praxistätigkeit ist die Steuerbelastung tiefer, da die Abschreibungen für den Goodwill und allfällige Neuinvestitionen bezüglich Gerätschaften berücksichtigt werden können. Daher könnte eine spätere Renovation die Steuerbelastung bei einem höheren Gewinn erneut minimieren.
- Für die Patienten ist die Praxisübergabe bereits ein grosser Schritt, daher kann für sie die Situation erleichtert werden, indem ihnen die Praxisinfrastruktur zunächst vertraut bleibt.

Je nach Situation kann sich auch ein Umbau direkt am Anfang lohnen. Hier empfiehlt sich auf jeden Fall der Beizug eines Fachexperten, wenn zum Beispiel das Labor, die Sterilisation usw. nicht den aktuellen Anforderungen entsprechen. Eine Renovation bedingt jedoch die Schliessung der Praxis, somit ist auch mit Umsatzeinbussen zu rechnen, ausser man nutzt ein Provisorium, wie dies beispielsweise mit der Dentalbox bei Zahnärzten möglich ist. Daher gilt es, eine Renovation bzw. einen Umbau sehr gut und professionell zu planen.

Nebst der Immobilie sollten auch die Gerätschaften genauer unter die Lupe genommen werden. Die Geräte, die noch einwandfrei funktionieren, sollten übernommen und

weiter genutzt werden, ausser es bestehen grosse Vorteile in der Investition in neue Geräte (z. B. stark weiterentwickelte Technologie, bessere Untersuchungsmöglichkeiten, günstigere Wartungskosten usw.).

Mietvertrag

Mit der Infrastruktur tritt man in den bestehenden Mietvertrag ein oder erhält die Möglichkeit, den Mietvertrag neu zu verhandeln. Im zweiten Fall ist es wichtig, sich professionell beraten zu lassen, da viele relevante Elemente zu berücksichtigen sind, wie beispielsweise:

- Mietdauer sowie Verlängerungsoptionen
- Mietzins – vielfach wird in solch einer Situation eine Mietzinserhöhung definiert
- Allfällige Beteiligung seitens der Eigentümerschaft an den Renovationskosten
  - Viele Eigentümer beteiligen sich gerne an den Kosten, wenn ein langjähriger Mietvertrag abgeschlossen werden kann. Dabei werden in der Regel Kosten für allgemeine Punkte wie Sanitärinstallationen, Bodenbeläge usw. übernommen, die unabhängig eines Praxisbetriebs genutzt werden können.
- Integration des Grundbucheintrags (für den Zeitpunkt relevant, wenn die Eigentümerschaft die Immobilie veräussern sollte). Der neue Eigentümer hat aufgrund der Vormerkung des Mietvertrags im Grundbuch nicht die Möglichkeit, den Mietvertrag wegen Eigenbedarf zu kündigen.
- Übernahme einer Rückbaupflicht

Sollte der Nachfolger in den bestehenden Mietvertrag eintreten, so gilt es zu beachten, dass die Mietkaution, die seitens des bisherigen Praxisinhabers geleistet worden ist, im Kautionskonto bestehen bleibt. Es ist eine Ausgleichszahlung vom Nachfolger an den Vorgänger zu leisten. Dies ist unter Umständen bei der Beantragung eines Kredits ebenfalls zu berücksichtigen.

Mitarbeiter

Bei einer Praxisübernahme ist die Fortbeschäftigung des bestehenden Personals sehr ratsam, wie dies in allen anderen Branchen oft ebenso üblich ist. Nicht nur, da die Mitarbeiter bereits ein Vertrauensverhältnis zu den Patienten aufgebaut haben und es den Patienten erleichtert wird, dem Nachfolger ihr Vertrauen zu schenken, sondern auch, weil das Praxispersonal bestens mit den bisherigen Abläufen, Lieferanten, Zuweisern usw. vertraut ist und somit eine grosse Entlastung für die Übernahme bietet. Bei 40 % der Praxisübernahmen trennen sich jedoch die Wege der Praxismitarbeiter und des Nachfolgers innert weniger Monate. Hierfür sind die Gründe unterschiedlicher Natur, sei es, dass die Mitarbeiter Mühe mit Veränderungen innerhalb der bisherigen, gewohnten Strukturen haben; dass der Praxisinhaber sich ein anderes Engagement seitens des Personals erhofft hat; dass die neue Unternehmenskultur stark von der bisherigen abweicht usw. Wie in vielen anderen Situationen ist auch hier die Kommunikation von essenzieller Bedeutung. Anforderungen und Wünsche sollte der Nachfolger offen und klar kommunizieren, jedoch auch aufgeschlossen für Anregungen seitens der Mitarbeiter sein. Die Situation ist für beide Parteien in der Regel schon angespannt genug.

Patienten

Die Patientenkommunikation ist bei der Nachfolgeregelung von zentraler Bedeutung. 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. Kommuniziert man die Übergabe zu spät oder gar nicht, fühlen sich die Patienten meist überrumpelt. Daher sollten der Praxisinhaber und sein Nachfolger gemeinsam die Patienten über die Übergabe bzw. Übernahme informieren. Dabei darf jedoch das Arztgeheimnis nicht verletzt werden. Nur der bisherige Praxisinhaber darf rechtlich seine Patienten informieren, dass er seine Praxis an einen Nachfolger übergibt. Zu diesem Zeitpunkt darf der Nachfolger noch nicht mit den Patientendaten in Berührung kommen. Deshalb ist es ratsam, den Nachfolger im Informationsschreiben näher vorzustellen, am besten mit einem gemeinsamen Foto, jedoch gehört nur die Unterschrift des Praxisinhabers auf das Schreiben. Der ideale Zeitpunkt für die Information ist vier Monate vor der Übernahme. Nebst dem Schreiben kann man noch einen Informationsflyer im Wartezimmer auflegen, worin der Nachfolger vorgestellt wird. Im besten Fall arbeitet der bisherige Praxisinhaber über eine gewisse Zeit mit dem Nachfolger zusammen und übergibt somit die Praxis und Patienten sukzessive seinem Nachfolger.

Zuweiser

Nicht nur die Kommunikation gegenüber den bisherigen Patienten ist sehr wichtig, sondern auch die Kommunikation gegenüber den Zuweisern, vor allem bei spezialisierten Praxen. Auch hier gilt es, den richtigen Zeitpunkt und den richtigen Kommunikationskanal zu wählen. Es empfiehlt sich, den häufig zuweisenden Kollegen gemeinsam – also bisheriger Praxisinhaber und sein Nachfolger – einen angekündigten Besuch abzustatten und den

Nachfolger persönlich vorzustellen. Dadurch kann eine vertrauensvolle Ebene geschaffen werden. Zusätzlich sollten alle Zuweiser über die Nachfolgeregelung informiert werden. Dies kann schriftlich erfolgen. Hier ist nebst den persönlichen Angaben zum Nachfolger vor allem die fachliche Erfahrung von grosser Bedeutung. Wird der Nachfolger das Leistungsspektrum der Praxis erweitern, was wird beibehalten, was wird sich verändern, wo wird der Nachfolger allenfalls seine operative Tätigkeit ausüben usw. Auch hier wirkt ein gemeinsames Foto persönlicher und schafft eine erste Vertrauensbasis.

Partner und Lieferanten

Auch der Eintritt in das bestehende Netzwerk – Zulieferer, Partner im Bereich Versicherungen, Treuhand usw. – kann ratsam sein. Oftmals können die Nachfolger von den guten, teils sehr guten Konditionen profitieren. In der Regel empfiehlt sich zu Beginn das Fortführen von Partnerschaften. Nach und nach hat man dann die Möglichkeit, die Konditionen weiter zu verhandeln oder im Falle einer Unzufriedenheit einen neuen Partner zu suchen. Wer am Anfang unsicher ist, ob er einen Partner übernehmen möchte, ist gut beraten, wenn er ein bis zwei weitere Optionen überprüft und für sich die bestmögliche Lösung wählt.

Fazit

Die oben aufgeführten Punkte sind von grösster Bedeutung, aber es folgen noch viele weitere, wie die Übernahme der Domain, der Telefonnummern usw. Daher sollte auch die Übernahme einer Praxis sorgfältig vorbereitet und hierfür genügend Zeit eingeplant werden.

Hanriet Tamazian

Mitglied der Geschäftsleitung
FEDERER & PARTNERS

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

Kritik nehmen wir persönlich.

Das medizinisch-diagnostische Labor.

Südbahnhofstrasse 14c, Bern
T 031 372 20 02

medics
professionell
und persönlich

www.medics.ch

AUS ALT MACH NEU – INVESTIEREN MIT PLAN

Andreas Nachbur und Thomas Schwab (JP Steuer AG)

Bei einer Praxisübernahme oder nach mehreren Jahren Praxisbetrieb müssen die Räumlichkeiten, Mobiliar und Praxisgeräte wieder auf Vordermann gebracht oder erneuert werden. Macht es aus steuerlicher Sicht Sinn, die Investitionen auf einmal oder besser gestaffelt über mehrere Jahre hinweg zu tätigen?

Neben der steuerlichen Prüfung, ob die Investitionen auf einmal oder doch gestaffelt über einige Jahre hinweg vorgenommen werden sollen, muss selbstverständlich die konkrete Machbarkeit geprüft werden. Unter Umständen stehen nach dieser Analyse nicht mehr beide Varianten zur Auswahl, da zum Beispiel die finanziellen Möglichkeiten eine Einmalinvestition nicht zulassen oder aber die Praxis bei einer Rundumerneuerung für mehrere Wochen am Stück geschlossen werden müsste, was aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht gewollt ist.

Die steuerliche Beurteilung hängt – wie immer – vom konkreten Einzelfall ab. Dennoch wollen wir nachfolgend ein paar allgemeine Überlegungen darlegen. Die Ausführungen beziehen sich auf eine Arztpraxis, die im Rahmen einer Einzelfirma geführt wird. Bei Praxen in Form einer Kapitalgesellschaft gelten die meisten Überlegungen mit gewissen Unterschieden analog (siehe Hinweis auf S. 13).

1. Einmalinvestition oder gestaffelte Investition

Beispiel: Eine Praxis in Zürich erzielt einen jährlichen Ertrag von 300 000 CHF. Die geplanten Investitionen belaufen sich auf total 400 000 CHF. Diese können entweder auf einmal im Jahr X oder jeweils zu 100 000 CHF in den Jahren X bis X+3 getätigt werden. Der anwendbare lineare Abschreibungssatz für die Investitionen beträgt 10 % vom Anschaffungswert, der degressive Abschreibungssatz 20 % vom Buchwert.

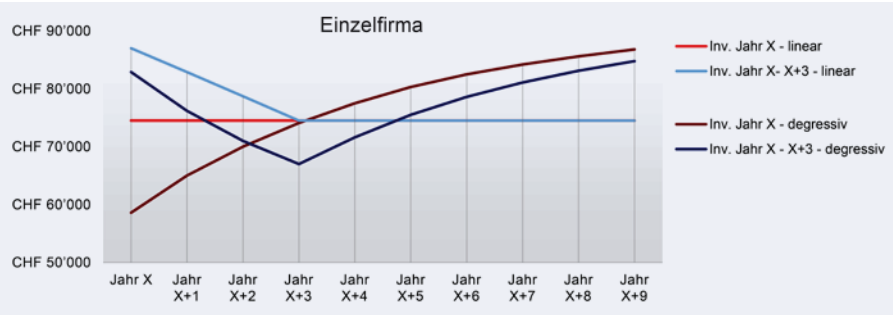


Abbildung 1: Anfallende Einkommenssteuer für eine alleinstehende Person in der Stadt Zürich

Die anfallenden Einkommenssteuern für eine alleinstehende Person in der Stadt Zürich (direkte Bundessteuer, Staats- und Gemeindesteuern), aufgeteilt in Einmalinvestition bzw. Investition über vier Jahre verteilt und sowohl mit linearer als auch degressiver Abschreibung, sind der Abbildung 1 auf Seite 12 zu entnehmen.[1]

Die jährliche Steuerlast beträgt, ohne eine Investition zu tätigen, rund 91 200 CHF beziehungsweise 912 000 CHF in zehn Jahren. Werden Investitionen getätigt, so reduziert sich die Steuerlast aufgrund der Abschreibungen darauf. Wie der vorgehenden Grafik zu entnehmen ist, ist es aus steuerlicher Sicht am vorteilhaftesten, die gesamte Investition direkt im Jahr X zu tätigen und dann linear abzuschreiben. Bei dieser Variante beträgt die Gesamtsteuerlast auf zehn Jahre rund 745 000 CHF. Die Nettoinvestition beträgt somit unter Berücksichtigung der Steuerersparnis von 167 000 CHF nicht 400 000 CHF, sondern nur noch 233 000 CHF. Bei den anderen Varianten beträgt die Steuerlast für zehn Jahre wie folgt:

Investition Jahr X degressiv	765 000 CHF
Investition Jahr X – X+3 linear	770 000 CHF
Investition Jahr X – X+3 degressiv	772 000 CHF

2. Ersatzbeschaffung

Werden Gegenstände des betrieblichen Anlagevermögens ersetzt – also verkauft und neu angeschafft –, können die stillen Reserven auf die als Ersatz erworbenen Anlagegüter übertragen und dadurch die Besteuerung aufgeschoben werden. Voraussetzung ist, dass die Ersatzgüter weiterhin betriebsnotwendig sind und sich in der Schweiz befinden.

Hinweis
Das Gesagte gilt im Wesentlichen auch für Praxen, die in Form einer Kapitalgesellschaft (Aktiengesellschaft oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung) geführt werden. Im Grundsatz gibt es hier jedoch keine Progressionseffekte, da die Gewinnsteuer beim Bund und in den meisten Kantonen linear ausgestaltet ist.

Beispiel 1
In einer übernommenen Praxis steht ein altes Röntgengerät, das bereits auf null abgeschrieben wurde. Durch einen glücklichen Zufall kann das Gerät für 20 000 CHF verkauft werden. Dieser Verkaufsgewinn stellt eine grundsätzlich steuerpflichtige Realisation von stillen Reserven dar. Die so realisierten stillen Reserven können jedoch bei Reinvestition zum Beispiel in ein neues Röntgengerät auf dieses übertragen werden. Kostet dieses 100 000 CHF, darf dieser Buchwert sofort um 20 000 CHF reduziert werden. Dadurch wird die Besteuerung der stillen Reserven aufgeschoben. Seit 2009 ist es nicht einmal mehr Voraussetzung, dass das Ersatzobjekt die gleiche Funktion haben muss – es muss sich lediglich um betriebliches Anlagevermögen handeln. Die im vorliegenden Fall realisierten stillen Reserven können also auch zum Beispiel beim Erwerb eines Blutanalysegeräts übertragen/aufgeschoben werden, sofern dessen Anschaffungspreis 20 000 CHF übersteigt.

Beispiel 2
Das fast schon antike Mobiliar aus dem Wartezimmer, das in den Büchern mit 5 000 CHF

1 Sämtliche Berechnungen wurden mit TaxWare™ erstellt und berücksichtigen keine weiteren Abzüge.

Ihre verlässlichen und kompetenten Partner in Risiko-, Versicherungs- und Finanzfragen.

ESPACE BROKER

sicher – sicherer – versichert

Hauptgasse 5 | Büren a.A. | T +41 32 353 11 13 | www.espacebroker.ch

aufgeführt ist, kann für 15 000 CHF an einen Sammler verkauft werden. Als Ersatz wird eine zweckdienliche Ersatzeinrichtung für 10 000 CHF gekauft.

Mit dem Verkauf des Mobiliars werden 10 000 CHF stille Reserven realisiert. Da die Ersatzbeschaffung tiefer ausfällt als der erzielte Verkaufserlös, aber höher ist als der Buchwert, können die stillen Reserven nur teilweise übertragen bzw. aufgeschoben werden. Von den 10 000 CHF stillen Reserven können nur 5 000 CHF aufgeschoben werden und 5 000 CHF werden als Gewinn aus Verkauf von Anlagevermögen besteuert.

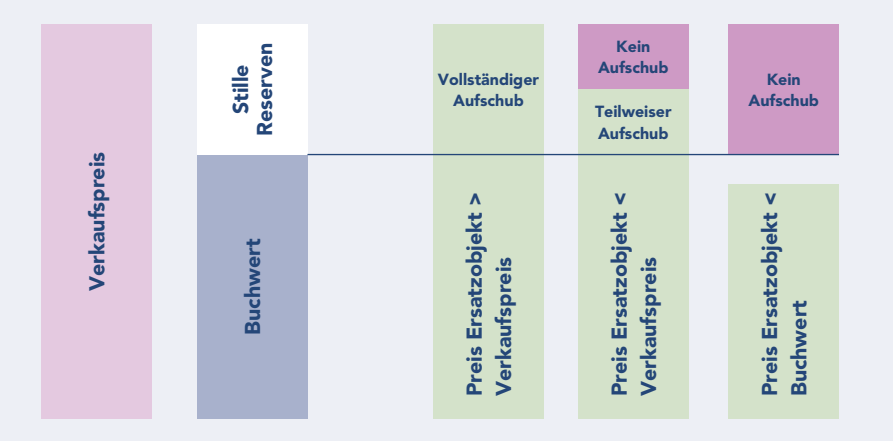


Abbildung 2: Übertragung der stillen Reserven auf das Ersatzobjekt

3. Die eigenen Praxisräumlichkeiten

Wird die Praxis in einer eigenen Liegenschaft betrieben, so können auch die Renovationsarbeiten am Gebäude sinnvoll in die Steuerplanung miteinbezogen werden.

Hier ist jedoch zu beachten, dass im Gegensatz zum Privatvermögen die Unterscheidung zwischen werterhaltenden und wertvermehrenden Investitionen nur eine untergeordnete Rolle spielt: Aufgrund des Massgeblichkeitsprinzips ist es wesentlich, ob eine Investition gemäss Handelsrecht aktiviert werden muss. Eine Aktivierungspflicht besteht für sämtliche Betriebe, die einen Umsatz von mindestens 500 000 CHF erzielen. Aktivierte Investitionen stellen in der Regel einen gewinnneutralen Aktiventausch dar; der Geschäftserfolg wird in zukünftigen Steuerperioden durch die steuerlich zulässigen und deshalb abzugsfähigen Abschreibungen reduziert.

Das Bundesgericht hat dazu in einem Entscheid vom 4. Oktober 2017 (BGE 2C_1166/2016, 2C_1167/2016) klargestellt, dass zwischen Abschreibung einer Investition und späteren Kosten einer Instandstellung kein innerer Zusammenhang besteht. So kann es durchaus sein, dass ein Vermögensgegenstand gleichzeitig abgeschrieben und instandgehalten wird. Dadurch ergeben sich stille Reserven, die systembedingt von der Steuerbehörde so hinzunehmen sind. Die so gebildeten stillen Reserven werden schliesslich bei Realisation (z. B. Verkauf) steuerlich erfasst.

Im Ergebnis ist demnach analog zu den Privatliegenschaften zu prüfen, ob Instandstellungskosten im Einzelfall werterhaltend oder wertvermehrend sind. Dabei können werterhaltende Investitionen in der Steuerperiode, in der sie anfallen, direkt erfolgsmindernd als Aufwand geltend gemacht werden. Wertvermehrende Investitionen sind zu aktivieren und können abgeschrieben werden.

Da die Unterscheidung zwischen werterhaltenden und wertvermehrenden Investitionen nicht immer sakrosankt ist, besteht ein gewisser Spielraum, der eine steueroptimierte Renovation ermöglichen kann. Ziel ist es jeweils, die Steuerprogression zu brechen und folglich werterhaltende Investitionen (also Aufwand) in einem Jahr zu tätigen, in dem ein hoher Gewinn erwartet wird.

4. Fazit

Investitionen inklusive Instandhaltungskosten müssen primär aus betriebswirtschaftlicher Sicht geplant werden. Soweit möglich soll zusätzlich eine steuerliche Optimierung vorgenommen werden. Die vermeintlich einfache Fragestellung, ob eine Einmalinvestition aus steuerlicher Sicht besser ist als eine gestaffelte Investition, entpuppt sich bei näherer Betrachtung als komplexe Rechenaufgabe mit vielen unterschiedlichen Parametern.

Thomas Schwab
Rechtsanwalt, dipl. Steuerexperte

Partner JP Steuer AG

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

Andreas Nachbur
Treuhänder mit eidg. Fachausweis

Partner JP Steuer AG

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

PRAXISÜBERNAHME:
SO KOMMEN SIE ZU MASSGESCHNEIDERTEN PENSIONSKASSENLÖSUNGEN

Nathalie Bossi (AXA)

Bei der Übergabe einer über Jahre aufgebauten Arztpraxis stehen verschiedene Aspekte im Fokus: Ist die neue Besitzerin oder der neue Besitzer eine Unternehmerpersönlichkeit? Werden alle Mitarbeitenden übernommen? Stimmt der Standort und ist die Infrastruktur noch zeitgemäss? Auch das Thema Versicherung muss genau geprüft werden. Hier ist es wichtig, dass Sie professionell beraten werden.

Für eine erfolgreiche Praxisübernahme ist das optimale Zusammenspiel zwischen der neuen Praxisinhaberin oder dem neuen Praxisinhaber mit Treuhändern, Bankexpertinnen und -experten sowie Versicherungsfachspezialisten zentral. Damit dies gelingen kann, sind diverse Faktoren wie eine aufeinander abgestimmte Kommunikation, geballtes Fachwissen sowie moderne, interdisziplinäre Arbeitsmethoden entscheidend.

Nachfolgend möchten wir uns auf die versicherungstechnischen Aspekte fokussieren und auf die Rolle der beruflichen Vorsorge im Rahmen des Übernahmeprozesses respektive auf die sich daraus bietenden Möglichkeiten eingehen.

Welche Vorsorgelösung passt?

Wird eine Arztpraxis übernommen, sollte unbedingt die bestehende Pensionskassenlösung überprüft werden. Wie die optimale Vorsorgelösung auszusehen hat, hängt von verschiedensten Aspekten ab. Es spielt beispielsweise eine Rolle, wie die Praxis finanziert wird, ob ein Finanzierungskredit bei der Bank zu amortisieren ist oder ob Investitionen in die Arztpraxis notwendig sind. Die Rahmenbedingungen, die bei der Ausarbeitung einer bedarfsgerechten Vorsorgelösung einfliessen müssen, sind entsprechend sehr individuell.

Umso wichtiger ist es daher für die neue Praxisinhaberin oder den neuen Praxisinhaber, nicht verpflichtet zu sein, die bereits bestehende Pensionskassenlösung weiterzuführen. Denn solange kein gemeinsamer Vertrag unterzeichnet wurde, ist er oder sie in der Wahl der Pensionskassenlösung frei.

Individuelle Lösung in der beruflichen Vorsorge

Diese Wahlfreiheit erlaubt die Erarbeitung einer auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse abgestimmten, massgeschneiderten Pensionskassenlösung. Über die Pensionskasse können nicht nur Risikoleistungen für die Risiken Tod und Invalidität abgedeckt, sondern auch das Sparziel definiert werden. Im Rahmen einer Gesamtberatung lassen sich Ziele visuell darstellen und finanzielle Risiken eruieren.

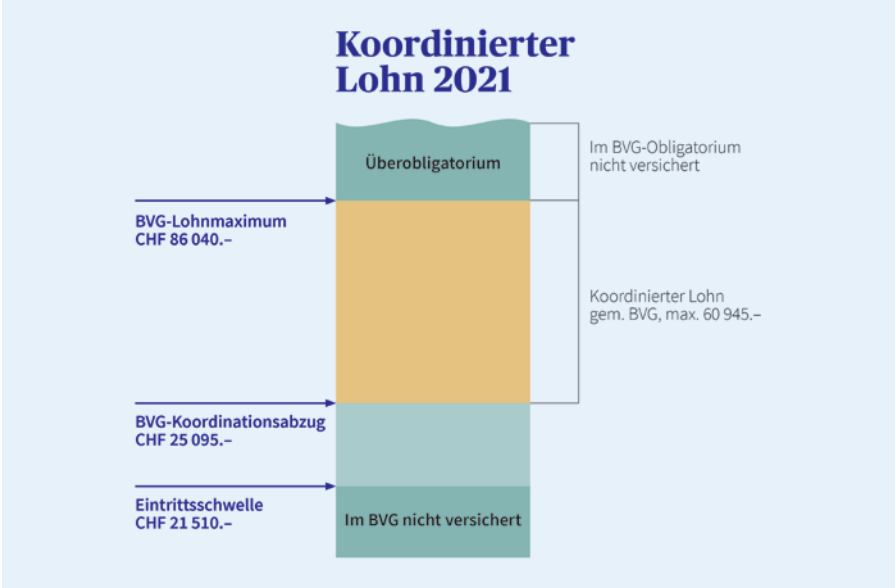
Neben vorsorgetechnischen Aspekten ist es gerade zu Beginn einer Praxisübernahme wichtig, die erarbeiteten Lösungskonzepte auf die verschiedenen steuerlichen Aspekte zu prüfen und die finanzplanerische Tragbarkeit sicherzustellen.

Bestehende Mitarbeitende und moderne Lösungen

Nicht nur die eigene Vorsorgesituation verändert sich über die Zeit – auch jene der Mitarbeitenden muss bei einer Entscheidung berücksichtigt werden. Es bietet sich gerade im Zeitpunkt der Praxisübernahme die Gelegenheit, die Vorsorgesituation der Mitarbeitenden ganzheitlich zu überprüfen. Oft sind Pensionskassenverträge seit Längerem nicht mehr angepasst worden. Eine attraktive, zeitgemässe Pensionskassenlösung ermöglicht, sich als attraktiver Arbeitgebender zu positionieren. Eine moderne Pensionskassenlösung ist flexibel und kann so einen wesentlichen Beitrag zu einer ganzheitlichen Vorsorgeplanung leisten. Starr vorgegebene Vorsorgepläne werden den Bedürfnissen der Arbeitnehmenden nicht mehr gerecht. Gerade in Zeiten, in denen Arbeitsformen immer flexibler werden und immer mehr Arbeitnehmende Teilzeit arbeiten. So ist es beispielsweise für Mitarbeitende mit Teilzeitpensum wichtig, dass ihre Vorsorgelösung den Koordinationsabzug an den Teilzeitgrad anpasst, um Vorsorgelücken zu verhindern.

Trends bei der Versicherung von Mitarbeitenden

Eine moderne Lösung in der beruflichen Vorsorge ist für Arbeitgebende und deren Mitarbeitende gleichermassen wichtig. Neben den bereits beschriebenen flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten für gute und bedarfsgerechte Risiko- und Sparleistungen sind auch die Struktur und digitale Dienstleistungen der Pensionskasse für deren Attraktivität mitverantwortlich. Mit der Wahl der richtigen Vorsorgelösung können Sie nicht nur Ihre Attraktivität als Arbeitgeber stärken, sondern reduzieren gleichzeitig den administrativen Aufwand.



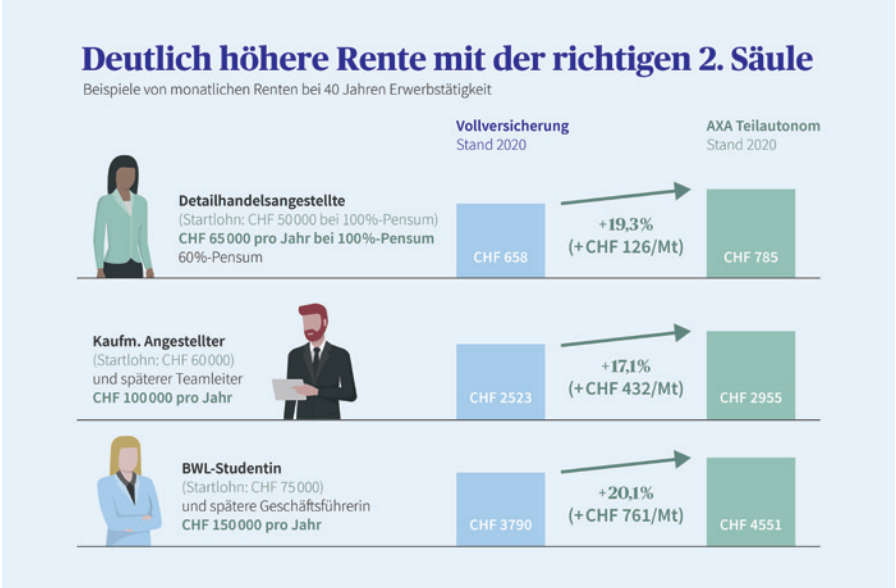
Was macht eine gute, leistungsstarke Pensionskassenlösung aus?

Die Führung einer eigenen Pensionskasse ist für ein Unternehmen sehr aufwendig. Deshalb verfügt die Mehrheit der KMU-Betriebe über keine eigene Pensionskasse, sondern schliesst sich einer Sammelstiftung an. Doch Sammelstiftung ist nicht gleich Sammelstiftung. Sie differenzieren sich nicht nur in der Flexibilität der Vorsorgeplangestaltung, sondern auch in der Höhe der erbrachten Leistungen und in der Struktur voneinander. Dies führt dazu, dass nicht jede Sammelstiftung gleich leistungsfähig ist.

Nicht nur der Umwandlungssatz, sondern auch die Verzinsung der Altersguthaben ist entscheidend für die Höhe der zukünftigen Altersguthaben. Aus Sicht der Versicherten – also Ihrer Mitarbeitenden – ist der Zinssatz, mit dem die Altersguthaben verzinst werden, von grosser Wichtigkeit. Aus diesem Grund spricht man beim Zinssatz auch vom «dritten Beitragszahler».

Seit 2019 bietet die AXA nur noch teilautonome Vorsorgelösungen an. Die Umstellung von der Vollversicherung zu einer modernen, teilautonomen Pensionskassenlösung führte dazu, dass wir unseren Versicherten rund 600 Mio. CHF mehr Zins ausschütten konnten, als dies mit der alten Vollversicherungslösung möglich gewesen wäre. Die Versicherten profitierten dadurch von einer deutlich höheren Verzinsung: Ihre Altersguthaben wurden 2019 durchschnittlich mit rund 3,5 % verzinst.

Im Unterschied zu Vollversicherungen tragen teilautonome Sammelstiftungen das Anlagerisiko selbst. Dafür sind teilautonome Sammelstiftungen deutlich flexibler in der Festlegung ihrer Anlagestrategie und können diese auf interessante Anlageklassen ausrichten, die langfristig höhere Ertragschancen und damit auch eine höhere Verzinsung zu-



gunsten der Versicherten ermöglichen. Denn neben dem Umwandlungssatz ist für die Höhe der Altersrente vor allem die Verzinsung des Alterskapitals ausschlaggebend.

Dabei macht es einen grossen Unterschied, ob das Altersguthaben mit dem bei Vollversicherungen üblichen BVG-Mindestzinssatz von 1 % verzinst wird oder mit 2 %, wie es mit einer diversifizierteren Anlagestrategie einer teilautonomen Lösung oder einer unabhängigen Pensionskasse möglich ist. Der Zinseszinseffekt führt in einem Arbeitsleben bis zur Pensionierung bei einer doppelt so hohen Verzinsung zu einer bis zu 20 % höheren Altersrente. Für Versicherte bedeutet dies im Endeffekt mehrere 100 Franken mehr Rente pro Monat.

Die Sammelstiftungen der AXA verfügen neben einer risikobewussten, diversifizierten Anlagestrategie über sehr gute strukturelle und finanzielle Voraussetzungen (hoher Deckungsgrad, tiefer technischer Zins, marktgerechte Umwandlungssätze, sehr tiefer Rentneranteil). Eine gute Altersstruktur und ein tiefer Rentneranteil der Sammelstiftung deuten auf eine leistungsfähige Pensionskasse hin. Gerade die im Jahr 2019 in die Teilautonomie gestarteten Sammelstiftungen der AXA sind diesbezüglich sehr gut aufgestellt. Konnten sie doch diesen Start ohne Altersrentenverpflichtungen vollziehen.

Die strukturelle Stärke sowie eine solide finanzielle Ausgangslage der Sammelstiftungen erlauben es, Marktschwankungen über die Zeit auszugleichen. Schwankungen an den Kapitalmärkten und insbesondere an den Aktienmärkten kommen in regelmässigen Abständen vor. Dies zeigte sich unter anderem auch während der Corona-Pandemie. So konnten negative Marktbewegungen im März 2020 bereits in den darauffolgenden Monaten wieder ausgeglichen werden.

Anlagemanagement

Die AXA Stiftung Berufliche Vorsorge ist eine eigenständige Rechtspersönlichkeit. Der Stiftungsrat agiert unabhängig und ist den Interessen der angeschlossenen Firmen und deren Mitarbeitenden verpflichtet. Der Stiftungsrat definiert mittels einer ALM die Anlagestrategie der Sammelstiftung. Die Umsetzung der Anlagestrategie erfolgt über das AXA Asset Management, das in der Schweiz insgesamt mehr als 100 Mrd. CHF verwaltet. Dank dieser Grösse hat das AXA Asset Management exklusive Zugänge zum Investmentmarkt. Dies ermöglicht unter anderem einen Zugang zu Anlagen zu sehr attraktiven Konditionen respektive Preisen.

Aufgrund des Kerngeschäfts von AXA im Versicherungswesen liegt ihre Expertise darin, die Anlagerisiken langfristig zu minimieren. Gleichzeitig wird durch attraktive Anlageklassen speziell im illiquiden Bereich (bspw. Schweizer Immobilien und Hypotheken) eine nachhaltige, solide Rendite erzielt. Diese Expertise macht sich bei AXA Asset Management gerade im heutigen Marktumfeld mit immer komplexerer Regulierung und tief bleibenden Zinsen ausbezahlt.

Das AXA Asset Management legt die Vorsorgegelder unserer Kundinnen und Kunden nach einem sogenannten Best-in-Class-Ansatz an. Durch den Best-in-Class-Ansatz werden die Vorsorgegelder unabhängig und frei von Interessenkonflikten investiert und verwaltet, da das AXA Asset Management stets das Ziel hat, systematisch die besten Asset Manager und Anlagestile (passiv/aktiv) für die jeweilige Anlageklasse auszuwählen. Ausserdem legt es die Vorsorgegelder unserer Kundinnen und Kunden nach den gleichen Grundsätzen an, wie sie auch für unsere eigene Pensionskasse angewendet werden.

Darüber hinaus ist die AXA überzeugt, dass sich Nachhaltigkeit nicht nur auf die Vor-

sorgelösung beschränken, sondern auch Teil der Anlagegrundsätze sein soll. Aus diesem Grund sind nachhaltige Anlagen ein zentraler Grundsatz der Vermögensverwaltung. Bei AXA fliessen Faktoren aus den Bereichen Umwelt, soziale Verantwortung und gute Unternehmensführung (ESG-Kriterien) in sämtliche Anlageentscheide mit ein. Die AXA wurde von MSCI ESG Research mit der Bestnote eines AAA-Ratings ausgezeichnet.

Die nächsten Schritte nach ein bis zwei Praxisjahren

Wir sind der festen Überzeugung, dass eine berufliche Vorsorgelösung kein starres Gebilde sein darf. Wie unsere Erfahrung aus Praxisübernahmen zeigt, ist es für eine bedarfsgerechte Vorsorgelösung zentral, dass die grundlegenden Entscheidungen nach ein bis zwei vollen Praxisjahren überprüft werden. Nach dem Start mit einer «Starter-Option», die auf die Bedürfnisse der neuen Inhaberin oder des neuen Inhabers abgestimmt ist, werden nach etwa zwei Jahren der Geschäftsgang und die Umsatzentwicklung seit Praxisneueröffnung überprüft. Diese Weiterentwicklungsgespräche finden in der Regel zusammen mit dem Treuhandunternehmen und einer Versicherungsexpertin bzw. einem Versicherungsexperten der AXA statt. Durch diesen Ablauf können alle relevanten Aspekte und Ansichten zusammen diskutiert und die berufliche Vorsorge zielorientiert angepasst werden.

Massgeschneiderte Optimierung der beruflichen Vorsorge für den Praxisinhaber

Bei dieser Gelegenheit besteht auch die Möglichkeit, alternative Vorsorgeformen, die die 2. Säule bietet, miteinzubeziehen.

In der 2. Säule gibt es verschiedene Varianten, um die passende Lösung nach einem gelungenen Start einer Praxisübernahme zu definieren. Häufig stehen nicht nur Steueroptimierungsgedanken im Fokus, sondern auch eine optimale Planung der Altersleistungen. Die Risikoleistungen werden überprüft und den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Es

ist möglich, eine Zusatzvorsorge zu definieren, um auf weitere Bedürfnisse – wie zum Beispiel die Maximierung der Altersguthaben – einzugehen. Oft werden auch Thematiken wie eine Abkopplung vom Kollektivbestand in eine sogenannte persönliche 1e-Lösung besprochen. Hier werden Lohnbestandteile über 129 060 CHF versichert, die mittels einer individuellen Anlagestrategie von der Unternehmerin bzw. vom Unternehmer selbst festgelegt werden können.

Weitere Versicherungen

Zur Vervollständigung noch einige Aspekte zu den weiteren Versicherungen, die eine Arztpraxis bei einer Übernahme benötigt. In den meisten Fällen werden Versicherungen wie die Taggeldversicherung, die Haftpflichtversicherung oder die Rechtsschutzversicherung für die neue Unternehmerin oder den neuen Unternehmer individuell gemäss Bedarf neu abgeschlossen. Meist werden bestehende Versicherungen gekündigt und neue, zeitgerechte Versicherungen abgeschlossen.

Die AXA Generalagentur Vorsorge & Vermögen von Markus Kaufmann unterstützt Sie gerne bei der Übernahme einer Praxis und der für Sie passenden massgeschneiderten Pensionskassenlösung.

Lukas Studer

Berater KMU / Ökonom

AXA Generalagentur
Vorsorge & Vermögen
Markus Kaufmann
Tiergartenstrasse 14
3400 Burgdorf

Kontakt über:
lukas.studer@axa.ch | 062 205 54 58
oder
markus.kaufmann@axa.ch | 034 420 64 80

Hier finden Sie alles für eine moderne Arztpraxis

medtech.galexis.com

Der Schweizer Online-Shop
für Praxiseinrichtung, Medizintechnik
und Instrumente

Fokus Medtech

WIE UND WANN ZUM FRISCHEN PRAXISLOOK?

Giacinto Pettorino (Meier-Zosso Planungs AG)

Wie frisch, zeitgemäss und freundlich oder veraltet und etwas abgenutzt die Praxisräume wirken, ist nicht nur für das Arbeitsklima ein wichtiger Faktor, sondern beeinflusst auch das Urteil von Patienten. Insbesondere beim Erwerb einer Praxis brennt es den neuen Besitzern oft unter den Nägeln, kleinere oder grössere Änderungen vorzunehmen. Was also ist zu tun, damit eine ältere Praxis wie neu aussieht?

Attraktiv gestaltete Räumlichkeiten beeinflussen den Wohlfühlfaktor des Personals und sind wichtig für das Vertrauen der Patientinnen und Patienten. Wirkt eine Praxis etwas vernachlässigt oder in die Jahre gekommen, überträgt man das ungute Gefühl, wenn auch oft unbewusst, ein Stück weit auf den Arzt. Die meisten Ärztinnen und Ärzte arbeiten – ebenso wie ihre Angestellten – lieber in einer gepflegten, freundlich und einladend wirkenden Umgebung. Es ist also im Interesse jedes Praxisbetreibers, seinen Räumlichkeiten Sorge zu tragen und regelmässig zu investieren.

Wann renovieren?

Verschiedene Parameter spielen für diese Entscheidung eine Rolle. Einer ist beispielsweise die Beanspruchung der Praxis. Nutzen täglich dreissig oder mehr Menschen den Warteraum oder eher nur fünf oder zehn? Wie gehen die Betreiber und das Personal mit dem Material, dem Mobiliar um? Liegt ihnen etwas daran oder verhalten sie sich gleichgültig? Nimmt man die Abnutzung wahr? Ein weiterer Punkt ist der Stil der Praxis: Ist er von Modetrends bestimmt oder von starken Farben oder entspricht er vor allem dem Geschmack des Betreibers, dann ist eher ein Eingriff angezeigt, als wenn ein relativ zeitloses Design gewählt wurde. Klar ist, dass erneuert werden muss, wenn sich rechtliche Vorgaben verändert haben oder nächstens verändern. Als vor einigen Jahren die Regelung eingeführt wurde, dass Patienten keinen Zutritt zu den Aufbereitungsräumen für Medizinprodukte mehr haben dürfen, hiess das für viele Praxisbetreiber, die Arbeitsabläufe und die Wege von Personal und Patienten zu prüfen und je nachdem anzupassen. Medizinische Geräte veralten heute schneller denn je, immer mehr wird digitalisiert und dann ständig weiterentwickelt. Sobald es darum geht, die Praxis neu zu verkabeln, stellt sich die Frage, ob man die Gelegenheit für eine – sanfte – Renovation nutzen sollte. Auch die Umstellung auf elektronische Patientendossiers ist ein Moment, um zu überlegen, was man mit dem frei werdenden Raum machen könnte und ob man das Entsorgen der Aktenschränke mit einer sanften Praxisauffrischung verbinden will.

Lieber alles aufs Mal oder gestaffelt?

Auch hier gibt es kein Richtig oder Falsch. Beide Vorgehensweisen haben Vor- und Nachteile – es kommt darauf an, wie man sie gewichtet. Wer gestaffelt renoviert und immer mal wieder etwas macht, kann die Kosten über mehrere Jahre verteilt von den Steuern abziehen. Die Patientinnen und Patienten sehen, dass sich etwas verändert, dass man dranbleibt. Tendenziell sind die Kosten am Ende allerdings höher, als wenn man einmal umfassend renoviert. Wer komplett umbauen will, muss normalerweise die Praxis eine Zeit lang schliessen – das bedeutet nebst den Kosten für die

Renovation auch einen Verdienstausfall. Dafür gibt es nur einmal Lärm und Schmutz. Auch ist der Effekt stärker – die Praxis kann sich so verändern, dass Patienten sie kaum wiedererkennen! Die Entscheidung wird nicht zuletzt von den finanziellen Möglichkeiten der Praxiseigentümer abhängig sein. Wer unsicher ist, zieht einen erfahrenen Praxisplaner zu Rate.

Effektvolle Einzelmassnahmen

Wer gerade eine grössere Summe für den Praxiskauf gestemmt hat und nur ein kleines Budget für eine Renovation hat, kann auch mit verhältnismässig wenig Geld viel bewirken. Dabei ist es sicher sinnvoll, stark beanspruchte Bereiche wie den Empfang, das Warten und das Labor prioritär zu behandeln. Ist der Boden verkratzt oder ein Teppich abgenutzt? Haben die Stühle Farbabriebe an den Wänden hinterlassen oder sind Textilien verblasst? Wenn ja, besteht dort Handlungsbedarf.

Mit einem neuen Anstrich und attraktiven Leuchten kann man eine Praxis bereits für vergleichsweise wenig Geld auffrischen und modernisieren. Farben gibt es heute mit ganz unterschiedlichen Texturen, die einen Raum wärmer oder auch klinischer erscheinen lassen. Und mit Leuchten können einzelne Elemente betont sowie Räume optisch vergrössert oder verkleinert werden. Warmes, kühles oder tageslichtähnliches Licht erzeugt unterschiedliche Stimmungen. Auch Möbel oder Badezimmerplättchen können mit einem neuen Anstrich wieder für ein paar Jahre fit gemacht werden. Ein solcher Farbauftrag ist jedoch immer als Zwischenlösung zu verstehen, da diese Oberflächen empfindlich sind für Kratzer oder Stösse. Mit neuen Stühlen, Vorhängen oder Bildern kann der Wartebereich eine ganz andere Ausstrahlung bekommen. Bei der Bildwahl lohnt sich unter Umständen der Beizug eines Profis wie zum Beispiel einer Fotogalerie. Ferienschnappschüsse sind hier keine Option. Praxisbetreiber, die in Kunst investieren, werden diese bei einem Praxisverkauf in der Regel behalten und der neue Inhaber hat so einige leere Wände zu bestücken. Von technischen Neuerungen wie dem Einbau einer Klimaanlage oder eines Infomonitors im Wartebereich können Patienten wie auch das Personal profitieren. Eine weitere Möglichkeit ist, eine in die Jahre gekommene

Empfangstheke, die ihren Dienst noch erfüllt, mit einer Verkleidung zu versehen: Das Alte ist noch da, sieht aber aus wie neu.

Aufwendiger: Böden und Glaselemente

Etwas aufwendiger ist es, Böden zu erneuern. Dafür müssen die betreffenden Räume ja geräumt werden, das ist logistisch anspruchsvoll und braucht Zeit. Dennoch ist eine gute Qualität der Böden wichtig, denn Menschen schauen eher zu Boden als zur Decke und nehmen diesen daher viel stärker wahr. Auch Verglasungen zu erneuern, einen Teil einer Wand oder eine Tür durch Glas zu ersetzen, kann viel bewirken. Mehr Glas bedeutet normalerweise mehr Licht. Und Glaselemente erzeugen ebenso wie filigrane Glasfassungen ein moderneres, luftigeres Raumgefühl.

Rechtzeitig Unterstützung suchen

Wie frisch und attraktiv eine Praxis wirkt, ist nicht allein eine Frage des Geldes, sondern der geschickten Investition. Um das Maximum aus dem Budget herauszuholen, ist es empfehlenswert, einen erfahrenen Praxisplaner beizuziehen. In der Regel ist es hilfreich, bereits die Frage, ob und wann eine Renovation oder ein Umbau sinnvoll ist, mit einem Profi zu klären. Er kann die Vor- und Nachteile aufzeigen und darlegen, was mit dem vorhandenen Budget möglich ist. Gute Praxisplaner kennen nicht nur die geltenden rechtlichen Vorgaben, sondern auch die Eigenheiten der verschiedenen medizinischen Fachrichtungen. Auch denken sie ganzheitlich und haben immer die Arbeitsabläufe einer Praxis im Auge. Sie sind mit unterschiedlichsten Materialien und Produkten vertraut, und sie wissen, welche Veränderung welchen Effekt hat. Praxisplaner stellen die wesentlichen Fragen und begleiten durch den ganzen Bauprozess. Auch stellen sie sicher, dass die Kosten eingehalten werden. Da es keine klaren Regeln gibt, wann und wie eine Praxis renoviert werden soll, findet sich die beste Lösung im Dialog mit dem Profi.

Giacinto Pettorino,
Dipl.-Ing. (FH) Architekt

Mitglied der Geschäftsleitung
MEIERZOSSO Planungs AG

MEIERZOSSO plant und baut seit 1978 Arzt-, Zahnarzt- und Radiologiepraxen und Tageschirurgien. MEIERZOSSO ist darauf spezialisiert, unter unterschiedlichsten räumlichen und finanziellen Voraussetzungen innovative Lösungen für medizinische Einrichtungen zu entwickeln und realisieren. Nebst allen technischen Aspekten liegt ein besonderes Augenmerk auf der ästhetischen Umsetzung der baulichen Massnahmen.

MEIERZOSSO Planungs AG
Eschenstrasse 10
8603 Schwerzenbach
044 806 40 80
planung@meierzosso.ch
www.meierzosso.ch

Dr. Carole Winiger-Candolfi,
Kinderarztpraxis Luzern Süd

«Das MediData-Netz hat ein besseres Preis-/Leistungsverhältnis als andere Anbieter – **und die besseren Dienstleistungen!»**

Möchten Sie Ihre Leistungsabrechnungen auch weiterhin elektronisch übermitteln? Dann wechseln Sie jetzt von MediPort aufs neue MediData-Netz und profitieren von vielen Vorteilen!

Jetzt umstellen und MediData bis 31.10.21 gratis nutzen!*

* Ab 1.11.2021 CHF 5.- pro Monat
Gilt für Arzt, Chiropraktor, Zahnarzt, Apotheke, Physiotherapeut, Ergotherapeut, Logopädie, Psychotherapeut, Hebamme, Orthopädie, Röntgeninstitut

MediData

Für eine gesunde Entwicklung.

www.medidata.ch

SO GELINGT DER WECHSEL ZUR DIGITALEN KRANKENGESCHICHTE

Markus Posti (amétiq ag)

Sie übernehmen eine Praxis mit papiergebundener Krankengeschichte und wollen diese zukünftig elektronisch führen? Zwei Drittel der Ärztinnen und Ärzte haben den Weg zu einer digitalen KG schon beschritten und sind von den zahlreichen Vorteilen überzeugt. Wir zeigen konkret auf, wie Sie vorgehen können und was Sie beim Wechsel unbedingt berücksichtigen sollten.

Der Weg zur digitalen und prozessübergreifenden Zusammenarbeit

Die Digitalisierung der Praxisadministration, zum Beispiel die elektronische Abrechnung, begann vor über zwanzig Jahren und ist heute nahezu flächendeckend abgeschlossen. Die Einführung der elektronischen Krankengeschichte ist in 66 % der Arztpraxen vollzogen und bindet Lieferanten, Labore und medizinische Geräte an die Praxissoftware an. 68 % dieser Ärztinnen und Ärzte sind dabei sehr zufrieden oder eher zufrieden (Swiss eHealth-Barometer 2020). Ein starkes Indiz für den grossen Nutzen der elektronischen Krankengeschichte.

Hinsichtlich der digitalen Kollaboration – der nahtlosen und prozessübergreifenden Zusammenarbeit – mit Stellen, die mit Pati-

enten-, Klienten- und Bewohnerdaten arbeiten, stehen Datenschutzbedenken bei 46 % der niedergelassenen Ärztinnen und Ärzte entgegen (Swiss eHealth-Barometer 2020). Dazu kommen zunehmende Cyber-Bedrohungsszenarien wie zum Beispiel Ransomware oder Social Hacking. Um diese Bedenken auszuräumen, gilt der datenschutzkonformen sicheren Datenspeicherung und dem verschlüsselten Datenverkehr ein besonderes Augenmerk. Weiter zeigt sich seit Ausbruch der Corona-Pandemie eine neue Dynamik in der Digitalisierung. Patientendaten müssen schnell und sicher an Behörden und Fachspezialisten übermittelt werden können. Digitale Angebote wie Online-Terminbuchungen und Videosprechstunden helfen auch, die aktuellen Herausforderungen besser zu bewältigen.

Patienten wünschen Digitalisierung

Die Studie FMH Digital Trends Survey 2019 zeigt: Patientinnen und Patienten sind im Vergleich zur Ärzteschaft deutlich stärker an digitalen Angeboten interessiert. So sind 62 % der Bevölkerung vom Nutzen der Digitalisierung im Gesundheitswesen überzeugt. Dabei stehen Möglichkeiten zur Online-Terminvereinbarung auf der Wunschliste und 50 % der Befragten zeigt Bereitschaft zur Nutzung zum Beispiel von Videokonsultationen.

46 % der Ärzteschaft sieht durchaus den Mehrwert der Digitalisierung für die Patienten (FMH/KPMG «Die Digitalisierung aus Ärztesicht / Teil II», 2018). Mit digitalen Angeboten vermitteln Sie Ihren Patienten also ein modernes Bild Ihrer Praxis und fördern die Patientenbindung und Weiterempfehlungsrate. Für weitere Details empfehlen wir Ihnen die Lektüre der drei erwähnten Studien.

Elektronische Krankengeschichte bringt viele Vorteile

Es gibt gute Gründe für die elektronische Krankengeschichte und den Einsatz weiterer digitaler Angebote:

- Durchgängige, standardisierte Praxisprozesse mit reduziertem Fehlerpotenzial
- Strukturierte Dokumentation von Diagnose, Therapie, Medikation
- Schneller Zugriff auf medizinische und Patientendaten mit Zugriffsrechten
- Medizinische Geräte wie Laborgeräte, Röntgen oder Ultraschall können in den digitalen Prozess eingebunden werden.
- Statistisch auswertbare und suchbare medizinische Informationen (z. B. bestimmte Diagnosen)
- Steigerung Patientenzufriedenheit
- Positionierung als attraktiver Arbeitgeber mit moderner Praxissoftware
- Homeoffice-Arbeitsplätze bei cloudbasierter Praxissoftware

Für die integrierte Vernetzung im medizinischen Ökosystem der Arztpraxis sprechen:

- Integrierte Patientenversorgung durch sicheren, schnellen Austausch von Behandlungsdaten

- Standardisierte, sichere Prozesse ohne Systembrüche
- Geringere Fehlerquoten (z. B. bei Überweisungen, Berichtsversand/-empfang, Laborbeauftragungen etc.)
- Erleichtert Rechnungsversand und Mahnwesen
- Einbindung der Patienten (Online-Terminanbindung, digitaler Check-in etc.)

Der Weg zur digitalen Krankengeschichte

Wenn Sie eine Praxis mit Papier-Krankengeschichte übernehmen und diese in eine elektronische KG überführen werden, stehen viele Fragen im Raum.

Welche Software? Was darf sie kosten? Wie gelingt die erfolgreiche Einführung? Diese unternehmerischen Entscheidungen müssen wohlüberlegt sein, damit das Projekt der Digitalisierung zum Erfolg wird.

1. Grundlagen und Planung erarbeiten

Beantworten Sie hierfür zuerst grundlegende Fragen für einen guten Überblick über den aktuellen Status. Die Antworten helfen auch beim Austausch mit Software-Anbietern. Eine entsprechende Checkliste steht hier für Sie bereit: ametiq.com/checklisten-kg.

2. Ziele definieren

Bei einer Praxisübernahme sollte an erster Stelle die Optimierung und Standardisierung Ihrer Praxisprozesse stehen. Da digitale Prozesse künftig analoge ablösen, wird die Arbeit am Computer zunehmen. Dies relativiert sich aber in der weiteren Verarbeitung der Daten wieder. Achten Sie darauf, dass Sie der Look & Feel der Software anspricht, denn Sie müssen gerne mit Ihrer neuen Software arbeiten. Berücksichtigen Sie bei Ihrer Auswahl innovative Anbieter, die Ihnen auch Lösungen für die Vernetzung und prozessübergreifende Kollaboration im medizinischen Ökosystem bieten. Mit einer cloudbasierten Software-as-a-Service-Lösung reduzieren Sie zudem die IT-Komplexität in Ihrer Praxis und senken die Investitionskosten beim Praxisstart. Ausserdem zahlt eine cloudbasierte Lösung eindeutig auf das Konto Datensicherheit ein, denn der Anbieter übernimmt hier, im Gegensatz zur lokalen Lösung, einen grossen Teil der Verantwortung für die sichere Speicherung und die verschlüsselte Übertragung der Daten.

3. Verschaffen Sie sich den Marktüberblick

Suchen Sie zunächst in Ihrem persönlichen Umfeld nach Referenzen und Erfahrungsberichten, zum Beispiel bei Kollegen Ihrer Fachrichtung. Auch auf Anbieter-Websites werden Sie fündig.

Setzen Sie Ihre Recherche bei unabhängigen Institutionen fort (Beratungsunternehmen wie FEDERER & PARTNERS, FMH Software-Katalog und FMH Praxiscomputer-Workshops, Ärztegesellschaften etc.). Behalten Sie bei Ihrer Suche immer die gesamte Lösung im Blick – nicht nur einzelne Funktionen, denn das komplette Paket muss zu Ihren Anforderungen passen.

Nach Software-Demos und Angeboten der Anbieter ist eine Aufstellung der Projekt- und Software-Gebühren sinnvoll. Denken Sie hierbei unbedingt auch an jedes weitere Tool. Sie schwanken noch zwischen lokaler und cloudbasierter Lösung? Berücksichtigen Sie die zusätzlichen Kosten von lokalen Lösungen: Server- und Backup-Infrastruktur, Erweiterungen der Serverkapazitäten, Betreuung des Servers und Aktualisierung der Software durch externe IT-Spezialisten wie zum Beispiel für die Einhaltung der Serversicherheit, regelmässige Audits von Datensicherheitsstandards, Kosten für Fernzugriff via VPN, Kosten bei allfälligem Ausfall des lokalen Servers etc. Diese Kosten entfallen in der Cloud, da die Software auto-

matisch immer auf dem aktuellen Stand ist und der Anbieter für Backups und die sichere Aufbewahrung der Patientendaten sorgt.

Früher war es üblich, dass die lokale IT-Infrastruktur durch den Praxisinhaber oder Bekannte betreut wurde. Diese Zeiten sind aufgrund vieler Faktoren vorbei. Gehen Sie, wie in der Medizin, zum Fachspezialisten, also einer professionellen IT-Firma, und vertrauen Sie dieser Arbeitsplätze und Netzwerk an. Bitte beachten Sie auch unbedingt die elf Empfehlungen der FMH zum IT-Grundschutz (https://www.fmh.ch/dienstleistungen/e-health/it-grundschutz.cfm).

Eine Cyber-Versicherung ist generell sinnvoll und gehört in jedem Fall in Ihre Kostenaufstellung, egal ob lokale oder Cloud-Lösung.

Wie entscheide ich mich für die richtige Software?

Haben Sie erste Präferenzen für Software-Kandidaten, bedenken Sie, dass Sie eine langfristige Partnerschaft mit dem Software-Anbieter eingehen. Handfeste Kriterien helfen Ihnen, Anbieter und Software besser zu beurteilen. Eine Checkliste dient Ihnen sehr gut als Leitfaden und Entscheidungshilfe bei den Gesprächen mit einzelnen Anbietern: ametiq.com/checkliste-entscheidung.
Abschliessend bleibt festzuhalten, dass es sich bei Fragen zur Praxis-IT verhält wie bei Fragen zur Gesundheit: Am besten ist man bei Spezialisten aufgehoben. Vertrauen Sie die Datensicherheit wie auch Ihre lokale IT-Infrastruktur spezialisierten Unternehmen an. Damit haben Sie mehr Zeit für das Wesentliche: Ihre Patienten.

Zum Download der Checklisten

Markus Posti

Leiter Markt
Mitglied der Geschäftsleitung

ametiq ag
Bahnhofstrasse 1
8808 Pfäffikon SZ
055 420 46 00
kontakt@ametiq.com
www.ametiq.com

MIA | MY INTELLIGENT AGENDA
TIME AND PROFIT PLANNER

MIA als Schlüssel zu einer optimierten Agenda.

MIA nutzt einen speziellen Algorithmus und bringt Ihre Terminvergabe auf ein neues Level. Es werden nur Termine vergeben, die perfekt in die Agendastruktur passen, ohne dass dabei vordefinierte Slots freigeschaltet werden müssen.

- optimierte Agenda mit konstanter Auslastung
- Entlastung für das Praxispersonal
- Dienstleistung für den Patienten

Informieren Sie sich unter www.miagenda.ch
oder rufen Sie uns an +41 44 500 50 75.

DER OPTIMALE FINANZIERUNGSMIX FÜR DIE PRAXISÜBERNAHME

Marc Hintermeister (Raiffeisen Schweiz)

Die Übernahme einer Arztpraxis bringt komplexe unternehmerische Herausforderungen mit sich. An erster Stelle steht dabei die Frage, wie der Weg in die Selbstständigkeit finanziert werden soll. Die ganzheitliche Abstimmung der einzelnen Finanzierungsinstrumente auf die geschäftlichen und privaten Bedürfnisse legt den Grundstein für den künftigen Erfolg.

Mit der Übernahme einer Praxis werden Ärztinnen und Ärzte zu Unternehmern. Sie übernehmen die Verantwortung für Personal, Infrastruktur, Marketing, Qualitätssicherung und nicht zuletzt für die Finanzen. Lange vor der Schlüsselübergabe stellt sich die Frage, wie die eigene Praxis finanziert werden soll.

Wie bei den meisten Jungunternehmern reicht das Eigenkapital für die Existenzgründung auch bei jungen Allgemeinmedizinern und Spezialisten in der Regel nicht aus. Die Suche nach Fremdkapital gestaltet sich jedoch einfacher als in vielen anderen Branchen, da Praxisinhaber für Banken aufgrund ihrer grossen Erfolgschancen und ihres Interesses an Themen wie Immobilien und Anlagen eine attraktive Zielgruppe sind.

Zwar sind Geldgeber bei der Finanzierung von Praxisgründungen in den letzten Jahren vorsichtiger geworden. Bei der Übernahme einer etablierten Praxis stehen die Chancen auf eine Fremdfinanzierung jedoch nach wie vor gut: Geschäftsmodell und Standort haben sich bereits bewährt. Ein Patientenstamm ist ebenso vorhanden wie die Datenbasis für die Kalkulation der künftigen Einnahmen. Das Risiko ist für den Finanzierungspartner somit überschaubar.

Tipp: Finanzierung ganzheitlich planen
Da bei einer Praxisübernahme private und geschäftliche Finanzen ineinandergreifen, ist eine ganzheitliche Finanz- und Vermögensplanung empfehlenswert: Die Finanzierung der eigenen Praxis sollte auf den privaten Vermögensaufbau, die persönliche Vorsorgesituation und einen allfälligen Immobilienerwerb abgestimmt werden.

Was gilt es alles zu finanzieren?

Die Suche nach der idealen Praxis und der optimalen Finanzierung geht Hand in Hand. Bei der Evaluation von Verkaufsangeboten und möglichen Finanzierungspartnern stehen drei Finanzierungsthemen im Vordergrund:

1. Praxiskauf: bestehende Infrastruktur und Goodwill
2. Investitionen: Renovationen, neue Geräte, Einrichtung, IT-Systeme
3. Betriebskosten: Personalkosten, Miete, Nebenkosten, Verbrauchsmaterial

1. Finanzierung des Praxiskaufs

Der Marktwert einer Arztpraxis setzt sich aus zwei Komponenten zusammen: dem materiellen Wert der vorhandenen Infrastruktur sowie immateriellen Werten wie dem Kundenstamm und dem Renommee der Praxis. Dieser sogenannte Goodwill macht in der

Regel den Grossteil des Kaufpreises aus. Um eine objektive Einschätzung als Verhandlungsbasis zu haben, empfiehlt sich bei der Bewertung von Goodwill und Infrastruktur der Einbezug von Spezialisten.

Für die Finanzierung des Praxiskaufs bieten sich neben Eigenkapital zwei Arten von Fremdkapital an:

- **Verkäuferdarlehen:** Der Verkäufer gewährt dem Käufer einen Teil des Verkaufspreises als amortisierbaren Kredit.

- **Investitionskredit:** Die Bank gewährt dem Käufer einen mittel- bis langfristigen Kredit zur Finanzierung des Anlagevermögens.

Eine vollständige Fremdfinanzierung ist bei einer Praxisübernahme kaum denkbar, da Banken einen Eigenkapitalanteil von 30 bis 50 % verlangen. Neben flüssigem Vermögen können dabei Eigenmittel wie Pensionskassengelder, 3. Säule, Wertschriftendepots, Immobilien oder auch private Darlehen von Dritten – wie das erwähnte Verkäuferdarlehen – eingebracht werden.

Der Zeithorizont für die Rückzahlung liegt bei Investitionskrediten üblicherweise bei fünf bis sieben Jahren. Da die Übernahme einer etablierten Praxis meist nur geringe wirtschaftliche Risiken mit sich bringt, sind die Risikozuschläge, die von der Bank im Rahmen der Risikoprüfung kalkuliert werden, geringer als bei Neugründungen. Durch die Beibringung von Sicherheiten – in Form von Vermögenswerten wie zum Beispiel der mit dem Kauf übernommenen Praxisliegenschaft – lassen sich die Risikozuschläge weiter reduzieren. Der sogenannte Blankoanteil des Darlehens, der nicht mit Sicherheiten gedeckt ist, wird gewöhnlich durch eine Todesfallpolice abgesichert.

2. Finanzierung von Investitionen

Bei der Übernahme einer Praxis sind in der Regel Ersatzinvestitionen notwendig: Die medizinischen Geräte sind meist nicht mehr auf dem neusten Stand, die Praxismöbel in die Jahre gekommen und die Räumlichkeiten sanierungsbedürftig. Zudem besteht bei der IT-Infrastruktur häufig Nachholbedarf, da ältere Ärzte die Digitalisierung oft erst ansatzweise angepackt haben. Auch bei der Medizintechnik können solche Erweiterungs- oder Wachstumsinvestitionen nötig sein, etwa wenn zusätzliche Geräte angeschafft werden sollen, um das Angebot der Praxis auszubauen.

Tipp: Investitionsplan verschafft Übersicht
Alle kurz- und mittelfristig notwendigen Investitionen sollten in einem Investitionsplan zusammengefasst werden. Dieser stützt sich idealerweise bereits auf konkrete Offerten und sieht eine zeitliche Staffelung der Investitionen vor, wenn zum Beispiel bald Renovationsarbeiten anstehen oder bestimmte Geräte in absehbarer Zeit ausgetauscht werden müssen.

Ein Praxiskauf ist kapitalintensiv. Bei der Finanzierung von Investitionen bieten sich deshalb Finanzierungsinstrumente an, die die Liquidität schonen und die Kreditlimiten nicht zusätzlich belasten. Solange es nicht um die Finanzierung von baulichen Massnahmen geht, die in der Regel mit Hypotheken finanziert werden, ist Leasing ein probates Mittel: Das Finanzierungsinstrument bindet kaum Kapital und ist realistisch budgetierbar.

Leasing eignet sich insbesondere für Investitionsgüter, die langlebig sind und einen hohen Wiederverkaufswert haben. Bei den meisten medizinischen Geräten ist dies

ebenso der Fall wie bei Praxismöbeln. Darüber hinaus eignet sich das Finanzierungsinstrument auch für die Erneuerung oder einen Ausbau der IT-Infrastruktur, zumal diese immer öfter mit den medizinischen Geräten vernetzt ist.

Im Vergleich mit einem Investitionskredit, der für den Kauf von kostspieliger Medizintechnik wie etwa einem Röntgengerät meist nötig ist, bietet Leasing deutlich mehr Flexibilität. So können Praxisinhaber zum Beispiel mit einem strukturierten Zahlungsplan die Leasingrate progressiv ausgestalten: Sie beginnen nach der Praxisübernahme mit einem tiefen monatlichen Betrag und steigern diesen sukzessive.

Immer mehr Ärztinnen und Ärzte realisieren, dass Leasing ein sinnvolles Instrument für die Finanzierung der Infrastruktur ist. Medizintechnik ist das Marktsegment im Schweizer Leasingmarkt, das mit Abstand am stärksten wächst. Dabei haben sich zwei Leasingmodelle durchgesetzt, die sich grundlegend unterscheiden:

- **Financial Leasing:** Diese klassische Form des Leasings geht vom späteren Kauf des Leasingobjekts aus. Basierend auf der Laufzeit und dem geschätzten Restwert des Objekts nach Ablauf der Vertragsdauer wird dabei eine monatliche Leasingrate festgelegt.
- **Operating Leasing:** Hier steht die Nutzung im Vordergrund, nicht der spätere Kauf. Bei dieser Variante sind kurze Laufzeiten die Regel. Nach Ablauf kann der Vertrag erneuert und das alte durch ein neueres Gerät ersetzt werden.

Ärzte setzen in der Regel Geräte ein, die sich zehn Jahre oder länger verwenden lassen. In solchen Fällen empfiehlt sich das klassische Financial Leasing. In Fachgebieten wie Dentologie oder Ophthalmiatrie hingegen ist der technische Fortschritt deutlich schneller und die Erneuerungszyklen sind entsprechend kürzer. Um technologisch wettbewerbsfähig zu bleiben, setzen Spezialisten wie Zahn- und Augenärzte vermehrt auf Operating Leasing, Mietmodelle oder Financial-Leasing-Lösungen mit kürzeren Laufzeiten. Dabei werden mit Herstellern häufig Technologiepartnerschaften abgeschlossen, die auch Services wie Wartung und Schulung umfassen.

3. Finanzierung der Betriebskosten

Neben den absehbaren Investitionen gilt es bei der Finanzplanung auch die laufenden Kosten zu berücksichtigen, die für den Betrieb der Praxis anfallen: Löhne, Miete, Nebenkosten und Verbrauchsmaterial. Diese Betriebskosten können in der Aufbauphase nur selten vollständig mit den vorhandenen liquiden Mitteln des neuen Praxisinhabers

finanziert werden. Der zusätzliche Kapitalbedarf lässt sich mit einer Betriebsmittelplanung bestimmen. Diese beinhaltet ein Praxisbudget sowie eine Liquiditätsplanung, in der Regel für die ersten zwei Jahre.

Um Liquiditätsengpässe zu überbrücken und den notwendigen Finanzspielraum zu gewähren, wird üblicherweise ein Kontokorrentkredit eingesetzt. Dabei stellt die Bank dem neuen Praxisinhaber einen bestimmten Kreditbetrag zur Verfügung, der nicht zurückzuzahlen ist, sofern die Geschäftstätigkeit wie geplant verläuft. Auch im späteren Verlauf der Praxistätigkeit kann der Kontokorrentkredit für betriebsnotwendige Kosten verwendet werden. Die Zinsen werden dabei jeweils nur auf den tatsächlich benutzten Kreditbeträgen berechnet.

Gut vorbereitet zum Vertragsabschluss

Das zentrale Dokument für den Kreditantrag bei einer Bank ist der Businessplan, der die Erfolgschancen des Geschäftsmodells belegt. Bei einer Praxisübernahme verlangt die Bank zudem die Erfolgsrechnungen und Bilanzen des Vorgängers. Hinzu kommen der bereits erwähnte Investitionsplan und die Betriebsmittelplanung. Beide Dokumente fliessen in den Kapitalbedarfsplan ein, der wiederum in den Businessplan integriert werden kann.

Fazit

Wer eine Praxisübernahme ins Auge fasst, sollte schon vor Beginn der konkreten Verkaufsverhandlungen verbindliche Termsheets von möglichen Finanzierungspartnern vorliegen haben, die die Finanzierungsinstrumente, die erforderlichen Sicherheiten und die entsprechenden Konditionen festhalten. Dies vereinfacht den Vergleich der Finanzierungspakete der einzelnen Anbieter und stellt sicher, dass die Kredit- und Leasingverträge vor Unterzeichnung des Kaufvertrags rasch finalisiert werden können.

Tipp: Rahmenvertrag abschliessen
Sowohl Kredit- als auch Leasingverträge lassen sich in Rahmenverträgen bündeln. So lässt sich die gesamte Finanzierungslösung aus einer Hand beziehen. Das minimiert einerseits den administrativen Aufwand und optimiert andererseits die Konditionen.

Marc Hintermeister

Leiter Leasing Raiffeisen Schweiz

Marc Hintermeister, MSc., ist Leiter Leasing bei Raiffeisen Schweiz. Gemeinsam mit seinem Team bietet er flexible Lösungen für die Finanzierung einer Praxisübernahme an – in der Regel ab einem Volumen von 15 000 CHF.

Raiffeisen Leasing
Raiffeisenplatz 4
9001 St. Gallen
071 225 94 44
finanzierungsleasing@raiffeisen.ch

amétiq medical

Jetzt kostenlose Demo anfragen: ametiq.com/demo

amétiq siMed Praxissoftware. Mehr Zeit für das Wesentliche.

amétiq siMed ist die elektronische Krankengeschichte für anspruchsvolle Ärztinnen und Ärzte. Auf Ihr Fachgebiet zugeschnitten, intuitiv bedienbar und mit höchster Datensicherheit. Erhältlich für Mac, Windows und als iOS App.

amétiq siMed – simple and elegant.

swiss hosting

Laden im App Store

GEMEINSAM EIN ZIEL VERWIRKLICHEN –

Gründung der Praxis am Wolfgraben

Dr. med. Aline Buck, Fachärztin FMH Innere Medizin
Dr. med. Maria Rechfeld, Fachärztin FMH für Kardiologie

Dr. med. Aline Buck, Fachärztin FMH Innere Medizin, und Dr. med. Maria Rechfeld, Fachärztin FMH für Kardiologie, haben im Herbst 2018 die Tore zu ihrer gemeinsamen Praxis am Wolfgraben in Langnau am Albis eröffnet.

Frau Doktor Buck hatte die Praxis von ihrem damaligen Arbeitgeber, Dr. med. Hansueli Späth, übernommen und ist mit Herrn Dr. Späth und den Patienten in die neu gegründete Praxis umgezogen. Herr Dr. Späth arbeitete in der neuen Praxiskonstellation bis Frühsommer 2020 mit. Ebenfalls im Boot ist Prof. Dr. med. Florian Buck, der Ehemann von Aline Buck. Als Facharzt FMH für Radiologie rundet er das Leistungsangebot der Praxis nebst den mittlerweile dazugestossenen Ärztinnen ab.

Frau Doktor Buck, Frau Doktor Rechfeld, wie kam es dazu, dass Sie gemeinsam eine Praxis eröffnet haben?
Wir kennen uns schon seit über zwanzig Jahren aus der Studienzeit und pflegen seit langer Zeit ein familiäres enges Verhältnis. Da unsere Kinder schulpflichtig wurden, wurde es zunehmend schwierig, täglich nach Zürich zur Arbeit zu pendeln. Als sich uns die Gelegenheit bot, unmittelbar neben der Primarschule unserer Kinder eine Praxis zu eröffnen, klang das sehr attraktiv und wir haben die Planungsarbeiten begonnen.

Warum haben Sie sich ausgerechnet in Langnau am Albis niedergelassen?
Weil wir beide hier wohnen und Familie und Beruf optimal miteinander verbinden wollen. Das hat im Alltag sehr grosse Vorteile. Natürlich hat es aus beruflicher Sicht auch Nachteile, wenn man seine Patienten im Dorf an jeder Ecke erkennt. Wir denken aber, dass wir diesen Spagat meistern und gut zwischen Privat- und Berufsleben unterscheiden können. Es ist auch bereichernd, sich in die Gemeinde einzufügen und viele Kontakte zu haben. Die allermeisten dieser Kontakte sind sehr schön und herzlich.

Frau Doktor Buck, Sie haben die Praxis von Herrn Doktor Späth übernommen und sind mit der Praxis umgezogen. Weshalb haben Sie sich dazu entschieden, eine Praxis zu übernehmen und nicht auf der grünen Wiese eine Praxis ohne Patientengut zu eröffnen?

Eigentlich haben wir eine neue Praxis auf der grünen Wiese gegründet. Die Praxis von Dr. Späth wurde ja im Verlauf aufgelöst. Es hat sich aber gezeigt, dass Dr. Späth und ich gegenseitig voneinander profitieren können und sich viele Synergien ergeben. Ich habe zuerst einige Monate in der Praxis von Dr. Späth gearbeitet und begonnen, einen Patientenstamm aufzubauen. Nachdem die neue Praxis fertig gebaut war, wurde der Arbeitsort im November 2018 gezügelt. Dr. Späth wechselte in diesem Umzug ebenfalls den Arbeitsort und arbeitete fortan selbstständig im Infrastrukturnutzungsverhältnis in der neuen Praxis. Vertraglich haben wir festgehalten, dass ich als Nachfolgerin der Praxis von Dr. Späth fungiere und seine Praxis offiziell am neuen Standort weiterführe. Dr. Späth hatte so das Problem seiner Nachfolge gelöst und wusste seine Patienten auch nach seiner Pensionierung betreut. Zudem war die alte Praxis in einer Liegenschaft, bei der es unklar war, wie lange ein Mietverhältnis noch möglich sein würde. Als Betreiber einer neuen Praxis profitierten wir vom ersten Tag an von einem Grundsockel an Umsatz durch die Sprechstunde von Dr. Späth, um die laufenden Kosten und Löhne zu bezahlen. Es war also eine klassische Win-win-Situation.

Frau Doktor Rechfeld, Sie hingegen haben sich damals für eine Praxisneueröffnung auf der grünen Wiese entschieden. Weshalb?

Mit der Idee, eine Praxis mit gemeinsamer Infrastruktur für Hausarztmedizin und separater Kardiologie aufzubauen, kam initial Familie Buck auf mich zu. Zu diesem Zeitpunkt war ich noch im Angestelltenverhältnis in einer sehr gut etablierten kardiologischen Praxis auf der gegenüberliegenden Seeseite tätig und abgesehen von dem langen Arbeitsweg sehr zufrieden. Die Vorstellung, meine ärztliche Tätigkeit nahe meinem Lebensmittelpunkt ausüben zu können und etwas Eigenes auf die Beine zu stellen, war sehr verlockend. Allein hätte ich den Schritt in die Selbstständigkeit wahrscheinlich nicht gewagt. Nur die Synergie mit der Hausarztmedizin mit bereits fixen internen Zuweisungen sowie eine Standortanalyse einschliesslich Businessplan der finanziellen Machbarkeit liess die Idee mit gutem Gefühl zur Wirklichkeit werden. Bis heute habe ich diesen Entscheid keinen Tag bereut.

Wie haben Sie das Projekt Praxisübernahme und Neueröffnung in den neu ausgebauten Räumlichkeiten vorbereitet?

Das lief alles erstaunlich reibungslos. Es gibt retrospektiv zwei Hauptgründe, wieso alles so gut ablief: Zum einen hatten wir genügend Zeit (ca. 1.5 Jahre), uns vorzubereiten und alles zu planen. Zum anderen hatten wir starke Partner mit viel Erfahrung, die uns im Beratungsmandat unterstützt haben. Unser Ziel war es, stets ruhig schlafen zu können ohne grosse Sorgen oder Ängste. Dieses Ziel haben wir meistens erreicht. Durch FEDERER & PARTNERS gelangten wir an kompetente Spezialisten – sei es bezüglich Versicherungen, Labor, Architekten und so weiter. Wir waren jederzeit gut beraten und denken, dass dies ein wesentlicher Faktor für die gute Startphase war.

Wie verlief der Umzug von der alten Praxis in die neue? Gab es Schwierigkeiten, sind beispielsweise Patienten abgewandert?

Der Umzug verlief reibungslos. Wir hatten den Vorteil, eine ganz neue Praxis aufzubauen und parallel in den alten Praxisräumen arbeiten zu können. Auf diese Weise mussten im Rahmen des Umzuges nur noch wenige Dinge über ein Wochenende gezügelt werden, sodass wir am darauffolgenden Montag in den neuen Räumlichkeiten starten konnten. Natürlich gab es auch Arbeit. Insbesondere die Umstellung auf ein neues Praxisinformationssystem bedeutete viel Arbeit bezüglich der Datenmigration. Die Anbieter derartiger Software haben inhärent kein grosses Interesse, dass die Daten einfach migriert werden können, um so die Cost of Change zu verringern. Wir wissen nicht die genaue Anzahl an Patienten, die abgewandert sind. Es waren zum Glück aber nur wenige. Hauptgrund war die neue geografische Lage (ca. 3 km entfernt) und andere Erreichbarkeit, die vor allem für betagte Patienten eine Hürde darstellten. Es gibt andere Hausarztpraxen, die dem alten Standort näher liegen. Wir haben grosses Verständnis, wenn Patienten im Zuge dieser Veränderungen Überlegungen anstellten, die hausärztliche Betreuung zu wechseln.

Wie können Sie Ihre Familie und die selbstständige Praxistätigkeit gemeinsam vereinen? Erfordert dies nicht sehr viel Organisationsaufwand?

Die ärztliche Tätigkeit, sei dies nun als Hausärztin oder Kardiologin, ist und war immer eine Tätigkeit mit sehr langen Arbeitszeiten. Die Patienten nehmen jeweils nur die Dauer der Sprechstunde wahr. In Wahrheit gibt es aber danach sehr viel administrative Arbeiten zu erledigen, die oft bis tief in die Nacht dauern. Da ist es sicher hilfreich, dass Wohn- und Arbeitsort nahe beieinander liegen. Die Organisation des Alltages ist und bleibt aber ein Thema zu Hause. Wir benötigen Unterstützung von unseren Ehepartnern und auch von schulischen und privaten Angeboten, um den Haushalt und die Kinderbetreuung zu meistern. Anders würde das nicht klappen.

Wie hat sich die Situation seit der Praxiseröffnung entwickelt? Was würden Sie heute anders machen?

Das meiste würden wir sicherlich genau gleich machen. Es gibt jedoch Aspekte einer Arztpraxis, die in der Ausbildung zum Facharzt sowie in der Vorbereitung auf eine Praxisgründung eher zu kurz kommen und auf die man sich schlecht vorbereiten kann. Hauptsächlich denken wir hier an die Kompetenz, Personal zu führen, anzuleiten, zu kontrollieren und zu qualifizieren. Ebenso haben wir den Generationenunterschied zwischen den jüngeren und älteren Ärzten klar unterschätzt. Da prallen Welten aufeinander und das kann zu Spannungen führen.

Was ist das Geheimnis Ihres Erfolges?

Der Erfolg spiegelt sich in der Leidenschaft und Freude unserer ärztlichen Tätigkeit, aber vor allem in der Zufriedenheit der Patienten wider. Das grösste Kompliment war es, als im Laufe des ersten Jahres Patienten zu uns wechselten, ohne uns vorher persönlich in einer Konsultation kennenzulernen, sondern bereits entschlossen mit ihrem Dossier in der Hand erschienen. Nachbarn, Familienmitglieder oder Bekannte haben uns empfohlen. Wenn man solches Vertrauen und Wertschätzung erfährt, ist man überwältigt. Das gibt uns Kraft für die weniger schönen, aufwendigen administrativen Aufgaben im Praxisalltag.

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

Die Gründung einer Praxis bedeutet zunächst einmal sehr viel Arbeit. Nicht unbedingt nur in der Gründungsphase, sondern vor allem auch in den folgenden Jahren. Das sollte jedem bewusst sein, der eine Praxis gründen möchte. Wir haben sicher davon profitiert, dass wir uns als Team zusammengetan haben. Allein wäre der Aufwand ungleich grösser geworden. Die meisten Ärzte gründen einmal in ihrem Leben eine Praxis – wenn überhaupt. Die verschiedenen Aspekte erfordern viel Erfahrung und man kann sich das Leben deutlich erleichtern, wenn man sich hier professionelle Hilfe holt. Wir empfehlen jedem, die verschiedenen Anbieter kennenzulernen und in einem Gespräch auf das Bauchgefühl zu hören. Die Wahl der Begleiter auf der Reise in die Selbstständigkeit ist sicherlich die wichtigste Wahl überhaupt!

Frau Doktor Buck, Frau Doktor Rechfeld, herzlichen Dank für das Interview.

OPHTHALMOLOGIE

› NORDWESTSCHWEIZ, OSTSCHWEIZ, ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

AUGENÄRZTLICHE PRAXIS ZUR ÜBERNAHME GESUCHT
Wir suchen eine gut etablierte und frequentierte Praxis zur Übernahme für einen motivierten, top ausgebildeten Facharzt für Ophthalmologie, spez. Ophthalmochirurgie, mit Berufserfahrung in der Schweiz. Der Zeitpunkt der Übernahme ist zu diskutieren. Favorisiert wird eine Praxisübernahme in den Kantonen Aargau (Ost), Schwyz, St. Gallen (West), Thurgau, Zug oder Zürich. *Ref.-Nr. 9115*

› KANTON ZÜRICH

KANTON ZÜRICH: OPHTHALMOLOGISCHE PRAXIS GESUCHT
Für unseren Mandanten, einen bestens ausgebildeten und langjährig etablierten Facharzt für Ophthalmologie und Ophthalmochirurgie, suchen wir bevorzugt im Kanton Zürich (bevorzugt Stadt Zürich) nach Vereinbarung eine gut laufende Praxis zur Übernahme. Unser Mandant verfügt über langjährige Praxiserfahrung und ist in der Region sehr gut vernetzt. Falls Sie eine passende Praxis im erwähnten Gebiet anzubieten haben, freuen wir uns sehr über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1425*

ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE

› KANTON ZÜRICH

MITARBEIT FÜR FACHARZT FÜR ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE GESUCHT
Wir suchen für einen breit ausgebildeten Facharzt für Orthopädie und Unfallchirurgie die Möglichkeit, in eine dynamische, gut etablierte Praxis im Kanton Zürich als Partner einzusteigen (evtl. mit der Möglichkeit einer allfälligen späteren Übernahme). Unser Mandant verfügt über ein breites operatives Spektrum (Endoprothetik, Arthroskopien, Unfallchirurgie etc.) und zeichnet sich durch seine hohe Einsatzbereitschaft aus. Wenn Sie sich einen sympathischen und motivierten Partner für Ihre Praxis wünschen, dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8680*

PRAXISÜBERNAHME / MITARBEIT FÜR FACHARZT FÜR ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE
Wir suchen für einen äusserst breit ausgebildeten Facharzt für Orthopädie eine gut etablierte, dynamische Praxis im Kanton ZH zur Übernahme oder mit der Möglichkeit eines Einstiegs als Praxispartner. Die Praxis sollte idealerweise über die Möglichkeit einer belegärztlichen Tätigkeit mit Klinikanbindung zur Weiterführung der operativen Tätigkeit verfügen. Unser Mandant ist Professor für Orthopädie, verfügt über diverse Weiterbildungstitel und eine ausgesprochene Spezialisierung im Bereich der Hüft- und Knieendoprothetik. Er ist Ausbilder für Ultraschall der Bewegungsorgane. Wenn Sie sich einen motivierten, fachlich hervorragenden Arzt zur Übernahme Ihrer Praxis oder als Praxispartner wünschen, dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8700*

Publireportage

Endlich pensioniert: Aber reicht das Geld?

Endlich pensioniert! Keine beruflichen Verpflichtungen mehr, dafür mehr Zeit für die Familie, für Hobbys, für Reisen. Wenn nun auch das Finanzielle stimmt, können Sie Ihren Ruhestand so richtig geniessen.

Jetzt ist die Gelegenheit, den Traum von der Antarktis-Reise zu verwirklichen oder schon morgens um 10.00 Uhr entspannt in einem Pariser Strassencafé zu sitzen. Doch damit das Leben als Rentner so richtig Spass macht, benötigen Sie ausreichend Geld.

20 Jahre oder länger den Ruhestand geniessen
Erste und zweite Säule ergeben zusammen eine Rente von ungefähr 60 Prozent des bisherigen versicherten Lohnes. Diese Rente muss immer länger reichen: Konnte 1960 ein Mann im Schnitt seinen Ruhestand 13 Jahre geniessen, sind es heute bereits 20 Jahre. Und erfahrungsgemäss gehen nach der Pensionierung die Ausgaben nicht wesentlich zurück: Deshalb ist es wichtig, sich rechtzeitig einen Überblick zu verschaffen, um dann gezielt vorzusorgen.

Reserven für Extraausgaben
Als Erstes benötigen Sie ein Budget für die Zeit nach der Pensionierung. Rechnen Sie zu Ihren regelmässigen Verpflichtungen eine ausreichend grosse Reserve hinzu. So haben auch Extrawünsche und unerwartete Auslagen Platz, sei es die Karibik-Kreuzfahrt oder eine aufwendige Zahnbehandlung. Der nächste Schritt ist eine frühzeitige Finanzplanung – lieber 15 Jahre als 15 Monate vor der Pensionierung. So bleibt Ihnen genügend Zeit, die eine oder andere Vorsorgelücke zu schliessen. Möglicherweise lassen sich auch noch Steuern sparen: mit einer 3a-Versicherung, durch einen Einkauf in die Pensionskasse oder durch eine gestaffelte Auszahlung von Vorsorgegeldern.

Expertentipp: Profitieren Sie von einer individuellen Finanzplanung
Wer seinen Ruhestand auch finanziell geniessen will, sollte seine individuelle Situation mit einem Vorsorgespezialisten besprechen. Je früher, desto besser. Als Zurich-Kunde profitieren Sie von einer umfassenden Finanz- und Pensionsplanung – detailliert und genau zugeschnitten auf Ihre Wünsche.

Möchten Sie mehr wissen?
Nehmen Sie mit uns Kontakt auf unter …

Beatrice Kistler

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

ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN

› KANTON BASEL-LAND

PRAXISNACHFOLGE IN GRUPPENPRAXIS FÜR ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN GESUCHT
Nach Vereinbarung bietet sich Ihnen die Chance, in eine etablierte Praxis mit mehreren Ärzten einzusteigen. Neben der Mitarbeit in Anstellung besteht die Option, sofort oder nach einer definierten Zeit einen Teil der Praxis als Praxispartner zu übernehmen. Die Praxis verfügt über einen grossen Patientenstamm mit einem vielseitigen Patientengut und liegt sehr zentral. Zusammen mit Ihren Kollegen verfügen Sie über rund 300 m², profitieren von einer vollelektronischen Ausstattung und einem geregelten Notfalldienst. *Ref.-Nr. 1615*

› KANTON SOLOTHURN

HAUSARZTPRAXIS IN DER AGGLOMERATION DER STADT SOLOTHURN ZU ÜBERGEBEN
In einer Gemeinde nahe der Stadt Solothurn suchen wir nach Vereinbarung eine/n Nachfolger/in für eine modern eingerichtete Hausarztpraxis. Sie könnte als Einzelpraxis oder für zwei Ärzt/innen im Jobsharing, in Miete oder als Eigentum übernommen werden. Die Praxis befindet sich in einem gepflegten Familienquartier, hat mehrere eigene Parkplätze, eine Bushaltestelle in 2 Minuten Gehdistanz und einen Einstellhallenplatz. Sie können mit vollelektronischen Patientendossiers, digitalem Röntgen, modernem Sonogerät, ausgebautem Labor und einem engagierten Team nahtlos weiterarbeiten. Selbstdispensation. Der grosse und angenehme Patientenstamm ist bezüglich Diagnosen und Alter gut durchmischt. Falls Sie den Schritt in die Selbstständigkeit mit einer sehr guten und sicheren Existenzgrundlage wagen möchten, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1535*

› KANTON THURGAU

NACHFOLGE FÜR HAUSARZTPRAXIS IM KANTON THURGAU GESUCHT – KAUF ODER ANSTELLUNG
In einer Stadt in der Bodenseeregion, gekennzeichnet durch eine hohe Lebensqualität, ist an bester Lage eine Praxis für Allgemeine Innere Medizin zu übergeben. Die Praxis kann käuflich erworben oder in Anstellung (Teilzeitpensum möglich) weitergeführt werden. Die ertragsstarke Praxis befindet sich an zentraler, sowohl mit ÖV als auch PW bestens erreichbarer Lage. Gepflegte und funktional eingerichtete Räumlichkeiten sowie ein langjährig eingespieltes Praxisteam stellen weitere Pluspunkte dar. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1590*

› KANTON ZÜRICH

JUNGE/R KOLLEG/IN FÜR SUKZESSIVE ÜBERGABE EINER HAUSARZTPRAXIS IM BEZIRK DIELSDORF (ZH) GESUCHT
Gesucht wird ein/e Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin, der/die einen sanften Einstieg in eine Praxis sucht. Die Sukzession zeichnet sich dadurch aus, dass der/die Nachfolger/in langsam in die Praxis einsteigt (auch im Teilzeitpensum möglich) und dann die Praxis bis zu einem definierten Zeitpunkt (ca. 3–5 Jahre) gemeinsam mit dem aktuellen Inhaber führt, bevor dieser aus der Praxis aussteigt. Die moderne, lebhafte Hausarztpraxis liegt an verkehrsgünstiger Lage in einer aufstrebenden und familienfreundlichen Gemeinde im Bezirk Dielsdorf und wird vollelektronisch geführt (inkl. digitaler Röntgenanlage). Ein interessantes, vielseitiges Patientengut (gute Durchmischung der Patienten, keine Überalterung), ein eingespieltes Praxisteam, kein Konkurrenzdruck in der Region und ein gut geregelter Notfalldienst sind weitere Vorzüge. *Ref.-Nr. 9150*

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

ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN, KOMPLEMENTÄRMEDIZIN

› KANTON ZÜRICH

ALLGEMEINARZTPRAXIS MIT SCHWERPUNKT NATURHEILVERFAHREN ZU ÜBERGEBEN
Für eine etablierte Allgemeinarztpraxis mit erweiterten Leistungen im Bereich Komplementärmedizin suchen wir nach Vereinbarung eine/n Nachfolger/in. Die an hervorragendem Standort gelegene Praxis in der Stadt Zürich ist gepflegt und funktional eingerichtet. Ein eingespieltes Team sowie ein umfangreiches Leistungsangebot garantieren eine spannende und lukrative Praxistätigkeit. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9505*

ATTRAKTIVE PRAXIS IN DER STADT ZÜRICH ZU ÜBERGEBEN
Nach Vereinbarung suchen wir für eine etablierte, gut laufende Hausarztpraxis an verkehrstechnisch idealer Lage in der Stadt Zürich eine/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin. Erwartet wird eine fundierte allgemeinmedizinisch-internistische Grundausbildung sowie Offenheit gegenüber Komplementärmedizin oder eine Ausbildung in einer komplementärmedizinischen Disziplin. Der Praxisinhaber wünscht sich eine/n engagierte/n und teamfähige/n Kolleg/in, die/der Freude an integrativer, patientenbezogener Medizin hat. *Ref.-Nr. 7675*

CHIRURGIE

› NORDWESTSCHWEIZ

PRAXIS MIT OPERATIONSSAAL OP I IM RAUM NORDWESTSCHWEIZ ZU ÜBERGEBEN
Für eine sich auf dem neuesten Stand der Technik befindende, topmoderne Praxis inkl. zertifiziertem OP I nach TARMED in einer einwohnerstarken Gemeinde im Grossraum Basel suchen wir nach Vereinbarung eine/n kompetente/n, engagierte/n Nachfolger/in zur Praxisübernahme. Die Praxis eignet sich sehr gut für eine/n Chirurg/in, Handchirurg/in oder Plastische/n Chirurg/in. Die Praxis befindet sich an zentraler Lage und ist dank zur Praxis gehörenden Parkplätzen sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln auf bestmögliche Art und Weise erreichbar. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8560*

› KANTON AARGAU

CHIRURG / PLASTISCHER CHIRURG FÜR PRAXISÜBERNAHME GESUCHT
Für eine im Kanton Aargau gelegene, topmoderne und umsatzstarke Praxis für Allgemeinchirurgie und Phlebologie suchen wir wegen ausserordentlicher Zunahme von Patienten eine/n Chirurg/in zur Übernahme des chirurgischen Anteils, beide Anteile werden bisher durch den Praxisinhaber abgedeckt. Die Übernahme beider Anteile wäre auch möglich. Die Praxis ist sehr breit aufgestellt. Zusätzlich wären Erweiterungen im Rahmen der plastischen Chirurgie möglich. Die Praxis, gelegen in einer grösseren, wachsenden Gemeinde, verfügt über einen von der FMH zugelassenen Praxis-OP, über grosszügige, moderne Räumlichkeiten an zentraler Lage und ein grosses Patientengut (stabiles Zuweisernetzwerk). Ausgezeichnete Erreichbarkeit. Es besteht die Möglichkeit einer Belegarzttätigkeit in einer renommierten Klinik. *Ref.-Nr. 9880*

› KANTON BASEL-STADT

PHLEBOLOGISCH-CHIRURGISCHE PRAXIS IN BASEL NACHFOLGER/IN GESUCHT
Für eine langjährig (seit bald 30 Jahren) etablierte und ertragsstarke phlebologisch-chirurgische Praxis in Basel Nachfolger/in gesucht. Zentrale Lage, beste Erreichbarkeit mit ÖV oder per Auto. Schöne, grosszügige Räumlichkeiten, auch für Gruppenpraxis geeignet, verbleiter Praxis-OP (Durchleuchtung möglich), separater verbleiter Raum für Röntgenuntersuchungen

vorhanden. Akkreditierung in drei nahe gelegenen renommierten Privatkliniken möglich. Übergabetermin nach Vereinbarung. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1105*

DERMATOLOGIE UND VENEROLOGIE

› KANTON THURGAU

DERMATOLOGISCHE PRAXIS IN DER OSTSCHWEIZ ZU ÜBERGEBEN
Für eine in schönen, modernen Räumen angesiedelte und sehr ertragsstarke Praxis für Dermatologie, Allergologie und Lasermedizin suchen wir nach Vereinbarung eine/n motivierte/n und engagierte/n Nachfolger/in respektive eine/n Praxispartner/in. Die Praxis liegt in einer grösseren, von einer hohen Lebensqualität gekennzeichneten Stadt im Kanton Thurgau und ist aufgrund ihrer zentralen Lage sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln optimal erreichbar. Sie profitieren in der langjährig etablierten Praxis neben der spannenden Tätigkeit in grosszügigen Räumlichkeiten (einschl. eigenem Praxis-OP, Klimaanlage, eigener Parkplätze für Patienten und Personal, behindertengerechten Zugangs) ausserdem von der guten Zusammenarbeit mit dem eingespielten Praxisteam sowie einem grossen Zuweisernetzwerk. Falls wir mit diesem Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1135*

GASTROENTEROLOGIE

› KANTON SCHAFFHAUSEN

GASTROENTEROLOGISCHE PRAXIS ZU ÜBERGEBEN
Für eine langjährig etablierte und ertragsstarke Praxis für Gastroenterologie in der Nordschweiz suchen wir nach Vereinbarung eine/n motivierte/n und kompetente/n Nachfolger/in. Die Praxis verfügt über grosszügig bemessene moderne Räumlichkeiten in einer stilvollen Immobilie. Die zentrale Lage ermöglicht eine optimale Erreichbarkeit mit öffentlichen und privaten Verkehrsmitteln. Darüber hinaus profitieren Sie von der kompetenten Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Praxisteam und einem grossen, langjährig gepflegten Zuweisernetzwerk. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1375*

GYNÄKOLOGIE UND GEBURTSHILFE

› NORDWESTSCHWEIZ

PRAXIS FÜR GYNÄKOLOGIE UND GEBURTSHILFE ZU ÜBERGEBEN
An attraktiver, sowohl mit öffentlichen wie auch privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbarer Lage im Grossraum Basel wird für eine ertragsstarke und seit Jahren bestens etablierte Facharztpraxis für Gynäkologie und Geburtshilfe ein/e motivierte/r und engagierte/r Nachfolger/in gesucht. Eine angenehme Arbeitsatmosphäre wird gewährleistet durch die hervorragende Zusammenarbeit sowohl mit den Ärzten im Belegarztspital wie auch mit dem perfekt eingespielten, interdisziplinären Praxisteam. Einen weiteren Pluspunkt stellt das äusserst umfangreiche Zuweisernetzwerk der Praxis dar. *Ref.-Nr. 8495*

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

› OSTSCHWEIZ

REGION BODENSEE: ATTRAKTIVE PRAXIS FÜR GYNÄKOLOGIE ZU ÜBERGEBEN!
Für eine langjährig etablierte Frauenarztpraxis in einer grösseren Stadt in der Ostschweiz suchen wir nach Vereinbarung eine Fachärztin für Gynäkologie zur Übernahme. Die grosszügig bemessenen und äusserst zentral gelegenen Praxisräumlichkeiten bestechen durch ihre funktionale Ausstattung und verfügen neben eigenen Personalparkplätzen auch über einen zertifizierten Praxis-OP. Falls Sie sich von diesem interessanten Angebot an landschaftlich reizvoller Lage angesprochen fühlen, melden Sie sich bitte schriftlich. *Ref.-Nr. 1485*

› KANTON AARGAU

PRAXIS FÜR GYNÄKOLOGIE UND GEBURTSHILFE IM KANTON AARGAU ZU ÜBERGEBEN
Für eine etablierte und gut frequentierte gynäkologische Praxis im Kanton Aargau in schöner und ländlicher Umgebung suchen wir nach Vereinbarung eine/n motivierte/n Nachfolger/in. Die Praxis verfügt mit einer Fläche von ca. 120 m² über eine grosszügige, funktional eingerichtete und gepflegte Praxisinfrastruktur. Es besteht die Möglichkeit, die Praxis inklusive Immobilie (Praxis und Wohnhaus) zu übernehmen. Somit sind die Praxisräumlichkeiten ausbaubar und könnten auch von mehreren Ärzten übernommen werden. Der Praxisstandort ist verkehrstechnisch sehr gut gelegen, die Umgebung ist sehr familienfreundlich. Die gute Altersverteilung des Patientenguts sowie ein breites Leistungsspektrum bieten einem/r Nachfolger/in ein interessantes und vielseitiges Tätigkeitsfeld in einer stark unterversorgten Region. Ausserdem besteht die Möglichkeit der Operationstätigkeit in einer nahe gelegenen Klinik ohne Verpflichtung zum geburtshilflichen Notfalldienst. *Ref.-Nr. 9945*

› KANTON BASEL-STADT

BASEL: GYNÄKOLOGISCHE PRAXIS ZU ÜBERGEBEN
An attraktiver, sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbarer Lage mitten in der Stadt Basel wird für eine langjährig etablierte und ertragsstarke Praxis für Gynäkologie und Geburtshilfe ein/e oder mehrere engagierte Nachfolger/innen gesucht. Neben den äusserst grosszügig bemessenen, lichtdurchfluteten Räumlichkeiten gewährleistet auch die hervorragende Zusammenarbeit mit dem perfekt eingespielten Praxisteam eine sehr angenehme Arbeitsatmosphäre. *Ref.-Nr. 9365*

› KANTON LUZERN

SCHÖNE FRAUENARZTPRAXIS IN DER INNENSTADT VON LUZERN
... braucht Verstärkung: Gynäkolog/in zur Mitarbeit und/oder späterer Übernahme gesucht. Beste Klientel, geschmackvolle Räumlichkeiten mit sehr guter Ausstattung, optimale Lage. Falls Sie dieses attraktive Angebot anspricht, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9795*

› KANTON ST. GALLEN

NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR GYNÄKOLOGISCHE PRAXIS
Für eine langjährig etablierte und ertragsstarke Facharztpraxis für Gynäkologie und Geburtshilfe suchen wir nach Vereinbarung eine/n engagierte/n und motivierte/n Nachfolger/in. Die Praxis besticht neben zentralster Lage in einer grossen, stark wachsenden Stadt im Kanton St. Gallen durch grosszügig bemessene, funktional eingerichtete und helle Räumlichkeiten. Neben der optimalen, sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbaren Lage stellen das umfangreiche Zuweisernetzwerk sowie die gute Zusammenarbeit mit dem eingespielten Praxisteam

weitere Pluspunkte dar. Es bestünde ebenfalls die Möglichkeit der Belegarzttätigkeit in einer renommierten Privatklinik. Falls Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten und wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1180*

HALS-NASEN-OHREN-HEILKUNDE

› KANTON THURGAU

NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR ORL-PRAXIS IN DER OSTSCHWEIZ
Für eine in einer grösseren Ortschaft im Kanton Thurgau gelegene, langjährig etablierte und ertragsstarke Praxis für Oto-Rhino-Laryngologie wird nach Vereinbarung ein/e motivierte/r Nachfolger/in gesucht. Die zentral gelegene und sowohl mit öffentlichen wie auch privaten Verkehrsmitteln gut erreichbare Praxis verfügt über grosszügig bemessene, moderne und helle Räumlichkeiten. Sie profitieren ausserdem von der exzellenten Zusammenarbeit sowohl mit dem langjährig eingespielten Praxisteam als auch mit den anderen Fachärzten im Belegspital. *Ref.-Nr. 8940*

HANDCHIRURGIE

› NORDWESTSCHWEIZ

PRAXIS MIT OPERATIONSSAAL OP I IM RAUM NORDWESTSCHWEIZ ZU ÜBERGEBEN
Für eine sich auf dem neuesten Stand der Technik befindende, topmoderne Praxis inkl. zertifiziertem OP I nach TARMED in einer einwohnerstarken Gemeinde im Grossraum Basel suchen wir nach Vereinbarung eine/n kompetente/n, engagierte/n Nachfolger/in zur Praxisübernahme. Die Praxis eignet sich sehr gut für Chirurg/in, Handchirurg/in, Handchirurgin/en oder Plastische/n Chirurg/in. Die Praxis befindet sich an zentraler Lage und ist dank zur Praxis gehörenden Parkplätzen sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln auf bestmögliche Art und Weise erreichbar. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8560*

OPHTHALMOLOGIE

› KANTON BERN

MITTEN IN BERN: AUGENARZTPRAXIS ZU ÜBERGEBEN
Für eine an zentralstmöglicher Lage angesiedelte Praxis für konservative Ophthalmologie in der Stadt Bern wird nach Vereinbarung ein/e motivierte/r Nachfolger/in gesucht. Die langjährig etablierte Facharztpraxis verfügt über grosszügig bemessene, funktional eingerichtete Räumlichkeiten. Die Praxis wäre aufgrund der räumlichen Gegebenheiten auch für zwei Ärzte geeignet. Falls Sie dieses attraktive Angebot anspricht, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1140*

› KANTON SOLOTHURN

NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR AUGENZENTRUM
Für ein in einer dynamischen, stark wachsenden Stadt im Kanton Solothurn gelegenes Zentrum für Ophthalmologie und Ophthalmochirurgie wird nach Vereinbarung ein/e motivierte/r Nachfolger/in gesucht. Das ertragsstarke und langjährig etablierte Zentrum besticht durch seine zentrale Lage sowie grosszügigen, hellen Räumlichkeiten und einen qualitativ hochstehenden Ausbaustandard. Die Erreichbarkeit ist sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln auf optimale Art und Weise sichergestellt. Einen weiteren Vorteil stellt die exzellente Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Praxisteam dar. *Ref.-Nr. 9610*

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

› KANTON ST. GALLEN

NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR AUGENZENTRUM
Für ein in einer von einer hohen Lebensqualität gezeichneten, wachsenden Gemeinde im Kanton St. Gallen gelegenes Zentrum für Ophthalmologie und Ophthalmochirurgie wird nach Vereinbarung ein/e oder mehrere motivierte Nachfolger/innen gesucht. Das ertragsstarke und langjährig etablierte Zentrum besticht durch seine zentrale Lage sowie grosszügigen, hellen Räumlichkeiten inkl. OP I und einen hochstehenden Ausbaustandard. Die Erreichbarkeit ist sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln auf optimale Art und Weise sichergestellt. Zusätzlich profitieren Sie von der langjährigen guten Zusammenarbeit mit dem ärztlichen als auch nicht-ärztlichen Praxisteam. *Ref.-Nr. 1225*

ORTHOPÄDISCHE CHIRURGIE

› KANTON ZÜRICH

EINMALIGE CHANCE: ORTHOPÄDIE NACHFOLGE
Gesicherte Existenz für mindestens 1–2 Orthopäden/Orthopädinnen. Sein eigener Herr und Meister sein. Zeit für Familie haben. In einer Grossstadt im Kanton Zürich. Volle Auslastung ab dem ersten Arbeitstag. Riesiger Kundenstamm. Einrichtung der grossen, zentralen Praxis auf modernstem Stand. Praxis-OP. Operationen in 1–3 Spitälern. Einführungsunterstützung möglich. Übergabe nach Vereinbarung. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9195*

PLASTISCHE, REKONSTRUKTIVE UND ÄSTHETISCHE CHIRURGIE

› NORDWESTSCHWEIZ

PRAXIS MIT OPERATIONSSAAL OP I IM RAUM NORDWESTSCHWEIZ ZU ÜBERGEBEN
Für eine sich auf dem neuesten Stand der Technik befindende, topmoderne Praxis inkl. zertifiziertem OP I nach TARMED in einer einwohnerstarken Gemeinde im Grossraum Basel suchen wir nach Vereinbarung eine/n kompetente/n, engagierte/n Nachfolger/in zur Praxisübernahme. Die Praxis eignet sich sehr gut für eine/n Chirurg/in, Handchirurg/in oder Plastische/n Chirurg/in. Die Praxis befindet sich an zentraler Lage und ist dank zur Praxis gehörenden Parkplätzen sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln auf bestmögliche Art und Weise erreichbar. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8560*

PNEUMOLOGIE

› KANTON ST. GALLEN

KANTON ST. GALLEN: PNEUMOLOGISCHE PRAXIS ZU ÜBERGEBEN
Für eine sich in einer grösseren Gemeinde an landschaftlich reizvoller Lage befindende Praxis für Pneumologie wird nach Vereinbarung ein/e motivierte/r Nachfolger/in gesucht. Neben der zentralen Lage, welche die perfekte Erreichbarkeit sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln garantiert, profitieren Sie in der ausserordentlich ertragsstarken Praxis von der Zusammenarbeit mit einem motivierten und langjährig eingespielten Praxisteam sowie modern und funktional ausgestatteten, grosszügigen Räumlichkeiten. Das grosse Zuweisernetzwerk sowie die Spitalanbindung stellen weitere Pluspunkte dar. Aufgrund der räumlichen Gegebenheiten wäre auch eine Übernahme durch zwei Ärzte möglich. *Ref.-Nr. 9730*

echt.raum

Architektur, Praxisdesign & Projektmanagement

Die Praxen von echt.raum zeichnen sich durch eine hohe entwerferische Qualität aus. Als Architektinnen ETH / SIA wissen wir, was gutes Design ist. Wir sind Perfektionistinnen und erstellen individuelle Praxen nach Ihren Bedürfnissen. Um einen sauberen Planungs- und Ausführungsverlauf zu garantieren, übernehmen wir auch das Projektmanagement und die Bauleitung. So haben wir alles im Griff.

echt.raum I Lavaterstrasse 69, 8002 Zürich I www.echtraum.ch I 043 333 06 77 I info@echtraum.ch

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

RHEUMATOLOGIE

› KANTON ZÜRICH

ZÜRICH: ATTRAKTIVE PRAXIS FÜR RHEUMATOLOGIE ZU ÜBERGEBEN
Für eine Praxis für Rheumatologie an bester Lage mitten in der Stadt Zürich wird nach Vereinbarung ein/e oder mehrere Nachfolger/innen gesucht. Die äusserst ertragsstarke und langjährig etablierte Facharztpraxis verfügt über ausgesprochene Behandlungsschwerpunkte auf Osteoporose und Knochendichtemessungen (DEXA) und befindet sich auf dem neuesten Stand der Technik. Neben der hervorragenden Zusammenarbeit mit dem eingespielten Praxisteam profitieren Sie in den äusserst grosszügig bemessenen Räumlichkeiten auch von einem grossen Zuweisernetzwerk und einem langjährigen, treuen Patientenstamm. Aufgrund der Grösse der Praxis wäre auch eine Übergabe an mehrere Ärzte vorstellbar. Bei Interesse an diesem attraktiven Angebot freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1045*

ZÜRICH: NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR RHEUMATOLOGISCHE PRAXIS
An einer zentralen, sowohl mit den öffentlichen wie privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbaren Lage inmitten der Stadt Zürich wird für eine ertragsstarke und etablierte Facharztpraxis für Rheumatologie mit ausgewiesener Spezialisierung hinsichtlich manueller Medizin und Sportmedizin nach Vereinbarung ein/e motivierte/r und engagierte/r Nachfolger/in gesucht. Ein angenehmes Arbeitsumfeld garantiert Ihnen dabei die gute Zusammenarbeit sowohl mit den Ärzten in der Praxis als auch mit dem langjährig eingespielten, etablierten Praxisteam. Ausserdem profitieren Sie in der modern und funktional ausgestatteten Praxis von einem stabilen Zuweisernetzwerk. *Ref.-Nr. 8850*

RHEUMATOLOGIE, KONSERVATIVE ORTHOPÄDIE

› NORDWESTSCHWEIZ

NACHFOLGER/IN GESUCHT FÜR KONSERVATIVE ORTHOPÄDISCHE PRAXIS
Für eine ertragsstarke, konservative orthopädische Praxis in einer wachsenden Stadt im Kanton Aargau suchen wir nach Vereinbarung eine/n gut ausgebildete/n und motivierte/n Nachfolger/in, wobei auch ein/e Rheumatolog/in möglich wäre. Die Praxis liegt absolut zentral und ist sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln auf optimale Art und Weise zu erreichen. Sie profitieren in der voll digitalisierten Praxis ausserdem von äusserst grosszügig bemessenen, modernen und lichtdurchfluteten Räumlichkeiten und der hervorragenden Zusammenarbeit im Praxisteam. *Ref.-Nr. 9055*

ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN

› MITTELLAND UND ZENTRALSCHWEIZ

BE UND ZG: FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR PÄDIATRIE ODER ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN GESUCHT

Für eine grössere Gruppenpraxis mit zwei Standorten im idyllischen Oberaargau (Kanton Bern) sowie einem Standort im Kanton Zug suchen wir eine/n Facharzt/-ärztin für Pädiatrie oder Allgemeine Innere Medizin (50–100 %) zur Ergänzung des Teams und zum Ausbau des Angebotes. Die modern und funktional eingerichteten Praxen liegen in grösseren Ortschaften und sind sowohl mit öffentlichen als auch mit privaten Verkehrsmitteln gut zu erreichen. Bei gegenseitigem Interesse wäre nach anfänglicher Anstellung auch die Option zu einer späteren Partnerschaft gegeben. *Ref.-Nr. 8090*

› NORDWESTSCHWEIZ

PRAXISTÄTIGKEIT IN ATTRAKTIVER PRAXIS ZWISCHEN AARAU UND BASEL

Für eine erfolgreiche, lebhafte Gemeinschaftspraxis in einer verkehrstechnisch ideal erreichbaren Gemeinde im Kanton Aargau suchen wir zur Unterstützung eine/n zuverlässige/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin (Pensum 50–100%). Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer Anstellung oder auch als selbstständige/r Praxispartner/in zu fairen und kollegialen Bedingungen tätig zu sein. Die Zulassung als Lehrpraxis für 1 Jahr ambulante Allgemeine Innere Medizin ist vorhanden – somit kann das letzte Ausbildungsjahr auch in der Praxis absolviert werden. Die Praxis ist modern, funktional und vollelektronisch ausgestattet. Ein vielseitiges Leistungsangebot sowie die Zusammenarbeit mit einem kompetenten Praxisteam sind weitere Vorzüge. *Ref.-Nr. 9135*

› ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

GEMEINSCHAFTSPRAXIS IM KANTON SCHWYZ 10 MINUTEN VON ZÜRICHSEE ENTFERNT SUCHT UNTERSTÜTZUNG

Eine hochfrequentierte Praxis mit einem vielfältigen und spannenden Patientengut sucht per sofort eine/n motivierte/n Kolleg/in (Allgemeine Innere Medizin). Die Praxis verfügt über grosszügige Räumlichkeiten und ist diagnostisch top ausgestattet. Aktuell sind in der Praxis drei Ärzte tätig, die eine qualitativ hochstehende Medizin anbieten. Wenn Sie über eine breite Ausbildung verfügen und das Patientenwohl bei Ihnen an erster Stelle steht, zögern Sie nicht, sich auf diese Stelle mit fairen und überdurchschnittlichen Anstellungsbedingungen zu melden. Wir freuen uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1055*

› KANTON AARGAU

HAUSÄRZTIN/-ARZT (50–100 %) ZUR ERGÄNZUNG DES TEAMS VOM HAUSARZTZENTRUM AM STADTWEG IN RHEINFELDEN GESUCHT

Das Hausarztzentrum am Stadtweg in Rheinfelden im Kanton Aargau ist eine seit vielen Jahren etablierte Hausarztpraxis mit mehreren Ärzten im Teilzeit- und Vollzeitpensum sowie einem eingespielten MPA-Team. Die Praxis verfügt über grosszügige Räumlichkeiten, ist technisch auf dem neusten Stand und gut organisiert. Aufgrund des stetig steigenden Patientenaufkommens wird zur Ergänzung des Teams ein/e weitere/r Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin (50–100 %) gesucht. Wenn Sie auf der Suche nach einer langfristigen Anstellung oder Infrastrukturnutzung sind, es schätzen in einem aufgestellten Team zu arbeiten, einen kollegialen Umgang pflegen und das Patientenwohl bei Ihnen an oberster Stelle steht, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1235*

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

PRAXISPARTNER/IN IN MODERNE PRAXIS IM FRICKTAL GESUCHT (TZ MÖGLICH)
Für eine überdurchschnittlich gut laufende Hausarztpraxis im Fricktal (Kt. AG, 30 min von Basel entfernt) suchen wir zur Ergänzung eine/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin, die/der die Zukunft der Praxis als gleichberechtigte/r Partner/in mitgestaltet. Die Praxis befindet sich in einem 2018 eröffneten Neubau, ist topmodern ausgestattet (eKG Vitodata, digitales Röntgen, Belastungs-EKG) und zeichnet sich durch effiziente Arbeitsabläufe sowie ein eingespieltes Team aus. Im gleichen Gebäude befindet sich ein Fitnesscenter sowie eine Physiotherapie, weshalb in der Praxis u. a. viele Sportler betreut werden – eine Chance für Hausärzte mit Weiterbildungstitel Sportmedizin! Falls Sie dieses attraktive Angebot anspricht, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1275*

› KANTON LUZERN

NEUES ÄRZTEEIGENES ÄRZTEZENTRUM IN EMMENBRÜCKE SUCHT WEITERE KOLLEGEN
Zentralste Lage beim Bus- und SBB-Bahnhof Emmenbrücke (30 000 Einwohner) entsteht auf insgesamt 420 m^2 ein Ärztezentrum, das drei Ärzten im Vollzeitpensum bzw. mehreren Ärzten im Teilzeitpensum Platz bietet. Aufgrund der Unterversorgung in der Region ist besonders für Fachärzte für Allgemeine Innere Medizin / Hausarztmedizin die Ausgangslage hervorragend. Das Zentrum befindet sich in ärzteeigener Hand. Die Zusammenarbeit in Anstellung, Infrastrukturnutzung oder Mitinhaberschaft ist möglich. Die Praxis ist komplett ausgebaut und eingerichtet. Das Gebäude verfügt über eine eigene Tiefgarage. Falls Sie dieses attraktive Angebot anspricht, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1025*

› KANTON ST. GALLEN

HAUSÄRZTIN/-ARZT (40–60 %) FÜR DIE GERBE-PRAXIS IN OBERUZWIL GESUCHT
Für unsere etablierte Hausarztpraxis (www.gerbepraxis-oberuzwil.ch) suchen wir eine/n zusätzliche/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin zur Ergänzung unseres eingespielten und dynamischen Teams. Für den Einstieg wäre ein Pensum von 40–60 % ideal mit Option zur späteren Steigerung. Wir befinden uns an attraktivster Lage mitten in Oberuzwil in einem Neubau. Die Praxis ist modern ausgebaut und technisch auf dem neusten Stand. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, zu attraktiven, zeitgemässen Anstellungsbedingungen mit Potenzial für eine zukünftige persönliche Weiterentwicklung tätig zu sein. *Ref.-Nr. 1115*

MITARBEIT ODER INFRASTRUKTURNUTZUNG HAUSARZT IN SCHWARZENBACH (SG)
Für die Hausarztpraxis von Herrn Germann in Schwarzenbach (SG) suchen wir nach Vereinbarung eine/n aufgestellte/n und zuverlässige/n Kolleg/in mit Facharzt für Allgemeine Innere Medizin. Es besteht die Option einer Anstellung oder Infrastrukturnutzung mit Option zur späteren Partnerschaft. Unser junges Team besteht aus einem Arzt und drei Medizinischen Praxisassistentinnen. Die Praxis verfügt über digitales Röntgen, Ultraschall, elektronische KG und eine grosse Apotheke etc. Ideal, aber nicht Bedingung wäre es, wenn Sie folgendes mitbringen: Erfahrung im Schweizer Gesundheitswesen und die Fähigkeitsausweise für Labor und Ultraschall (Abdomen). Wenn Sie auf der Suche nach einem kollegialen Arbeitsumfeld sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1420*

› KANTON THURGAU

FACHÄRZTIN/-ARZT FÜR ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN FÜR GRUPPENPRAXIS GESUCHT!
Für eine erfolgreiche, moderne Gruppenpraxis (mit SD, elektr. KG, digitalem Röntgen etc.) in einer attraktiven Gemeinde im Kanton Thurgau suchen wir nach Vereinbarung eine/n gut ausgebildete/n und motivierte/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin (Pensum 50–100 %). Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer Anstellung oder einer selbstständigen Tätigkeit. Wenn Sie Freude an Ihrem Beruf haben und über menschliches Engagement verfügen, freut sich ein aufgestelltes und motiviertes Team auf Ihre Bewerbung. *Ref.-Nr. 9715*

› KANTON WALLIS

ÄRZTEZENTRUM IM OBERWALLIS SUCHT FACHÄRZTE/-ÄRZTINNEN FÜR GRUNDVERSORGUNG UND KINDERARZT/-ÄRZTIN
In einer seit Jahren etablierten, familiär geführten Arztpraxis für Allgemeine Innere Medizin in einer boomenden Region im deutschsprachigen Teil des Kantons Wallis, mit einem eingespielten Team und angeschlossener Physiotherapie, bietet sich nach dem Umzug in einen modernen Neubau im Rahmen der bestehenden Strukturen die Möglichkeit einer selbstständigen ärztlichen Tätigkeit mit Infrastrukturnutzung für zwei Fachärzte/-ärztinnen für Allgemeine Innere Medizin FMH (oder kurz davor) und eine/n Facharzt/-ärztin für Kinder- und Jugendmedizin. In diesem Rahmen muss kein finanzielles Risiko eingegangen werden. Wenn Sie neben Ihrer beruflichen Qualifikation viel Freude und Teamfähigkeit zum Aufbau oder Mitarbeit in einem innovativen, ärztlich und familiär geführten Ärztezentrum mitbringen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Der Neubau wird an zentraler sonniger Lage in der Nähe des Bahnhofs und mit mehreren zur Verfügung stehenden Parkplätzen sowohl mit den öffentlichen wie auch mit den privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbar sein. Falls Sie von dieser einmaligen Gelegenheit in der Sonnenstube der Schweiz profitieren möchten sowie den Charme der Region und der nahe gelegenen Berge schätzen, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8645*

› KANTON ZÜRICH

HAUSARZTPRAXIS IM ZÜRCHER OBERLAND SUCHT VERSTÄRKUNG
Für eine etablierte und stark frequentierte Hausarztpraxis im Zürcher Oberland suchen wir eine/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin. Die Praxis ist im Herbst in neu ausgebaute Räumlichkeiten umgezogen und verfügt über eine topmoderne Infrastruktur (digitales Röntgen, Ultraschall, elektronische Agenda und KG). Der Einstieg ist nach Vereinbarung möglich. Das Arbeitspensum sowie das Kooperationsmodell sind frei wählbar. Wir freuen uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9685*

ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN, RHEUMATOLOGIE

› KANTON ST. GALLEN

PRAXISPARTNER/IN IM SARGANSERLAND GESUCHT (PENSUM 80–100 %), SELBSTSTÄNDIG ODER ANGESTELLT
Für ein modernes Ärztezentrum im Kanton St. Gallen suchen wir eine/n kompetente/n und sympathische/n Facharzt/-ärztin für Allgemeine Innere Medizin oder eine/n Facharzt/-ärztin für Rheumatologie. Es erwartet Sie ein fester Patientenstamm, ein aufgestelltes Praxisteam sowie eine angenehme und kollegiale Praxistätigkeit in einer Region mit hoher Lebensqualität. Ein Einstieg ist ab sofort möglich, Investitionen sind nicht notwendig. *Ref.-Nr. 5100*

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

CHIRURGIE

› KANTON AARGAU

PRAXISPARTNER/IN FÜR ALLGEMEINCHIRURGIE GESUCHT
Für eine im Kanton Aargau gelegene, topmoderne Praxis für Allgemeinchirurgie suchen wir zur Ergänzung eine/n gut ausgebildete/n Chirurg/in. Die Praxis, gelegen in einer wachsenden Gemeinde, verfügt über grosszügige, moderne und lichtdurchflutete Räumlichkeiten an zentraler Lage, ein grosses Patientengut (stabiles Zuweisernetzwerk) sowie eine ausgezeichnete Erreichbarkeit sowohl mit privaten wie auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln. *Ref.-Nr. 8945*

DERMATOLOGIE UND VENEROLOGIE

› OSTSCHWEIZ

NORDOSTSCHWEIZ: FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR DERMATOLOGIE GESUCHT
Für ein mit grosszügigen, topmodernen Räumlichkeiten ausgestattetes dermatologisches Zentrum in einer grösseren Stadt in der Nordostschweiz suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung im 40–60-%-Pensum: eine/n hochmotivierte/n, teamfähige/n Fachärztin/-arzt für Dermatologie und Venerologie im Angestelltenverhältnis. Neben den attraktiven Arbeitsbedingungen an absoluter Toplage profitieren Sie von einer fordernden, abwechslungsreichen Tätigkeit in einem aufgestellten, eingespielten Team. Falls Sie neben der Basisdermatologie auch Erfahrung im Bereich Allergologie und Lasermedizin mitbringen und wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9465*

› ZENTRALSCHWEIZ

FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR DERMATOLOGIE GESUCHT – 50–100-%-Pensum
Für eine mit grosszügigen, modernen Räumlichkeiten ausgestattete dermatologische Praxis in einer grösseren Ortschaft in der Innerschweiz suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung eine/n hochmotivierte/n, teamfähige/n Fachärztin/-arzt für Dermatologie und Venerologie im Angestelltenverhältnis. Neben den sehr attraktiven Arbeitsbedingungen profitieren Sie von einer fordernden, abwechslungsreichen Tätigkeit in einem aufgestellten Team. Falls Sie im Optimalfall neben der Basisdermatologie auch Erfahrung im Bereich ästhetische Dermatologie und Lasermedizin mitbringen und wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1370*

REIF FÜR HARMONISCHE WORK-LIFE-BALANCE?
Topmodern ausgestattetes Dermacenter im Herzen der Schweiz, am Vierwaldstättersee, mit knapp 30 Mitarbeitern, an zwei Standorten, Schwerpunkt dermatologische Onkologie/OP und Ästhetik/Laser sucht hochqualifizierte/n, eigenverantwortliche/n, dynamische/n Facharzt/Fachärztin für Dermatologie. Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit und hervorragende Verdienstmöglichkeiten bei attraktivem Freizeitangebot. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. *Ref.-Nr. 8740*

› KANTON ZÜRICH

FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR DERMATOLOGIE GESUCHT
Für ein mit grosszügigen, modernen Praxisräumlichkeiten ausgestattetes dermatologisches Zentrum in der Stadt Zürich suchen wir nach Vereinbarung im 50-%-Pensum eine/n motivierte/n, teamfähige/n Fachärztin/-arzt für Dermatologie und Venerologie im Angestelltenverhältnis. Subspezialitäten wie bspw. Allergo-

logie, Phlebologie, Kleinchirurgie etc. sind sehr willkommen. Das Pensum ist mit steigendem Patientenstamm ausbaubar und es bietet sich die Möglichkeit, zu einem späteren Zeitpunkt die Standortleitung zu übernehmen. Neben den attraktiven Arbeitsbedingungen profitieren Sie von einer fordernden, abwechslungsreichen Tätigkeit in einem aufgestellten Team. Idealerweise bringen Sie neben der Bereitschaft zur Mobilität Erfahrung sowohl in der Basisdermatologie als auch im Bereich ästhetische Dermatologie und Lasermedizin mit. *Ref.-Nr. 9430*

GASTROENTEROLOGIE

› KANTON ZÜRICH

ZÜRICH: GASTROENTEROLOGISCHE PRAXIS SUCHT VERSTÄRKUNG
Für eine in grosszügigen, topmodernen Räumlichkeiten an bester Lage angesiedelte Praxis suchen wir eine/n motivierte/n und engagierte/n Facharzt/-ärztin für Gastroenterologie im Angestelltenverhältnis. Neben der hervorragenden Zusammenarbeit mit dem bestens eingespielten Team und attraktiven Arbeitsbedingungen stellen die flexible Wahl des Arbeitspensums (60–100%) sowie die Möglichkeit zur allfälligen späteren Partnerschaft weitere Pluspunkte dar. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1260*

GYNÄKOLOGIE UND GEBURTSHILFE

› KANTON THURGAU

KANTON TG: PRAXIS SUCHT GYNÄKOLOGISCHE VERSTÄRKUNG (40–80%)!
Für eine langjährig etablierte, in modernen und hellen Räumlichkeiten untergebrachte Praxis für Allgemeine Innere Medizin suchen wir nach Vereinbarung zur Erweiterung des Angebots eine/n engagierte/n und motivierte/n Gynäkolog/in im Angestelltenverhältnis. Neben der fordernden Tätigkeit und der guten Zusammenarbeit mit dem eingespielten Praxisteam profitieren Sie auch von attraktiven Anstellungsbedingungen. Falls wir mit diesem Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1155*

REGION BODENSEE: ATTRAKTIVE PRAXIS FÜR GYNÄKOLOGIE SUCHT VERSTÄRKUNG!
Für eine langjährig etablierte Frauenarztpraxis in einer grösseren Stadt in der Ostschweiz suchen wir nach Vereinbarung eine/n Facharzt/Fachärztin für Gynäkologie im Angestelltenverhältnis ca. 40–50 % oder als Infrastrukturnutzer/in. Eine spätere Übernahme wäre erwünscht, aber nicht Bedingung. Die grosszügig bemessenen und äusserst zentral gelegenen Praxisräumlichkeiten bestechen durch ihre funktionale Ausstattung und verfügen neben eigenen Personalparkplätzen unter anderem über zwei Sprechzimmer und einen zertifizierten Praxis-OP. Darüber hinaus profitieren Sie von einer hervorragenden Zusammenarbeit mit dem in gleicher Praxis tätigen Urologen und dem motivierten Praxisteam. Falls Sie sich von diesem interessanten Angebot an landschaftlich reizvoller Lage angesprochen fühlen, melden Sie sich bitte schriftlich. *Ref.-Nr. 8985*

› KANTON ZÜRICH

SPEZIALIST IN HAUSÄRZTLICHE PRAXIS ZUR ERGÄNZUNG DES LEISTUNGSANGEBOTS GESUCHT
Zur Ergänzung des Leistungsangebots einer hausärztlichen Praxis in Geroldswil (30 min von der Stadt Zürich) suchen wir eine/n oder mehrere versierte und motivierte Fachärzte/-ärztinnen, idealerweise aber nicht zwingend für Gynäkologie oder Pädiatrie. Das Arbeitspensum ist dabei ebenso flexibel wählbar wie der Einstiegszeitpunkt. Es bietet sich die Möglichkeit einer Infrastrukturnutzung oder als selbstständiger Praxispartner tätig zu sein. Die modern

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

eingerichtete Praxis in grosszügigen Räumlichkeiten in einem 2019 errichteten Neubau liegt zentral und ist sehr gut erreichbar. Es bietet sich die Möglichkeit einer Anstellung oder als selbstständiger Praxispartner tätig zu sein. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9555*

HALS-NASEN-OHREN-HEILKUNDE

› ZENTRALSCHWEIZ

HNO-PRAXIS SUCHT UNTERSTÜTZUNG (PENSUM 50–100%)
Für eine langjährig etablierte, in der Zentralschweiz an privilegierter Lage situierte HNO-Praxis suchen wir zur Ergänzung des Praxisteams nach Vereinbarung Verstärkung im ärztlichen Bereich. Den/die versierte/n, im Optimalfall operativ tätige/n Facharzt/-ärztin für Oto-Rhino-Laryngologie (idealerweise mit Schwerpunkt Hals- und Gesichtschirurgie) erwarten in modernen, lichtdurchfluteten Räumlichkeiten ein routiniertes, perfekt eingespieltes Praxisteam sowie ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. *Ref.-Nr. 8470*

HANDCHIRURGIE

› KANTON ZÜRICH

KANTON ZÜRICH: FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR HANDCHIRURGIE GESUCHT
Für ein in einer grösseren Gemeinde im Kanton Zürich gelegenes chirurgisches Zentrum suchen wir im Vollzeitpensum nach Vereinbarung eine/n engagierte/n und motivierte/n Facharzt/-ärztin für Handchirurgie im Rahmen eines Infrastrukturnutzungsvertrages. Sie profitieren von attraktiven Arbeitsbedingungen in modernsten Räumlichkeiten an bester Lage und der guten Zusammenarbeit mit dem eingespielten Praxisteam. Falls Sie über ein breites Fachwissen im Bereich Handchirurgie verfügen und dieses attraktive Angebot Ihr Interesse geweckt hat, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9970*

INTEGRATIVE MEDIZIN

› KANTON AARGAU

PRAXIS FÜR INTEGRATIVE MEDIZIN IN ROTHRIST (AG) SUCHT VERSTÄRKUNG
Für die Praxis von Frau Dr. med. Dipl. Psych. Simone Heymann in Rothrist suchen wir zur Ergänzung des Teams und nach Vereinbarung eine/n engagierte/n und motivierte/n Facharzt/-ärztin mit Schwerpunkt Schmerztherapie. Es wird Wert auf eine vertiefte psychologische Patientenführung sowie auf ein integrales Verständnis der Medizin gelegt. Zur angenehmen Arbeitsatmosphäre trägt neben den modernen, lichtdurchfluteten Räumlichkeiten in der Klinik Villa im Park auch die gute Zusammenarbeit mit dem eingespielten Team bei. Es bietet sich Ihnen sowohl die Möglichkeit der Anstellung als auch der selbstständigen Tätigkeit. Falls gewünscht, ist auch eine spätere Beteiligung möglich. Bei Interesse an diesem attraktiven Angebot freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9915*

NEUROLOGIE

› KANTON LUZERN

NEUROLOGISCHE FACHÄRZTIN / NEUROLOGISCHER FACHARZT FÜR ATTRAKTIVE PRAXISTÄTIGKEIT GESUCHT
Für die moderne, zentral in der Stadt Luzern gelegene Praxis mit eigenem Therapiezentrum suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung eine/n Facharzt/-ärztin für Neurologie mit einem Arbeitspensum von 40–80 %. Die Praxis bietet eine individualisierte Diagnostik inkl. apparativer Untersuchungstechniken (EEG, ENG, EMG, EVP, Labor und Liquor) und Therapien

sämtlicher neurologischer Erkrankungen an. Bei Interesse ist die Mitarbeit an klinischen Studien möglich. Ein eingespieltes Praxisteam unterstützt Sie engagiert und sorgt für eine angenehme und freundliche Atmosphäre. Ein fachlicher Austausch sowie die Möglichkeit regelmässiger Fort- und Weiterbildungen sind selbstverständlich. Sie sind eine motivierte, teamfähige, empathische Persönlichkeit, verfügen über die Fähigkeitsausweise ENMG und EEG und sind interessiert an einer abwechslungsreichen Tätigkeit in der ambulanten Betreuung neurologischer Patienten? Dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9110*

NEUROPÄDIATRIE

› KANTON ZÜRICH

VERSTÄRKUNG GESUCHT FÜR NEUROPÄDIATRISCHE PRAXIS
Wir suchen ab sofort oder nach Vereinbarung in einem noch zu definierenden Teilzeitpensum für eine etablierte, mitten in der Stadt Zürich gelegene Kinderneurologiepraxis eine/n versierte/n Facharzt/-ärztin für Neuropädiatrie oder aus den verwandten Gebieten Neurologie oder Entwicklungspädiatrie. Die modern eingerichteten und grosszügig bemessenen Praxisräumlichkeiten liegen zentral und sind sowohl mit ÖV als auch PV optimal zu erreichen. Es erwarten Sie ein motiviertes und eingespieltes Praxisteam sowie eine abwechslungsreiche, multidisziplinäre Tätigkeit inklusive EEG-Diagnostik und Zusammenarbeit mit einer kinder- und jugendpsychiatrischen Praxismitarbeiterin. Sie profitieren von der Möglichkeit, als selbstständige/r Praxispartner/in tätig sein zu können. *Ref.-Nr. 8505*

ONKOLOGIE / HÄMATOLOGIE

› ZENTRALSCHWEIZ

FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR ONKOLOGIE ODER HÄMATOLOGIE (OPTIONAL ENDOKRINOLOGIE) GESUCHT
Für eine modern eingerichtete Praxis für Onkologie mit herrlichem Seeblick in einer von einer hohen Lebensqualität und starkem Bevölkerungswachstum gekennzeichneten Kleinstadt in der Innerschweiz suchen wir nach Vereinbarung eine/n versierte/n und motivierte/n Facharzt/-ärztin für Onkologie oder Hämatologie (optional Endokrinologie) im Angestelltenverhältnis. Das Arbeitspensum ist dabei ebenso flexibel wählbar wie der Einstiegszeitpunkt. Die lichtdurchflutete Praxis liegt zentral und ist sehr gut erreichbar (ÖV als auch PV). In den grosszügig bemessenen und funktional eingerichteten Räumlichkeiten erwarten Sie attraktive Arbeitsbedingungen, ein langjährig eingespieltes Praxisteam sowie ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. *Ref.-Nr. 9595*

OPHTHALMOLOGIE

› KANTON AARGAU

OPHTHALMOLOG/IN (20–60 %) ZUR VERSTÄRKUNG DES TEAMS GESUCHT
Für eine ophthalmologische Praxis in einer hübschen Stadt im Kanton Aargau suchen wir nach Vereinbarung eine/n konservativ tätige/n Facharzt/-ärztin für Ophthalmologie (20–60 %). Die familienfreundliche Stadt bietet neben einem schönen Naherholungsgebiet auch ein breites Kultur- und Freizeitangebot. Direkte Bahnanschlüsse bestehen in nahezu alle Richtungen, Zürich ist in wenigen Minuten erreichbar. Die modern ausgestattete Praxis selbst liegt sehr zentral in Gehdistanz zum Bahnhof. Es erwarten Sie ein routiniertes Praxisteam, faire Anstellungskonditionen sowie ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. *Ref.-Nr. 9850*

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

OPHTHALMOCHIRURG/IN UND OPHTHALMOLOG/IN GESUCHT FÜR AUGENZENTRUM (PENSUM 80–100 %)
Zur Ergänzung des Praxisteams suchen wir nach Vereinbarung für ein etabliertes, zentral in einer grösseren Stadt im Kanton Aargau gelegenes Augenzentrum eine/n motivierte/n und engagierte/n Facharzt/-ärztin für Ophthalmochirurgie sowie eine/n Facharzt/-ärztin für Ophthalmologie. Die modernen Praxisräumlichkeiten befinden sich auf dem aktuellsten Stand der Technik und verfügen u. a. über einen Operationssaal nach TARMED I. Sie profitieren ausserdem von einem interessanten, abwechslungsreichen Tätigkeitsgebiet und einer exzellenten Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Praxisteam. Es bietet sich die Möglichkeit einer Anstellung oder als selbstständiger Praxispartner tätig zu sein. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9655*

TOPMODERNE AUGENARZTPRAXIS SUCHT VERSTÄRKUNG
Für eine zentral inmitten einer schnell wachsenden Gemeinde im östlichen Kanton Aargau gelegene Augenarztpraxis suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung eine/n konservativ oder operativ tätige/n Facharzt/-ärztin für Ophthalmologie in einem Pensum von 20–30 %. Sie erwartet in den modernen und sich technisch auf dem neuesten Stand präsentierenden Praxisräumlichkeiten ein routiniertes Praxisteam sowie ein forderndes und abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. Es bietet sich die Möglichkeit, im Angestelltenverhältnis oder als Infrastrukturnutzer/in tätig zu sein. *Ref.-Nr. 9290*

› KANTON SOLOTHURN

AUGENARZT GESUCHT IN PRAXIS IN STADT IM KANTON SOLOTHURN
In einer grösseren Stadt im Kanton Solothurn gelegene ophthalmologische Praxis sucht per sofort oder nach Vereinbarung eine/n motivierte/n konservativ oder operativ tätige/n Facharzt/-ärztin FMH Ophthalmologie/Ophthalmochirurgie. Pensum 60–100 %. Die Praxis liegt zentral und ist optimal mit dem ÖV erreichbar. Profitieren Sie auch von der hervorragenden Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Praxisteam. Sie sind Teil eines überregionalen Augenzentrums. Operative Gelegenheit vorhanden. Falls dieses attraktive Angebot Sie anspricht, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9255*

OPHTHALMOLOG/IN (50–100 %) GESUCHT
Für eine ophthalmologische Praxis in einer grösseren und von einer hohen Lebensqualität gekennzeichneten Stadt im Kanton Solothurn suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung eine/n engagierte/n und motivierte/n Facharzt/-ärztin für Ophthalmologie. Die Praxis verfügt über grosszügig bemessene, sich technisch auf dem neusten Stand befindende Räumlichkeiten. Neben der guten Zusammenarbeit mit dem eingespielten Praxisteam und den attraktiven Anstellungskonditionen profitieren Sie auch von einem abwechslungsreichen Tätigkeitsfeld. Falls dieses attraktive Angebot Sie anspricht und Sie über Führungsverantwortung und betriebswirtschaftliches Denken verfügen, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9910*

› KANTON ZÜRICH

AUGENARZTPRAXIS SUCHT UNTERSTÜTZUNG (PENSUM 50–100 %)
Zur Ergänzung des Praxisteams suchen wir nach Vereinbarung für eine etablierte, in der Nähe der Stadt Zürich gelegene Augenarztpraxis am linken Zürichseeufer eine/n versierte/n konservativ oder operativ tätige/n Facharzt/-ärztin FMH für Ophthalmologie/Ophthalmochirurgie. Die modern eingerichtete Praxis liegt zentral und ist sehr gut erreichbar (ÖV als auch PV). Es erwarten Sie ein routiniertes Praxisteam sowie ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. Es bietet sich die Möglichkeit einer Anstellung oder als selbstständiger Praxispartner tätig zu sein. *Ref.-Nr. 8350*

PÄDIATRIE

› MITTELLAND UND ZENTRALSCHWEIZ

BE UND ZG: FACHARZT/-ÄRZTIN FÜR PÄDIATRIE ODER ALLGEMEINE INNERE MEDIZIN GESUCHT
Für eine grössere Gruppenpraxis mit zwei Standorten im idyllischen Oberaargau (Kanton Bern) sowie einem Standort im Kanton Zug suchen wir eine/n Facharzt/-ärztin für Pädiatrie oder Allgemeine Innere Medizin (50–100 %) zur Ergänzung des Teams und zum Ausbau des Angebotes. Die modern und funktional eingerichteten Praxen liegen in grösseren Ortschaften und sind sowohl mit öffentlichen als auch mit privaten Verkehrsmitteln gut zu erreichen. Bei gegenseitigem Interesse wäre nach anfänglicher Anstellung auch die Option zu einer späteren Partnerschaft gegeben. *Ref.-Nr. 8090*

› KANTON WALLIS

ÄRZTEZENTRUM IM OBERWALLIS SUCHT FACHÄRZTE/-ÄRZTINNEN FÜR GRUNDVERSORGUNG UND KINDERARZT/-ÄRZTIN
In einer seit Jahren etablierten, familiär geführten Arztpraxis für Allgemeine Innere Medizin in einer boomenden Region im deutschsprachigen Teil des Kantons Wallis, mit einem eingespielten Team und angeschlossener Physiotherapie, bietet sich nach dem Umzug in einen modernen Neubau im Rahmen der bestehenden Strukturen die Möglichkeit einer selbstständigen ärztlichen Tätigkeit mit Infrastrukturnutzung für zwei Fachärzte/-ärztinnen für Allgemeine Innere Medizin FMH (oder kurz davor) und eine/n Facharzt/-ärztin für Kinder- und Jugendmedizin. In diesem Rahmen muss kein finanzielles Risiko eingegangen werden. Wenn Sie neben Ihrer beruflichen Qualifikation viel Freude und Teamfähigkeit zum Aufbau oder Mitarbeit in einem innovativen, ärztlich und familiär geführten Ärztezentrum mitbringen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Der Neubau wird an zentraler sonniger Lage in der Nähe des Bahnhofs und mit mehreren zur Verfügung stehenden Parkplätzen sowohl mit den öffentlichen wie auch mit den privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbar sein. Falls Sie von dieser einmaligen Gelegenheit in der Sonnenstube der Schweiz profitieren möchten sowie den Charme der Region und der nahe gelegenen Berge schätzen, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8645*

› KANTON ZUG

KINDERARZTZENTRUM SUCHT VERSTÄRKUNG
Für unseren Kunden, das Kinderzentrum Lindenpark in Baar bei Zug, suchen wir ab sofort eine/n gut ausgebildete/n Facharzt/-ärztin für Pädiatrie, wobei Subspezialitäten auch möglich sind. Neben der flexiblen Wahl des Arbeitspensums (60–100 %) und der guten Zusammenarbeit mit dem aufgestellten Team sowie den umliegenden Spitälern profitieren Sie auch von den grosszügigen, zentral gelegenen Praxisräumlichkeiten an verkehrsgünstiger Lage. Sie haben Freude an der Betreuung neugeborener Kinder (Neonatologie) und Interesse an einer fordernden, abwechslungsreichen Tätigkeit? Dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9235*

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

› KANTON ZÜRICH

KINDERARZTPRAXIS SUCHT VERSTÄRKUNG (50–100 %)
Für eine erfolgreiche Gemeinschaftspraxis für Kinder- und Jugendmedizin im Bezirk Uster suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n motivierte/n und sympathische/n Facharzt/-ärztin für Pädiatrie. Die Praxis befindet sich in einer grossen Gemeinde und ist mit ÖV und PV gut erreichbar. Es erwartet Sie eine vielseitige und interessante Praxistätigkeit in einem aufgestellten und dynamischen Team. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer Anstellung zu fairen und kollegialen Bedingungen. Die moderne und kindergerecht eingerichtete Praxis geniesst in der Region einen ausgezeichneten Ruf und würde sich über Unterstützung freuen. *Ref.-Nr. 9450*

SPEZIALIST IN HAUSÄRZTLICHE PRAXIS ZUR ERGÄNZUNG DES LEISTUNGSANGEBOTS GESUCHT
Zur Ergänzung des Leistungsangebots einer hausärztlichen Praxis in Geroldswil (30 min von der Stadt Zürich) suchen wir eine/n oder mehrere versierte und motivierte Fachärzte/-ärztinnen, idealerweise aber nicht zwingend für Gynäkologie oder Pädiatrie. Das Arbeitspensum ist dabei ebenso flexibel wählbar wie der Einstiegszeitpunkt. Es bietet sich die Möglichkeit einer Infrastrukturnutzung oder als selbstständiger Praxispartner tätig zu sein. Die modern eingerichtete Praxis in grosszügigen Räumlichkeiten in einem 2019 errichteten Neubau liegt zentral und ist sehr gut erreichbar. Es bietet sich die Möglichkeit einer Anstellung oder als selbstständiger Praxispartner tätig zu sein. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9555*

RHEUMATOLOGIE

› KANTON AARGAU

VERSTÄRKUNG GESUCHT FÜR RHEUMATOLOGISCHE PRAXIS (50–100%)
Für eine in einer grösseren, stark wachsenden Stadt im Kanton Aargau gelegene Praxis für Rheumatologie und physikalische Medizin suchen wir eine/n motivierte/n und engagierte/n Facharzt/-ärztin für Rheumatologie, optimalerweise mit Erfahrung im Bereich der Schmerztherapie. Sie arbeiten unter einer eigenen ZSR-Nummer. Neben der ausgesprochen zentralen Lage und den grossen, modernen Räumlichkeiten und Ausstattung stellen die gute Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Praxisteam sowie die flexible Wahl des Arbeitspensums weitere Pluspunkte dar. Darüber hinaus profitieren Sie von attraktiven Anstellungsbedingungen und der Möglichkeit einer späteren Teilhaberschaft. Falls dieses Angebot Sie anspricht, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme unter der Referenz-Nummer 1215. *Ref.-Nr. 1215*

› KANTON BASEL-LAND

BL: VERSTÄRKUNG GESUCHT FÜR ORTHOPÄDISCHES ZENTRUM
Für ein langjährig etabliertes Zentrum für orthopädische Chirurgie mit umfassendem Behandlungsspektrum wird ab sofort oder nach Vereinbarung ein/e Facharzt/-ärztin für Rheumatologie und/oder Rehabilitation und Schmerztherapie gesucht. Grundsätzlich ist sowohl eine Anstellung als auch eine selbstständige Mitarbeit als Infrastrukturnutzer und/oder Partner möglich. Neben der hervorragenden Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Team in einer modernen Infrastruktur profitieren Sie auch von der flexiblen Wahl des Arbeitspensums und vom fachlichen Austausch mit den anderen Ärzten. Bei Interesse an diesem attraktiven Angebot freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1195*

SPORTMEDIZIN

› KANTON AARGAU

PRAXISPARTNER/IN IN MODERNE PRAXIS IM FRICKTAL GESUCHT (TZ MÖGLICH)
Für eine überdurchschnittlich gut laufende Hausarztpraxis im Fricktal (Kt. AG, 30 min von Basel entfernt) suchen wir zur Ergänzung eine/n Fachärztin/-arzt für Allgemeine Innere Medizin, die/der die Zukunft der Praxis als gleichberechtigte/r Partner/in mitgestaltet. Die Praxis befindet sich in einem 2018 eröffneten Neubau, ist topmodern ausgestattet (eKG Vitodata, digitales Röntgen, Belastungs-EKG) und zeichnet sich durch effiziente Arbeitsabläufe sowie ein eingespieltes Team aus. Im gleichen Gebäude befindet sich ein Fitnesscenter sowie eine Physiotherapie, weshalb in der Praxis u. a. viele Sportler betreut werden – eine Chance für Hausärzte mit Weiterbildungstitel Sportmedizin! Falls Sie dieses attraktive Angebot anspricht, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1275*

UROLOGIE

› KANTON SOLOTHURN

SOLOTHURN: UROLOG/IN GESUCHT! (50–100 %)
Für eine äusserst lebhafte, direkt beim Bahnhof Solothurn gelegene, langjährig etablierte urologische Praxis suchen wir nach Vereinbarung eine/n engagierte/n und motivierte/n Facharzt/Fachärztin für Urologie im Anstellungsverhältnis. Sowohl eine konservative als auch eine operative Tätigkeit ist möglich. Neben attraktiven Anstellungsbedingungen und der guten Zusammenarbeit mit dem langjährig eingespielten Team profitieren Sie bei guter Zusammenarbeit auch von der Möglichkeit einer späteren Teilhaberschaft. *Ref.-Nr. 1065*

VERSCHIEDENE FACHRICHTUNGEN

› KANTON ZÜRICH

SPEZIALIST IN HAUSÄRZTLICHE PRAXIS ZUR ERGÄNZUNG DES LEISTUNGSANGEBOTS GESUCHT
Zur Ergänzung des Leistungsangebots einer hausärztlichen Praxis in Geroldswil (30 min von der Stadt Zürich) suchen wir eine/n oder mehrere versierte und motivierte Fachärzte/-ärztinnen, idealerweise aber nicht zwingend für Gynäkologie oder Pädiatrie. Das Arbeitspensum ist dabei ebenso flexibel wählbar wie der Einstiegszeitpunkt. Es bietet sich die Möglichkeit einer Infrastrukturnutzung oder als selbstständiger Praxispartner tätig zu sein. Die modern eingerichtete Praxis in grosszügigen Räumlichkeiten in einem 2019 errichteten Neubau liegt zentral und ist sehr gut erreichbar. Es bietet sich die Möglichkeit einer Anstellung oder als selbstständiger Praxispartner tätig zu sein. Falls wir mit diesem attraktiven Angebot Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 9555*

Revidiertes Datenschutzgesetz:
Ist Ihre Arztpraxis vorbereitet?

Rechtskonform an einem Tag mit dem Rundum-sorglos-Paket

Datenschutz in der Praxis - vorher

Schulung mit Sirius Consult AG und Einsatz des Datenschutz-managements mit SIDAS

SIDAS

Datenschutz in der Praxis - nachher

- ✓ Zeitsparend - dank automatisierte Erstellung der Dokumente
- ✓ Ressourcenschonend - dank elektronischer Unterschrift
- ✓ Übersichtlich - mit Dashboard bzgl. Konformität und Aufgaben
- ✓ Praxisbezogen - Umsetzung Ihrer ‚Pflichten' während der Schulung
- ✓ Aktuell - umgehende Updates bei Gesetzesanpassungen
- ✓ Einfach integriert - mit der Praxissoftware vitomed

vitodata.ch

vitodata

› KANTON AARGAU

MODERNER NEUBAU – HERVORRAGENDE VORAUSSETZUNGEN FÜR EINE PRAXISNEUERÖFFNUNG

In einer medizinisch unterversorgten Region, an einem Standort mit Zentrumsfunktion im Kanton Aargau, bietet sich in einem modernen, zentral gelegenen Neubau die Möglichkeit einer Praxisneueröffnung für folgende Fachärzte: Allgemeine Innere Medizin, Gynäkologie, Orthopädie, Pädiatrie, Dermatologie, Gastroenterologie sowie Kardiologie. Der Neubau mit geplantem Publikumsverkehr wird neuer Anziehungsort und Treffpunkt in der Region sein und verfügt über grosszügige, lichtdurchflutete Räume, die individuell nach Ihren Wünschen angepasst werden können. Der Standort des gehobenen Gebäudebaus überzeugt durch eine gute Infrastruktur, ideale Verkehrsanbindung, zahlreiche Parkplätze sowie die zentrale Lage. Falls Sie sich mit dem Gedanken einer Praxiseröffnung allein oder mit Kollegen befassen, würden wir Ihnen das Projekt gerne näher vorstellen. *Ref.-Nr. 8230*

PRAXISERÖFFNUNG IN EINEM MODERNEN NEUBAU!

In einer neu entstehenden, mehrstöckigen Zentrumsüberbauung in einer medizinisch unterversorgten, mit grossem Potenzial ausgestatteten Region im Kanton Aargau besteht für die Selbstständigkeit anstrebende Ärztinnen und Ärzte die grosse Chance einer Praxiseröffnung. Folgende Fachrichtungen werden gesucht: Allgemeine Innere Medizin, Gynäkologie, Pädiatrie und ORL. Die modernen und grosszügig bemessenen Räumlichkeiten können nach individuellen Wünschen und Bedürfnissen ausgestaltet werden. Die Finanzierung der Ausbaukosten kann optional von den Immobilienbetreibern übernommen werden. Einen weiteren Pluspunkt stellen die zahlreichen, zur Überbauung gehörenden und zur Verfügung stehenden Parkplätze dar. Falls die Möglichkeit einer Praxiseröffnung allein oder auch in Zusammenarbeit mit Kollegen bei Ihnen auf Interesse stösst, stellen wir Ihnen das Projekt gerne detailliert vor. *Ref.-Nr. 8475*

› KANTON BASEL-STADT

BASEL: NACHFOLGE GESUCHT FÜR ZENTRUM FÜR REPRODUKTIONSMEDIZIN

An attraktiver, sowohl mit öffentlichen als auch privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbarer Lage mitten in der Stadt Basel wird für ein langjährig etabliertes Zentrum für Reproduktionsmedizin und gynäkologische Endokrinologie ein/e oder mehrere engagierte Nachfolger/innen gesucht. Neben den äusserst grosszügig bemessenen, lichtdurchfluteten Räumlichkeiten mitsamt eigenem Labor gewährleistet auch die hervorragende Zusammenarbeit mit dem perfekt eingespielten, interdisziplinären Praxisteam eine sehr angenehme Arbeitsatmosphäre. *Ref.-Nr. 9400*

› KANTON BASEL-LANDSCHAFT

KANTON BASEL-LANDSCHAFT: GROSSE HAUSARZTPRAXIS MIT ANGESTELLTEN ÄRZTEN ZU ÜBERGEBEN

Nach Vereinbarung bietet sich Ihnen die Chance, eine etablierte Praxis mit mehreren angestellten Hausärzten im Kanton Basel-Landschaft zu übernehmen. Die Praxis bietet einen grossen Patientenstamm mit einem vielseitigen Patientengut. Die Fläche der Praxis umfasst 300 m² und verfügt über eine vollelektronische Ausstattung. *Ref.-Nr. 1615*

› KANTON LUZERN

NEUES ÄRZTEHAUS IN UNTERVERSORGTER REGION IM KANTON LUZERN

In enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde Rickenbach plant die Sutter Projects GmbH in Rickenbach (LU) ein neues Ärztehaus. Der Neubau wird Platz für ein grosses Zentrum mit drei bis vier Arztpraxen (Gesamtfläche 500–600 m²) und genügend Parkplätzen bieten. Das Projekt

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

befindet sich aktuell in der Planungsphase und es stehen noch alle Möglichkeiten zur Mitbestimmung offen. Bezug ca. ab Mitte 2022. Gesucht werden selbstständig tätige Ärzte, die allein oder gemeinsam eine Praxis führen möchten. Insbesondere Fachärzte für Allgemeine Innere Medizin, Gynäkologie, Pädiatrie und Dermatologie sind in der Region untervertreten. Falls Sie dieses attraktive Angebot anspricht und Sie bei der Planung Ihre Wünsche und Anregungen einbringen möchten, freuen wir uns über Ihre baldige schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1030*

› KANTON OBWALDEN

HAUSÄRZTIN ODER HAUSARZT IN VOLL- ODER TEILZEITPENSUM AB 2022 FÜR ÄRZTEZENTRUM IN KERNS (OW)
In der Betagtensiedlung Huwel entsteht ein Neubau mit integrierter Gemeinschaftspraxis im EG. Die Praxisräumlichkeiten umfassen netto 260 m² und bieten Platz für drei Grundversorger. Zur Ergänzung des Teams suchen wir weitere selbstständig tätige Fachärztinnen/Fachärzte, die es schätzen, in einem Team zu arbeiten und die unternehmerische Verantwortung zu teilen. Insbesondere bietet sich die Möglichkeit eines Einstiegs in die Selbstständigkeit im Teilzeitpensum (durch Synergieeffekte begünstigte tiefe Kosten) und ohne hohe Investitionskosten (schlüsselfertiger Ausbau). Falls Sie dieses attraktive Angebot anspricht, freuen wir uns über Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 1285*

› KANTON SCHWYZ

KINDERARZTZENTRUM AM ZÜRICHSEE SUCHT VERSTÄRKUNG
Für ein in einer grösseren, idyllisch gelegenen Gemeinde am Zürichsee angesiedeltes, modernes und vollelektronisches Kinderarztzentrum wird zur Verstärkung des Teams ab sofort oder nach Vereinbarung ein/e Facharzt/-ärztin für Pädiatrie im 50–80-%-Pensum gesucht. Es ist sowohl eine Zusammenarbeit im Anstellungsverhältnis als auch eine Praxispartnerschaft möglich und es bietet sich Ihnen die Möglichkeit, das Arbeitspensum flexibel zu gestalten. Neben der spannenden und vielseitigen Tätigkeit in einem bestens eingespielten, interdisziplinären Praxisteam profitieren Sie von schönen, hellen Praxisräumlichkeiten an bester Lage. *Ref.-Nr. 9455*

› KANTON SOLOTHURN

NEUES ÄRZTEZENTRUM IN DER NÄHE DER STADT SOLOTHURN
Für ein geplantes Ärztezentrum in einer attraktiven Gemeinde in der Nähe der Stadt Solothurn (Recherswil) suchen wir engagierte Fachärzte für Allgemeine Innere Medizin mit unternehmerischem Flair (Pensum 50–100 %). Da die Gemeinde die medizinische Versorgung der Einwohner in der Region weiterhin gewährleisten will, bietet sie infolge Neubaus eines Ärztezentrums eine langfristige Lösung an. Das Neubauprojekt wird an bevorzugter Lage gebaut und verfügt über genügend Parkplätze sowie eine optimale Verkehrsanbindung. Ein Mitspracherecht bei der individuellen Raumgestaltung ist gegeben (www.recherswil.ch/dorfzentrum). Die bürgerliche Gemeinde verkörpert neben der hohen Lebensqualität einen attraktiven Arbeitsort mit überdurchschnittlichem Potenzial. Die kollegiale und angenehme Zusammenarbeit mit den Ärzten aus der Region wird sehr geschätzt. Der Notfalldienst wird im nahe gelegenen Spital geleistet. Falls Sie gerne von dieser einmaligen Ausgangslage (Synergieeffekte Ärztezentrum, Selbstdispensation, gute Vernetzung, Zusammenarbeit mit Kollegen) profitieren und den Schritt in die Selbstständigkeit umsetzen wollen, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 5725*

› KANTON WALLIS

MÖGLICHKEIT DER PRAXISNEUERÖFFNUNG FÜR DIVERSE FACHÄRZTE IN EINEM MODERNEN NEUBAU IM OBERWALLIS

In einem modernen, zentral gelegenen Neubau in einer boomenden Region im deutschsprachigen Teil des Kantons Wallis bietet sich die Möglichkeit der selbstständigen ärztlichen Tätigkeit in eigener Infrastruktur mit Mietvertrag. Im Haus werden Ärztinnen und Ärzte folgender Fachrichtungen gesucht: Gastroenterologie, Dermatologie/Allergologie, Endokrinologie/Diabetologie oder Kardiologie sowie auch Zahnärzte. Auch Ärztinnen und Ärzte anderer Fachrichtungen sind denkbar. Neben Ihren fachlichen Qualifikationen bringen Sie mit: Freude und Teamfähigkeit zur Zusammenarbeit und zum Aufbau eines modernen Ärztezentrums. Der Neubau wird dank seiner zentralen Lage in Bahnhofsnähe und mehrerer zur Verfügung stehender Parkplätze sowohl mit den öffentlichen wie auch mit den privaten Verkehrsmitteln perfekt erreichbar sein. Ausserdem profitieren Sie von den Synergieeffekten (Labor und Röntgen) mit einer sich im selben Gebäude befindenden, etablierten, grossen und familiär geführten Praxis für Allgemeine Innere Medizin. Falls Sie von dieser tollen Gelegenheit in der Sonnenstube der Schweiz profitieren möchten sowie den Charme der Region und der nahe gelegenen Berge schätzen, würden wir Ihnen das Projekt gerne näher vorstellen. „Wier fröie isch" auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. *Ref.-Nr. 8650*

› KANTON ZÜRICH

PRAXISERÖFFNUNG MITTEN IN WINTERTHUR!

An zentraler Lage in der Stadt Winterthur in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof bietet sich für die Selbstständigkeit anstrebende Ärztinnen und Ärzte diverser Fachrichtungen die grosse Chance einer Praxiseröffnung. Das moderne Geschäftshaus befindet sich mitten in der Stadt Winterthur und beherbergt unter anderem diverse Einkaufsgeschäfte sowie Restaurationsbetriebe. Die auf einer Ebene gelegenen, grosszügig bemessenen Flächen können nach individuellen Wünschen und Bedürfnissen ausgestaltet werden. Über eine allfällige teilweise Vorfinanzierung der Ausbaukosten kann mit den Immobilienbetreibern verhandelt werden. Neben der hervorragenden Lage in der schnell wachsenden Stadt Winterthur und eigenem, durchgehend geöffnetem Parkhaus profitieren Sie ausserdem von Synergieeffekten mit den bereits eingemieteten medizinischen Institutionen. *Ref.-Nr. 9375*

ZENTRUM MIT OP I SUCHT OPERATIV TÄTIGE FACHÄRZTE

Profitieren Sie von der modernen Infrastruktur des 2015 neu eröffneten Ärztezentrums an bester Lage in der Stadt Zürich. Es bietet sich die Möglichkeit, sich in die grosszügigen und exklusiv gestalteten Räumlichkeiten einzumieten. Ein motiviertes Team steht im personellen Bereich zu Verfügung. Im Parterre befinden sich die OP-Räumlichkeiten, im 1. OG der Empfang, mehrere Behandlungsräume, die Küche sowie eine schöne Terrasse und im 2. OG haben sich ein Zahnarzt und ein Dentalhygieniker eingemietet. Patientenparkplätze stehen vor dem Haus kostenlos zur Verfügung. *Ref.-Nr. 8095*

MEIERZOSSO

Praxisplanung · Architektur · Bauleitung

”

PRAXISPLANUNG IST KOMPLEX UND JEDES MAL ANDERS.

EINE PRAXIS MUSS FUNKTIONAL SEIN, UND DER PATIENT MUSS SICH AUFGEHOBEN FÜHLEN.

WAS WIR TUN

Wir übernehmen in Zürich und der Schweiz sämtliche Aufgaben, die sich rund um Planung, Bau, Umbau und Renovation von Praxen aller medizinischen Fachrichtungen, OP-Zentren, Tageskliniken oder Tierarztpraxen stellen.
Dank unserer Erfahrung kennen wir sämtliche gesetzlichen Anforderungen an eine Arztpraxis und wissen, welche Normen bei der Praxisplanung einzuhalten sind. Auch mit den komplexen Arbeitsabläufen in Arztpraxen sind wir bestens vertraut. Überlegungen zu Ergonomie, Hygiene sowie Raum- und Lichtgestaltung beziehen wir von Anfang an in die Praxisplanung ein.

ADRESSE

MEIERZOSSO PLANUNGS AG
Eschenstrasse 10
CH-8603, Schwerzenbach

Tel. +41 (0)44 806 40 80
E-Mail planung@meierzosso.ch
Internet www.meierzosso.ch

ARBEITEN IM HERZEN DER SCHWEIZ

Markus Thalmann (Betagtensiedlung Huwel)

Sympathisch, innovativ und kernig – diese drei Worte prägen das Leitbild von Kerns. Sie umschreiben treffend, was man als Einwohnerin, Besucher oder Unternehmer von der Gemeinde mit rund 6 400 Einwohnerinnen und Einwohnern im Herzen der Schweiz erwarten darf. In Kerns lebt man inmitten der Natur, nahe an den Bergen und zwei Seen und einen Katzensprung von der Kulturstadt Luzern entfernt. Ein idealer Ort, um den Schritt vom Arzt zum Unternehmer in eigener Praxis zu gehen. Die Erweiterung der Betagtensiedlung Huwel bietet dazu eine aussergewöhnliche Chance!

Die Betagtensiedlung Huwel liegt am Dorfrand von Kerns in einem ruhigen Wohnquartier. Bereits stehen zwei stattliche Gebäude mit drei Pflegewohngruppen für 45 Bewohnerinnen und Bewohner sowie 39 Mietwohnungen. Der Baustart des dritten Gebäudes erfolgte im August 2020; wenn alles planmässig verläuft, kann der Neubau im Januar 2022 eröffnet werden. Es entstehen 32 Mietwohnungen und im Erdgeschoss eine grosszügige Gemeinschaftspraxis für zwei bis drei Ärztinnen oder Ärzte (ca. 2.5 Stellenäquivalente). Auf gleicher Ebene sind Räumlichkeiten für Therapieangebote geplant. Im Neubau wird zudem eine Tiefgarage integriert und es hat auf den Aussenplätzen ausreichend Parkmöglichkeit. Im Endausbau leben rund 140 vorwiegend alte Menschen in der Siedlung; Trägerin ist die Stiftung Betagtenheim Kerns. Die Bauherrschaft ist hinsichtlich Ausbau und Gestaltung der Praxisräumlichkeiten flexibel.

Zur Standortgemeinde – was steht hinter sympathisch, innovativ und kernig?

Kerns liegt leicht erhoben oberhalb des Obwaldner Hauptorts Sarnen. Mit 9 254 ha ist es die grösste Gemeinde im Kanton. Über das Melchtal gelangt man zur Melchsee-Frutt, die im Sommer und Winter zu Freizeitaktivitäten einlädt. Fischen, wandern, biken, Ski fahren, langlaufen oder einfach am Melchsee ein Buch lesen sind Beispiele des vielfältigen Angebots. Auch Kerns selbst verfügt über zahlreiche Naherholungsangebote. Der Kernwald bildet dabei das Herzstück. Der Golfplatz Sarneraatal mit einer 6-Loch-Anlage und einer ganzjährig betriebenen Driving Range sowie das einzige öffentliche Hallen- und Wellnessbad im Sarneraatal runden dieses sympathische Angebot ab. In drei Fahrminuten erreicht man den Sarner- oder Vierwaldstättersee.

Kerns zeichnet sich durch ein fortschrittliches integratives Bildungssystem, das den Menschen in den Mittelpunkt stellt und den Lehrplan 21 umsetzt, aus. Vom zweijährigen Kindergarten bis zur dritten Oberstufe gehen die Kinder in Kerns zur Schule. Das Gymnasium wird in Sarnen besucht. Die gemeindeeigene Musikschule und die Bibliothek stellen eine vielseitige Förderung unserer jungen Menschen sicher. Dank dem Team der Schulsozialarbeit werden Probleme frühzeitig erkannt und angegangen. Als einzige Gemeinde im Kanton Obwalden verfügt Kerns mit dem Windrad über ein Tagesstrukturangebot von Montag bis Freitag zwischen 6.30 und 18.00 Uhr. Familie und Beruf sind in unserer innovativen Gemeinde gut zu vereinen. Innovativ sind auch unsere zahlreichen

Unternehmungen, die wie die Pasta Röthlin oder die Kernser Edelpilze eine überregionale Ausstrahlung geniessen.

Dank dem unmittelbaren Anschluss zur A 8 und einem umfassenden Angebot des öffentlichen Verkehrs ist Kerns sehr gut erreichbar. Das Zentrum von Luzern liegt mit dem Auto knapp zwanzig Minuten entfernt. Rund fünfzig Minuten dauert die Fahrt in die Stadt Zürich. Inmitten der Natur wohnen und arbeiten und trotzdem den Anschluss an den Rest der Schweiz nicht verlieren.

Das Leben in Kerns ist noch intakt. Die Kirche, die Post, der Lebensmittelladen sind im Dorf. Kerns besitzt über siebzig aktive Vereine und Organisationen, die das Dorfleben prägen. Die Einheimischen können durchaus als weltoffene Bergler bezeichnet werden – wir sind sympathisch, innovativ und kernig zugleich. Begeben Sie sich auf den Weg, wir heissen Sie als Mensch und Ärztin respektive Arzt im Herzen der Schweiz herzlich willkommen.

Würden Sie gerne Näheres über das Projekt und Ihre Möglichkeiten als selbstständiger Arzt erfahren?

Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter der Referenznummer 1285 bei:

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

ARBEITSRECHT ALS LEIDENSCHAFT –

Interview mit einem Fachanwalt

Dr. iur. Denis G. Humbert
Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Arbeitsrecht
Partner Humbert Heinzen Lerch Rechtsanwälte

Dr. Denis G. Humbert ist seit 2000 Partner der auf Arbeitsrecht spezialisierten Anwaltskanzlei Humbert Heinzen Lerch Rechtsanwälte in Zürich. Die Kanzlei ist gemäss dem jährlichen Ranking des Wirtschaftsmagazins Bilanz und der Zeitung Le Temps eine der führenden schweizerischen Arbeitsrechtskanzleien. Denis G. Humbert referiert und publiziert regelmässig vor verschiedensten Gremien über arbeitsrechtliche Themen. Ausserberuflich übt er das Co-Präsidium des Vereins Zürcher Tierschutz aus.

Herr Humbert, weshalb haben Sie sich ausgerechnet für den Beruf des Rechtsanwaltes und für die Spezialisierung zum Fachanwalt Arbeitsrecht entschieden?
Das war ein längerer Prozess. In meiner Kindheit wollte ich eigentlich Tierarzt oder Zoologe werden. Ich war sehr naturverbunden und beobachtete regelmässig Wildtiere, die mich auch heute noch faszinieren. In den späteren Jugendjahren liess dieses Interesse langsam nach und ich begann mich für Geografie, Geschichte und Staatsrecht zu interessieren. Als ich mich nach der Matura für eine Studienrichtung entscheiden musste, wählte ich das Studium der Rechtswissenschaften, weil es ein sehr breites und äusserst interessantes Studium ist und die Voraussetzung dafür bildet, Rechtsanwalt zu werden.

Oft hört man, dass sich Studenten der Jurisprudenz auch deshalb für dieses Studium entscheiden, weil sie sich gerne mit dem Thema Gerechtigkeit befassen. War dies bei Ihnen der Fall?
Ja, sicher, die Gerechtigkeitsfrage spielte bei der Wahl des Studienfaches auch eine Rolle. Rückblickend muss ich eingestehen, dass ich damals wohl eine zu idealisierte Vorstellung über die Jurisprudenz hatte. Dies deshalb, weil im Praxisalltag die Frage der Gerechtigkeit nicht mehr unbedingt im Vordergrund steht. Es geht vielmehr darum, im Streitfall für den Klienten die beste Lösung zu finden. Der Richter spricht sodann nicht Gerechtigkeit, sondern Recht, was nicht identisch ist. Dies ist für Laien oft schwer zu verstehen.

Würden Sie sich heute wieder für den Beruf des Rechtsanwaltes und des Fachanwalts Arbeitsrecht entscheiden?
Ja, und zwar vorbehaltlos. Meine Tätigkeit als Arbeitsrechtsanwalt fasziniert mich nach wie vor. Sie ist sehr abwechslungsreich, denn als Anwalt prozessiert man nicht nur an den Gerichten, sondern man berät die Klientschaft auch aussergerichtlich bei allen arbeitsrechtlichen Fragen. Meine Hauptaufgabe ist es dabei, das arbeitsrechtliche Problem der Mandanten wenn immer möglich ohne aufwendigen und kostspieligen Prozess zu lösen.

Welche arbeitsrechtlichen Probleme kommen gemäss Ihrer Erfahrung am meisten vor?
Es kommt mehrheitlich auf die Art der Unternehmung an. Bei den Banken sind es in der Regel eher Bonusfragen, Konkurrenz- und Abwerbeverbote sowie Fragen im Zusammenhang mit der einvernehmlichen Auflösung des Arbeitsverhältnisses. In Spitälern, Arztpraxen und KMUs treten hingegen häufiger Probleme im Zusammenhang mit Kündigungen, Arbeitsabsenzen wie Krankheit oder ganz generell Lohnfortzahlungspflichten bei Arbeitsunfähigkeit auf. Ein grosses Problem stellen die vorgetäuschten Krankheiten gleich nach erfolgter Kündigung dar. Kaum wird dem Mitarbeiter gekündigt, lässt er sich krankschreiben und reicht ein Gefälligkeitszeugnis ein, was den Arbeitgeber verständlicherweise ärgert. Sehr häufig sind sodann Auseinandersetzungen im Zusammenhang mit der Formulierung eines Arbeitszeugnisses.

Können Sie dies näher ausführen?
Die Mitarbeitenden schätzen ihre Leistungen und ihr Verhalten häufig unrealistisch ein und verlangen deshalb oftmals ein viel zu gutes Zwischen- oder Schlusszeugnis. Nicht selten fordern sie vom Arbeitgeber die Übernahme von bestimmten Zeugnisformulierungen und fordern am Schluss den Hinweis, dass das Ausscheiden sehr bedauert wird. Hierauf besteht aber kein Anspruch. Der Mitarbeitende muss aufpassen, dass er nicht ein Opfer von Zeugniscodes wird. Zeugniscodes erscheinen vordergründig als positive Formulierungen, sind aber negativ gemeint. So bedeutet beispielsweise die Formulierung «Er erledigte seine Aufgaben zu unserer Zufriedenheit», dass seine Leistungen ungenügend waren.

Was ist Ihre Erfahrung mit Mobbingsituationen am Arbeitsplatz?
Mobbing ist im Arbeitsleben leider stark verbreitet und macht die gemobbte Person in der Regel krank, das heisst arbeitsunfähig. Für den Arbeitgeber bedeutet dies grosse Unruhe im Betrieb, hohe Lohnfortzahlungskosten und bei schweren Mobbinghandlungen allenfalls die Zahlung einer Genugtuung. Ferner muss er die erforderlichen Massnahmen gegen den Mobber einleiten, die bis zur Kündigung reichen können. Mobbing im Rechtssinn liegt übrigens nur vor bei wiederholtem, systematischem und feindlichem Ausgrenzen eines Arbeitskollegen am Arbeitsplatz während eines längeren Zeitraums mit dem Zweck, die gemobbte Person an ihrem Arbeitsplatz zu isolieren oder vom Arbeitsplatz zu entfernen. Dies bedeutet, dass nicht jede unfreundliche Handlung oder Äusserung einer Person rechtlich gesehen als Mobbing zu qualifizieren ist, sondern nur dann, wenn die notwendige Dauer und Intensität erreicht ist. Es gilt also auch hier, das Augenmass zu bewahren.

Was muss der Arbeitgeber bei Mobbing einer Person unternehmen?
Der Arbeitgeber hat eine sogenannte Fürsorgepflicht gegenüber dem Arbeitnehmer und muss diesen vor Angriffen schützen. Sobald er Kenntnis von einer Mobbingsituation hat, muss er die entsprechenden Konfliktentschärfungsmassnahmen einleiten und dies am besten zu Beweiszwecken protokollieren. Als taugliche Massnahmen kommen zum Beispiel Einzel- und Gruppengespräche, der Beizug einer Vertrauensstelle oder einer Fachperson, die Versetzung und/oder die Verwarnung des Mobbers sowie die Erteilung von konkreten Verhaltensweisungen infrage. Falls dies nichts nutzt, sollte man die mobbende Person unter Einhaltung der vertraglichen Kündigungsfrist entlassen.

Kann sich ein Arbeitnehmer in der heutigen Corona-Pandemiesituation weigern, am Arbeitsplatz eine Corona-Schutzmaske zu tragen?
Es gilt wegen der Corona-Pandemie eine grundsätzliche Maskentragpflicht, besonders auch am Arbeitsplatz. Der Arbeitgeber ist aufgrund seiner Fürsorgepflicht und der im Arbeitsgesetz geregelten Gesundheitsschutzvorschriften verpflichtet, für die Gesundheit seiner Mitarbeitenden zu sorgen. Dazu gehört auch der Schutz vor einer Ansteckung am Arbeitsplatz. Nur wenn der Mitarbeitende ein glaubwürdiges Arztzeugnis vorlegen kann, das ihn aufgrund seiner gesundheitlichen Beschwerden von der Maskentragpflicht befreit, muss er keine Maske tragen.

Auf welche Weise können Sie sich von Ihrem anspruchsvollen Beruf entspannen, was machen Sie in Ihrer Freizeit?
Auch wenn es ein wenig abgedroschen klingt, achte ich auf eine gute Work-Life-Balance, ich versuche, mein Arbeits- und Privatleben miteinander in Einklang zu bringen und treibe regelmässig Sport. Sehr gut abschalten kann ich auch bei meiner ausserberuflichen Tätigkeit als Co-Präsident des Vereins Zürcher Tierschutz. Sich mit Tierschutzfragen zu befassen, kann sehr bereichernd sein, zumal man viel Gutes bewirken kann. Wenn ich Zeit finde, male ich abstrakte Bilder. Einige davon hängen bei mir zu Hause und in meiner Anwaltskanzlei. Eine weitere Leidenschaft ist die Auseinandersetzung mit verschiedenen philosophischen Fragen. Ich schreibe derzeit ein philosophisches Buch. Ich hoffe, dass die interessierten Leserinnen und Leser daran Gefallen finden werden.

Herr Dr. Denis G. Humbert, herzlichen Dank für das Interview.

Humbert Heinzen Lerch
Meisenweg 9 | Postfach
8038 Zürich
043 399 89 99
humbert@hhl-law.ch
www.hhl-law.ch

BEHÖRDENGÄNGE

ABRECHNUNGS-
KONTROLLE &
-VERBESSERUNG

STRATEGIE

BUSINESSPLAN /
FINANZIERUNG
SICHERN

PRAXISERÖFFNUNG/ PRAXISÜBERNAHME

PRAXIS-
MANAGEMENT

MIETVERTRAGS-
VERHANDLUNGEN

PERSONALSUCHE

START-UP

VERTRÄGE

Eine Unternehmensgründung erfordert sehr viel Zeit und Fachwissen. Damit Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren und der Zukunft entspannter entgegenblicken können, profitieren Sie von unserer 20-jährigen Erfahrung im Bereich der Praxiseröffnung und Praxisübernahme. Unter www.federer-partners.ch finden Sie unser gesamtes Leistungsangebot im Start-up-Bereich.

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

IMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE

Thomas Eyer (Luzerner Kantonalbank AG)

Schweizer Immobilienanlagen sind in Zeiten von Negativzinsen interessant. Neben dem Kauf eines Eigenheims oder einer Renditeliegenschaft besteht die Möglichkeit, indirekt über den Erwerb von Anteilscheinen von offenen Immobilienfonds oder Immobilienaktien an den Eigenschaften von Schweizer Immobilienanlagen zu partizipieren. Zu den Vorteilen gehören interessante Rendite-Risiko-Eigenschaften und positive Diversifikationseffekte im Kontext des ganzen Portfolios.

Welche Möglichkeiten gibt es, in Immobilien zu investieren?

Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten, wie Sie in Immobilien investieren können: direkt oder indirekt. Mit der direkten Anlage ist der Kauf eines Eigenheims oder einer Renditeliegenschaft verbunden. Das Renditerisiko ist dabei eher gering, denn attraktive Objekte sind derzeit stark gesucht und dürften bei intakter Nachfrage in Zukunft weiter an Wert zulegen. Die finanziellen Einstiegshürden sind jedoch hoch und das Geld ist langfristig gebunden. Zudem können Kauf, Unterhalt, Vermietung usw. einen beträchtlichen Aufwand nach sich ziehen. Die zweite Variante ist die indirekte Anlage und besteht im Kauf von Anteilscheinen von offenen Immobilienfonds oder Immobilienaktien. Diese können bereits mit deutlich geringerem Mitteleinsatz erworben werden. Ein weiterer Vorteil dieser indirekten Immobilienanlagen ist, dass die Anteilscheine an der Börse gehandelt werden und liquid sind. Das heisst, sie können jederzeit gekauft und verkauft werden. Ein Nachteil von indirekten Anlagen ist, dass der Kurs tendenziell stärkeren Schwankungen ausgesetzt ist. Bei indirekten Anlagen gibt es jedoch Unterschiede.

Was unterscheidet Immobilienfonds von Immobilienaktien?

Zu den indirekten Immobilienanlagen zählen die offenen Immobilienfonds und Immobilienaktien. Immobilienfonds sind in der Regel defensiver ausgerichtet als Immobilienaktien. Immobilienfonds reagieren mit Ausnahmen weniger anfällig auf Schwankungen an den

Finanzmärkten als Immobilienaktien. Sie sind regulierter, arbeiten mit weniger Fremdkapital und investieren oftmals stärker in Wohnliegenschaften. Der breite Schweizer Immobilienfondsindex, der etwas mehr als die Hälfte in Wohnliegenschaften investiert ist, hat im Jahr 2020 um 11 % zugelegt (Abbildung 1, orange Linie). Wohnimmobilienfonds wie jener der Swisscanto (+18 %, grüne Linie) haben besser als der Gesamtmarkt abgeschnitten, da sie weniger stark konjunkturellen Verwerfungen ausgesetzt waren. Auch der Credit Suisse Logistikimmobilienfonds (+17 %, blaue Linie) hat sich sehr gut entwickelt. Der Fonds profitierte von der starken Online-Nachfrage und dem steigenden Versandhandel.

Immobilienaktien investieren oft stärker in Büro- und Geschäftsliegenschaften und in Immobilien für den Einzelhandel. Dies sind Geschäftsfelder, die stärker auf wirtschaftliche Turbulenzen oder Boomphasen reagieren. Immobilienaktien sind somit im Vergleich zu Immobilienfonds oftmals risikoreicher. Sie werfen in guten Zeiten eine höhere Rendite ab als Fonds, korrigieren aber bei einer wirtschaftlichen Eintrübung stärker. Das war im vergangenen Jahr während der Pandemie und der darauffolgenden wirtschaftlichen Konsequenzen sichtbar. So liegen die Aktienkurse der beiden grössten Schweizer Immobilienunternehmen – PSP Swiss Property und Swiss Prime Site (gelbe und graue Linie)

Abbildung 1: Performance ausgewählter Immobilienfonds und Immobilienaktien, per 31. Dezember 2019 indexiert, Quelle: Bloomberg, LUKB

– aktuell deutlich hinter den ausgewählten Immobilienfonds und dem breiten Immobilienfondsindex zurück.

Immobilienfonds: für alle etwas dabei

Ob Sie sich für Fonds oder Aktien entscheiden, hängt von Ihrer persönlichen Risikobereitschaft, Ihrem Anlageziel, Ihren finanziellen Möglichkeiten und dem Zeithorizont ab. Für Anlagen in Immobilienfonds spricht die breite Palette an Investitionsmöglichkeiten. So gibt es Wohnimmobilienfonds, die ganz auf das Segment Wohnen setzen und wenig auf Konjunkturschwankungen reagieren. Die stabilen Mieteinnahmen ermöglichen eine robuste Ausschüttungsrendite, die den Investoren regelmässig zugutekommt. Die kommerziellen Immobilienfonds sind auf die Vermietung von Geschäftsliegenschaften spezialisiert. Die Mieteinnahmen sind bei kommerziellen Liegenschaften grösseren Risiken ausgesetzt. Die grösseren Risiken werden – wie bereits erwähnt – in guten Zeiten mit einer höheren Rendite entschädigt. Bei einer wirtschaftlichen Abkühlung korrigieren die Kurse aber stärker. Gemischte Immobilienfonds investieren sowohl in Wohn- als auch in Gewerbeliegenschaften. Nicht zu vergessen sind die Themenfonds, die sich auf einen bestimmten Bereich wie zum Beispiel Logistikimmobilien fokussieren.

Immobilienanlagen: defensive Anlagen für das Portfolio

Die Preise für Immobilien in der Schweiz steigen und steigen: In den letzten zwanzig Jah-

Abbildung 2: Vergleich der Ausschüttungsrendite Schweizer Immobilienfonds versus Rendite zehnjähriger Schweizer-Franken-Staatsanleihen, Quelle: Bloomberg, LUKB

ren haben sich die Preise im Schnitt fast verdoppelt – und zwar in nahezu allen Segmenten von Wohn- bis zu Gewerbeimmobilien. Von dieser Entwicklung haben die Immobilienanlagen profitiert. Dazu kommt ein weiterer Faktor. Über die letzten Jahre ist die Rendite von Schweizer-Franken-Obligationen guter Bonität stärker gesunken als diejenige von Schweizer Immobilienfonds (Abbildung 2). Durch die unterschiedliche Entwicklung ist die Renditedifferenz angestiegen. Das heisst, die relative Attraktivität von Schweizer Immobilienfonds hat zugenommen und liegt aktuell bei 3 %. Neben den interessanten Ausschüttungsrenditen profitierten die Investoren in den letzten Jahren auch von Kurssteigerungen. Die Gesamtrendite des Schweizer Immobilienfondsindex betrug in den letzten fünf Jahren beachtliche 7.5 % jährlich. 2019 und 2020 waren mit einem Plus von 21 % bzw. 11 % ausserordentlich gute Jahre. Eine solche Performance scheint für die nächsten Jahre unwahrscheinlich, aber eine leicht positive Gesamtrendite ist möglich, wenn das Umfeld günstig bleibt.

Fazit

Schweizer Immobilienanlagen bieten im gegenwärtigen Umfeld, das sich durch tiefe Zinsen und eine wieder an Fahrt gewinnende Wirtschaft charakterisiert, eine interessante Anlagemöglichkeit. Bis zu einem gewissen Grad stellen Immobilienengagements eine Ergänzungsmöglichkeit zu Anleihen in Schweizer Franken dar. Im Kontext eines Gesamtportfolios erbringen Immobilienanlagen auch einen positiven Diversifikationseffekt. Neben den direkten Anlagen (Eigenheim und Renditeliegenschaft) gibt es spannende indirekte Anlagen: Immobilienfonds und Immobilienaktien. Bei den Immobilienfonds existiert eine breite Auswahl an Produkten. Wie bei allen Anlageentscheidungen gilt es, die Chancen und Risiken sorgfältig abzuwägen. Ob und für welche Immobilienanlage Sie sich entscheiden, hängt von vielen Faktoren ab und muss auf Ihre persönliche Situation abgestimmt werden. Die Luzerner Kantonalbank und Ihre persönliche Kundenberaterin Kundenberaterin oder Ihr persönlicher Kundenberater stehen Ihnen beim Evaluations- und Entscheidungsprozess gerne beratend zur Seite.

Thomas Eyer

MSc in Economics, Finanzanalyst
Luzerner Kantonalbank

Thomas Eyer hat an der Universität Bern Volks- und Betriebswirtschaftslehre studiert. Nach Tätigkeiten bei der Zürcher Kantonalbank und der Landesbank Baden-Württemberg in New York arbeitet er nun seit zehn Jahren in der Finanzanalyse der Luzerner Kantonalbank. Die Finanzanalyse analysiert die Finanzmärkte mit Fokus auf Aktien, Obligationen und Kollektivanlagen und generiert daraus Empfehlungen und Investitionsideen.

www.lukb.ch

DIE SACHE MIT DER PROSTATA

Dr. med. Stephan Bauer (Zentrum für Urologie Zürich, Klinik Hirslanden)

Beschwerden beim Wasserlassen, PSA-Erhöhung, bedrohliche Berichte über Krankheitsverläufe, Komplikationen sowie moderne Therapiemöglichkeiten in der Presse und der technische Fortschritt in der Medizin beschäftigen immer wieder die Männer und uns Urologen. Im Laufe des Lebens sind bis zu 90 % aller Männer mit dem Problem Prostata konfrontiert. Bei über der Hälfte dieser betroffenen Männer besteht ein Behandlungsbedarf. In den letzten Jahren hat sich sowohl die Diagnostik als auch die medikamentöse und vor allem die operative Behandlungsmethode stark gewandelt. Heutzutage kann effektiv und minimalinvasiv mit grosser Reduktion der Risiken und Nebenwirkungen individuell für jeden Patienten der richtige Weg gefunden werden.

Die Prostata

Bei der Prostata handelt es sich um eine Drüse, die zur Verflüssigung des Samensekretes dient. Im Laufe der Jahre kann das Volumen der Prostata stark zunehmen. Dies führt im Alter zu Beschwerden beim Wasserlösen, was sich zu einem Leidensdruck für den Patienten entwickelt. Ebenso kann sich die Prostata mit der Zeit bösartig verändern. Es wird die Vorsorge beim Hausarzt ab fünfzig Jahren und die Zuweisung zum Urologen bei beginnenden Symptomen empfohlen.

PSA-Wert-Bestimmung

Der PSA-Wert kann im Blut ermittelt werden. Es handelt sich um eine einfache, kostengünstige und unbelastende Massnahme. Hauptproblem der PSA-Wert-Diskussion in den letzten Jahren war nicht der Labor-

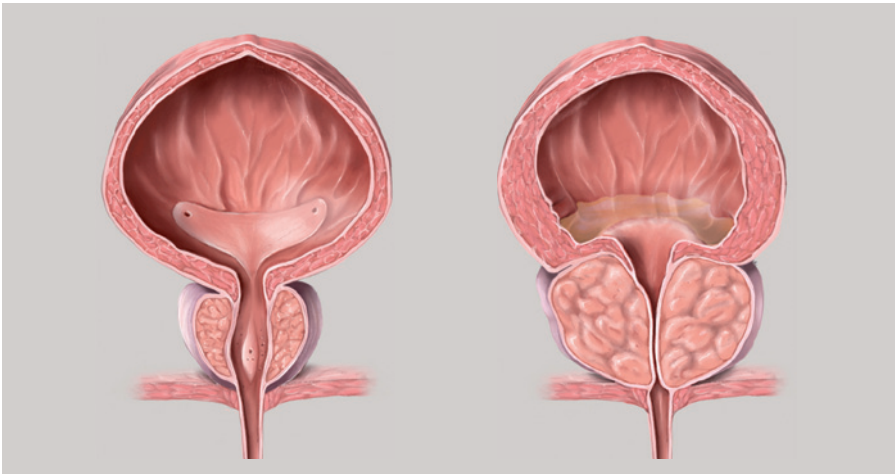


Abbildung 1: Normale Prostata (links), gutartige Vergrösserung (rechts)

wert an sich, sondern die daraus folgenden Massnahmen der Überdiagnostik und Übertherapie. Der PSA-Wert soll intelligent im Zusammenhang und vor allem in der Verlaufsbeobachtung eingesetzt werden. Durch PSA-Wert-Bestimmung, MRI-Diagnostik und MRI-Sonografie-fusionierte gezielte Biopsie wurde in den letzten Jahren die Überdiagnostik und Übertherapie deutlich reduziert.

Hochauflösendes, multimodales MRI kombiniert mit MRI-Sonografie-fusionierter zielgenauer Biopsieentnahme

Bei pathologischer PSA-Konstellation oder bei einem suspekten Tastbefund der Prostata sollte in der ersten Massnahme ein MRI durchgeführt werden. Falls im multimodalen MRI ein auffälliger Herd nachgewiesen wird, kann dieser in der Folge gezielt biopsiert werden. Durch den diagnostischen Einsatz eines MRIs als erste Massnahme werden bis zu 51 % unnötiger Prostatabiopsien verhindert.

Abbildung 2: Gerät zur MRI-Sonografie-fusionierten Biopsie, perineal ohne Infektrisiko

Medikamentöse Therapie der gutartigen Prostatavergrösserung

Es gibt heutzutage viele neue Präparate, die sowohl die Prostatavergrösserung stoppen oder reduzieren als auch den Blasenauslass relaxieren, sodass die Miktionsverhältnisse sich deutlich verbessern. Die Nebenwirkungen sind je nach Präparat unterschiedlich und müssen mit dem Patienten individuell abgestimmt werden. Da diese Medikamente bei manchen Patienten Nebenwirkungen verursachen und diese auch lebenslang eingenommen werden sollten, sind viele Männer frühzeitig für eine operative Therapie motiviert.

Operative Therapie bei der gutartigen Prostatavergrösserung

Alle operativen Eingriffe haben das Ziel, das überschüssige Prostatadrüsengewebe zu verkleinern und so die Harnröhrenverengung rückgängig zu machen. Hier gibt es viele neue minimalinvasive und vielversprechende Verfahren.

REZUM-Wasserdampf-Therapie

Bei der REZUM-Wasserdampf-Therapie wird Wasserdampf in die Prostataseitenlappen eingebracht. Es ist ein neues, innovatives und sehr minimalinvasives Verfahren. Durch das Applizieren des erhitzten Wasserdampfs mittels Nadel in die Prostata ist das Verfahren unblutig, präzise und schnell. Es kann unter gegebenen Umständen sogar in einer lokalen Betäubung durchgeführt werden. Im Laufe der nächsten Wochen und Monate stirbt das erhitzte Gewebe ab und es bildet sich eine neue Schleimhaut in der prostatischen Harnröhre. Das Verfahren kann auch bei jungen Patienten mit noch erhaltenem Kinderwunsch angewendet werden, da die retrograde Ejakulation (Samenerguss in die Blase) vermieden wird.

Transurethrale Resektion der Prostata

Trotz immer neu entwickelter Methoden zur Reduktion des Prostatagewebes bleibt die transurethrale Resektion der Prostata (TUR-

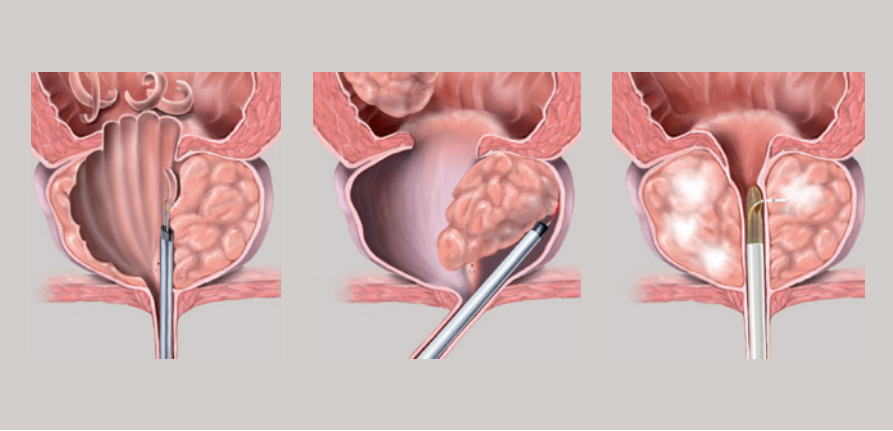


Abbildung 3: TUR-P (links), Holmium-Laserenukleation (Mitte), REZUM-Therapie (rechts)

P) der Goldstandard in der Behandlung der gutartigen Prostatavergrösserung. Durch die moderne biopolare Resektionsmethode sind die Eingriffe schonend und mit geringem Blutverlust verbunden. Bei Patienten, die auf eine Blutverdünnung angewiesen sind, kann dieses Verfahren auch im Rahmen einer Vaporisation erfolgen. Das Verfahren erzielt sowohl hinsichtlich der Verbesserung des IPSS-Scores als auch hinsichtlich der Uroflowmetrie und der Restharnmessung derzeit immer noch die besten Ergebnisse.

Prostataenukleation mit dem Da-Vinci-System

Bei einer stark vergrösserten Prostata von zum Beispiel > 150 bis 180 g wurde in früheren Jahren eine offene Enukleation durchgeführt. Diese ist nun von der minimalinvasiven laparoskopischen roboterunterstützten Enukleation abgelöst worden. Bei diesem minimalinvasiven Eingriff durch die Harnblase hindurch wird das gutartige Gewebe der Prostata ausgeschält. Durch diese minimalinvasive Technik ist die Operation schonend und der Heilungsprozess schnell.

Holmium-Laserenukleation der Prostata

Bei dieser Methode wird durch den Laser das Gewebe nicht verdampft, sondern die gesamte gutartige innere Zone der Prostata durch die Harnröhre aus der Kapsel enukleiert. Dieses Verfahren wird ebenso bei grossen Prostatas angewendet. Die grossen Prostatastücke werden in die Blase gedrückt und dann dort in Stücke zerkleinert und abgesaugt. Die Blutgefässe werden ebenso mit dem Laser verödet. Dieses Verfahren ist insbesondere auch für Patienten, die auf Blutverdünnungsmittel angewiesen sind, geeignet.

Active Surveillance bei nachgewiesenem niedriggradigem Prostatakarzinom

Häufig wird bei Patienten ein niedriggradiges Prostatakarzinom (Gleason-Score: 3+3=6 oder 3+4=7a) nachgewiesen. Bei minimaler Ausdehnung und tiefem PSA kann hier eine aktive Überwachung durchgeführt werden. Ziel ist es, dass der Patient unter der aktiven Überwachung jederzeit bei Zunahme des Tumorvolumens oder der Aggressivität noch die gleichen Heilungschancen hat wie

bei einer sofortigen radikalen Therapie. Ergebnisse haben gezeigt, dass nicht jedes Prostatakarzinom behandelt werden muss. Vielmehr müssen die aggressiven Karzinome frühzeitig erkannt werden. Unter der aktiven Überwachung werden regelmässige PSA-Messungen und MRI-Untersuchungen durchgeführt. Zur Abschätzung der Aggressivität und der Prognose kann neu auch eine immunhistochemische Untersuchung mit PTEN-Antikörpern getätigt werden.

Punktgenaue minimalinvasive fokale Therapie eines Prostatakarzinoms mittels HIFU

Bei der HIFU-Therapie (hochintensivierter, fokussierter Ultraschall) wird ebenso wie bei der punktgenauen Biopsie der verdächtige Prostatakarzinomherd im MRI dargestellt und mit dem HIFU-Gerät fusioniert. In einer minimalinvasiven Prozedur durch den Enddarm wird ein Ultraschallstrahl auf das Tumorgewebe fokussiert. Der Bereich wird auf 80 bis 90 Grad aufgeheizt und das Gewebe dadurch zerstört. Die Vorteile bei dieser Anwendung sind bestechend. Der Eingriff kann jederzeit wiederholt werden und es bestehen keine Langzeitschäden.

Laparoskopische roboterunterstützte minimalinvasive Entfernung der Prostata bei Prostatakrebs

In der Schweiz erkranken jährlich bis zu 6 000 Männer an Prostatakrebs. Dank neuster Diagnostik und Operativverfahren kann die Operation mit Erhaltung der Kontinenz und Potenz durchgeführt werden. Das Therapieverfahren wird interdisziplinär, individuell präoperativ im Rahmen eines Tumorboards unter Anwesenheit aller Spezialisten festgelegt. Durch den Einsatz des Da-Vinci-Operationsroboters ist es gelungen, bei Patienten mit organbegrenztem Tumor die Nerven und den

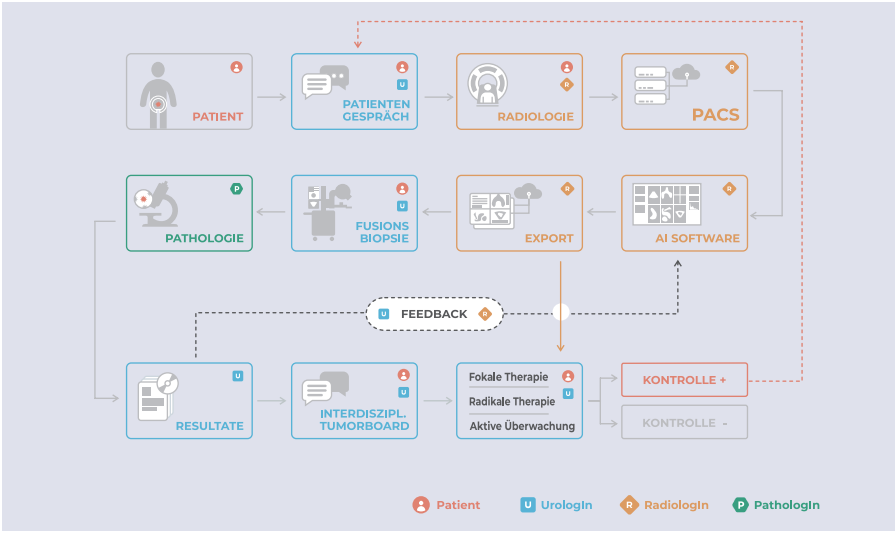


Abbildung 4: Die onkologischen und funktionellen Ergebnisse dieser modernen minimalinvasiven Diagnostik und Therapie sind den herkömmlichen Methoden deutlich überlegen.

Schliessmuskel zu schonen. Dies spielt für das Wiedererlangen von Kontinenz und Potenz eine entscheidende Rolle. Da das onkologische Ergebnis im Vordergrund steht, werden intraoperativ Schnellschnittuntersuchungen durchgeführt. Nur bei positiven Absetzungsrändern wird ein Teil des Nervenbündels nachreseziert. Durch die vorgängige MRI-Sonografie-fusionierte Biopsie kann präoperativ viel genauer das Ausmass des Tumors und die Lokalisation bestimmt werden. Dies in Kombination mit dem 3D-Bild des Da-Vinci-Roboters und der zehnfachen Vergrösserung erhöht die Präzision der Operationsmethode. Die Lebensqualität der Patienten bleibt erhalten.

Moderne Ausblicke der Gendiagnostik und Therapie

Neben den beschriebenen Behandlungskonzepten gibt es eine ganz neue Entwicklung beim Prostatakarzinom. Das Prostatakarzinom war eine vormals ausschliesslich über die feingewebliche Aufarbeitung (Histologie) definierte Erkrankung. Nun wandelt sie sich rasch zu einer Erkrankung, die in molekulare Subgruppen unterteilt werden kann. Dies ist nicht mehr nur von wissenschaftlichem Interesse, sondern bereits in der klinischen Nutzung. So können Subgruppen mittels molekularer Marker definiert werden, die eine spezifische Behandlung bekommen. Als Beispiel sind hier das BRCA-1- und -2-Gen sowie das PTEN-Gen zu nennen. Aufgrund des raschen technischen Fortschritts bei der Detektion molekularer Veränderungen werden in den nächsten Jahren neue therapeutische Ansätze möglich sein, die eine individualisierte Behandlung basierend auf genetischen Veränderungen ermöglichen.

Dr. med. Stephan Bauer

Facharzt FMH für Urologie,
Schwerpunkt operative Urologie
Spezialist für Da-Vinci-Technologie
Administrative Leitung Zentrum
für Urologie Zürich
Chairman Uroonkologisches Zentrum
Klinik Hirslanden, Zürich

Arbeitet seit 2011 als selbstständiger Urologe mit Praxis in Muri, Doktorzentrum Mutschellen, und im Zentrum für Urologie Zürich, Klinik Hirslanden. Spezialisiert auf minimalinvasive Diagnostik und Therapie

Zentrum für Urologie Zürich
Witellikerstrasse 40
8032 Zürich
044 387 20 30
stephan.bauer@hirslanden.ch
www.zentrumfuerurologie.ch

INTERNATIONALE BESTEUERUNG BEI SELBSTSTÄNDIGER ERWERBSTÄTIGKEIT

Martin Brenner (Brenner Treuhand AG)

In der Schweiz eine eigene Praxis führen und auf der anderen Seite der Grenze, zum Beispiel in Deutschland, leben. Gerade in grenznahen Kantonen eine Kombination, die häufig auftritt und bei den Betroffenen Fragen bezüglich rechtlicher, steuerlicher und sozialversicherungsrechtlicher Abgaben aufwirft. Einen Überblick über diese Fragen und deren Antworten gibt der folgende Artikel.

Sachverhalt

Ein deutscher Arzt wohnt mit seiner Ehefrau und Kindern direkt an der Grenze zu der Schweiz in Konstanz (DE). Er beabsichtigt, eine bestehende Praxis in Kreuzlingen (CH) per 1. Juli 2021 zu übernehmen. Die Distanz von Konstanz nach Kreuzlingen ist gut machbar. Deshalb behält er seinen Wohnsitz in Deutschland bei und fährt jeden Abend zurück zu seiner Familie nach Konstanz.

Grundsätzliches

In der beschriebenen Situation gilt es, rechtliche, steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Abgaben zu beachten. Die Behandlung der sozialversicherungsrechtlichen Abgaben aus internationaler Sicht wird in einem separaten Fachartikel thematisiert.

Doppelbesteuerungsabkommen

Für die Besteuerung bei einer vorliegenden Steuerpflicht in mehreren Staaten (hier Schweiz und Deutschland) existieren zur

Vermeidung einer doppelten Steuerlast sogenannte Doppelbesteuerungsabkommen (DBA). Grundsätzlich wird dem Ansässigkeitsstaat (d. h. dort, wo einem aufgrund des Wohnsitzes oder des Mittelpunkts der Lebensinteressen die Ansässigkeit zugerechnet wird) das Recht zur Besteuerung von Einkommen und Vermögen zugewiesen. Dieses Besteuerungsrecht kann durch das DBA jedoch eingeschränkt werden. Besonders das DBA-D-CH sieht diesbezüglich spezielle Ausnahmen vor, die im beschriebenen Sachverhalt zu beachten sind.

In diesem Abkommen wird Deutschland das sogenannte überdachende Besteuerungsrecht eingeräumt, was eine unbeschränkte Steuerpflicht für die betroffene Person bedeutet. Voraussetzung dafür ist die Begründung einer ständigen Wohnstätte oder ein gewöhnlicher Aufenthalt von mindestens sechs Monaten. Eine ständige Wohnstätte wird jedoch bereits mit dem Unterhalt einer bescheidenen Bleibe erfüllt. Da im Beispiel der Wohnsitz des Arztes in Konstanz (DE) bleibt, darf Deutschland zunächst also alle weltweiten Einkünfte besteuern.

Für bestimmte Einkünfte kennt das DBA-D-CH aber die sogenannte Freistellungsmethode. Darunter fallen unter anderem auch die Einkünfte aus der Ausübung eines freien Berufes, also die selbstständige Tätigkeit der Ärzte. Diese muss aber zwingend in einer festen Einrichtung (Praxis) ausgeübt werden. Ist dies der Fall, so sind die Einkünfte dieser selbstständigen Erwerbstätigkeit in Deutschland von der Besteuerung befreit.

Diese steuerliche Freistellung in Deutschland versteht sich unter Progressionsvorbehalt. Das heisst, die freigestellten Einkünfte sind für die Einkommenssteuer in Deutschland nur satzbestimmend relevant.

Im Folgenden wird in Bezug auf den Sachverhalt eine Unterscheidung zwischen verschiedenen Rechtsformen gemacht. Der Arzt als Übernehmer der Praxis kann entweder die Rechtsform der Einzelunternehmung oder die einer Kapitalgesellschaft (GmbH oder AG) wählen. Dadurch resultieren unterschiedliche Steuerfolgen.

Einzelunternehmung

Bei dieser Rechtsform wird die Tätigkeit des Arztes als selbstständige Erwerbstätigkeit klassifiziert. Der daraus erzielte Gewinn ist nach der Freistellungsmethode zu 100 % in der Schweiz zu versteuern und wirkt sich in Deutschland nur satzbestimmend aus.

Gewinn der Einzelunternehmung bei Grenzgängerregelung

	Schweiz	Deutschland
Steuerfolgen	Besteuerung zu 100 % als Einkommen	satzbestimmend

Kapitalgesellschaft (GmbH oder AG)

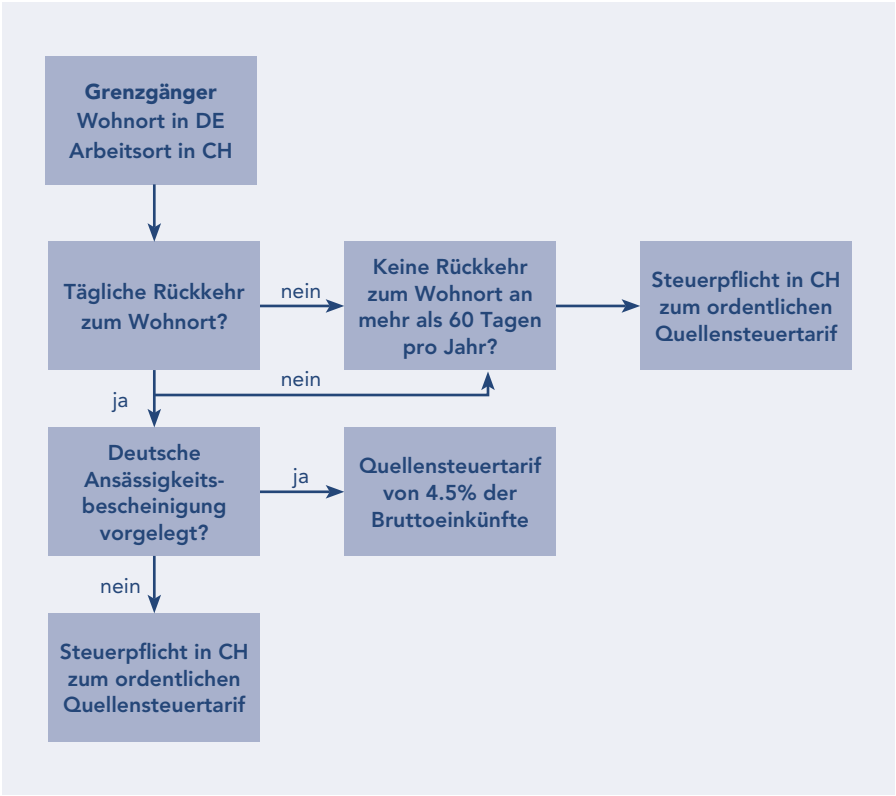
Gewinne der Gesellschaft

Bei dieser Rechtsform handelt es sich um eine juristische Person. Sie gilt im schweizerischen Steuerrecht als eigenes Steuersubjekt. Demnach werden die von der Gesellschaft erzielten Gewinne an ihrem Sitz (in der Schweiz) besteuert.

Einkünfte des Arztes – Lohn

Der Arzt steht in einem Anstellungsverhältnis gegenüber der Gesellschaft und wird als unselbstständig Erwerbstätiger eingestuft. Er erhält Lohnzahlungen.

Das Doppelbesteuerungsabkommen D-CH weist bei der Besteuerung von deutschen Angestellten in der Schweiz weitere Besonderheiten auf. Dabei ist die Position der



beschäftigten Person in der Gesellschaft massgebend. Als leitender Angestellter bzw. Geschäftsführer der Praxis-GmbH/AG sind die Lohneinkünfte zu 100 % in der Schweiz zu versteuern. Eine Ausnahme bildet hier jedoch die Regelung über Grenzgänger.

Der in Deutschland ansässige Arzt gilt im vorliegenden Beispiel aus folgenden Gründen als Grenzgänger:

- Ansässig in Deutschland aufgrund Wohnsitz und Mittelpunkt der Lebensinteressen
- Arbeitsort in der Schweiz
- Regelmässige Rückkehr an Wohnsitz in Konstanz (DE)

Als Grenzgänger wird der Lohn eines unselbstständig erwerbstätigen Arztes nun voll in seinem Ansässigkeitsstaat (Deutschland) und zusätzlich auch in der Schweiz besteuert. Die Position der Anstellung (hinsichtlich Geschäftsführerposition) ist bei einem Grenzgänger somit zweitrangig.

Als Ausgleich ist die Schweiz in diesem Fall berechtigt, maximal 4.5 % der Bruttoeinkünfte als Steuer zu erheben (sog. Quellensteuer). Damit dieser begrenzte Tarif jedoch Anwendung findet, muss jährlich eine Ansässigkeitsbescheinigung (Formular Gre-1) vorgelegt werden. Andernfalls werden die ordentli-

chen Quellensteuertarife angewendet. Um die doppelte Steuerlast dabei zu vermeiden, können die abgezogenen Quellensteuern bei der deutschen Einkommenssteuer angerechnet werden.

Einkünfte des Arztes – Dividende

Der Arzt kann aus seiner Kapitalgesellschaft nach Bezug eines marktüblichen Lohnes zusätzlich eine Dividende beziehen. Diese unterliegt der schweizerischen Verrechnungssteuer von 35 %. Die Dividende wird in Deutschland zu 100 % als Einkommen besteuert. Das innerdeutsche Recht beurteilt die teilweise Rückerstattung respektive Anrechnung der schweizerischen Verrechnungssteuer auf die deutsche Einkommenssteuer.

Fazit

Gründungskosten und bürokratischer Zusatzaufwand sprechen beim Start einer Arztpraxis für die Rechtsform einer Einzelunternehmung. Zudem wird der Gewinn der Einzelunternehmung wie bereits erwähnt nur in der Schweiz besteuert (in DE satzbestimmend). In Einzelfällen kann trotzdem die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft steuerlich sinnvoll sein. Grundsätzlich ist jeder Fall einzeln zu beurteilen.

Martin Brenner

Inhaber Brenner Treuhand AG

Jede Branche verfügt über besondere Eigenschaften. Dies gilt auch für das Gesundheitswesen. Sie als Arzt oder Ärztin stellen spezifische Anforderungen an Ihren Treuhänder. Dementsprechend massgeschneidert und speziell auf die Bedürfnisse von Ärzten und medizinischen Einrichtungen angepasst sollten die Dienstleistungen erbracht werden. Seit über zwanzig Jahren dürfen wir Ärztinnen und Ärzte rund um die Themenbereiche Treuhand, Steuern sowie Recht unterstützen: kompetent, effizient und persönlich. Ein erstes Beratungsgespräch ist kostenlos und unverbindlich.

Brenner Treuhand AG
Gewerbestrasse 6
9242 Oberuzwil
071 955 05 65
info@brennertreuhand.ch

LIQUIDITÄTSMANAGEMENT IN DER ARZTPRAXIS

Frank Zehnle (Zaala AG)

Die Liquidität ist für ein Unternehmen wie für einen Fisch das Wasser – lebensnotwendig. Ohne ausreichend Liquidität kann ein Unternehmen nicht existieren. Dies gilt für Unternehmen jeglicher Grösse und damit auch für Arztpraxen. Gerade in Krisenzeiten kann sich der gewohnte Zufluss an Liquidität schnell und unerwartet ändern. Umso wichtiger ist es, die Entwicklung der Liquidität zu beobachten und proaktiv zu managen.

Warum Liquiditätsmanagement?

Die ausreichende Versorgung aller Beteiligten mit genügend Liquidität ist die Grundlage für das Funktionieren der Wirtschaft. Nichts hat diese Tatsache mehr in das Bewusstsein gerufen als die Finanzkrise im Jahr 2007. Aufgrund von Unsicherheiten über die Stabilität einzelner Banken kam ein Kreislauf des gegenseitigen Misstrauens in Gang. Dieser führte dazu, dass in einer ersten Phase die Banken sich untereinander kein Geld mehr liehen. Der Funke sprang aber auch sehr schnell auf die reale Wirtschaft über, da die Banken zur Sicherung ihrer eigenen Liquidität begannen, die Kreditvergabe zu bremsen, und gleichzeitig die wegfallenden Arbeitsplätze zu einem Einbruch der Nachfrage führten. Nur dank massiven Interventionen der Staaten und Zentralbanken konnte eine grosse Rezession wie 1929 mit ihren verheerenden Folgen verhindert werden.

Auch die aktuelle Pandemie hat signifikante Auswirkungen auf die reale Wirtschaft. Ganze Wirtschaftszweige mussten von einem Tag auf den anderen schliessen. Die Bandbreite reicht von globalen Fluggesellschaften bis zu kleinsten Unternehmen. Der gewohnte Zustrom von Liquidität brach für diese Unternehmen zusammen. Den fehlenden Einnahmen stehen nur noch die laufenden Kosten gegenüber, die nicht gesenkt werden können. Die Umsetzung der üblichen unternehmerischen Massnahmen, um ein Unternehmen an ein verändertes Umfeld anzupassen, war nicht möglich bzw. sie hätte sofort erfolgen müssen. Dies ist nicht machbar. Mit einer Vielzahl von Massnahmen wie Kurzarbeit und zinslosen Darlehen verhindern die Staaten seither die Konkurse möglichst vieler Unternehmen und das Entstehen von Heerscharen von Arbeitslosen. Die Unternehmen reagieren mit spontanen Umstellungen der Geschäftsmodelle wie Take-away-Service oder Online-Shops.

Auch die Leistungserbringer im Gesundheitswesen waren massiv von der Pandemie getroffen. Teilweise mussten im Frühjahr die Praxen geschlossen werden oder die Behandlungen auf das medizinisch Unvermeidliche beschränkt werden. Gleichzeitig scheuten die Patienten den Besuch der Praxen. Nun war es besonders wichtig, die Liquidität zu beobachten und zu managen, um eine Zahlungsunfähigkeit der Praxis zu vermeiden. Wie empfiehlt es sich, dies zu tun?

Wie geht Liquiditätsmanagement?

Liquidität bedeutet die Fähigkeit eines Unternehmens, seinen fälligen Zahlungsverpflichtungen – zum Beispiel aus Mietverträgen,

Anstellungsverträgen (Gehältern) oder offenen Rechnungen – jederzeit zum Fälligkeitstermin und in voller Höhe nachkommen zu können. Um diese Fähigkeit eines Unternehmens in die Zukunft gerichtet zu beurteilen, hat die Betriebswirtschaft drei Liquiditätsgrade definiert. Wir wollen nachfolgend zwei betrachten.

Liquidität 1. Grades

Liquidität 1. Grades = flüssige Mittel / kurzfristige Verbindlichkeiten x 100

Dabei umfassen die flüssigen Mittel die Positionen Kasse, Bankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und gegebenenfalls sonstige Wertpapiere, sofern diese unmittelbar veräusserbar sind. Zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten gehören vor allem die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Material, Miete, Löhne), aber auch kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten, Kredite und Darlehen mit einer Laufzeit < 1 Jahr oder kurzfristige sonstige Rückstellungen.

Der Zielwert eines Unternehmens für den Liquiditätsgrad 1 sollte zwischen 10 bis 30 % betragen.

Liquidität 2. Grades

Liquidität 2. Grades = (flüssige Mittel + kurzfristige Forderungen) / kurzfristige Verbindlichkeiten x 100

Unter die kurzfristigen Forderungen fallen in der Regel insbesondere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Debitoren) sowie gegebenenfalls weitere kurzfristige Forderungspositionen. Als Richtwert für ein

finanziell solides Unternehmen sollte der Liquiditätsgrad 2 mindestens 100 % betragen.

Alternative Liquiditätsplanung

Die Verwendung von Liquiditätsgraden für das Liquiditätsmanagement einer Arztpraxis ist oft schwierig, da entweder die notwendigen Bilanzzahlen nicht monatlich zur Verfügung stehen und auch die relevanten zukünftigen Zahlungsströme nicht in die Betrachtung einfliessen. Als Alternative empfiehlt sich für die Arztpraxis daher die Liquiditätsplanung. Die Liquiditätsplanung ist nichts anderes als die Erfassung aller relevanten Zahlungsströme für einen Zeitraum. Konkret können zum Beispiel alle erwarteten Ein- und Ausnahmen der kommenden sechs Monate erfasst werden. Diverse Institutionen stellen entsprechende Werkzeuge kostenlos zur Verfügung. Anhand des Liquiditätsplans können nun drohende Zahlungsengpässe vorzeitig erkannt werden. Zeichnet sich ein Liquiditätsengpass ab, kann rechtzeitig gehandelt werden.

Handlungsmöglichkeiten bei Liquiditätsengpässen

Bei einem drohenden Zahlungsengpass bieten sich drei Möglichkeiten.

Anpassungen aufseiten der Kosten

Gibt es in der Planung Kostenpositionen, die nicht unbedingt notwendig sind oder die verschiebbar sind? Wenn ja, existiert die Möglichkeit, diese zu streichen oder weiter in die Zukunft zu schieben. Gleichzeitig ist aber auch die Frage zu prüfen, ob der Engpass aus einer einmaligen Situation entstanden ist oder ob ein strukturelles Problem besteht. Ein strukturelles Problem besteht dann, wenn die Einnahmen dauerhaft unter den Kosten liegen. In diesem Fall müssen aufseiten der Kosten auch dauerhafte Veränderungen vorgenommen werden. Mögliche Massnahmen sind oft die Anpassung von Arbeitspensa, Überprüfen von Versicherungen, Informatikaufwand oder das Auslagern von Leistungen, die günstiger eingekauft werden können (Outsourcing).

Anpassungen aufseiten der Einnahmen

Meist können die Einnahmen nicht kurzfristig erhöht werden. Nichtsdestotrotz kann man durch Veränderungen auf der Einnahmenseite die Liquidität erhöhen. Entscheidend ist in diesem Fall nicht die Höhe der Einnahmen, sondern der Zeitpunkt, wann die Zahlungen eintreffen. Durch eine frühzeitige Fakturierung und ein konsequentes Debitorenmanagement kann dieser Zeitpunkt nach vorne gezogen werden und dann ist die notwendige Liquidität vorhanden, wenn die Rechnungen

bezahlt werden müssen. Die relevante Kennzahl ist hier der durchschnittliche Zahlungseingang nach Leistungserbringung, also wie viele Tage nach der Erbringung der Leistung trifft das Geld auf dem Konto der Praxis ein. Dieser Wert sollte heute bei einer Arztpraxis nicht über dreissig Tage liegen.

Erhöhung des Fremdkapitals

Durch die Aufnahme eines Darlehens kann die Liquidität ebenfalls erhöht werden. Eine Alternative ist auch eine Vorfinanzierung der Debitoren (Factoring). Diese ist meist einfach und unkompliziert erhältlich, da das Kapital ja durch die sowieso vorhandenen Debitoren bereits abgesichert werden kann. So sind keine weiteren Sicherheiten oder aufwendigen Buchprüfungen notwendig.

Fazit

Sowohl in normalen als auch insbesondere in kritischen Situationen wie der aktuellen Pandemie empfiehlt sich in der Arztpraxis ein Liquiditätsmanagement in Form einer Liquiditätsplanung. Diese ist relativ einfach zu bewerkstelligen. Entsprechende Werkzeuge stehen kostenlos zur Verfügung. Die Liquiditätsplanung verhindert zum einen unangenehme Situationen und Vertrauensverluste, die entstehen, wenn anstehende Forderungen nicht termingerecht beglichen werden können. Dies vermeidet Hauruckübungen, die meistens mit unnötigen Kosten verbunden sind. Zum anderen hilft die Liquiditätsplanung aber auch bei der Aufdeckung von strukturellen Schwachpunkten und erlaubt, die Auswirkungen getroffener Massnahmen zur Beseitigung von derartigen Schwachpunkten zu erkennen und zu beurteilen. Steigt die Liquidität nach der Umsetzung der Massnahmen an, so waren diese sinnvoll und man kann den konkreten Gewinn direkt in der Liquiditätsplanung ablesen.

Frank Zehnle

CEO, Co-Founder, Zaala AG

Frank Zehnle hat Informatik und Betriebswirtschaft studiert. Seit mehr als 26 Jahren arbeitet er in Führungspositionen in Unternehmen des schweizerischen Gesundheitswesens. 2016 gründete er gemeinsam mit namhaften Partnerunternehmen die Zaala AG. Die Zaala AG bietet das Outsourcing der Abrechnung sowie Software für Leistungserbringer an.

Zaala AG
Bahnhofstrasse 51
8500 Frauenfeld
052 525 13 13
info@zaala.ch
www.zaala.ch

Jedes dritte KMU ist bei der AXA versichert

Die Nr. 1 bei Beratung und Service
AXA.ch/unsere-kmu

AXA
Lukas Studer
Telefon 062 205 54 58
lukas.studer@axa.ch
aerzte@axa.ch

Chirurgie Lindenpark, Kloten

Suchen Sie einen kompetenten Partner für die Finanzierung Ihrer Praxis oder Ihres Eigenheims?

Wir sind Ihre Spezialistin für Finanzierungen mit über 30 Jahren Erfahrung im Ärztesegment in der gesamten Deutschschweiz.

Anita Truttmann, Leiterin Ärzte und Zahnärzte, freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme.
E-Mail anita.truttmann@nkb.ch
Telefon 041 619 22 39

Nidwaldner Kantonalbank