Dental MEDIZIN& ÖKONOMIE
NR. 2/22
DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt
**Praxisverkauf – steuerfrei als juristische Person**
*Seiten 7–23*

Recht
**Kauf einer Praxis-AG – welche rechtlichen Aspekte gilt es zu beachten?**
*lic. iur. Pio R. Ruoss*
*Seite 30*

Kapitalanlagen
**Anlegen in Zeiten von Inflation**
*Dr. Björn Eberhardt*
*Seite 36*

PRAXISBEWERTUNG

NACHFOLGER-SUCHE

ÜBERGABE-MODELLE

PRAXISÜBERNAHME-VERTRAG

ANSTELLUNGSVERTRAG / INFRASTRUKTUR-NUTZUNGSVERTRAG

# PRAXISNACHFOLGE

UNABHÄNGIGE BEURTEILUNG

**GOODWILL – NUR NOCH GUTER WILLE?**

ZEITPLANUNG

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

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

**Vorwort**
Praxisverkauf – steuerfrei als juristische Person 5

**Schwerpunkt**
Kauf einer Praxis-AG –
was gibt es aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu beachten? 7
Erzielen eines steuerfreien Kapitalgewinns
beim Verkauf einer juristischen Person 11
Der Traum der eigenen Praxis 18

**Zahnarzt und Unternehmer**
Von der einfachen Zahnärztin zur Unternehmerin:
Einblick in eine Erfolgsgeschichte in Freiburg 24

**Marktplatz**
Suche 28

**Recht**
Kauf einer Praxis-AG – welche rechtlichen Aspekte
gilt es zu beachten? 30

**Kapitalanlagen und Investitionen**
Anlegen in Zeiten von Inflation 36
Kapitalanlagen im Alter 40

**Fokus**
Ist Wein die beste Medizin? 44

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

## KLEININSERATE IM MARKTPLATZ

| Ausgabe | Erscheint | Inserateschluss | Schwerpunktthema |
|---|---|---|---|
| 01/22 | März | 01.02.2022 | Personaloptimierung |
| 02/22 | Juni | 02.05.2022 | Praxisverkauf – steuerfrei als juristische Person |
| 03/22 | September | 02.08.2022 | Vom Lohnempfänger zum Unternehmer – die mentale Barriere |
| 04/22 | Dezember | 01.11.2022 | Renditeoptimierung durch Digitalisierung |

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

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

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

IMPRESSUM

Gesamtauflage* 3500

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

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

Gestaltung und Satz:
Stefanie Gehrig
www.stefaniegehrig.ch

Korrektorat:
Andrea Groh
www.andrea-groh.de

Druck:
Kromer Print AG, Lenzburg

# PRAXISVERKAUF – STEUERFREI ALS JURISTISCHE PERSON

Vor wenigen Jahren schossen Aktiengesellschaften im Ärztebereich wie Pilze aus dem Boden. Uneingeschränkte Werbemöglichkeiten, Steueroptimierung und weitere Vorteile haben Zahnärzte sich daraus erhofft. Die ersten Zahnarztpraxen, die in Form einer Aktiengesellschaft geführt werden, stehen nun vor der Praxisübergabe. Wie gestaltet sich ein Praxisverkauf im Falle einer juristischen Person und was gilt es zu beachten? Diesem Schwerpunktthema widmet sich die aktuelle Ausgabe der «Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE» und beleuchtet verschiedene Aspekte. Viel Spass bei der Lektüre.

Herzlichst
Larissa von Arx-Federer

# Der direkte Weg zu Ihrem Honorar

## Der Weg zu Ihrem Honorar kann lang, steil und beschwerlich sein.

WIR GEHEN DIESEN WEG FÜR SIE. UND SIE NEHMEN DIE ABKÜRZUNG!

QR-Code

Fordern Sie Ihr Infopaket zur Honorarabrechnung mit 100 % Sofortauszahlung an: Telefonisch **032 560 39 00**, per E-Mail **info@mediserv.ch** oder einfach online **www.mediserv.ch/direkterweg**

mediserv

# KAUF EINER PRAXIS-AG – WAS GIBT ES AUS BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER SICHT ZU BEACHTEN?

*Hanriet Tamazian (FEDERER & PARTNERS)*

**Wer sich heutzutage mit der Übernahme einer Zahnarztpraxis auseinandersetzt, wird viel häufiger mit einer Kapitalgesellschaft konfrontiert, als dies noch vor zehn Jahren der Fall war. In den vergangenen Jahren haben sich mehr Zahnärzte denn je für die Gründung einer Kapitalgesellschaft entschieden – dies meist aus steuerlichen Überlegungen. Doch was gilt es zu beachten, wenn man eine Praxis übernehmen möchte, die in Form einer Kapitalgesellschaft, beispielsweise einer Aktiengesellschaft, geführt wird?**

## Praxisverkauf Einzelunternehmen versus Kapitalgesellschaft – was übernehme ich?

Im Falle der Übernahme einer Zahnarztpraxis als Einzelunternehmen erwirbt der Praxisnachfolger das Inventar (materieller Wert) und das Patientengut, den sogenannten Goodwill (immaterieller Wert). Der bisherige Praxisinhaber ist verpflichtet, die laufenden Verträge zu kündigen – ausser die Anstellungsverträge und den Mietvertrag. Der Nachfolger ist verantwortlich dafür, neue Verträge abzuschliessen. Die Buchhaltung wird ab dem Zeitpunkt der Praxisübernahme neu geführt.

Besteht jedoch die Absicht, eine Praxis zu erwerben, die in Form einer Kapitalgesellschaft geführt wird, übernimmt der Nachfolger alle Bestandteile der Gesellschaft, dies bedeutet, alle Aktiven und Passiven (wie beispielsweise Schulden, Konten inklusive Guthaben usw.) sowie alle Rechte und Pflichten werden auf den neuen Inhaber übertragen. Ebenfalls tritt der Nachfolger auch in sämtliche laufenden Verträge ein.

### Share Deal versus Asset Deal

Beabsichtigt man die Übernahme einer Praxis, die als Kapitalgesellschaft geführt wird, bestehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten:

1. Die gesamte Kapitalgesellschaft wird übergeben und vom Nachfolger nahtlos weitergeführt. In diesem Fall wird ein Share Deal realisiert, d. h. sämtliche Aktien werden dem Nachfolger mit der Praxis übertragen.
2. Ist das Risiko für den Nachfolger nicht klar einschätzbar, so besteht auch die Möglichkeit eines Asset Deals, in diesem Fall werden nur bestimmte Teile der Aktiven übergeben. Dies bedeutet, dass das bestehende Inventar und das Patientengut übertragen werden, jedoch verbleibt die Kapitalgesellschaft im eigentlichen Sinne beim bisherigen Praxisinhaber. Dieser führt die Gesellschaft entweder weiter oder liquidiert diese.

Da sich die meisten Praxisinhaber aufgrund steuerlicher Aspekte für die Gründung einer Kapitalgesellschaft entschieden haben, müssen sie ihre Kapitalgesellschaft im Rahmen eines Share Deals verkaufen (d. h. sie müssen die gesamte Kapitalgesellschaft übergeben), um von den steuerlichen Vorteilen profitieren zu können. Aufgrund der betriebswirtschaftlichen Unerfahrenheit von vielen jungen Zahnärzten besteht aber oft Angst vor der Übernahme einer Kapitalgesellschaft, da das Konstrukt für sie eine grosse Blackbox darstellt. Erfahrungsgemäss ist Angst ein schlechter Begleiter, daher gilt es Massnahmen zu treffen, um das Risiko so gut wie möglich zu minimieren.

### Due Diligence

Mittels einer Due Diligence beispielsweise kann die Kapitalgesellschaft detailliert überprüft werden. Anhand einer vertieften Analyse durch einen unabhängigen Treuhänder oder Juristen werden unter anderem die betriebswirtschaftlichen, rechtlichen sowie steuerlichen Aspekte der Kapitalgesellschaft überprüft. Ziel der Due Diligence ist es, möglichst viele Informationen über die Chancen sowie auch Risiken zu gewinnen. Eine Due Diligence erleichtert einem jungen Zahnarzt, einen Kaufentscheid zu fällen. Somit läuft der Nachfolger nicht Gefahr, dass er plötzlich grosse Nachsteuern übernehmen oder für unbezahlte hohe Sozialversicherungsbeiträge usw. aufkommen muss.

Die Durchführung einer Due Diligence liegt auch im Interesse des Praxisinhabers, der die Kapitalgesellschaft übergeben möchte. Sie ermöglicht einen rationaleren und effizienteren Ablauf der Verhandlungen.

### Vorgehen beim Erwerb einer Kapitalgesellschaft

Möchten Sie eine Praxis als Kapitalgesellschaft übernehmen? Dann empfiehlt sich folgende Vorgehensweise (nicht abschliessend zu beurteilen).

1. Lassen Sie sich die Unternehmensbewertung vom Inhaber aushändigen und überprüfen Sie diese.
2. Holen Sie sich Unterstützung für die Beurteilung einer Unternehmensbewertung, damit die Bewertung für Sie auch wirklich nachvollziehbar ist.
3. Besteht nach wie vor Interesse Ihrerseits, die Kapitalgesellschaft zu übernehmen, und liegt der Kaufpreis in einem für Sie tragbaren Rahmen, so lassen Sie sich sämtliche Verträge und Unterlagen aushändigen, damit Sie eine Due Diligence in Auftrag geben können. Prüfen auch Sie die Verträge. Liegt beispielsweise ein langjähriger Mietvertrag vor, sodass

Sie sich während der Amortisationszeit des Bankkredits nicht um weitere Investitionen rund um den Umzug in neue Räumlichkeiten kümmern müssen?

4. Lassen Sie sich vom Inhaber klar darlegen, welche Verbindlichkeiten (z. B. Privatdarlehen) zum Übergabezeitpunkt bereinigt sein werden und welche noch verbleiben werden und von Ihnen zu übernehmen sind.
5. Ist die Due Diligence positiv ausgefallen und liegen Ihnen somit keine Stolperfallen im Weg, lässt der Praxisinhaber einen Aktienkaufvertrag ausarbeiten. Am besten werden Sie bei der Ausgestaltung des Vertrags involviert, damit sämtliche Vertragsbestandteile für Sie ebenfalls nachvollziehbar sind.
6. Nach der Unterzeichnung des Aktienkaufvertrags können Sie sich um die Sicherstellung der Finanzierung kümmern, damit die Übernahme zum gewünschten Zeitpunkt realisiert werden kann.

Bei der Übernahme einer Kapitalgesellschaft sind verschiedene Hürden und Stolperfallen zu überwinden. Daher ist es für Sie als künftigen Unternehmer von existenzieller Bedeutung, professionelle Unterstützung beizuziehen, damit Sie aufgrund einer klaren Faktenlage einen Entscheid fällen und der Zukunftsplanung entspannt entgegenblicken können, ohne sich dabei auf eine Blackbox mit undefinierbarem Verlauf einzulassen.

**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

T 031 731 25 15

artiv.ch

ARTIV

Innenarchitektur

# ERZIELEN EINES STEUERFREIEN KAPITALGEWINNS BEIM VERKAUF EINER JURISTISCHEN PERSON

*Thomas Schwab, Andreas Nachbur (JP Steuer AG)*

**Der Verkauf einer Praxis kann steuerlich optimiert werden. Ziel dabei ist, einen steuerfreien Kapitalgewinn zu realisieren. Um dies zu erreichen, sind rechtzeitig die erforderlichen Massnahmen einzuleiten.**

In der Dezemberausgabe 2020 haben wir uns an dieser Stelle mit der privilegierten Liquidationsbesteuerung beim Verkauf einer Praxis, die in Form einer Einzelfirma geführt wird, befasst. Auch wenn dieses Instrument beim Verkauf einer Praxis in gewissen Konstellationen erhebliche Steuereinsparungen bietet, ist der Verkauf einer Kapitalgesellschaft (Aktiengesellschaft oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung) noch vorteilhafter, da hier in der Regel der gesamte Verkaufserlös steuerfrei vereinnahmt werden kann.

## 1. Grundsatz des steuerfreien Kapitalgewinns im Privatvermögen

Wie in unserem erwähnten Artikel ausgeführt wird, gilt der Gewinn beim Verkauf einer Einzelfirma als steuerbares Einkommen: Der Verkauf der einzelnen Aktiven und Passiven löst eine steuerliche Realisation der stillen Reserven aus. Nebst der Einkommenssteuer fallen zusätzlich noch die Sozialabgaben an. Zwar gibt es bei der definitiven Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit nach dem 55. Lebensjahr steuerliche Erleichterungen, doch je nach Konstellation können immer noch hohe Steuern fällig werden.

Anders beim Verkauf von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft: Hier kennt das Schweizer Steuerrecht die Besonderheit, dass Kapitalgewinne von privat gehaltenen Vermögenswer-

ten, namentlich Aktien und/oder Stammanteile, grundsätzlich steuerfrei sind. Das heisst, wenn Aktien bzw. Stammanteile mit Gewinn verkauft werden, fallen keine Einkommenssteuern an. Aus diesem Grund ist der Verkauf einer Praxis, die als Kapitalgesellschaft geführt wird, aus steuerlicher Sicht in der Regel die vorteilhafteste Möglichkeit. Damit ein solcher steuerfreier Verkauf möglich ist, muss die Praxis also in Form einer Kapitalgesellschaft vorliegen bzw. muss sie vorgängig von einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt werden.

## 2. Umwandlung einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft

### 2.1 Personengesellschaft als übliche Rechtsform einer Zahnarztpraxis

Noch immer werden Zahnarztpraxen mehrheitlich in der Rechtsform einer Einzelfirma geführt. Auch wenn die Praxis erweitert wird, wird an der Rechtsform nur selten aktiv etwas verändert. Unter gewissen Umständen, zum Beispiel wenn sich im Laufe der Zeit eine weitere Zahnärztin oder ein weiterer Zahnarzt der Praxis anschliesst, wird die Praxis als einfache Gesellschaft weitergeführt. Betreibt die Praxisgemeinschaft dann noch ein kaufmännisches Gewerbe – etwa ein gemeinsames Labor, wird sie per Gesetz als Kollektivgesellschaft qualifiziert. Ob als Einzelfirma, einfache Gesellschaft oder Kollektivgesellschaft ist der Inhaber oder die Inhaberin aber nie mit Anteilen daran beteiligt, mit der Folge, dass auch keine Anteile steuerfrei verkauft werden können.

Unter Einhaltung verschiedener Bedingungen ist jedoch eine steuerfreie Umwandlung einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft möglich. Dabei spielt es keine Rolle, ob es um eine Einzelfirma oder eine Personengesellschaft mit mehreren Inhabern geht. Rechtlich gesehen handelt es sich dabei nicht um eine Umwandlung, sondern der Betrieb wird auf eine existierende oder eine neu zu gründende Kapitalgesellschaft übertragen. Erfolgt eine Neugründung, ist es möglich, die Übertragung im Rahmen einer Sacheinlagegründung oder einer Sachübernahmegründung zu vollziehen.

### 2.2 Übertragung des Betriebs oder eines Teilbetriebs auf eine Kapitalgesellschaft

Der gesamte Praxisbetrieb – oder allenfalls ein Teil davon – kann steuerneutral auf eine Kapitalgesellschaft übertragen werden, sofern folgende Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind:

a) Die Steuerpflicht besteht weiterhin in der Schweiz.
b) Die bisher für die Einkommenssteuer massgeblichen Werte werden übernommen.
c) Es wird ein Betrieb oder ein Teilbetrieb übertragen.
d) Während der der Umwandlung nachfolgenden fünf Jahre werden die Beteiligungsrechte an der übernehmenden Gesellschaft nicht veräussert.

Da eine Zahnarztpraxis vor Ort geführt wird, ist a) die weitergehende Steuerpflicht in der Schweiz regelmässig gegeben. Das Erfordernis des Fortbestandes der Steuerpflicht in der Schweiz bezieht sich dabei auf die übernehmende Kapitalgesellschaft und nicht auf die übertragende natürliche Person – der Zahnarzt kann nach der Umwandlung also ohne Weiteres seinen Ruhestand zum Beispiel in Spanien verbringen.

Dass b) die für die Einkommenssteuer massgeblichen Werte übernommen werden, liegt in den Händen der involvierten Parteien. In der Regel stellt diese Voraussetzung aber kein Problem dar.

Ein Betrieb (c) wird definiert als organisatorisch-technischer Komplex von Vermögenswerten, der für die unternehmerische Leistungserstellung eine relativ unabhängige, organische Einheit darstellt. Als Teilbetrieb hingegen gilt ein «kleinster für sich lebensfähiger Organismus eines Unternehmens». In Bezug auf eine Zahnarztpraxis bedeutet dies, dass zum Beispiel ein vorhandener Laborbetrieb oder eine praxisinterne Apotheke separat auf eine juristische Person übertragen werden kann. Zum Betrieb oder Teilbetrieb gehört neben den Vermögenswerten selbstverständlich auch das Personal.

Die fünfjährige Sperrfrist (d) scheint auf den ersten Blick unproblematisch. In der Praxis ist es jedoch genau dieser Punkt, der die grössten Schwierigkeiten bereitet: Nicht selten kommt der Wunsch oder auch die Möglichkeit, die Praxis zu verkaufen, unvorhergesehen, womit die Frist, die mit der Umwandlung beginnt, nicht eingehalten werden kann – welcher Käufer möchte schon fünf Jahre auf den Kauf warten, nur damit der Verkäufer einen steuerfreien Kapitalgewinn erzielen kann. Eine vorausschauende Planung ist daher unumgänglich, sofern ein Verkauf in Zukunft denkbar ist.

### 2.3 Achtung: indirekte Teilliquidation

Privater Kapitalgewinn ist zwar grundsätzlich steuerfrei, es gibt aber Konstellationen, in denen ein steuerfreier Kapitalgewinn in einen steuerbaren Vermögensertrag umqualifiziert wird. Die sogenannte indirekte Teilliquidation ist ein solcher Tatbestand.

Die Voraussetzungen der indirekten Teilliquidation sind gesetzlich geregelt. Es handelt sich hierbei um einen legiferierten Steuerumgehungstatbestand, der als «Verkauf eines vollen Portemonnaies» umschrieben werden kann. Eine indirekte Teilliquidation tritt ein, wenn die folgenden Elemente kumulativ vorliegen:

- Der Inhaber hält die Anteile an seiner Gesellschaft im Privatvermögen.
- Der Nachfolger wird die Anteile im Geschäftsvermögen halten; dies ist dann der Fall, wenn ein selbstständig Erwerbstätiger, eine Personengesellschaft oder eine Kapitalgesellschaft die Anteile erwirbt (es findet ein sogenannter Systemwechsel statt – vom Nennwert- ins Buchwertprinzip).
- Die Gesellschaft hat im Übertragungszeitpunkt handelsrechtlich ausschüttbare Reserven, denen nicht betriebsnotwendige liquide oder liquiditätsähnliche Mittel gegenüberstehen; dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Gewinne vor dem Verkauf nicht ausgeschüttet wurden (und privat besteuert worden sind) und somit thesauriert wurden, mit der Folge, dass die Gesellschaft hohe flüssige Mittel und hohe Gewinnvorträge ausweist.
- Diese Mittel werden der Gesellschaft innerhalb fünf Jahren seit Beteiligungsübertragung entzogen (Substanzentzug).
- Der verkaufende Unternehmer musste sich mindestens bewusst sein, dass ein solcher Substanzentzug erfolgen kann, was bereits ausreicht, um ein Zusammenwirken zwischen Verkäufer und Käufer anzunehmen.

Mit der indirekten Teilliquidation soll vermieden werden, dass der Verkäufer nicht betriebsnotwendige Mittel als steuerfreien Kapitalgewinn anstelle einer steuerbaren Dividendenausschüttung realisiert, während sich beim Käufer aufgrund des Wechsels vom Privatvermögen ins Geschäftsvermögen keine Steuerfolgen ergeben werden. Deshalb wird fingiert, dass steuerrechtlich bei Vorliegen der Voraussetzungen einer indirekten Teilliquidation ein Teil des Kaufpreises eine Liquidationsdividende darstellt, wobei diese Umqualifikation beim Unternehmer bis fünf Jahre nach Unternehmensverkauf vorgenommen werden kann. Eine Besteuerung erfolgt im Nachsteuerverfahren im Zeitpunkt der Nachfolgeregelung. Bis auf die Ausschüttung einer Substanzdividende können alle Voraussetzungen erfüllt sein, womit das Vorliegen einer indirekten Teilliquidation nur noch von der Ausschüttung einer Substanzdividende innerhalb von fünf Jahren abhängig ist. Oftmals wird deshalb im Kaufvertrag geregelt bzw. festgehalten, dass der Käufer die Folgen einer indirekten Teilliquidation zu tragen hat, sofern er diese innerhalb von fünf Jahren verursacht.

## 3. Beispiel

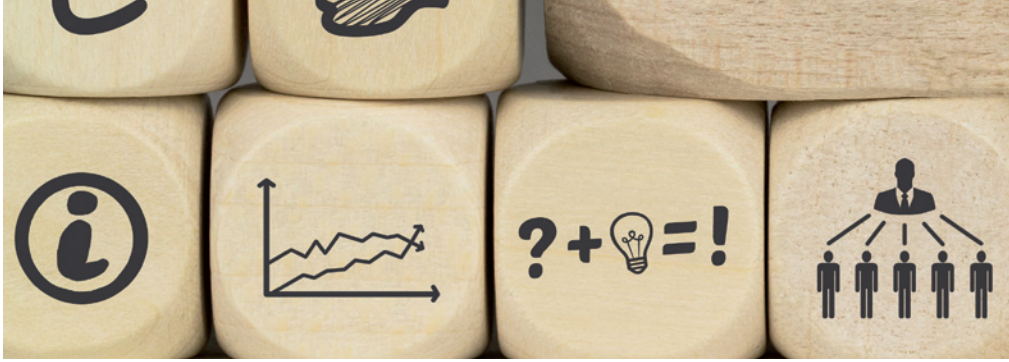
### 3.1 Sachverhalt

Frau Schmidt (45 Jahre alt) führt ihre Praxis seit rund zehn Jahren als Einzelfirma. In den letzten zehn Jahren hat sie ihre Labortätigkeit stetig ausgebaut und bietet diese Dienstleistungen auch Kolleginnen und Kollegen an. Die Bilanz der Praxis zeigt sich wie folgt:

| Bilanz Praxis Frau Schmidt per 31. Dezember in TCHF | | | |
|---|---|---|---|
| Liquide Mittel Praxis | 50 | 150 | Verbindlichkeiten Praxis |
| Liquide Mittel Labor | 100 | 50 | Verbindlichkeiten Labor |
| Forderungen Praxis | 50 | | |
| Forderungen Labor | 150 | | |
| Inventar Medikamente Praxis | 150 | | |
| Laboreinrichtung | 400 | 700 | Kapitalkonto |
| **Aktiven** | **900** | **900** | **Passiven** |

Auf der Einzelfirma bestehen stille Reserven – also nicht offengelegte höhere Verkehrswerte – in der Höhe von 300 000 CHF, wovon 200 000 CHF auf die Praxis als solche und 100 000 CHF auf das Labor fallen.

Frau Schmidt will sich in Zukunft auf die Labordienstleistungen konzentrieren. Sie möchte deshalb den eigentlichen Praxisbetrieb bereit für einen Verkauf machen.



### 3.2 Steuerfolgen ohne Umwandlung

Wird der Praxisbetrieb als Einzelfirma verkauft, zum Beispiel für 300 000 CHF, handelt es sich um einen Asset Deal: Die Aktiven und Passiven werden einzeln übertragen. Gemäss Annahme liegen auf den Aktiven und Passiven der Praxis stille Reserven in der Höhe von 200 000 CHF vor. Diese 200 000 CHF unterliegen beim Verkauf den Sozialabgaben von 10 % und der Gewinn wird als Einkommen versteuert. Bei einem angenommenen Einkommenssteuersatz von 30 % ergibt sich somit eine Gesamtbelastung von circa 74 000 CHF[1]. Eine privilegierte Besteuerung dieses Liquidationsgewinns ist nicht möglich, da Frau Schmidt mit 45 Jahren noch zu jung ist und sie zudem das Labor weiterhin als Einzelfirma weiterführen möchte.

1 Der «Gewinn» beträgt 200 000 CHF abzüglich der Sozialabgaben in der Höhe von 20 000 CHF, somit 180 000 CHF, die als Einkommen versteuert werden müssen.

### 3.3 Steuerfolgen mit Umwandlung

Der Betrieb der Praxis kann steuerneutral auf eine Kapitalgesellschaft übertragen werden, sofern die Voraussetzungen gemäss Ziff. 2 hiervor eingehalten werden.

Wird also die Praxis in der Schweiz weitergeführt und werden die Buchwerte übernommen, kann Frau Schmidt die Gesellschaft nach fünf Jahren Wartefrist steuerfrei verkaufen.

Vorliegend müssen die Aktiven und Passiven dem Praxisbetrieb bzw. dem Laborbetrieb zugewiesen werden. Selbstverständlich gehen somit auch die stillen Reserven des Praxisbetriebs in die Praxis AG über.

Die Bilanz der neu gegründeten Praxis AG könnte demnach wie folgt aussehen:

| Bilanz Praxis AG per 31. Dezember in TCHF | | | |
|---|---|---|---|
| Liquide Mittel Praxis | 50 | 150 | Verbindlichkeiten Praxis |
| Forderungen Praxis | 50 | | |
| Inventar Medikamente Praxis | 100 | 100 | Aktienkapital |
| **Aktiven** | **250** | **250** | **Passiven** |

Kann Frau Schmidt die Praxis AG fünf Jahre nach der Umwandlung für 300 000 CHF verkaufen, realisiert sie dabei 200 000 CHF steuerfreien Kapitalgewinn.

## 4. Fazit

Der Wunsch, die eigene Praxis zu veräussern, entsteht aus unterschiedlichen Beweggründen. Nebst der Pensionierung kann auch eine gewünschte Umorientierung der Grund sein. Aus steuerlicher Sicht ist es unabdingbar, sich rechtzeitig mit einem Verkauf zu beschäftigen. Durch eine frühzeitige Planung ist es möglich, dabei unter Umständen viel Geld zu sparen. Deshalb ist es nie zu früh, einen Verkauf zumindest gedanklich durchzuspielen. Am besten schon, bevor eine konkrete Verkaufsabsicht besteht.

**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

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

# DER TRAUM DER EIGENEN PRAXIS

*Dominik Probst (SLP Rechtsanwälte und Notariat), Michael Rüegger (TRETOR AG)*

**Jedes Ende ist ein neuer Anfang. So ist es auch mit der Selbstständigkeit. Irgendwann stellt sich die Frage, ob man die eigene Praxis veräussern oder aber eine solche erwerben möchte. Die Übertragung einer Zahnarztpraxis ist kein leichtes Unterfangen. Unter anderem spielt die Rechtsform der Zahnarztpraxis in vielerlei Hinsicht eine entscheidende Rolle. Erfahrungsgemäss stellen die Einzelunternehmung oder die Kapitalgesellschaft (AG oder GmbH) die am häufigsten gewählten Rechtsformen für Zahnarztpraxen dar. Dieser Artikel soll Sie bei der Entscheidungsfindung des Erwerbs oder der Veräusserung einer Praxis unterstützen und auf einige Fallstricke hinweisen. Bitte beachten Sie, dass am Ende stets der individuelle Einzelfall beurteilt werden muss, um eine optimale Übertragung zu gewährleisten.**

## 1. Einzelunternehmen

Das Einzelunternehmen steht im Alleineigentum des Firmeninhabers oder der Firmeninhaberin. Es hat keine eigene Rechtspersönlichkeit. Das heisst, der Inhaber wird bei sämtlichen Rechtsgeschäften immer persönlich Vertragspartei. Aufgrund dieser persönlichen Verpflichtung des Inhabers kann das Einzelunternehmen nicht als Ganzes den Kaufgegenstand bilden. Vielmehr müssen die einzelnen Verbindlichkeiten und Vermögensgegenstände separat übertragen werden. Die Übertragung aller Positionen lässt schon erahnen, dass dieses Unterfangen mit einem gewissen Aufwand verbunden ist. Bereits aufgrund der Vielzahl von Vertragsverhältnissen und Vermögenswerten, die über die Jahre angefallen sind, ist die Abwicklung nicht zu unterschätzen. Was bedeutet das nun in Bezug auf das Röntgengerät, das Bild im Wartezimmer, das Patientenerfassungsprogramm oder die Mitarbeitenden sowie den Mietvertrag, um nur einige Beispiele zu nennen?

### Vermögensgegenstände/Inventar

Bei der Veräusserung von Gegenständen sind Klauseln wie beispielsweise «Es wird das gesamte Material exklusive persönlicher Gegenstände veräussert» zu vermeiden. Bei solchen Formulierungen ist unklar, was genau veräussert wird. Insbesondere können Konflikte nicht gelöst werden, wenn eine Partei im Nachgang behauptet, ein Gegenstand sei vorhanden gewesen oder eben nicht. Über die Gegenstände, die an den Käufer übertragen werden sollen, empfiehlt sich der Abschluss eines Kaufvertrags mit detaillierten Inventarlisten. So weiss der Käufer genau, was er erwirbt, und der Verkäufer kann Gegenstände, die er behalten möchte, vom Verkauf ausschliessen. Es lohnt sich hier, genügend Zeit zu investieren, damit nachträgliche Streitigkeiten vermieden werden können. Ebenfalls sollten die Gewährleistungen geregelt werden, also ob der Verkäufer die Mängelfreiheit der Gegenstände garantiert oder nicht. Regelmässig wird eine solche Garantie wegbedungen. Dies bedeutet für den Käufer wiederum, dass er die Gegenstände vor dem Kaufabschluss auf Herz und Nieren prüfen muss. Allfällige Risiken beim Kauf sollten sich im Kaufpreis widerspiegeln.

Bei gewissen Geräten ist es zudem zwingend notwendig, dass diese regelmässig gewartet wurden. Deshalb sind Servicehefte

und Serviceverträge ebenfalls mitzuliefern und in den Vertrag mit aufzunehmen.

**Stammdaten/Patientendossiers/Lizenzverträge**

Wird der Patientenstamm mitverkauft, so muss der Käufer wissen, dass die Patienten den Zahnarzt oder die Zahnärztin frei wählen können. Sprich, es besteht immer ein gewisses Risiko, dass Patienten abspringen. Verhindern lässt sich dies nicht, jedoch kann mit dem Verkäufer ein Konkurrenzverbot vereinbart werden. Dieser verpflichtet sich dann, nicht gleich um die Ecke eine neue Praxis zu eröffnen. Im Falle, dass der Patientenstamm veräussert wird, werden oft Regelungen betreffend Patientendossiers in die Verträge aufgenommen. Es liegt in der Verantwortung des Käufers, die Dossiers der Patienten für die gesetzliche Restdauer noch aufzubewahren und auf Wunsch hin auszuhändigen.

Die Daten werden, sofern diese nicht auf Papier niedergeschrieben sind, mit einer Computersoftware verwaltet, aufbewahrt und hängen damit mit einer entsprechenden Softwarelizenz zusammen. Diese Lizenzen können in den wenigsten Fällen übertragen werden. Damit die Patientendaten nicht verloren gehen, müssen entweder die Daten exportiert oder eine neue Nutzerlizenz gelöst werden. Beides ist mit Kosten verbunden, die nicht im Kaufvertrag mit enthalten sind. Daher sollte vorher abgeklärt werden, was eine neue Lizenz oder ein Datenexport kostet.

**Übrige Verträge**

Nach der hier vertretenen Meinung empfiehlt es sich in der Regel, die Arbeitsverhältnisse zwischen dem Verkäufer und den Arbeitnehmenden kündigen zu lassen und zwischen Käufer und Arbeitnehmenden neue Arbeitsverträge abzuschliessen. Dadurch kann sichergestellt werden, dass keine offenen Forderungen aus dem bisherigen Vertragsverhältnis gegenüber dem neuen Arbeitgeber geltend gemacht werden können. Böse Überraschungen, wie zum Beispiel die Geltendmachung von geleisteten Überstunden, noch nicht ausbezahltem Lohn oder offenen Sozialversicherungsbeiträgen sowie Unklarheit über die Anzahl noch vorhandener Ferien, können somit vermieden werden. Dies bedingt gleichzeitig, die Sozialversicherungen vertraglich neu zu regeln.

Werden die Räumlichkeiten der Praxis durch den Verkäufer gemietet, ist auch hier der Abschluss eines neuen Mietvertrages sowie eines neuen Kautionskontos zu empfehlen. Noch nicht fakturierte oder nicht abgeschlossene Patientenleistungen sind sodann per Vertragsabschluss durch den Verkäufer abzurechnen, damit eine saubere Abgrenzung vorgenommen werden kann.

**Steuern**

Ein Einzelunternehmen wird für die Belange der Einkommens- und Vermögenssteuern nicht separat, sondern mit den restlichen steuerbaren Einkünften und Vermögenswerten der selbstständig erwerbenden Person besteuert. Der Verkauf einer Praxis (Inventar, weitere Vermögenswerte, Patientenstamm) erfolgt zum sogenannten Verkehrswert oder Preis unter unabhängigen Dritten. Der Einkommenssteuerwert der Praxis, der in den Geschäftsbüchern bilanziert ist, liegt oftmals deutlich unter dem Verkaufspreis, da die Vermögenswerte über die Jahre abgeschrieben wurden. Der realisierte Verkaufsgewinn (Realisation der stillen Reserven) unterliegt beim Verkäufer den Einkommenssteuern sowie den Sozialversicherungsabgaben.

Sind gewisse steuerrechtliche Voraussetzungen erfüllt, kann der Verkäufer von der sogenannten privilegierten Liquidationsbesteuerung profitieren. Das bedeutet vereinfacht gesagt, dass der Verkaufsgewinn nicht zum regulären Einkommenssteuersatz besteuert wird, sondern dass reduzierte Steuersätze zur Anwendung gelangen. Hierzu bestehen auf Stufe des Bundes sowie der einzelnen Kantone unterschiedliche Regelungen. Eine gänzliche Freistellung des Verkaufsgewinnes von den Einkommenssteuern ist hingegen nicht möglich.

Mit dem Verkauf der Praxis endet in der Regel die selbstständige Erwerbstätigkeit des Verkäufers. Bitte beachten Sie, dass nicht veräussertes Geschäftsvermögen (beispielsweise Immobilien, weitere Vermögensgegenstände) infolge des Praxisverkaufs steuerrechtlich automatisch eine Umqualifikation (von Geschäfts- in Privatvermögen) erfährt. Dies hat einkommenssteuerrechtliche Kon-

sequenzen beim Verkäufer. Bestehen aus der Vergangenheit steuerlich ungenutzte Verlustvorträge, gehen diese beim Verkauf nicht auf den Käufer über, sondern verfallen gegebenenfalls ungenutzt beim Verkäufer. Durch den Verkauf wechseln die Gegenstände der Praxis das Steuersubjekt. Der Käufer übernimmt somit keine potenziellen Steuerrisiken des Verkäufers aus der Vergangenheit. Der Käufer kann die erworbenen Gegenstände nach den geltenden steuerlichen Richtlinien in den kommenden Jahren einkommenssteuerwirksam abschreiben. Mittels einer guten und rechtzeitigen Planung lassen sich unangenehme Überraschungen vermeiden und optimieren. Auf die Belange der Mehrwertsteuer gehen wir an dieser Stelle nicht weiter ein. Falls jedoch eine Praxis der Mehrwertsteuer unterstellt ist, beachten Sie bitte die entsprechenden Regelungen.

## 2. Kapitalgesellschaft

Beim Erwerb einer Kapitalgesellschaft, namentlich einer AG oder GmbH, gestaltet sich eine Praxisübernahme ganz anders. Im Gegensatz zur Einzelunternehmung ist die Kapitalgesellschaft eine juristische Person. Diese Gesellschaft hat eine eigene Rechtspersönlichkeit und ist somit selbst Trägerin von Rechten und Pflichten.

Mit dem Kauf aller Aktien bzw. Stammanteile erwirbt der Käufer die juristische Person mit all ihren Rechten und Pflichten. Konkret bedeutet dies, dass alle bestehenden Verbindlichkeiten (Verträge, Forderungen etc.) des Unternehmens trotz Verkauf beim Unternehmen verbleiben. Dies hat Vor- und Nachteile. So bleibt das Unternehmen Eigentümer des Inventars, der weiteren Vermögensgegenstände sowie des Patientenstamms. Trotzdem empfiehlt es sich hier ebenfalls, beispielsweise ein Inventar zu erstellen und die gleichen weiteren Prüfungen und Einsichten, wie bei der Übernahme einer Praxis von einer Einzelunternehmung, vorzunehmen. In Bezug auf die Gewährleistung ist festzuhalten, dass der Verkäufer ohne besondere Regelung lediglich für den Eigentumsbestand der Aktien haftet. Sollte eine weitere Haftung gewünscht sein, so wäre dies zu vereinbaren. In Bezug auf bestehende Arbeitsverhältnisse laufen diese zwischen dem Unternehmen und den Mitarbeitenden vom Verkauf unberührt gemäss den geltenden Verträgen weiter. Jedoch sollte geprüft werden, ob die Sozialversicherungsbeiträge der letzten Jahre vollumfänglich bezahlt wurden. Zudem sollte der Überzeit- und Feriensaldo der Mitarbeitenden überprüft und mit dem Verkäufer besprochen werden. Auch das Mietverhältnis bleibt weiterhin bestehen. Es wäre jedoch zu klären, ob ein befristeter Vertrag vorliegt und falls ja, ob eine Option auf Verlängerung besteht.

### Steuern

Eine Kapitalgesellschaft wird für die Belange der Gewinn- und Kapitalsteuern selbstständig und unabhängig vom Verkäufer besteuert. Der Verkauf der Aktien bewirkt bei der operativ tätigen Aktiengesellschaft keine Realisation der stillen Reserven und hat demnach keine Auswirkungen auf die Gewinnsteuerbelastung der Gesellschaft. Bestehen aus der Vergangenheit steuerlich ungenutzte Verlustvorträge, gehen diese beim Verkauf der Kapitalanteile, im Gegensatz zur Einzelfirma, nicht unter, sondern verbleiben unberührt bei der Kapitalgesellschaft und können künftig weiterhin steuerlich genutzt werden. Die in der Gesellschaft möglicherweise schlummernden Steuerrisiken sind mit der Kapitalgesellschaft verknüpft und verbleiben in dieser. Dessen muss sich der Käufer bewusst sein.

Der Verkäufer erzielt mit dem Verkauf der Anteile an der Kapitalgesellschaft grundsätz-

lich einen steuerfreien privaten Kapitalgewinn, wenn die steuerlichen Voraussetzungen erfüllt sind. Das bedeutet, auf dem Verkaufserlös sind weder Einkommenssteuern noch Sozialversicherungsabgaben geschuldet. Diesbezüglich gilt es jedoch, insbesondere den steuerrechtlichen Bestimmungen zur indirekten Teilliquidation Beachtung zu schenken. Werden diese Bestimmungen innerhalb von fünf Jahren nach dem Verkauf verletzt, wird der ursprünglich steuerfreie private Kapitalgewinn beim Verkäufer in ein steuerbares Einkommen umqualifiziert. Daher empfiehlt es sich, im Verkaufsvertrag eine entsprechende Klausel aufzunehmen, um einer Verletzung dieser Bestimmungen vorzubeugen respektive den Verkäufer im Falle einer Verletzung schadlos zu halten. Auch hier gilt, mittels einer guten und rechtzeitigen Planung lassen sich unangenehme Überraschungen vermeiden und optimieren. Auf die Belange der Mehrwertsteuer gehen wir an dieser Stelle nicht weiter ein. Falls eine Praxis der Mehrwertsteuer unterstellt ist, beachten Sie bitte die entsprechenden Regelungen.

**Umstrukturierung vor Praxisverkauf**

Es kommt immer wieder vor, dass vor einem Verkauf einer Zahnarztpraxis, die als Einzelunternehmung geführt wurde, die Praxis in einem ersten Schritt vom Verkäufer in eine Kapitalgesellschaft überführt wird und in einem zweiten Schritt die Kapitalanteile an einen Käufer veräussert werden.

Dies kann situationsbedingt durchaus sinnvoll sein. Gerade unter dem Aspekt der steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten kann ein solches Vorgehen sehr reizvoll sein. Solche Vorgehensweisen bedürfen einer sorgfältigen Planung und benötigen erfahrungsgemäss Zeit. Das heisst, das genannte Vorgehen inklusive Umsetzung erfordert einen Zeithorizont von mindestens fünf Jahren. Unter anderem sieht die aktuelle Steuerpraxis diese Fristen vor, damit die steuerlich interessanten Effekte auch tatsächlich eintreten.

## 3. Gesamtfazit

Eine sorgfältige Überprüfung des Unternehmens in wirtschaftlicher, rechtlicher und steuerlicher Hinsicht ist vor einem Unternehmenskauf zu empfehlen. Der Verkäufer einer Praxis sollte sich frühzeitig mit seiner Nachfolge und Planung auseinandersetzen, da nur dann eine finanziell optimale Variante ausgearbeitet werden kann.

Während die Übertragung einzelner Bestandteile mit grossem administrativem Aufwand und detailreichen Regelungen verbunden ist, beschränkt sich der Aktien- bzw. Stammanteilskauf auf das Aufsetzen einer Abtretungserklärung bei Stammanteilen bzw. eines Kaufvertrags mit anschliessender Übergabe der Aktientitel in den Besitz des Käufers. Nur auf den ersten Blick gestaltet sich der Prozess eines Anteilkaufs bzw. -verkaufs wesentlich einfacher. Bei beiden Varianten kommt der Käufer nicht um eine eingehende Prüfung des Unternehmens herum.

Aus steuerrechtlicher Sicht kann festgehalten werden, dass es spannende Optimierungsmöglichkeiten sowohl für die Verkäufer als auch für die Käufer gibt. Eine frühzeitige Planung und Auseinandersetzung mit dem Thema ist jedoch zwingend. Zudem sind die Verkaufsbedingungen (Darlehen, Löhne usw.) auch unter steuerlichen Aspekten frühzeitig zu beurteilen, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden.

**RA Dominik Probst, MLaw**

Rechtsanwalt, Partner bei
SLP – Rechtsanwälte und Notariat

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

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

**Michael Rüegger**

dipl. Steuerexperte, dipl. Wirtschaftsprüfer, Vizedirektor, TRETOR AG

*Michael Rüegger beschäftigt sich als Steuerberater insbesondere mit der nationalen und internationalen Unternehmensbesteuerung und Besteuerung von Privatpersonen sowie Bewertungs- und Finanzierungsthematiken.*

TRETOR AG
Industriestrasse 7, 4410 Liestal und
Aeschenplatz 4, 4052 Basel
061 926 83 83
info@tretor.ch
www.tretor.ch

# VON DER EINFACHEN ZAHNÄRZTIN ZUR UNTERNEHMERIN

**Einblick in eine Erfolgsgeschichte in Freiburg**

Dr. med. dent. Viviane Hurni
eidg. dipl. Zahnärztin SSO

Dr. med. dent. Viviane Hurni betreibt eine Zahnarztpraxis in der Stadt Freiburg mit rund zwanzig Mitarbeitern. In diesem Interview gibt sie uns einen kleinen Einblick in ihren Alltag und erläutert, wie sie den Praxisaufbau erlebt hat.

**Wollten Sie von Anfang an eine so grosse Zahnarztpraxis gründen?**
Ich habe von meinen Eltern eine bereits gut funktionierende Zahnarztpraxis mit fünf Behandlungszimmern und sechs Teammitgliedern übernommen. Ich habe die bestehenden Räumlichkeiten von Grund auf renoviert und die Praxis sogar verkleinert. Das heisst, ich habe ein Behandlungszimmer aufgehoben und dafür einen Aufenthaltsraum geschaffen. Der Rest hat sich später ganz natürlich ergeben.

**Welche Herausforderungen haben Sie während der Realisation der eigenen Praxis erlebt?**
Die erste grosse Herausforderung war es, von der einfachen Zahnärztin zur Unternehmerin zu werden. Den Mut zu haben, eine Vision zu verwirklichen, an die eigenen Fähigkeiten zu glauben, einen Kredit aufzunehmen, gewillt zu sein, anfangs mehr als 100 % zu arbeiten, zu lernen, Menschen zu führen und zu begleiten.

**Wie haben sich die Mietvertragsverhandlungen gestaltet?**
Unkompliziert, ich konnte den Vertrag meines Vaters zu guten Konditionen übernehmen.

**Wie sieht es mit der Rekrutierung von Praxispersonal aus? Besteht aus Ihrer Sicht ein Fachkräftemangel?**
In Freiburg ist die Rekrutierung von Praxispersonal besonders schwierig. Die SSO-Stellensuche beschränkt sich auf die deutschsprachigen Kantone. Ich weiss nicht, weshalb die ganze Romandie dort nicht mitmacht. Zudem brauchen wir hier vorzugsweise zweisprachige

Mitarbeiter*innen. Am meisten Erfolg bei der Personalrekrutierung hatte ich in letzter Zeit über Social Media. Ich denke, dass wir einen bedeutenden Fachkräftemangel bei den Dentalhygienikerinnen haben, aber auch bei gut qualifizierten Dentalassistentinnen und Zahnärzten.

**Wie hat sich Ihre Praxis und die Zahnmedizin im Allgemeinen in den letzten Jahren entwickelt?**

Meine Praxis ist grösser geworden, unter anderem, weil ich besser gelernt habe, zu delegieren und mich auf das zu konzentrieren, was ich besonders gut und gerne mache. Wenn ich jemanden finde, der etwas besser und lieber macht als ich, dann delegiere ich es. Die Zahnmedizin im Allgemeinen entwickelt sich wie alles immer mehr in Richtung Digitalisierung. Dies eröffnet wunderbare Möglichkeiten und vereinfacht zum Beispiel den Austausch mit dem Techniker. Es gibt jedes Jahr mehr Studien, die publiziert werden, und es wird zunehmend schwieriger, die wirklich wichtigen zu lesen. Dabei fällt mir auf, dass die Studienabgänger immer weniger eine solide handwerkliche Ausbildung haben. Unser Beruf ist ein Handwerk mit Studium. Und das muss man üben, üben, üben.

**Sie führen eine grosse Zahnarztpraxis mit zahlreichen Angestellten. Wie schaffen Sie es, Beruf, Familie und Freizeit miteinander zu vereinbaren?**

Meine Praxis war mein erstes Baby, bevor ich meine Kinder bekommen habe. Ich liebe meinen Beruf. Ich gehe jeden Tag mit Freude zur Arbeit. Ich stehe um 4.50 Uhr auf und nehme mir als

Erstes Zeit für mich und mache eine Stunde Sport. Von 7.00 bis 12.00 Uhr behandle ich Patienten, um dann gemeinsam mit den Kindern bei meiner Mutter zu Mittag zu essen. Von 13.00 bis 15.00 Uhr bin ich wieder am Patienten und habe das Ziel, ab 16.00 Uhr mit den Kindern zu Hause zu sein. Der Abend gehört meinem Partner und den Kindern.

**Was ist das Geheimnis Ihres Erfolges?**

Ich habe mich ein Jahr nach der Praxiseröffnung mit einem Unternehmensphilosophen getroffen und zusammen mit meinem Team über den Sinn und das Ziel unserer Arbeit nachgedacht. Wir haben gemeinsam unsere Identität definiert, ein Mission Statement und eine Charta erarbeitet und Ziele für die Zukunft gesetzt. Interessanterweise war es nie das Ziel, eine so grosse Praxis zu werden, sondern eher gewissenhafte Zahnmedizin zu praktizieren und sehr patientenorientiert und einfühlsam zu arbeiten. Die Praxisgrösse war dann nur ein Nebeneffekt.

Wie schon vorher erwähnt, ich mag meinen Beruf. Ich mag auch jeden einzelnen meiner Angestellten. Ich schätze ihre individuellen Persönlichkeiten und ihren Einsatz für mich und unsere Patienten. Ich betrachte es als eine persönliche Herausforderung, meinen Patienten ein bisschen mehr zu geben, als sie erwarten. Es ist mir wichtig, dass sich die Patienten unter den gegebenen Umständen so wohl wie möglich fühlen. Von vielen Patienten kommt dafür eine grosse Dankbarkeit und Anerkennung zurück.

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

Nehmt euch Zeit, zu wissen, was ihr wirklich wollt. Was macht euch glücklich? Weshalb steht ihr morgens auf und freut euch auf den (Arbeits-)Tag? Welches Leben möchtet ihr haben, wenn ihr sechzig seid? Was muss unbedingt dazugehören?

Und dann: Habt den Mut, es zu tun und euch für euren Traum einzusetzen. Nehmt in Kauf, dass es manchmal mehr sein muss als eine Fünftagewoche, damit später eine Viertagewoche (oder als Mutter vorübergehend auch eine Dreitagewoche) entspannt möglich wird.

*Frau Doktor Hurni, herzlichen Dank für dieses spannende Interview.*

ORIENTIERUNGSSEMINAR ZUM THEMA

# Dschungel Arbeitsrecht in der Arztpraxis: Kostenfolgen und Ärger vermeiden

Darstellung verschiedener praxisrelevanter Themen und Stolpersteine aus dem Arbeitsrecht:

- **Kündigung des Arbeitsvertrags:** Wie kündige ich richtig? Welche Fehler muss ich vermeiden? In welchen Fällen darf ich nicht kündigen? Brauche ich einen Kündigungsgrund? Wann darf ich fristlos kündigen?
- **Was ist eine Freistellung, welche Konsequenzen hat sie für mich?**
- **Krankheitsabsenzen und Lohnfortzahlung:** Was sind die Kostenfolgen für mich? Wie lange muss ich den Krankenlohn bezahlen? In welcher Höhe? Was gilt bei vorgetäuschter Krankheit?
- **Arbeitszeugnis:** Auf was muss ich bei der Formulierung achten? Darf ich negative Vorkommnisse, Krankheitsabsenzen oder den Kündigungsgrund erwähnen? Wann muss ich ein Zwischenzeugnis ausstellen? Was sind Zeugniscodes?

| | |
|---|---|
| **Seminar Zürich** | **Mittwoch, 28. September 2022**<br>Hotel St. Gotthard, Bahnhofstrasse 87, 8001 Zürich<br>18.15 Uhr Eintreffen, 18.30 Uhr Beginn<br>**Anmeldeschluss: Freitag, 26. August 2022** |

Informationen zu diesem und weiteren Seminaren finden Sie unter
www.federer-partners.ch/aktuell/veranstaltungen
Anmeldung bitte per E-Mail an: veranstaltungen@federer-partners.ch

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

## ZAHNMEDIZIN

**› ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH**

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

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

AXA
Werden
Sie zum
Lieblingschef
Bis zu 20% mehr Rente für Ihr Team.
AXA BVG-LÖSUNGEN
Know You Can
AXA
Generalagentur Vorsorge & Vermögen
Markus Kaufmann
Telefon 034 420 64 66
markus.kaufmann@axa.ch
Telefon 062 205 54 58
lukas.studer@axa.ch

# KAUF EINER PRAXIS-AG – WELCHE RECHTLICHEN ASPEKTE GILT ES ZU BEACHTEN?

*RA lic. iur. Pio R. Ruoss (Ruoss Vögele Rechtsanwälte)*

**Mit dem Kauf einer Praxis-AG erwirbt der Käufer eine juristische Person mit all ihren Aktiven und Passiven, Rechten und Pflichten. Damit unterscheidet sich der Kauf einer Praxis-AG (Share Deal) wesentlich von der Übernahme aller oder bestimmter Aktiven einer (Einzel-)Praxis (Asset Deal): Im letzteren Fall bestimmen die Vertragsparteien, was auf den Käufer übergehen soll. Im ersteren Fall erwirbt der Käufer die Anteile an einer Rechtsgesamtheit und damit alles, was «diese (Gesellschaft) ausmacht». Entsprechend wichtig sind beim Kauf einer Praxis-AG (a) Kenntnis von Aktiven und Passiven, Verträgen, Risiken und Chancen der Gesellschaft (insbesondere mittels Durchführung einer Due-Diligence-Prüfung) sowie (b) die vertragliche Eingrenzung potenzieller Risiken durch entsprechende Gewährleistungsbestimmungen und Garantien bzw. Sicherstellungen seitens der Verkäuferschaft.**

## A. Grundlegendes zum Share Deal

Der Kauf einer Praxis-AG (Share Deal) zeichnet sich durch die Übertragung aller – oder zumindest der Mehrheit der – Anteile an der Gesellschaft aus. Mit dem Kaufgeschäft werden nicht einzelne Aktiven oder Passiven der Gesellschaft auf den Käufer übertragen, sondern die Anteile an der Gesellschaft (bei AG: Aktien; bei GmbH: Stammanteile). Die einzelnen Rechte und Pflichten der Praxis-AG bleiben von diesem Vorgang grundsätzlich unberührt (vgl. Ausnahmen im Zusammenhang mit Change-of-Control-Klauseln, siehe E.1. unten). Der Käufer erwirbt die Rechte an einer juristischen Person – mithin an einer Rechtsgesamtheit – mit allen Aktiven und Passiven, Rechten und Pflichten. Entsprechend besteht der Gegenwert des zu bezahlenden Kaufpreises nicht in einzelnen, genau definierten Aktiven einer Praxis, sondern in der Gesamtheit aller Aktiven und Passiven, vertraglicher Bindungen sowie Risiken und Chancen der Gesellschaft. Meistens ist diese Rechtsgesamtheit für den Käufer eine Blackbox: Ohne detaillierte Prüfung der Vermögenssituation sowie der rechtlichen Grundlagen der Praxis-AG weiss der Käufer nicht, was er erwirbt.

## B. Know what you buy!

Um unliebsame Überraschungen zu vermeiden, empfiehlt sich die Durchführung einer Due-Diligence-Prüfung (nachfolgend DD). Umfang und Detaillierungsgrad der DD bestimmen sich unter anderem nach dem Kaufpreis sowie nach der Dauer und dem Umfang der Geschäftstätigkeit und der Risiko-Exposition (Exposure) der Tätigkeit der Praxis-AG.

In der Regel wird auch seitens finanzierender Banken die Durchführung einer angemessenen DD verlangt, wobei deren Ergebnisse in der Folge sowohl die Erhältlichkeit einer Finanzierung als auch deren Konditionen massgeblich beeinflussen können. Es wird unter anderem unterschieden zwischen der kommerziellen DD (Commercial DD), der finanziellen DD (Financial DD), der rechtlichen DD (Legal DD) und der Steuer-DD (Tax DD).

Die Commercial DD konzentriert sich auf die kommerziellen und strategischen Hin-

tergründe, Risiken und Chancen des Zielunternehmens und setzt sich zum Beispiel mit Fragen des Standortes, des Angebotes und der Nachfrage, mithin mit der marktmässigen Positionierung des Angebotes des Zielunternehmens auseinander.

Die Financial DD umfasst die detaillierte Analyse der aktuellen finanziellen Situation sowie der geplanten finanziellen Entwicklung des Zielunternehmens. Bei der Legal DD geht es um die rechtliche Prüfung und Beurteilung des Zielunternehmens, insbesondere mit Bezug auf gesellschaftsrechtliche Aspekte (Gründung, Statuten, Aktionärbindungsverträge etc.), vertragsrechtliche Aspekte (Mietverträge, Arbeitsverträge, Leasingverträge etc.), immaterialgüterrechtliche Aspekte (Markenrechte, Lizenzrechte etc.) sowie bei einer Praxis-AG meistens auch um verwaltungsrechtliche Aspekte (Berufsausübungsbewilligungen, Zulassung zur Abrechnung über Krankenkassen etc.). Wichtiger Bestandteil einer Legal DD beim Kauf einer Praxis-AG dürfte sodann die Abklärung haftpflichtrechtlicher (z. B. im Zusammenhang mit medizinischen Behandlungsfehlern) sowie datenschutz- und verwaltungsrechtlicher Risiken (z. B. im Zusammenhang mit der Patientendatenverwaltung oder mit Rückforderungsansprüchen bei «Überarztung») sein.

Eine nicht unwesentliche Bedeutung kommt sodann auch der steuerlichen DD (Tax DD) zu: Sie befasst sich mit den steuerlichen Aspekten und Risiken des Zielunternehmens, zum Beispiel mit der Frage, ob verrechnungssteuerrelevante Tatbestände, wie verdeckte Gewinnausschüttungen an Aktionäre oder nahestehende Personen, vorliegen.

## C. Buy what you know!

Liegen die Resultate der DD vor, so sollten diese Resultate die Grundlage für die finalen Verhandlungen betreffend (a) Kaufpreis, (b) Gewährleistungen und Garantien und (c) Sicherstellungen und Kaufpreisrückstellungen bilden.

Ziel muss es sein, die anhand der DD erkannten Risiken für den Käufer einzugrenzen, indem zum Beispiel (a) der angesichts der Risiken überhöhte Kaufpreis angepasst wird;

(b) die Verkäuferschaft zu Gewährleistungen und Garantien für den «vertragsgemässen» Zustand verpflichtet wird; (c) die Verkäuferschaft angemessene Sicherheiten stellt oder aber einem Kaufpreisrückbehalt seitens des Käufers in angemessener Höhe zustimmt.

## D. Professionelle Unterstützung bei Verhandlungen, Vertragsarbeit und nach Vertragsabschluss

Erfahrungsgemäss sind professionelle Planung und Begleitung entscheidende Kriterien für den erfolgreichen Kauf einer Praxis-AG. Sowohl im Rahmen von Finanzierungsgesprächen als auch bei den Kaufvertragsverhandlungen zahlen sie sich in der Regel aus. Schon angesichts der Komplexität der Materie empfiehlt es sich für den Käufer, für die erforderlichen Abklärungen sowie für die Finanzierungs- und Vertragsverhandlungen professionelle Hilfe beizuziehen. Dies gilt umso mehr, wenn auch die Verkäuferschaft professionell beraten und vertreten ist.

Die saubere, professionelle Ausgestaltung des Kaufvertrages und der erforderlichen Nebendokumente kann beim Kauf einer Praxis-AG matchentscheidend sein. Besondere Sorgfalt erfordern unter anderem:

- die klare Definition des Vertragsgegenstandes (z. B. Mindestbestand an Aktiven und liquiden Mitteln per Stichtag des Vollzugs);
- die Bestimmung des Kaufpreises und die Grundsätze, wie dieser berechnet wurde, und ggf. wie dieser bei Auftreten gewisser Mängel anzupassen ist;
- die Fälligkeit des Kaufpreises («Zug um Zug» oder gestaffelte Kaufpreiszahlung);
- die Regelung der Folgen von Erfüllungsmängeln (z. B. bei Verzug des Verkäufers);
- die Formulierung der Gewährleistungs- und Garantiebestimmungen, inkl. allfälliger Sicherheiten seitens der Verkäuferschaft;
- die Ausgestaltung des Vollzuges des Kaufvertrages, insbesondere die Terminierung (Stichtag des Vollzugs) sowie die Festlegung der vor, mit und nach dem Vollzug vorzunehmenden Tat- und Rechtshandlungen der Parteien (z. B. Festlegung der von Verkäuferschaft und Käuferschaft beizubringenden Dokumente/Erklärungen/Bestätigungen/Protokolle);
- die Regelung von Konkurrenz- und Abwerbeverboten;
- die Regelung von IT- und IP-Themen;
- die Regelung der Kommunikation (intern und extern) sowie der Geheimhaltung.

Professionelle Unterstützung zahlt sich aber in der Regel nicht nur vor dem Abschluss des Kaufvertrages, sondern auch beim Vollzug und in der anschliessenden Phase aus, denn Gewährleistungen, Garantien und Sicherstellungen seitens der Verkäuferschaft sind meist an die Einhaltung strikter, formeller und zeitlicher Vorgaben gebunden. Werden sie nicht eingehalten, kann der Käufer seiner vertraglichen «Absicherung» verlustig gehen, selbst wenn ihm der Nachweis der Mangelhaftigkeit gelingen sollte.

## E. Heikle Punkte

Anschliessend seien – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – einige «störungsanfällige» und daher besonders zu beachtende Themen stichwortartig angesprochen:

**1. Change-of-Control-Klauseln (CoC-Klauseln)**

Obwohl beim Kauf einer Praxis-AG die Vertragsverhältnisse des Zielunternehmens von der «Handänderung» grundsätzlich nicht betroffen sind, können CoC-Klauseln gewisse vertragliche Rechte an die Kontrolle durch

ein bestimmtes Aktionariat knüpfen, sodass der Verkauf der Praxis-AG zum Verlust solcher (bedingter) Rechte führen kann. Häufig anzutreffen sind solche Klauseln zum Beispiel in langfristigen Mietverträgen, die Verlängerungsoptionen zugunsten der Praxis-AG als Mieterin vorsehen, diese Optionen aber an das ursprüngliche Aktionariat knüpfen: Die Optionen fallen ersatzlos dahin, wenn die Praxis-AG verkauft wird. Ähnliche CoC-Klauseln sind etwa auch bei Zusammenarbeitsverträgen mit Kliniken anzutreffen.

CoC-Klauseln können den Business Case des Käufers nachhaltig beeinträchtigen, wenn sie nicht rechtzeitig erkannt und in Verhandlungen mit dem betroffenen Vertragspartner (z. B. Vermieter, Einsatz-Klinik) beseitigt werden.

**2. Konkurrenzierung durch Verkäuferschaft**
Meist macht der Patientenstamm als Teil des Goodwills einer Praxis-AG einen beachtlichen Teil des zu bezahlenden Kaufpreises aus. Es gilt daher, diesen Goodwill bestmöglich vor Konkurrenzierung durch die Verkäuferschaft zu schützen, unter anderem mit angemessenem, konventionalstrafbewehrtem Konkurrenzverbot (vgl. auch MEDIZIN & ÖKONOMIE, Ausgabe 2/17, S. 58).

**3. Datenschutzrecht**
Mit der Verschärfung des Schweizerischen Datenschutzrechts – das neue Datenschutzgesetz (revDSG) wird voraussichtlich noch in diesem Jahr in Kraft treten – erhält der im Praxisalltag ohnehin heikle Umgang mit Personendaten erhöhte Bedeutung. Angesichts hoher Anforderungen an den Datenschutz, insbesondere in medizinischen Einrichtungen, und angesichts drastisch erhöhter Strafandrohungen ist diesem Punkt beim Kauf einer Praxis-AG besonderes Augenmerk zu schenken (DD, Gewährleistung und Garantien).

**4. Steuerfallen**
Steuerliche Aspekte spielen beim Kauf einer Praxis-AG eine bedeutende Rolle, da sie meist mit substanziellen finanziellen Folgen verbunden sind. Der Beizug ausgewiesener Steuerspezialisten ist daher auch in vermeintlich einfachen Fällen dringend zu empfehlen.

**5. Zeitdruck**
Der Kauf einer Praxis-AG will gut geplant und durchdacht sein. Zeitdruck ist da meist

kontraproduktiv und es empfiehlt sich, die zeitlichen Komponenten mit kompetenten Beratern objektiv zu beurteilen, bevor man sich zu einem übereilten Vertragsabschluss drängen lässt.

## F. Fazit

Der Kauf einer Praxis-AG ist komplex. Gute und professionelle Planung, Beratung und Begleitung zahlen sich aus, denn sie helfen dem Käufer, im Rahmen von Finanzierungsgesprächen und Vertragsverhandlungen als Partner auf Augenhöhe wahrgenommen zu werden und darüber hinaus häufige kommerzielle, rechtliche und steuerliche Fehler zu vermeiden.

**RA lic. iur. Pio R. Ruoss**

Partner bei RUOSS VÖGELE, RECHTSANWÄLTE, Zürich

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

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

# ANLEGEN IN ZEITEN VON INFLATION

*Dr. Björn Eberhardt (Luzerner Kantonalbank)*

**Seit geraumer Zeit beherrscht das Thema Inflation wieder die Schlagzeilen. Hatten wir uns in der Schweiz in den Jahren nach der Finanzkrise 2008/09 an sehr niedrige oder sogar fallende Preise gewöhnt, haben die Entwicklungen der vergangenen Monate gezeigt, wie schnell steigende Preise erneut eine Realität werden können. Im Folgenden beleuchten wir die Treiber der Inflation, ihre Auswirkungen und stellen die Wege vor, die Anlegern zur Verfügung stehen, um ihr Anlageportfolio gegenüber den Folgen der Inflation besser zu wappnen.**

Die Inflation ist in vielen Ländern in den vergangenen Monaten deutlich angestiegen, so auch in der Schweiz. Anhaltende Lieferkettenprobleme und steigende Rohstoffpreise – beides zuletzt noch einmal verschärft aufgrund des leidvollen Ukraine-Krieges – dürften die Inflation auch in den kommenden Monaten erhöht halten. Die gestiegenen Rohstoffpreise schlagen direkt auf die Inflationsrate durch, zum Beispiel bei den Preisen für Treibstoffe und Heizenergie. Aber auch die Probleme in den Lieferketten haben markante Auswirkungen, wie man beispielsweise am Markt für Gebrauchtfahrzeuge gut beobachten kann: Lieferprobleme für neue Autos führen zu einer verstärkten Nachfrage nach Gebrauchtwagen, was wiederum deren Preise steigen lässt. Je länger die Phase erhöhter Inflation anhält, desto wahrscheinlicher wird es, dass bei einer gut laufenden Konjunktur und tiefer Arbeitslosigkeit früher oder später Aufwärtsdruck auf die Löhne entsteht. Im ungünstigsten Fall entwickelt sich daraus eine sogenannte Lohn-Preis-Spirale: Höhere Löhne führen zu steigenden Kosten, die Unternehmen in Form höherer Preise an ihre Kunden weiterreichen, die daher wiederum höhere Löhne fordern etc.

## Was Zentralbanken gegen Inflation tun können

Im Normalfall versuchen Zentralbanken, diesen Prozess frühzeitig zu unterbinden: Läuft die Wirtschaft zu heiss und beginnt das Lohnwachstum zu schnell zu steigen, treten sie dieser Entwicklung mit höheren Leitzinsen entgegen. Dies dämpft die Dynamik der Wirtschaft und stabilisiert die Inflationsrate – idealerweise auf Höhe des Inflationsziels der Notenbank. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) strebt zum Beispiel eine Inflationsrate zwischen 0–2 % an. Gegenwärtig ist die Inflation jedoch nicht nur wegen der guten Konjunktur sehr hoch, sondern vor allem aufgrund der hohen Rohstoffpreise und Lieferkettenprobleme. Gegen diese Entwicklungen können Zentralbanken nichts ausrichten und ein Einbremsen der Nachfrage würde das Risiko eines Konjunktureinbruchs erhöhen. Daher gehen Notenbanken wie die SNB oder die Europäische Zentralbank (EZB) noch sehr vorsichtig vor. In den USA und Grossbritannien wurden dagegen bereits erste Leitzinserhöhungen vorgenommen, da es hier schon Zeichen steigenden Lohnwachstums und einer übermässigen Konsumnachfrage gibt.

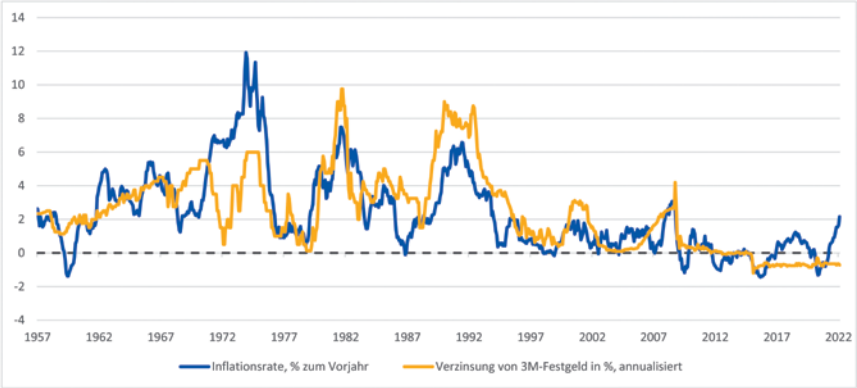



**Abbildung: Inflationsrate und Guthabenverzinsung in der Schweiz seit 1957**
**Quelle: Refinitiv, SNB, LUKB**

## Inflation raubt Kaufkraft

Was bedeutet nun aber steigende Inflation für die Konsumenten? Zum einen erhöht es die Ausgaben für die Güter und Dienstleistungen, die regelmässig konsumiert werden. Je weniger von den regelmässigen Einnahmen deshalb gespart werden kann, desto grösser wird der Druck, auf nicht wirklich notwendige Konsumausgaben zu verzichten. Und je mehr Konsumenten davon betroffen sind, desto grösser ist das Risiko, dass sich die Konjunktur verlangsamt. Zum anderen reduziert Inflation die Kaufkraft von Ersparnissen, insbesondere von Bargeld, Kontoguthaben und den meisten Obligationenanlagen. Liegen die Ersparnisse als Bargeld unter der Matratze, so ist die Verzinsung gleich null und es geht jedes Jahr Kaufkraft im Ausmass der Inflation verloren. Schon bei einer Inflation von nur 2 % hat man mit dieser Methode nach nur fünf Jahren bereits 10 % an Kaufkraftverlust erlitten. Bei 5 % Inflation beträgt der Verlust bereits knapp 20 % nach nur vier Jahren.

Angesichts von Guthabenzinsen von 0 % oder tiefer und Obligationenrenditen bestenfalls leicht über 0 % sieht die Situation nicht besser aus. Selbst bei an sich niedrigen Inflationsraten von 1–2 % entstehen damit bereits Kaufkraftverluste auf das angelegte Kapital, die Realrenditen sind somit negativ.

## Aktien als Inflationsschutz

Wie aber kann man sich besser gegen die Inflation schützen? Dazu steht eine Reihe von Anlageklassen bzw. -instrumenten zur Verfügung. So können Aktien von Unternehmen mit Preissetzungsmacht einen guten Weg darstellen, sich gegenüber der Inflation abzusichern. Solche Unternehmen sind gut in der Lage, steigende Kosten in Form von höheren Preisen weiterzugeben und damit ihre Gewinnmargen zu schützen. Die Gewinne solcher Unternehmen sollten damit mindestens im Masse der Inflation ansteigen, wovon man als Aktionär aufgrund steigender Aktienkurse bzw. Dividenden profitieren kann. Die meis-

ten Unternehmen können zumindest einen Teil steigender Kosten auf die Konsumenten überwälzen. Ansonsten wären Zeiten zunehmender Inflation mit grossen Pleitewellen bei Firmen verbunden, was nicht der Fall ist. Deshalb bieten breit diversifizierte Aktienanlagen auch bei Inflationsraten, wie wir sie aktuell erleben, einen recht guten Inflationsschutz.

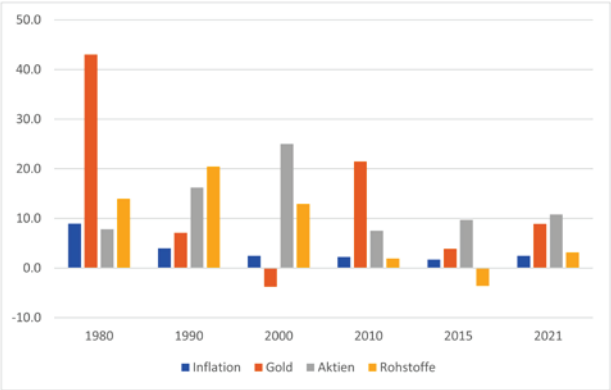
### Immobilien als Anlageklassiker

Eine weitere Anlageklasse, die sich zur Absicherung gegenüber steigender Inflation anbietet, sind Immobilienanlagen. Auch hier ist der Grundgedanke, dass sich der Wert einer Immobilie an den Einnahmen orientiert, die sich mit ihr erzielen lassen. Mieten dürfen in der Regel aufgrund steigender Kosten bzw. Inflation angehoben werden. Entsprechend sind Wert und Einnahmen aus Immobilien auch nach Abzug der Inflation relativ stabil. Aus Anlegerperspektive lassen sich direkte und indirekte Immobilienanlagen unterscheiden. Bei ersteren sind Investoren direkt die Eigentümer der Immobilien, bei letzteren wird in Anteilsscheine an Immobiliengesellschaften (Immobilienaktien bzw. Immobilienfonds) investiert. Indirekte Anlagen bieten den Vorteil, dass Investitionen schon mit relativ geringen Summen möglich sind und sie obendrein in der Regel Zugang zu breit diversifizierten Immobilienportfolios bieten. Bei direkten Immobilienanlagen ist die nötige Investitionssumme bereits deutlich höher, was schnell dazu führen kann, dass ein Grossteil des Vermögens im Wohneigentum steckt.

### Gold und Rohstoffe bieten guten Schutz

Wir empfehlen im Anlageportfolio zudem Gold sowie Positionen in Energie und Industriemetallen zur Absicherung gegenüber der Inflation. Gold hat eine lange Geschichte als Vermögenswert, der einen gewissen Schutz gegenüber der Inflation offeriert. Gerade Energieträger wie Öl lösen mit ihren oft sehr grossen Preisschwankungen signifikante Bewegungen in der Inflationsrate aus. Aus diesem Grund bietet sich eine Portfoliobeimischung an, da man damit an einer der Hauptquellen von Inflation partizipiert. Da Energierohstoffe vor allem an Futures-

US-Inflation und Rendite ausgewählter Anlageklassen
Durchschnittliche jährliche Rendite in % über 5 Jahre bis zum Ende des jeweils gezeigten Jahres



Märkten gehandelt werden, sind gewisse Grundkenntnisse dieser Märkte jedoch für den Anlageerfolg und die Auswahl der richtigen Produkte wichtig. Alternativ lässt sich auf eine etwas indirektere Art und Weise über die Aktien von Rohstoffproduzenten partizipieren. Auch hier gilt es, möglichst breit in verschiedene Aktien zu investieren, zum Beispiel über Anlagefonds auf den gesamten Rohstoffsektor.

## Fazit

Durch die Kombination verschiedener Anlageinstrumente mit Inflationsschutz lassen sich die negativen Auswirkungen der Teuerung auf einzelne Anlageklassen gut abfedern. Ausserdem verbessern diese Instrumente in der Regel auch die Diversifikationseigenschaften des Portfolios und sollten damit dauerhafte Bestandteile darstellen. Es ist zudem ratsam, mehrere verschiedene Instrumente zum Inflationsschutz zu kombinieren, denn jedes hat seine eigenen Marktphasen, in denen es besser funktioniert. Diversifikation ist also auch hier vorteilhaft. Unter Beachtung dieser Aspekte lassen sich Anlageportfolios konstruieren, die einen guten Schutz gegenüber den Auswirkungen der Inflation bieten und auch in Zeiten erhöhter Teuerung über längere Zeiträume positive Realrenditen ermöglichen.

**Dr. Björn Eberhardt**

Leiter Investment Office
Luzerner Kantonalbank AG

*Björn Eberhardt hat an der University of Wisconsin in Volkswirtschaftslehre promoviert und daneben die Ausbildung zum Chartered Financial Analyst (CFA) abgeschlossen. Er leitet bei der Luzerner Kantonalbank (LUKB) das Investment Office. Dieses ist verantwortlich für die bankeigenen Anlagestrategien, die taktischen Anlageentscheidungen sowie die Erstellung der Konjunkturprognosen der Luzerner Kantonalbank. Die Finanzmarkt- und Konjunktureinschätzungen des Investment Office werden regelmässig in der Anlagepolitik der LUKB publiziert.*

www.lukb.ch/anlagepolitik

# KAPITALANLAGEN IM ALTER

*Dr. Hansruedi Federer (FEDERER & PARTNERS)*

## Und plötzlich kommt viel Geld …

Rund um Berufsaufgabe, Pensionierung und Praxisverkauf kommt meist eine stattliche Summe Geld auf den in vielen Fällen bisher als Anleger ungeübten Zahnarzt zu: Verkaufserlös Praxis, BVG-Bezug und weitere. Gleichzeitig verfügt der Glückliche über wesentlich mehr Zeit als früher, und Zeit kann man auch sinnvoll nutzen, um Geld auszugeben – Weltreise, Luxusauto, Ferienhaus etc. sind die Symptome des Grundleidens: reaktiver Genuss! Klar soll man sich belohnen, aber mit Mass und immer vor dem Hintergrund, dass die vorhandene Geldmenge längere Zeit reichen sollte, meist dreissig Jahre oder manchmal länger.

## Finanzplanung: ein Muss

Um einen Überblick zu haben, wie viel Geld man in welchem Zeitraum verwenden kann, damit der dritte Lebensabschnitt in jeder Hinsicht, aber zumindest finanziell abgesichert ist, sollte eine Finanzplanung erstellt werden. Idealerweise spätestens ab dem 60. Altersjahr, dann hat man noch die Möglichkeit, zu disponieren:

- BVG-Kapitalbezug oder Rente
- Hypotheken, Rückzahlung, Erhöhung, Umschuldung
- Steuerliche Optimierungsschritte
- etc.

Eine Finanzplanung zeigt auf, ob es reicht oder ob noch eine längere Beschäftigung nötig ist und welchen Lebensstandard man sich leisten kann usw.

Finanzplanungen werden angeboten von Banken, Versicherungen und privaten Anbietern. (Wichtig ist zu beachten, dass der Finanzberater nicht gleichzeitig Verkäufer sein sollte.)

## Anlage, aber wie?

Gehen wir davon aus, dass in der Finanzplanung die grundlegenden Prämissen etabliert wurden, so kommt jetzt die Umsetzung: Wie soll das anzulegende Kapital bewirtschaftet werden? Hier gilt es Ziele zu setzen, die später auch diszipliniert eingehalten werden. Folgende nicht abschliessende Überlegungen müssen gemacht werden.

- Sicherheit: Es ist höchstmögliche Sicherheit anzustreben, um zu gewährleisten, dass das Geld über den Bewirtschaftungszeitraum ausreicht.
- Rendite: Bei Kapitalbezug des BVG muss aus der Anlage (anstelle der Rente) eine gewisse Rendite erwirtschaftet werden. Auch hier gilt Sicherheit vor Rendite (A return on the investment is nice, but important is the return of the investment!).
- Risikofähigkeit: Viele Menschen sind bereit, hohe Risiken einzugehen, dabei haben die wenigsten eine hohe Risikofähigkeit. Das Resultat ist meist erschütternd. Im Alter bedeutet dies: Risiken, soweit möglich, konsequent meiden. Da bei Kapitalanlagen das Marktrisiko immanent immer dabei ist, sollte man das persönliche Anlagerisiko möglichst tief halten.
- Inflationsschutz: Inflation ist der Feind jedes Anlegers. Wer eine Rente (z. B. BVG)

bezieht von 2 000 CHF pro Monat, kann beruhigt sein – zumindest, solange keine Inflation vorliegt. Bei einer Inflation von 5 % pro Jahr ist die Rente in zehn Jahren nur noch halb so viel wert, da sich die Kaufkraft halbiert hat. Eine vermeintlich sichere Rente – nicht inflationsgeschützt – kann die Existenz in arge Bedrängnis bringen. Konsequenz: Bei Kapitalanlagen gilt es immer, den Inflationsaspekt im Auge zu behalten und die Anlagen entsprechend zu gestalten.

### Vermögensverwaltung: delegieren, mitgestalten oder do it yourself

Wer sein Vermögen selbst verwaltet, muss über Erfahrung und Kenntnisse verfügen und auch bereit sein, relativ viel Zeit dafür zu investieren. Der Do-it -yourself-Ansatz ist daher eher die Ausnahme.

Die totale Delegation mittels genau definierten Auftrags an die Bank ist die am häufigsten verbreitete Variante. Wichtig hierbei sind das Reporting, idealerweise mindestens vierteljährlich, und die periodische Überprüfung der im Auftrag definierten Ziele. Somit kann man sich von dieser Aufgabe entlasten und erzielt dank professioneller Hilfe in der Regel sehr gute Resultate. Bei grösserem Vermögen ist es sinnvoll, dieses auf mehrere Anbieter aufzuteilen.

In Kapitalanlagen bewandte Zahnärzte schätzen eine Möglichkeit besonders: mitgestalten! Im Zusammenspiel mit einem Bankberater kann so ein gegenseitig sehr befruchtender und spannender Austausch stattfinden. Der Ansatz kann individueller sein im Rahmen der geforderten Professionalität. Der Zeitbedarf darf hier aber keineswegs unterschätzt werden.

### T-Shirt oder Masshemd?

Kleinere Vermögen werden oft in standardisierten Produkten angelegt. Dies ist meist – aber nicht immer – kostengünstiger. Der Vergleich mit T-Shirts drängt sich fast auf:

| | |
|---|---|
| Unbedrucktes T-Shirt<br>Kosten: 4 CHF | ETF (z. B. Index-Fonds)<br>minimale Kosten |
| Bedrucktes T-Shirt<br>Kosten: 12 CHF | Fonds-Anbieter (z. B. Grossbanken)<br>bedeutende Kosten |
| Marken-T-Shirt<br>Kosten: 25 CHF | Spezial-Fonds<br>meist übertrieben teuer |
| Masshemd<br>Kosten: 100 CHF | Individuelle Lösung und meist nicht teurer als Fonds-Lösungen (ohne ETFs) |

### SWAN – sleep well at night

Das Prinzip einer Individuallösung (Masshemd) hat selbstverständlich auch eine gewisse Systematik. Eine mögliche Vorgehensweise ist nachstehend illustriert:

1) Aufteilen des Vermögens in vier (oder mehr) verschiedene Körbe mit gleichem Betrag
2) Korb 1 dient dem Verzehr.
3) Die Körbe 2 bis 4 sind angelegt.
4) Periodisches Rebalancing (z. B. jährlich). Der Inhalt der Körbe 2 bis 4 wird so ausgeglichen, dass alle betragsmässig gleich «schwer» sind.
5) Korb 1 wird aus Erträgen der Körbe 2 bis 4 gespeist, aber maximal bis zur Liquidität, die in den nächsten fünf Jahren gebraucht wird.

### Beispiel: 2 000 000 CHF Vermögen

| Korb 1<br>500 000 CHF | Korb 2<br>500 000 CHF | Korb 3<br>500 000 CHF | Korb 4<br>500 000 CHF |
|---|---|---|---|
| Bar / Liquidität für fünf Jahre | SWAN-Reits<br><br>Dividenden-Aristokraten | Dividend Growth Stocks (Dividenden Wachstumsaktien) | Variabel<br><br>Index ETF (z. B. auf S&P 500) konservativ<br><br>Inflationsgeschützte Festverzinsliche<br><br>Gold |
| Verbrauch:<br>100 000 CHF pro Jahr | Beide Anlagekategorien «garantieren» eine ansprechende Dividenden-Rendite, auch monatliche Ausschüttungen möglich. | Diese Anlagekategorie hat die Dividende über einen langen Zeitraum kontinuierlich erhöht. | Gestaltung entsprechend Vorlieben und Risikofähigkeit des Anlegers |

Damit der Liquiditätskorb (Korb 1) immer gefüllt ist, muss von den drei anderen Körben jährlich eine Performance von 100 000 CHF eingeschossen werden, dies entspricht einer durchschnittlichen Rendite von 6.7 % aus Dividenden/Zinsen und Wertsteigerung (z. B. Kursgewinne). Wird diese Zielrendite nicht erreicht, erfolgt eine entsprechende Kapitalverminderung.

### Die häufigsten Fehler

- Mode-Erscheinungen: Diese gehören, auch wenn attraktiv, nicht ins Alters-Depot (aktuell z. B. Bitcoin).
- Die dümmste Altersregel: Der Anteil an Aktien in einem Depot entspricht 100 % minus das Alter des Anlegers. Der Rest wird in festverzinsliche Anlagen (z. B. Obligationen) investiert. Diese Formel hätte in den letzten Jahren zu extrem schlechten Resultaten geführt.
- ESG-Fonds (Environment, Social, Governance): sogenannte anständige Firmen. Diese Fonds sind leider nicht diversifiziert und repräsentieren nur einen kleinen Teil des Marktes. Sie steigen im Wert, solange alle zukaufen, ein guter Marketingtrick der Banken. (Im Übrigen bevorzuge ich «Sünder», die sich bessern können, anstelle von Vorbildern, die sich verschlechtern können.)

Kapitalanlagen im Alter sollen systematisch, konsequent und diszipliniert sein. Prinzipien im Alter sind nicht unterschiedlich zu denen der anderen. Daher gilt: Investiere für die Ewigkeit und nicht für das Ende! Idealerweise sollte man mit Kapitalanlagen möglichst früh beginnen und die Gewohnheit zur Tugend machen.

**Hansruedi Federer**

Inhaber FEDERER & PARTNERS

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

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

# IST WEIN DIE BESTE MEDIZIN?

**Ein kurzer Einblick in das Leben von René Gabriel, der durch die Liebe zum Wein vom Küchenlehrling zum Weinpapst wurde.**

**Können Sie sich an Ihr erstes Glas Wein erinnern?**
Absolut, ich habe als Kind einmal Kochweisswein mit Wasser und Zucker vermischt, um einfach mal den Wein zu probieren, von dem die Erwachsenen immer wieder schwärmten. Hat mir aber nicht geschmeckt …

**War die Faszination für den Wein von Anfang an da?**
Als Kochlehrling haben die Kollegen auswärts zum Essen immer Bier getrunken. Ich habe schon damals ein Glas Wein zu gutem Essen bevorzugt.

**Wie hat sich Ihr Geschmack verändert? Mögen Sie heute noch die gleichen Weine wie vor zehn oder zwanzig Jahren?**
Mein Geschmack hat sich in den letzten vierzig Jahren (!) verändert und auch angepasst. Zwar war ich schon ein recht junger Bordeaux-Junkie. Aber die erste faszinierende Stilrichtung war der Rioja. Die Liebe zu spanischen Weinen ist mir bis heute geblieben. Ich mag Abwechslung und deshalb ist mein privater Keller zwar schon bordeauxlastig, zeigt aber viele Facetten mit Abstechern nach Argentinien, Chile, Amerika, Südfrankreich und Österreich. Nur Italien ist deutlich untervertreten. Den italienischen Wein mag meine Frau nicht so und ich bin auch nicht gerade der grösste Fan. Mit italienischem Essen gehe ich aber schon Kompromisse ein.

**Wie hat sich die Bedeutung von Wein in den letzten Jahren verändert?**
Eigentlich müsste man seine Bedeutung über Jahrhunderte in Betracht ziehen. In gewissen Gegenden wurde früher Wein getrunken, weil das Grundwasser kontaminiert war. Dann war es lange Nahrungsmittel, dann Genussmittel und heute leider auch ein absolutes Luxusprodukt.

**Wie hat sich der Weinmarkt entwickelt?**
Scherenartig, die günstigen Weine sind günstig geblieben und die richtig authentischen Crus, Weltklasseweine generell, haben proportional an Preis und auch an Wert zugelegt. Ich spreche bei solchen Weinen von einem VAP, das heisst Value after purchase. Damit meine ich, dass hinter jeder Flasche ein gewisser Eigenwert besteht, der sich mit dem Alter entwickeln kann. Also ist Wein auch zu einer Kapitalanlage geworden. Davon profitieren Weinhändler, Broker und Auktionshäuser.

**Hat Ihrer Meinung nach eine Proletarisierung des Weinkonsums stattgefunden?**
Absolut nicht. Denn der Weinkonsum ist in den letzten Jahren systematisch gesunken. Durch die ganz vielen enorm günstigen und teilweise auch sehr guten Weine im untersten Preissegment ist der Weinkonsum für Wenigverdienende sehr attraktiv geworden.

**Wo kauft man heute Premium-Weine?**
Wenn man weiss, was man kaufen will, sucht man im Internet in der Regel nach den attraktivsten Anbietern. Wenn man ein gutes Budget hat, aber nicht genau weiss, wohin die Weinliebe führt, dann lässt man sich am besten bei einem angesehenen Weinhändler beraten.

**Wie haben sich die Preise von Spitzenweinen entwickelt?**
Jede Dekade hat ein neues Level erreicht. Das hat damit zu tun, dass die Mengen der gesuchten Spitzenweine eher gesunken sind. Warum? Durch niedrigen Ertrag, Zweitselektionen und vermehrten Bio-Anbau. Ein Beispiel: Mouton Rothschild hat 1970 368 000 Flaschen produziert. Bei den letzten Jahrgängen mit gleich grosser Rebfläche weniger als 200 000 Flaschen.

**Was halten Sie von Wein als Kapitalanlage?**
Eine heikle Sache. Bis der Endverbraucher zu seinem Investitionspaket gelangt, haben Weingüter, Courtiers, Négociants, Weinhändler, Transportunternehmen und der Staat (MWST) sich schon bereichert. Also dauert es recht lange, bis man seinen Einstandspreis überschreiten kann.

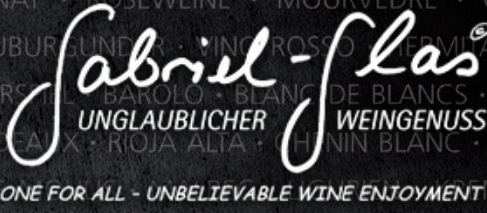
**Was sind Ihrer Meinung nach Kriterien für den Kauf von bezahlbaren Qualitätsweinen?**
In erster Linie geht es darum, seinen eigenen Geschmack zu entdecken. Die persönlichen Bedürfnisse festzulegen, ein generelles Budget zu definieren oder ein günstiges Budget für Alltagsweine und ein «Sonntagsbudget» für besondere Gelegenheiten anzulegen. Dann in diese Richtung degustieren. Immer nur eine Flasche kaufen. Preis und Händler vermerken. Danach zu Hause in den eigenen vier Wänden verkosten und schauen, ob er passt. Manchmal muss man auch Kompromisse machen und Weine auswählen, die auch dem Partner schmecken. Da wird der Radius oft viel kleiner …

**Ist Wein Ihrer Meinung nach die beste Medizin?**
Die Trauben fangen die Sonne ein und liefern in vergorener Form eine Art «inneres Solarium». Es kann die Gemütsstimmung anheben. Wein kann in schwierigen Zeiten ein guter, wenn auch stiller Konversationspartner sein. Früher war der Wein in der Heilkunde unentbehrlich.

Es wurden ihm Attribute wie Wohlbefinden, Appetit, Verdauungsförderung, Belebung von Körper und Geist attestiert. Wie dem auch sei, für mich ist Wein eine der intensivsten Formen von körperlichem und seelischem Genuss. Und Genuss steht für mich als Erfüllung einer Vision. Wer aber bei ganz teuren Weinen die Erwartungshaltung zu hoch schraubt, der nimmt bereits vor dem ersten Schluck ein nicht unerhebliches Frustrisiko in Kauf.

*Herr Gabriel, vielen Dank für dieses spannende Interview und den Einblick in die Welt des Weins.*

René Gabriel wurde 1957 im Kanton Nidwalden geboren. Er absolvierte eine Lehre als Koch im Hotel Gütsch in Luzern. 1986 übernahm er das Hotel Kreuz in Sempach und erkochte mit diesem 13 Gault-Millau-Punkte und präsentierte eine weitherum berühmte Weinkarte.
1990 wurde er von Mövenpick als Einkaufschef und Head-of-Product-Manager engagiert. Er aktivierte zeitgleich die damals verschlafene ADV Académie du Vin.
In den Jahren 1990 bis 2004 schrieb René Gabriel fünf Bücher und lancierte im Jahr 2010 ein hochstehendes Universalglas für alle Weine/Rebsorten.
Im Jahr 2013 wurde ein neues Webportal (www.bxtotal.com) aufgeschaltet. Dieses umfasst über 60 000 Weinnotizen und Bewertungen sowie mehr als 200 Degustationsberichte.
Zwei Jahre später veröffentlichte René Gabriel sein neues Buch «Die Weinbibel».
Ende 2016 ging die Mövenpick-Ära zu Ende und René Gabriel ist etwas kürzergetreten, um sich mehr auf die eigenen Firmen zu konzentrieren.
Im Herbst 2018 erschien sein Buch «Goldene Nase» mit Memoiren, Geschichten und Gedanken aus seinem Leben als Weinpapst.




# Ein edles Weinglas für alle Fälle? Weiss-, Rot-, Schaum- und Süssweine.

Das Gabriel-Glas© ist in zwei Varianten erhältlich.
StandArt: maschinengeblasen, ca. 150 Gramm
Gold-Edition: mundgeblasen, ultraleicht, ca. 90 Gramm
Füllmenge: 510 ml, Kristallglas, bleifrei, spülmaschinenfest

Entdecken Sie unser ganzes Sortiment und bestellen Sie bequem über unseren Online Shop: www.gabriel-glas.com

**Gabriel-Glas (Schweiz) GmbH**
Unterdorfstrasse 21, CH-6274 Eschenbach LU, Tel. +41 41 448 19 16
welcome@gabriel-glas.com, www.gabriel-glas.com

# Warum es sich lohnt, über Geld zu reden

Den ganzen Tag reden wir über Geld. Sei es in der Politik, in der Wirtschaft oder zu Hause – Es ist immer eine Frage des Geldes. Dennoch wird sein Potential selten ausgeschöpft, weil wir über unser eigenes Geld in der Regel zu wenig reden.

Wir geben unser eigenes Geld lieber aus oder legen es unter die Matratze, als mit jemandem darüber zu sprechen. Vielleicht ist das so, weil Geld so konkret und abstrakt zugleich ist.

**Geld – lieber konkret als abstrakt?**
Wenn wir Geld ausgeben, freuen wir uns über schöne Dinge. Fehlt es auf dem Sparkonto, fallen die Ferien schnell einmal ins Wasser – beides ganz konkret. Schauen wir hingegen auf unseren Vorsorgeausweis, um zu verstehen, wie unser Leben in 30 Jahren finanziell aussieht, dann wird es abstrakt. Es ist schwierig, über eine Zeit nachzudenken, in der alles Mögliche sein kann oder in der man vielleicht gar nicht mehr da ist. Dennoch sollte man derart vorausschauend über Finanzielles reden. Am besten mit jemandem, der sich damit auskennt.

**So rasch fehlt Geld**
Ein schwerer Unfall, eine ernsthafte Krankheit oder eine grobe Fehlinvestition – und schon ist es passiert: Ein Teil Ihres Geldes fehlt. Sind Sie für solche Fälle genügend abgesichert? Erwerbsunfähigkeit oder ein Todesfall ziehen massive finanzielle Folgen nach sich. Zwar greift uns die staatliche und berufliche Vorsorge unter die Arme, doch in den meisten Fällen reicht diese Unterstützung nicht aus, um die entstandene finanzielle Lücke vollständig zu schliessen. Dasselbe gilt für die Pensionierung: Es kann Ihnen bis zu einem Drittel Ihres durchschnittlichen Einkommens fehlen.

**Geld kann nachts für Sie arbeiten**
Sie verdienen es, Geld zu haben – heute und in Zukunft. Nachdem Sie Ihr Einkommen gesichert haben, können Sie noch viel mehr aus Ihrem Geld machen. Ihr Geld langweilt sich, wenn Sie immer nur sparen: Es kann so viel mehr für Sie tun, wenn Sie es richtig, zum Beispiel auch nachts für Sie arbeiten.

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

**Zurich, Unternehmeragentur Schmid AG**
Schermenwaldstrasse 10
3063 Ittigen

**Expertentipp:**
Wenn Sie Ihr Geld langfristig ertragreich anlegen möchten, lassen Sie sich am besten von Experten beraten.
Möchten Sie mehr wissen? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf unter 031 388 88 80 oder beatrice.kistler@zurich.ch

ZURICH®