

Dental

MEDIZIN & ^{MÖ} ÖKONOMIE

NR. 2/23

DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt

**Start-up und flexible
Modelle:
Teilzeitkarriere planen**

Seiten 7–25

Schwerpunkt

**Selbstständig in Teilzeit –
Finanzierungskriterien**

Marco Lüthi

Seite 17

Kapitalanlagen

und Investitionen:
**Wie Pensionskassen-
Renditen verteilt werden**

Andreas Jost, Hubert Bachmann

Seite 32



KLEININSERATE IM MARKTPLATZ

Ausgabe	Erscheint	Inserateschluss	Schwerpunktthema
01/23	März	01.02.2023	Alternative Übergabemodelle beim Praxisverkauf: Neue Situationen erfordern neue Ansätze
02/23	Juni	02.05.2023	Start-up und flexible Modelle: Teilzeitkarriere planen
03/23	September	02.08.2023	Optimierung – eine umweltfreundliche Zahnarztpraxis betreiben
04/23	Dezember	03.10.2023	Praxisverkauf – Zulassungsbeschränkungen als unüberwindbare Hürde?

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

Korrigenda	4
Vorwort	
Start-up und flexible Modelle: Teilzeitkarriere planen	5
Schwerpunkt	
Richtig vorsorgen im Teilzeitpensum	7
Selbstständig in Teilzeit – unterschiedliche Möglichkeiten	11
Selbstständig in Teilzeit – Finanzierungskriterien	17
Teilzeitkarriere: Vorsorgeplanung ist noch wichtiger	22
Zahnarzt und Unternehmer	
Familienbetrieb mit mehreren Generationen – Entwicklung der Gestach Zahnärzte Biel	26
Marktplatz	
Suche	30
Kapitalanlagen und Investitionen	
Wie Pensionskassen-Renditen verteilt werden	32
Fokus	
Magbenteh Community Hospital Sierra Leone – eine beeindruckende Erfolgsgeschichte	37
Der Einfluss von ChatGPT auf unsere Branche	40
Aquarien – viel mehr als ein Dekoobjekt	46

KORRIGENDA

«Der digitale Wandel in den Zahnarztpraxen – langsam, aber unaufhaltsam»

von *Alessandro Cesarini* (Ärzteliste)

Irrtümlicherweise veröffentlichte die Redaktion in der Dezember-Ausgabe der Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE den für die MEDIZIN & ÖKONOMIE freigegebenen Bericht in Eigenregie. Das Swiss eHealth-Barometer wie auch das elektronische Patientendossier und damit die Anbindung an einen zertifizierten Anbieter sowie eRezepte, Benecura-App sind für die Zahnärzteschaft irrelevant. Die Redaktion entschuldigt sich für diesen Fehler.



START-UP UND FLEXIBLE MODELLE: TEILZEITKARRIERE PLANEN

Viele wünschen sich eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Eine Teilzeitkarriere scheint der optimale Weg dafür zu sein. Wenn man sich dem Thema im Detail widmet, merkt man schnell, dass auch die vermeintlich perfekte Lösung grosse Herausforderungen mit sich bringt, und zwar in den verschiedensten Bereichen wie Praxisorganisation, Finanzierung, Verdienstmöglichkeiten, Vorsorge, um nur einige zu nennen. In dieser Ausgabe der Dental MEDIZIN & ÖKONOMIE haben wir das Thema genau durchleuchtet und hoffen, Ihnen etliche neue Denkanstösse für die Planung der Teilzeitkarriere mitgeben zu können – und dass Sie für sich die beste Lösung finden!

Herzlichst
Larissa von Arx-Federer

Lassen Sie ganz entspannt Ihr Geld für sich arbeiten

Möchten Sie Ihr Geld genauso professionell wie institutionelle Anleger investieren? Wollen Sie Ihre Anlagestrategie individuell auf Ihre Bedürfnisse abstimmen, jederzeit flexibel bleiben und Ihre Liquidität behalten?

Mit der Zurich Invest Vermögensverwaltung lernen Sie das Premiumprodukt der Zurich Invest AG kennen und nutzen dabei Grössenvorteile: Sie investieren in dieselben Anlagegefässe, die auch institutionelle Investoren nutzen – zu attraktiven Konditionen.

Eine Anlage ist bereits ab 100'000 Schweizer Franken möglich.

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

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

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

 **ZURICH**[®]



RICHTIG VORSORGEN IM TEILZEITPENSUM

Lukas Studer (AXA)

Immer mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte möchten Beruf und Familie vereinbaren und planen daher eine Teilzeitkarriere. Um optimal für sich und seine Familie vorzusorgen, sollte man einiges beachten.

Privatleben und Job miteinander zu vereinen ist auch bei Zahnärztinnen und Zahnärzten ein wachsendes Bedürfnis. Zunehmend streben sie daher ein Teilzeitpensum an, um neben dem Führen der eigenen Zahnarztpraxis mehr Zeit für die Familie zu haben.

Damit man trotz Teilzeitpensum optimal versichert ist, lohnt es sich, die Teilzeitkarriere entsprechend zu planen und sich rund um Vorsorge und Versicherungen professionell beraten zu lassen. Denn während einige Aspekte gleich sind wie bei einem Vollzeitpensum, gibt es bei gewissen Punkten Unterschiede je nach Beschäftigungsgrad.

Gewisse Fixkosten entsprechen nicht immer dem Teilzeitpensum

Grundsätzlich sind die gleichen Versicherungen notwendig wie bei einer Praxisneueröffnung oder beim Start der Selbstständigkeit in einem 100%-Pensum. Dazu gehören unter anderem die Rechtsschutzversicherung sowie Sachversicherungen, beispielsweise für das Praxisinventar. Diese Fixkosten können im Teilzeitpensum genauso teuer ausfallen wie bei einem Vollzeitpensum.

Die Berufshaftpflichtversicherung hingegen richtet sich bei Zahnärzten vorwiegend nach dem Beschäftigungsgrad und fällt bei Teilzeit entsprechend günstiger aus. Bei den meisten Versicherern liegt das minimal zu versichernde Arbeitspensum bei 30 %.

Richtige Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit

Kann jemand aufgrund einer Krankheit oder infolge eines Unfalls nicht mehr arbeiten, so überbrückt die Krankentaggeld- respektive die Unfalltaggeldversicherung den Lohnausfall für bis zu zwei Jahre. Der Preis für die Taggeldversicherung ist bei Teilzeit etwas günstiger, da der zu versichernde Lohn tiefer ausfällt. Allerdings sollte man beachten, dass man zur Deckung der Fixkosten der Praxis ebenfalls eine Art Taggeld versichern sollte. Gerade bei Selbstständigerwerbenden steht unter Umständen die ganze Praxis still, wenn die zuständige Zahnärztin oder der Zahnarzt ausfällt. Fixkosten wie etwa Löhne und Miete sind aber auch dann weiter zu bezahlen. Dafür ist eine gute Taggeldlösung erforderlich, damit bei einer Erwerbsunfähigkeit die Versicherungsleistungen nicht vollumfänglich in die Zahnarztpraxis abfließen und die Familie plötzlich kein Einkommen mehr hat.

Praxisgemeinschaft erleichtert Fixkostenthematik

Da die Praxisgründungskosten und Fixkosten für einen allein tätigen Zahnarzt oder eine allein tätige Zahnärztin im Teilzeitpensum relativ hoch sind – zu den Fixkosten gehören neben Versicherungen auch die Mietkosten, Lohnzahlungen für Dentalassistentinnen, Kosten für Einrichtung und Mobiliar, Kapitalkosten etc. –, ist es in vielen Fällen lohnenswert, die Fixkosten aufzuteilen. Es sollte zumindest in Betracht gezogen werden, einen zweiten Zahnarzt oder eine zweite Zahnärztin anzustellen oder eine Praxisgemeinschaft mit anderen Kolleginnen und Kollegen zu gründen, um so die anfallenden Fixkosten zu reduzieren.



Vorsorge: Säule 3a oder Pensionskasse

Für die Altersvorsorge hat man als selbstständig erwerbende Person grundsätzlich zwei Optionen: einerseits die Säule 3a oder eine Pensionskassenlösung. Auf die Frage, welches die bessere Option ist, gibt es kein generelles Richtig oder Falsch und je nach Vorsorgeberater oder Treuhänder können unterschiedliche Meinungen vorherrschen. Ausgangspunkt sollte aber immer und in jedem Fall eine fundierte und objektive Analyse der persönlichen Situation sein, denn je nachdem kann das eine oder andere den Bedürfnissen eher entsprechen.

Auf den ersten Blick erscheint die Lösung über die Säule 3a einfacher und unkomplizierter zu sein. So kann man zum Beispiel bei einer Bank oder bei einer Versicherung ein klassisches Säule-3a-Konto eröffnen und jedes Jahr so viel einbezahlen, wie man möchte. In der Säule 3a darf man als selbstständig erwerbende Person maximal 20 % des Nettoerwerbseinkommens und maximal 35 280 Franken pro Jahr einzahlen. Daraus lässt sich schliessen, dass ab einer Lohngrösse von circa 170 000 Franken die Lösung über die Säule 3a keinen Sinn mehr macht, da mögliche Vorsorgebeiträge eingeschränkt werden.

Bei einem langfristigen Anlagehorizont, was bei einer neuen Selbstständigkeit meist der Fall ist, lohnt es sich, eine Wertschriftenlösung mit Aktienanteil anstelle eines klassischen Sparkontos ins Auge zu fassen, da diese langfristig eine höhere Rendite ermöglicht. Je nach Säule-3a-Produkt kann die Performance der Anlage jedoch sehr unterschiedlich ausfallen, wobei es keine Gewähr für den Erfolg gibt.

Pensionskasse bietet diverse Vorteile

Gegenüber der relativ einfach zu handhabenden Säule 3a erscheint das Erstellen einer massgeschneiderten Pensionskassenlösung im ersten Moment aufwendig und kompliziert. Mit einer guten Beratung kann sie jedoch einige Vorteile bieten, denn sie lässt sich flexibel an die eigene Situation anpassen.

Wie bei der Säule 3a ist auch bei der Pensionskasse die Wahl der Vorsorgestiftung entscheidend. Zentrale Fragen sind, wie die Vorsorgegelder angelegt werden und wie gesund die Stiftung in Bezug auf ihre finanziellen Verpflichtungen ist. Nebst dem sogenannten Deckungsgrad der Stiftung sind das Verhältnis zwischen aktiv Arbeitenden und Verpflichtungen gegenüber den Rentnern

sowie die Struktur und Organisation der Pensionskasse massgebend für eine fundierte Beurteilung. Im Unterschied zur 3. Säule sind bezüglich Lohnhöhe und Vorsorgebeiträgen in der 2. Säule weniger Grenzen gesetzt.

Risikoleistungen nicht vergessen

Was bei der Entscheidungsfindung für die richtige Vorsorgelösung oft vergessen wird, sind die Kosten für Risikolebensversicherungen. Die Pensionskasse hat wie die 1. Säule nebst dem Sparen für die Altersvorsorge einen weiteren wichtigen Bestandteil, nämlich die Absicherung von Risiken wie Invalidität oder Tod. So werden über die Pensionskas-

senlösung auch Invalidenrenten, Invalidenkinderrenten und in einem Todesfall zum Beispiel Partnerrenten und Waisenrenten ausbezahlt. Die Kosten, um diese Risiken abzudecken, sind in der Pensionskasse meist attraktiver, als wenn man diese über die 3. Säule absichert.

Oftmals bietet die Pensionskasse zudem bessere Risikoleistungen, da dort auch eine Partnerrente und eine Witwenrente im Todesfall zur Auszahlung kommt. Ein weiterer Vorteil der Pensionskassenlösung ist die Option auf eine Altersrente, während Säule-3a-Gelder beim Bezug immer als Kapital fällig werden.

Ärztin 40 Jahre 40 % Pensum	Jahreslohn [CHF]	Jährliche Alters- gutschrift [CHF]	Invaliden- rente [CHF]	Partner- rente [CHF]	Waisenrente [CHF]	Todesfallkapital zusätzlich zur Rente [CHF]	Jährlicher Gesamtbeitrag [CHF]
Pensions- kasse	80 000	5 490	40 000	17 600	6 400	80 000	6 758
Säule 3a	80 000	5 490	40 000			80 000	7 194

Beispiel einer Gegenüberstellung von Pensionskasse und Säule 3a – für die Berechnung wurden verschiedene Annahmen getroffen wie Pensum, Lohngrösse, Wartefrist Prämienbefreiung Erwerbsunfähigkeit, gesetzliche Sparskala in der Pensionskasse mit Koordinationsabzug.

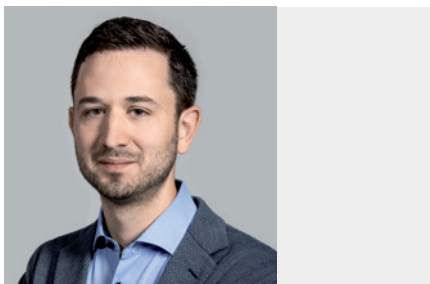


Höhere Ertragsaussichten dank 3a-Wertschriftenlösung

Je nachdem, wie viel Risiko man gewillt ist einzugehen, kann eine Säule 3a bezüglich Verzinsung einige Vorteile bringen: So kann man beispielsweise ein Anlageprodukt mit einem höheren Aktienanteil wählen. Langfristig gesehen sind Aktien jene Anlageklasse, die am meisten Rendite verspricht, jedoch muss man sich bewusst sein, dass Aktien auch ein deutlich höheres Risiko darstellen und ein Mehrertrag möglich, aber nicht gesetzt ist. Im Gegensatz dazu bietet die Pensionskasse tendenziell eine höhere Sicherheit.

Frühe Vorsorgeplanung lohnt sich

Da die Säule 3a und eine Pensionskassenlösung unterschiedliche Vor- und Nachteile haben, ist eine allgemeingültige Empfehlung nicht möglich. Entscheidend sind insbesondere das Alter, der Anlagehorizont, das persönliche Risikoprofil und natürlich die eigenen Bedürfnisse und Erwartungen, beispielsweise ob man bei der Pensionierung lieber eine Rente oder das Kapital beziehen möchte. Um die passendste Lösung zu finden, lohnt es sich daher, die Teilzeitkarriere entsprechend zu planen und sich auch frühzeitig mit der Vorsorge auseinanderzusetzen.



Lukas Studer

KMU-Spezialist/Ökonom

AXA Generalagentur Olten
Hammerallee 2
4600 Olten
062 205 54 58
lukas.studer@axa.ch
aerzte@axa.ch

SELBSTSTÄNDIG IN TEILZEIT – UNTERSCHIEDLICHE MÖGLICHKEITEN

Hanriet Tamazian (FEDERER & PARTNERS)

Die Zeiten, in denen Zahnärztinnen und Zahnärzte in selbstständiger Tätigkeit ein 150%+-Pensum abdecken möchten, gehören der Vergangenheit an. Immer mehr Zahnärztinnen, aber auch Zahnärzte streben eine Teilzeitkarriere an, um ihrem Bedürfnis nach Vereinbarkeit von Beruf und Familie nachkommen zu können. Doch welche Möglichkeiten bestehen, diesen Wunsch in die Realität umzusetzen, und wie lässt sich dies finanziell vereinen?

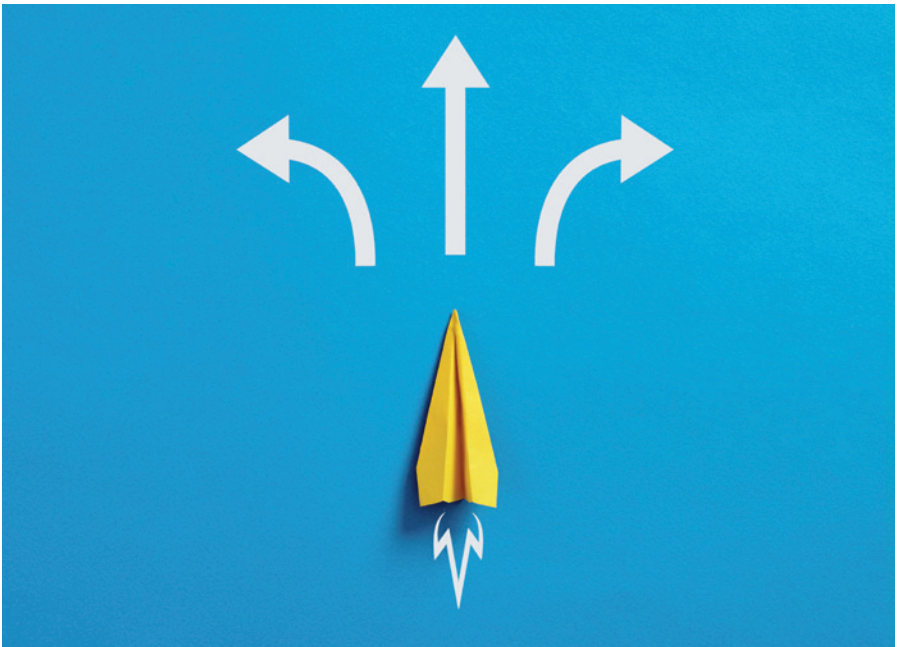
Bevor wir uns dem Thema der Verdienstmöglichkeiten widmen, zeigen wir die verschiedenen Formen der selbstständigen Tätigkeit sowie deren Vor- und Nachteile auf.

Einzelunternehmer – Einzelpraxis versus Gemeinschaftspraxis

Nach wie vor entscheiden sich viele Zahnärzte für die Tätigkeit in einer Einzelpraxis. Manche übernehmen in solch einem Fall eine Praxis, andere gründen ihre eigene Praxis komplett neu auf der grünen Wiese.

Die Vorteile der Tätigkeit in einer Einzelpraxis liegen auf der Hand, beispielsweise:

- komplette unternehmerische Eigenständigkeit
- unbegrenzte Entscheidungsfreiheiten
- freie Gestaltungsmöglichkeiten bei Auswahl der Praxiseinrichtung, Anschaffung von Geräten, Anstellung von Mitarbeitern usw.



Es bestehen jedoch auch Nachteile, wenn man allein in einer Einzelpraxis tätig sein möchte, diese wären unter anderem:

- zeitlich geforderte Verfügbarkeit der eigenen Person
- keine internen medizinischen Austauschmöglichkeiten, ausser man stellt eine Fachkollegin / einen Fachkollegen an
- alleinige Verantwortung, dies gilt auch für das finanzielle Risiko

Falls man eine Teilzeitkarriere in einer Praxis anstrebt, ist die Einzelpraxis, je nach Fachgebiet und gewünschtem Arbeitspensum, eher weniger geeignet. Natürlich könnte man auch eine Kollegin / einen Kollegen anstellen, allerdings besteht hier das latente Risiko, dass die Kollegin / der Kollege eine neue Herausforderung annimmt und die Praxis verlässt. Wenn ein Nachfolger evaluiert werden kann, ist dies sicherlich weiterhin eine gute Situation. Doch was, wenn man keinen Nachfolger findet? Daher würde sich in solch einem Fall die Tätigkeit in einer einfachen Gesellschaft eher eignen. Dabei sind die jeweiligen Gesellschafter selbstständig tätig, die Kosten für die Investitionen werden gemeinsam getragen und die Kosten für Infrastruktur, Personal usw. werden nach einem sinnvollen Verteilungsschlüssel aufgeteilt.

Auch bei einer einfachen Gesellschaft sind die Vorteile abzuwägen, diese wären unter anderem:

- fachliche und/oder betriebswirtschaftliche Synergien
- Freizeit-/Ferienplanung lässt sich besser organisieren aufgrund von internen Vertretungsmöglichkeiten
- infolge der Kostenteilung kann in der Regel eine höhere Rendite erzielt werden
- das Risiko kann minimiert werden, da sich verschiedene Partner an den Investitionen und den Fixkosten beteiligen

- eventuell interne Vertretungsmöglichkeit bei persönlichem Ausfall

... oder eben die Nachteile, diese wären beispielsweise:

- teils langwierige Entscheidungsprozesse
- Kompromissbereitschaft gefordert, da in der Regel nicht immer alle Gesellschafter die gleichen Ansichten vertreten
- Reibungsverluste und Diskussionspotenzial

Infrastrukturnutzung

Eine weitere Möglichkeit in der selbstständigen Tätigkeit besteht darin, dass man sich als Einzelunternehmer in eine bestehende Praxis begibt und als Infrastrukturnutzer tätig ist. Dabei nutzt man die gestellte Infrastruktur und das Praxispersonal und hat in der Regel vollkommene Entscheidungsfreiheit, was die eigene fachliche Tätigkeit angeht. Man wird bei wichtigen Entscheidungen normalerweise angehört, hat aber kein Mitspracherecht. Gegenüber dem medizinischen Personal verfügt man jedoch über eine Weisungsbefugnis für die Ausführung der ärztlichen Tätigkeit. In diesem Modell ist es von essenzieller Bedeutung, dass der Infrastrukturgeber, also der Praxisinhaber, und der Infrastrukturnehmer eine gute gemeinsame Basis und ein Kostenteilungsmodell finden. Vermehrt müssen wir bei der Gegenprüfung solcher Infrastrukturnutzungsverträge feststellen, dass teilweise komplett unfaire Modelle angeboten werden oder dass völlig falsche Vorstellungen vonseiten potenzieller Infrastrukturnehmer bestehen. Daher lohnt sich in solch einem Fall der Beizug eines Experten.

In der nachstehenden Tabelle sind die verschiedenen Formen nochmals zusammengefasst:

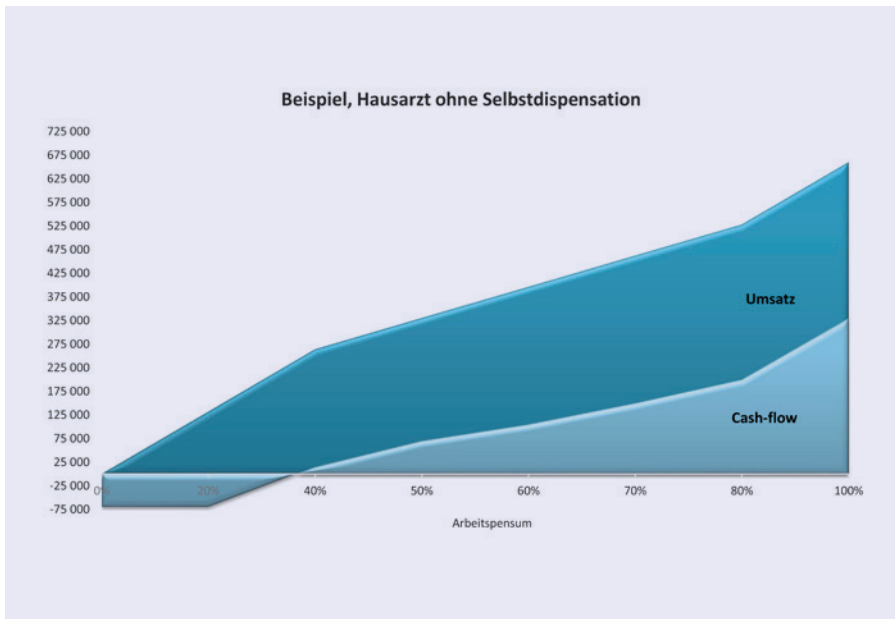
	Praxis als Einzelunternehmen	Gesellschaftsvertrag	Infrastrukturum nutzungs- vertrag
Art der Tätigkeit	Selbstständig, in der Regel allein oder mit angestellten Ärzten	Selbstständig, gleichberechtigter Partner	Selbstständig, «Praxis» integriert in einer Praxis
Besitzverhältnisse	Vollständiger Besitz	Besitz anteilmässig	Kein Besitz an der Praxisinfrastruktur
Verdienstmöglichkeit	Eigenlohn nach erreichtem Cashflow zu definieren	Kostenteilungsmodell Es verbleiben erfahrungsgemäss 35 bis 45 % (kein Lohn, keine Abgabe, die effektiven Kosten werden geteilt, in der Regel Hälfte der Fixkosten geteilt durch Anzahl Ärzte / Hälfte der Kosten umsatzproportional aufgeteilt)	50 bis 60 % vom persönlich erbrachten Umsatz (nicht berücksichtigt sind die allgemeinen Versicherungen und Sozialversicherungsabgaben)
Mehrwertsteuer	Keine, ausser Medikamentenumsatz über 100 000 CHF	Keine, da Kostenteilungsmodell	7.7 % auf Abgabesumme, ab Umsatz von 100 000 CHF
AHV	Ja, 10 % vom Reingewinn	Ja, 10 % vom Reingewinn	Ja, 10 % vom Reingewinn
BVG	Optional	Optional	Optional (je nachdem schwieriger, da man in der Regel 1 Angestellte mitanmelden muss. Daher stellt man in solch einem Fall beispielsweise die Ehefrau mit an, die sich dann um die Administration kümmert.)
Berufspflichtversicherung	Selbst	Selbst, wie auch für das gemeinsame Personal	Selbst -> Praxispersonal ist über den Infrastrukturgeber abgesichert
Eigene Buchführung (Treuhand)	Ja	Ja	Ja
Steuerliche Vorteile (z. B. Abzugsmöglichkeiten)	Ja	Ja	Ja
Steuerdomizil	Arbeitsort	Arbeitsort	Arbeitsort
Kündigungsfrist (typischerweise)	Keine, ausser Mietvertrag bei Schliessung	≥ 12 Monate	6 bis 12 Monate

Verdienstmöglichkeiten

Bevor man sich für die selbstständige Tätigkeit in einer Einzelpraxis entscheidet, sollte man sich dessen bewusst sein, dass gewisse Kosten gleich hoch ausfallen werden, egal ob man ein Teilzeitpensum von 50 % oder ein Vollzeitpensum von 100 % abdeckt. Beispielsweise könnten dies folgende Fixkosten sein:

- Praxisausbau/-umbau
- Medizinisches Equipment
- Mietkosten
- Versicherungen (wie Sachversicherungen, Rechtsschutzversicherung)
- usw.

In der nächsten Abbildung haben wir die Verdienstmöglichkeiten in einem Fallbeispiel von einem Hausarzt ohne Selbstdispensation im Verhältnis zum Arbeitspensum dargestellt:



Wie aus dem Diagramm hervorgeht, macht es, je nach Fachgebiet, ab einem Teilzeitpensum von ungefähr 70 % Sinn, eine selbstständige Tätigkeit in einer Einzelpraxis anzustreben. Dies ist jedoch abhängig von der gesamten Kosten- und Organisationsstruktur der jeweiligen Praxis. Unter 70 % ist es auf

jeden Fall ratsam, zu prüfen, ob eine Tätigkeit in einer Gemeinschaftspraxis oder als Infrastrukturnutzer nicht sinnvoller wäre. Es gibt vielfach auch die Möglichkeit, sollte eine Teilzeittätigkeit angestrebt sein, dass man in einer bestehenden Praxis zunächst als angestellter Zahnarzt anfängt, nach einer Zeit von

ungefähr ein bis zwei Jahren den Vertrag in die Infrastrukturnutzung überführt und nach weiteren zwei bis drei Jahren als gleichwertiger Partner einsteigt. Getreu dem Motto – verliebt, verlobt, verheiratet. In diesem Konstrukt hat man die Möglichkeit, Familie und Beruf zu vereinen, ohne dabei von schlaflosen Nächten geplagt zu werden. Daher lohnt es sich, jeden einzelnen Fall individuell zu beurteilen, um den bestmöglichen Weg einzuschlagen.



Hanriet Tamazian

Mitglied der Geschäftsleitung
FEDERER & PARTNERS

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

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

Rubeola?

Starthilfe ohne
Kinderkrankheiten.

Wir sprechen
Ihre Sprache
akb.ch/medic

Am
richtigen
Ort.ch



Aargauische
Kantonalbank

SELBSTSTÄNDIG IN TEILZEIT – FINANZIERUNGSKRITERIEN

Marco Lüthi (Berner Kantonalbank AG)

In diesem Fachartikel werden die Finanzierungskriterien für Selbstständige in Teilzeit beleuchtet, wobei festgehalten werden kann, dass aus Sicht des Fremdkapitalgebers keine Unterscheidung zwischen selbstständiger Erwerbstätigkeit in Voll- oder Teilzeit gemacht wird, wenn es um die Beurteilung der Finanzierung geht. Zentrales Element der Analyse ist die Tragbarkeit.

Keine Unterscheidung punkto Finanzierungspotenzial

Der Finanzierungspartner macht in der Regel keinen Unterschied, ob jemand in Voll- oder Teilzeit selbstständig erwerbstätig ist, was die Beurteilung der Kreditfähigkeit anbelangt. Entscheidend ist vielmehr das Geschäftsmodell, welches für den Kreditgeber nachvollziehbar sein muss. Eine Bedingung ist jedoch, dass das Praxisprojekt finanziell auf gesunden Beinen steht. Ferner müssen gewisse Grundsätze eingehalten sein, die im Nachfolgenden beleuchtet werden.

Unterlagen – auf das Wesentliche beschränken, dafür aussagekräftig und nachvollziehbar

Hierbei unterscheiden wir zwischen Unterlagen, die das Praxisprojekt betreffen, und solchen, welche die Zahnärztin / den Zahnarzt anbelangen. Bei den Praxisunterlagen sind es im Wesentlichen folgende Dokumente:

- Businessplan (Dienstleistungsspektrum, Markt/Wettbewerb, Marketing, Personal)
- Finanzplan als zentrales Element (vor allem Plan-Erfolgsrechnung, Investitionsplanung)

- Zusammenstellung der Investitionen wie zum Beispiel Baukostenplan bei Mieterausbauten
- Geschäftsmietvertrag

Der Businessplan muss keine Doktorarbeit sein, soll aber mindestens die relevanten Elemente enthalten, sodass eine objektive Beurteilung des Praxisprojektes vorgenommen werden kann.

Die Plan-Erfolgsrechnung ist Gegenstand der Tragbarkeitsberechnung, auf welche in einem späteren Abschnitt detailliert eingegangen wird. Die Investitionsplanung ist insofern wichtig, da üblicherweise zumindest ein Teil der geplanten Investitionen durch ein Finanzinstitut fremdfinanziert wird. Der Kreditgeber definiert im Weiteren mittels der Investitionsplanung die Höhe der jährlichen betriebsnotwendigen Abschreibungen. Dies erfolgt anhand der geschätzten Lebensdauer der einzelnen Aktiva, welche in der Regel linear über die Zeitachse abgeschrieben werden.

Bei einer Aufnahme der selbstständigen Erwerbstätigkeit in Teilzeit sollte man im Besonderen auch berücksichtigen, ob geplant ist, das Penum in naher Zukunft zu erhöhen, und ob dies zusätzliche Erweiterungsinvestitionen auslösen wird. Dies kann beispielsweise weitere Investitionen in medizinische Geräte oder das Einrichten eines zusätzlichen Behandlungszimmers bedeuten.

Unterlagen zur Person: Hierbei sind primär der Lebenslauf und die private Steuererklärung zu erwähnen. Der Lebenslauf bietet



unter anderem eine gute Übersicht über die verschiedenen beruflichen Stationen und ob bereits ein Netzwerk im geplanten Marktgebiet besteht. Die private Steuererklärung wiederum ist elementar, da sie eine Übersicht über die finanziellen Verhältnisse zeigt. Was bedeutet dies im Konkreten? Es zeigt die aktuelle Einkommens- und Vermögenssituation sowie allfällige Schulden wie zum Beispiel eine Hypothek für Wohneigentum. Dies hingegen ist wichtig für die Beurteilung der Tragbarkeit, die wir im Folgenden im Detail betrachten.

Tragbarkeit als Hauptkriterium

Die Einschätzung der Tragbarkeit einer be-
tragten Finanzierung ist das Kernelement,

was die Machbarkeitsbeurteilung angeht. Wie vorgängig erwähnt, muss zwingend eine gesamtheitliche Betrachtung vorgenommen werden – also nicht nur die finanzielle Analyse der selbstständigen Erwerbstätigkeit, sondern auch eine eventuelle private Verschuldung wie zum Beispiel eine Hypothek für Wohneigentum oder ein Ferienobjekt. Die Bank wird bei der Beurteilung der Tragbarkeit üblicherweise mit einem Zins von 5 % kalkulieren. Wieso ein kalkulatorischer Zins in dieser Höhe? Zinsen am Kapitalmarkt können starken Schwankungen ausgesetzt sein, wie dies auch aktuell zu beobachten ist. Mit der Berücksichtigung eines langfristigen Durchschnittszinses wird dem Zinsänderungsrisiko entsprechend Rechnung getragen.

Tragbarkeitsmodell bei der Berner Kantonalbank AG

Kunde:	Dr. med. Munster					
	Schuldbetrag	Zinssatz in %	Zinskosten	Amort. p.a.	NK p.a.	Total
Firma	50 000	5	2 500	-	-	2 500
Investitionsdarlehen	100 000	5	5 000	20 000	20 000	25 000
Total Firma	150 000		7 500	20 000	20 000	27 500
Privat	600 000	5	30 000	10 000	12 000	52 000
Hypothek	300 000	5	15 000	0 000	5 000	20 000
./. Netto-Mietzinseinnahmen	900 000		45 000	10 000	17 000	72 000
Nettoaufwendungen Privat						72 000

Jahr:	Ø (nachhaltig)			-20% (worst case)
	2023	2024	2025	
EBITDA	90 000	110 000	150 000	150 000
./. Betriebsnotwendige Abschr. bzw. Amortisationen Darlehen	20 000	20 000	20 000	20 000
EBIT	70 000	90 000	130 000	130 000
./. kalk. Verschuldungsverzinsung	07 500	07 000	6 000	6 000
+/- Korrekturen	00 000	00 000	0 000	0 000
Überschuss oder Manko	62 500	83 000	124 000	124 000
➔ möglicher Privatbezug	62 500	83 000	124 000	124 000
Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit	180 000	180 000	180 000	180 000
./. wiederkehrende Verpflichtungen (Leasing, Alimende...)				0 000
./. Vorsorge (Einzelzul. ohne BVG)				0 000
Massgebendes Einkommen	242 500	263 000	304 000	304 000
Nettoaufwendungen Privat	72 000	72 000	72 000	72 000
kalk. Tragbarkeit	30%	27%	24%	24%
				26%

Beurteilen wir nun die Tragbarkeit an einem konkreten Beispiel. Dazu betrachten wir in einer ersten Phase den oberen Abschnitt der Grafik, welcher die Gesamtsituation wiedergibt.

Dr. med. Muster plant die Aufnahme einer Teilselbstständigkeit. Abgeleitet vom Finanzplan, der üblicherweise integrierender Bestandteil des Businessplans ist, lässt sich ablesen, dass er ein Praxiskonto mit einer Limite von 50 000 CHF benötigt. Das heisst, er kann dieses Konto bis maximal 50 000 CHF überziehen. Im Weiteren sind Anschaffungen geplant. Für die Investitionen ins Mobiliar und medizinische Geräte besteht ein Bedarf eines Investitionsdarlehens in der Höhe von 100 000 CHF. Wie vorgängig erläutert, beträgt der kalkulatorische Zins 5 %. Im Weiteren soll das Darlehen mit 20 000 CHF pro Jahr zurückgeführt werden. Summa summarum beträgt somit die gesamte jährliche finanzielle Belastung für die Praxis kalkulatorisch 27 500 CHF pro Jahr.

Die Familie Muster besitzt überdies zwei Liegenschaften – das selbstbewohnte Wohneigentum sowie eine Ferienwohnung, die ausschliesslich selbst benutzt wird. Die hypothekarische Belastung beträgt per Stichtag 900 000 CHF. Berücksichtigt man hier ebenfalls Zinsaufwände, die notwendigen ordentlichen Amortisationen bei der Wohneigentumsfinanzierung sowie die Nebenkosten und den Unterhalt beider Objekte, so beträgt die Gesamtbelastung 72 000 CHF. Die sogenannten «Nettoaufwendungen Privat» sind in der Tabelle blau unterlegt und werden in der zweiten Phase für die Gesamtbeurteilung mitberücksichtigt.

Wenden wir uns nun den prognostizierten Erlösen aus der Teilselbstständigkeit zu. Die Berechnung ist im unteren Teil der Grafik dargestellt. Der Gewinn vor Berücksichtigung der Abschreibungen und Zinsaufwendungen

gemäss Finanzplan (sogenannter EBITDA) soll im ersten Geschäftsjahr 90 000 CHF betragen und über die Zeitachse ansteigen. Nachhaltig kalkuliert die Bank, basierend auf dem Finanzplan, mit einem Betrag von 150 000 CHF. Die betriebsnotwendigen Abschreibungen (jährliche Wertverminderung des Anlagevermögens) betragen 20 000 CHF. Aufgrund der ordentlichen Amortisationen des Investitionsdarlehens nimmt die Zinsbelastung über die Zeitachse ab.

Aus nachhaltiger Betrachtungsweise beträgt demnach der Überschuss aus selbstständiger Praxistätigkeit 124 000 CHF. Zwecks Gesamtbeurteilung wird zusätzlich das Einkommen, welches die Familie Muster aus dem Angestelltenverhältnis generiert, addiert. Dieses liegt bei 180 000 CHF im Jahr, womit das massgebende Einkommen 304 000 CHF beträgt. Wenn wir dieses ins Verhältnis zu den «Nettoaufwendungen Privat» setzen – also ergänzt um die finanzielle Belastung der Liegenschaften –, ergibt dies eine Belastung von 24 %. Eine Faustregel besagt, dass «Wohnen» maximal ein Drittel des massgebenden Einkommens betragen soll. Aus der Gesamtopik kann somit festgehalten werden, dass diese Finanzierungen gut tragbar sind.

Rückführung Fremdverschuldung

Auch hier gilt: keine Unterscheidung, ob selbstständig in Voll- oder Teilzeit. Als wichtiges Grundprinzip ist die Fristenkongruenz zu nennen. Das heisst, das Anlagevermögen (also z. B. medizinische Geräte) darf maximal so lange fremdfinanziert sein, wie dessen Lebensdauer ist. Üblicherweise sollte eine Bankfinanzierung jedoch innerhalb von vier bis maximal sieben Jahren getilgt werden können. Eine länger dauernde Fremdfinanzierung ist unter Umständen denkbar, wenn ein umfassender Praxisausbau vorgenommen

wird, welcher viel Kapital bindet, im Gegenzug aber auch langlebiger Natur ist.

Belehnungshöhe

Die Höhe der Fremdfinanzierung, also das Verhältnis Fremdkapital zu Eigenkapital, ist eher sekundär, sofern die Tragbarkeit problemlos gegeben ist. Wenn alle gängigen Beurteilungskriterien positiv ausfallen, kann der Fremdkapitalanteil durchaus bis zu 90 % betragen.

Sicherheiten/Klauseln

Bezüglich Sicherstellung der Praxisfinanzierung kann grundsätzlich von folgenden Bedingungen ausgegangen werden:

- Todesfallrisikopolice in der Höhe der Gesamtfinanzierung
- Ausschliesslichkeitsklausel (Bank hat Alleinbankstatus, was die Praxis anbelangt)

Weiterführende Sicherheiten werden normalerweise von der Bank nicht verlangt, da der Vertragspartner bei der Teilselbstständigkeit mit dem Privatvermögen haftet (Rechtsform: in der Regel Einzelfirma).



Marco Lüthi

Finanzcoach Key Clients – Fachbereich Firmenkunden mit Schwerpunkt Praxisfinanzierungen

Berner Kantonalbank AG

Wir begleiten selbstständig Erwerbstätige angefangen von der Beurteilung der Ausgangslage über die Machbarkeit der Geschäftsidee und bieten massgeschneiderte Finanzierungslösungen an. Wir verfügen über langjährige Erfahrung im Zahnärzterbereich und ein umfassendes Netzwerk.

Berner Kantonalbank AG
Bundesplatz 8
Postfach
3001 Bern
031 666 62 92
marco.luethi@bekb.ch
www.bekb.ch

TEILZEITKARRIERE: VORSORGEPLANUNG IST NOCH WICHTIGER

Christa Klossner (LUKB)

Teilzeitarbeit ist sehr beliebt. Gründe für ein pensenreduziertes Arbeiten sind vielfach Kinderbetreuung und familiäre Verpflichtungen, zunehmend auch die bewusste Gewichtung von beruflicher Karriere und privaten Interessen. Solche Modelle können ernsthafte Konsequenzen für die Vorsorge haben. Deshalb empfiehlt sich eine frühzeitige Vorsorgeplanung.

Die 1. Säule: AHV und IV

Das Einkommen sinkt mit der Reduktion des Arbeitspensums. Dies beeinflusst auch die finanzielle Absicherung bei Invalidität, Tod und im Alter, da die Leistungshöhe der 1. Säule unter anderem abhängig von der Höhe des AHV-pflichtigen Einkommens ist. Um die Maximalrenten zu erzielen, benötigt man ein durchschnittliches Jahreseinkommen von 88 200 Franken (Stand 2023), dies gerechnet auf die Periode zwischen Alter 21 und dem Leistungsbezug. Neben dem Einkommen werden auch Gutschriften für die Erziehung der Kinder sowie für die Betreuung einer pflegebedürftigen verwandten Person angerechnet.

Bestehen keine Beitragslücken, beträgt die minimale Rente 14 700 Franken und die maximale Rente 29 400 pro versicherte Person und Jahr (Stand 2023). Paare, die im Konkubinatsleben leben, können je eine Rente in dieser Höhe erhalten. Bei Ehepaaren werden die Renten plafoniert, das heisst Ehegatten können gemeinsam nicht mehr als 150 % der einfachen maximalen AHV-Rente erhalten, aktuell höchstens 44 100 Franken (Stand 2023). Übersteigen die zusammengezählten

Einzelrenten diesen Maximalbetrag, werden die einzelnen Renten anteilmässig gekürzt.

Tipp: Es ist sehr wichtig, dass ab Alter 21 keine Beitragslücken entstehen, denn diese führen zu einer lebenslangen Kürzung der Rentenleistung. Fehlende AHV-Beitragsjahre können jedoch nur innerhalb von fünf Jahren nachgezahlt werden.

Die 2. Säule: UVG und BVG bei Angestellten

Alle in der Schweiz beschäftigten Arbeitnehmenden inklusive Teilzeitangestellten sind nach dem Unfallversicherungsgesetz (UVG) obligatorisch gegen Unfälle und Berufskrankheiten versichert. Ab einem Jahreseinkommen von aktuell 22 050 Franken (Stand 2023) besteht auch eine obligatorische Absicherung im Rahmen der beruflichen Vorsorge (BVG) für die Folgen einer Krankheit und für das Ansparen der Altersrente. Grosse Relevanz hat für Teilzeitangestellte der sogenannte Koordinationsabzug in der 2. Säule. Da nur die jährlichen Einkommen über dem Betrag von 22 050 Franken (3/4 der maximalen AHV-Rente) obligatorisch versichert sein müssen, fällt dieser Abzug bei Teilzeitlöhnen besonders ins Gewicht. Dieser Abzug gilt übrigens pro Anstellung: Ist eine Person bei mehreren Arbeitgebern erwerbstätig, wird jedes Mal der versicherte Lohn um diesen Abzug gekürzt.

Tipp: Nach Möglichkeit sind Arbeitgeber zu bevorzugen, deren Pensionskasse keinen oder einen dem Pensum angepassten Koordinationsabzug anwendet. Damit erhöhen sich der versicherte Lohn und die entsprechenden versicherten Leistungen.



Die 2. Säule: UVG und BVG bei Selbstständigerwerbenden

Selbstständigerwerbende unterstehen keiner obligatorischen Versicherungspflicht im UVG und BVG. Ein Anschluss an eine Unfallversicherung sowie an eine Pensionskasse ihres Berufsstandes («Verbandsvorsorge») oder an eine Vorsorgeeinrichtung aller Arbeitnehmer ist erlaubt. Falls beides nicht möglich ist, kann der Anschluss an die Stiftung Auffangeinrichtung BVG eine Lösung darstellen. Die Verbandsvorsorgestiftungen bieten in der Regel sehr individuell ausgestaltete Vorsorgepläne an, die gezielt für die eigenen Bedürfnisse gewählt werden können. Dies ermöglicht gerade auch für in Teilzeit tätige Personen eine adäquate Absicherung für die Risiken Erwerbsunfähigkeit und Tod sowie den wichtigen Vermögensaufbau für eine passende Altersrente.

Wird die berufliche Tätigkeit im Rahmen einer GmbH oder AG betrieben, entfällt das Privileg der individuellen Versicherung der Selbstständigerwerbenden. Die Vorsorge wird dann innerhalb der gewählten Rechtsform gestaltet, wobei die Grundsätze der Gleichbehandlung, Kollektivität und Planmäßigkeit innerhalb der Versichertengruppe eingehalten werden müssen. Daraus folgt, dass in einer GmbH oder AG meist nicht mehr der auf die persönliche Situation optimale Vorsorgeplan gewählt werden kann, sondern

dass für die Versicherungsnehmer eine Kompromisslösung gesucht werden muss.

Tipp: Um die genauen Folgen der reduzierten Erwerbstätigkeit auf die Absicherung in der 2. Säule zu erkennen, empfiehlt es sich, bei der Pensionskasse eine Simulationsberechnung zu bestellen. Auf dieser Basis ist ein Entscheid über notwendige Zusatzabsicherungen bei einer möglichen Erwerbsunfähigkeit oder bei Tod möglich. Zudem zeigt eine solche Simulationsberechnung auch den Einfluss auf die zu erwartende Altersleistung auf.

Die 3. Säule: private Vorsorge 3a und 3b

Die Leistungen aus der 1. und der 2. Säule sind oftmals nicht ausreichend, um den gewohnten Lebensstandard bei Eintritt einer Erwerbsunfähigkeit, bei Tod und auch nach der Pensionierung weiterzuführen. Deshalb ist – insbesondere auch bei Teilzeitpensen – die freiwillige 3. Säule als ergänzender Pfeiler umso wichtiger. Dabei unterscheidet man zwischen der Säule 3a (gebundene Vorsorge) und der Säule 3b (freie Vorsorge). Die gebundene Vorsorge unterliegt einem engen Gesetzesrahmen. So dürfen Erwerbstätige mit Pensionskassenanschluss (ob angestellt oder auch selbstständigerwerbend) jährlich maximal bis 7 056 Franken für die Säule 3a aufwenden (Stand 2023). Für Erwerbstätige ohne Pensionskassenanschluss sind es maxi-

Vorsorgethemen im Lebenszyklus



mal 20 % des Nettoeinkommens, höchstens jedoch 35 280 Franken pro Jahr (ebenfalls Stand 2023). Diese Zahlen gelten ungeachtet des Arbeitspensums. Die maximalen Beträge dürfen für die Absicherung einer Erwerbsunfähigkeit, für Todesfallleistungen und für das Sparen eingesetzt werden. Einer der grossen Vorteile der gebundenen Vorsorge ist die Abzugsmöglichkeit der eingesetzten Vorsorgefranken vom steuerbaren Einkommen (bis zu den oben angeführten maximalen Beträgen). Werden Gelder aus der Säule 3a ausbezahlt, sind diese mit einem reduzierten Satz zu versteuern. Ergänzend zur gebundenen Vorsorge bietet die freie Vorsorge (Säule 3b) eine Vielfalt zusätzlicher Möglichkeiten, gerade für die Absicherung der Risiken Erwerbsunfähigkeit und Tod. Hier ist die individuelle Gestaltungsfreiheit gross, weshalb es sich lohnt, auch die freie Vorsorge gezielt anzugehen.

Tipp: Trotz geringerem Einkommen und allenfalls kleinerer Sparquote ist eine regelmässige Einzahlung in die gebundene Säule 3a lohnens- und empfehlenswert.

Dank frühzeitiger Planung die Weichen bei der Vorsorge richtig stellen

Vorsorgethemen begleiten uns während des ganzen Lebens, dies unabhängig von der Höhe des Arbeitspensums. Darum empfiehlt es sich, die einzelnen Vorsorgeaspekte regelmässig zu überdenken und bei Bedarf neu auf seine persönliche Lebenssituation, Pläne, Ziele und Wünsche abzustimmen. Wer dies konsequent tut, erhält eine klare Vorstellung über seine finanzielle Zukunft und kann sein «Lebensdrehbuch» selbstverantwortlich und selbstbestimmt gestalten.



Christa Klossner

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

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

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

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



FAMILIENBETRIEB MIT MEHREREN GENERATIONEN – ENTWICKLUNG DER GESTACH ZAHNÄRZTE BIEL

Die Gestach Zahnärzte in Biel sind ein Familienbetrieb mit Zahnärzten zweier verschiedener Generationen. Im nachstehenden Interview berichtet Dr. med. dent. Alex Gestach uns, wie es zum Konstrukt gekommen ist und welche Erfahrungen sie dabei gesammelt haben.

Sie führen einen Familienbetrieb mit zwei Generationen. Worin sehen Sie persönlich die Vor- und Nachteile? Gibt es teilweise Generationenkonflikte?

Die Vorteile sehe ich im Vertrauen. Wir Zahnärzte kennen uns sehr gut und sind vertraut miteinander, auch die Patienten schenken uns grosses Vertrauen. Dies ist sehr wertvoll, da die Patienten bei einem Zahnarztwechsel bzw. einem anderen Behandler gelassen und mit Verständnis reagieren. Der Austausch untereinander findet permanent statt. Fachliche und organisatorische Themen sowie Schwierigkeiten können unkompliziert geklärt werden, ohne dass zuerst eine Teamsitzung organisiert werden muss. Wir sehen bisher in unserem Modell keine Nachteile und haben auch noch keine Generationenkonflikte erlebt. Das Risiko bei unserem Modell ist sicher, dass wir bei Konflikten sowohl auf der privaten wie auch der beruflichen Ebene betroffen wären.

Wie haben Sie die Rollen und Zuständigkeiten in Ihrer Praxis geregelt?

Es gibt in unserer Praxis eine klare Aufteilung. Die Gesamtleitung und Gesamtverantwortung tragen nach wie vor meine Frau und ich. Wir sind für die Personaleinstellungen zuständig. Unsere Söhne sind für das Tagesgeschäft (Administration, Löhne, Abwesenheitslisten etc.) verantwortlich und erbringen auch ein höheres Arbeitspensum.

Die Praxis ist stark gewachsen und bewältigt mit mehreren Zahnärzten ein grosses Patientenvolumen. Was sind die täglichen Herausforderungen?

Die Agenda/Zeiten einzuhalten ist die grösste Herausforderung. Die Administration, Abklärungen mit Behörden, Formulare etc. haben extrem zugenommen. Wir versuchen, möglichst vieles neben der Sprechstunde zu erledigen, damit die Zeit am Patienten nicht zu kurz kommt.

Was haben Sie in der Praxis seit der Eröffnung 1991 verändert bzw. optimiert? Was haben Sie beibehalten?

Wir haben die Praxisorganisation laufend adaptiert und restrukturiert. Die Praxisführung und Weisungen haben wir ebenfalls stetig verändert und den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Beibehalten haben wir die Art der Patientenbetreuung. Der Patient steht für uns im Zentrum und es ist uns ein grosses Anliegen, uns für jeden Patienten genügend Zeit zu nehmen. Der familiäre Umgang mit dem Team ist gleichfalls eine Konstante, die wir immer gepflegt haben. Stark verändert hat sich das Debitorenwesen. Heute stellen wir schneller Rechnung und mahnen die Patienten auch frühzeitiger. Wie bei allen Praxen hat die Digitalisierung sehr grosse Veränderungen mit sich gebracht. Wir führen die Praxis seit dem Jahr 2009 elektronisch.

Was waren die grössten Veränderungen seit dem Einstieg der zweiten Generation in die Praxis?

Wir haben einen DVT- und Intraoralscanner angeschafft. Unsere Söhne haben frischen Wind und neue Ideen für die Reorganisation der Praxis mitgebracht. Wir haben zum Beispiel eine externe Optimierung durchführen lassen. Seit dem Einstieg der zweiten Generation hat für uns der Prozess der Praxisübergabe begonnen. Wir diskutieren laufend und versuchen, mögliche Wege und Strategien für diesen Prozess zu entwickeln.

Viele Zahnarztpraxen haben Mühe, geeignetes Personal zu finden. Was sind Ihre Erfahrungen?

Wir können diese Erfahrungen vollkommen bestätigen. Es wird immer schwieriger, geeignetes und qualifiziertes Personal zu finden. Der Ausbildungsstand ist stark gesunken und die Arbeitshaltung sowie die Moral haben sich enorm verändert. Viele Fachkräfte erwerben diverse Zertifikate und Zusatzausbildungen, diese Papiere sind aber nicht immer viel wert oder das Erlernte kann in der Praxis nur bedingt angewendet werden.

Sehen Sie grosse Gruppenpraxen als Zukunftsmodell in der Zahnmedizin?

Wir haben Gruppenpraxen schon immer als das beste Modell gesehen. Meine Frau und ich wollten bereits zu Beginn unserer Praxistätigkeit gerne mit weiteren Kollegen zusammenarbeiten. Leider ist damals keine Kooperation mit Kollegen zustande gekommen.

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

Meine Frau und ich beabsichtigen, die Verantwortung der Praxis an unsere Söhne zu übergeben. In diesem Prozess befinden wir uns aktuell. Die Digitalisierung ist in unserer Branche, wie auch in vielen anderen, ein grosser Trend. Sie wird auf allen Ebenen gepusht, ob dies sinnvoll ist oder nicht, wird dabei nicht hinterfragt. Ein weiterer Punkt ist der veränderte Anspruch der Patienten. Diese sind heute viel kritischer und preissensitiver und man muss ihnen eine Wohlfühloase bieten. Die Kommunikation ist dadurch herausfordernder. Man muss alles visualisieren und die Leistungen klar und verständlich darstellen.

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

Die Selbstständigkeit muss im Detail geplant und ein Businessplan erstellt werden. Ich würde unbedingt ein Projekt mit mehreren Zahnärzten planen, damit die Verantwortung sowie die Kosten von mehreren Parteien getragen werden können.

Ich empfehle, die Investitionskosten möglichst tief zu halten, um sich nur in eine geringe Abhängigkeit von Finanzinstituten begeben zu müssen.

Herr Doktor Gestach, wir bedanken uns ganz herzlich für das spannende Interview.

BEHÖRDENGÄNGE

ABRECHNUNGS-
KONTROLLE &
-VERBESSERUNG

STRATEGIE

BUSINESSPLAN/
FINANZIERUNG
SICHERN

PRAXISERÖFFNUNG/ PRAXISÜBERNAHME

MANAGEMENT

PRAXIS-

MIETVERTRAGS-
VERHANDLUNGEN

PERSONALSUCHE
START-UP
VERTRÄGE

Eine Unternehmensgründung erfordert sehr viel Zeit und Fachwissen. Damit Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren und der Zukunft entspannter entgegenblicken können, profitieren Sie von unserer 25-jährigen Erfahrung im Bereich der Praxiseröffnung und Praxisübernahme. Unter www.federer-partners.ch finden Sie unser gesamtes Leistungsangebot im Start-up-Bereich.



ZAHNMEDIZIN

› DEUTSCHSCHWEIZ

KIEFERORTHOPÄDISCHE PRAXIS GESUCHT

Für unsere Mandanten, zwei bestens ausgebildete, junge und motivierte Kieferorthopäden, suchen wir eine gut laufende, moderne kieferorthopädische Praxis in der Deutschschweiz zur Übernahme. Der geplante Übernahmezeitpunkt wäre ab Mitte 2023 oder nach Vereinbarung. Bezüglich der Übernahmemodalitäten besteht grosse Flexibilität, es wäre auch eine schrittweise Übernahme der Praxis vorstellbar. Falls Sie mit dem Gedanken einer Praxisübergabe spielen und wir mit diesem attraktiven Gesuch Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahme. [Ref.-Nr. 1900](#)

› ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

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

› KANTON AARGAU

ZAHNMEDIZINISCHE PRAXIS IM KANTON AARGAU GESUCHT

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

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

› KANTON ZÜRICH

ZAHNARZTPRAXIS IM KANTON ZÜRICH GESUCHT

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

ZENTRALSCHWEIZ UND ZÜRICH ZAHNARZTPRAXIS GESUCHT

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

PRAXISBEWERTUNG

NACHFOLGER-
SUCHE

ÜBERGABE-
MODELLE

PRAXISÜBERNAHME-
VERTRAG

ANSTELLUNGSVERTRAG /
INFRASTRUKTUR-
NUTZUNGSVERTRAG

PRAXISNACHFOLGE

UNABHÄNGIGE
BEURTEILUNG

GOODWILL – NUR
NOCH GUTER WILLE?
ZEITPLANUNG

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



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

WIE PENSIONS-KASSEN-RENDITEN VERTEILT WERDEN

Andreas Jost (Bank J. Safra Sarasin AG), Hubert Bachmann (Bättig Treuhand AG)

Das bis vor Kurzem viele Jahre anhaltende Tiefzinsumfeld in Kombination mit einer steigenden Lebenserwartung hat zur Folge, dass es für Pensionskassen immer schwieriger wird, die Renditeerwartungen der Versicherten und die bereits versprochenen Altersleistungen gleichzeitig zu erfüllen. Auch wenn die Zinsen in den letzten Monaten deutlich gestiegen sind, wird sich die Problematik der demografischen Entwicklung kaum gross verändern und die Lebenserwartung wird auf einem hohen Niveau zumindest stagnieren.

Wie viel der tatsächlich erwirtschafteten Renditen werden an die aktiven Versicherten weitergegeben? Wir stellen fest, dass es bei vielen Pensionskassen im überobligatorischen Bereich über verschiedene Sammelstiftungen der Berufsverbände hinweg eine grosse Abweichung zwischen der Gesamrendite auf dem ganzen kollektiven Pensions-

kapital einerseits und der Ausschüttung an die einzelnen Versicherten andererseits gibt. Viele Versicherte, insbesondere Unternehmerinnen/Unternehmer, Ärztinnen/Ärzte und Zahnärztinnen/Zahnärzte, stellen sich heute die Frage, ob es sich trotz Steuervorteilen überhaupt noch lohnt, in die Pensionskasse Einkäufe zu tätigen. Stellt doch die 2. Säule neben der AHV und der 3. Säule das wichtigste Spargefäss dar, um das Leben im verdienten Ruhestand zu finanzieren.

Wie wird mein Pensionskassengeld investiert?

Andreas Jost: «Eine individuelle und transparente Anlagestrategie für Ihr Überobligatorium bringt diverse Vorteile.»

Immer wichtiger wird auch die Frage über die Art der Investitionen einer Pensionskasse. Wird das Vermögen in Index-Produkte, Immobilien, Fremdwährungen oder in alternative Anlagen investiert? Wie nachhaltig



sind die Investitionen? Wie liquide sind die Anlagen insbesondere in einer Krisensituation? Meistens ist die Vermögensstruktur einer Pensionskasse im Detail für Versicherte relativ intransparent, schwer zu verstehen und ein Mitspracherecht über die Art der Investitionen ist zumeist nur beschränkt möglich. Aufgrund der auch nach dem jüngsten Zinsanstieg vergleichsweise tiefen Zinsen im Obligationenbereich sowie der tiefen Verzinsung auf dem Cash ist es für Pensionskassen eine Herausforderung, ihre Wertschriftenanlagen vernünftig und nachhaltig zu investieren.

Die Problematik der Umverteilung

Die meisten Vorsorgeguthaben der 2. Säule von Zahnärztinnen und Zahnärzten (Unternehmerinnen und Unternehmern) befinden sich zu grossen Teilen im überobligatorischen Bereich. Aufgrund hoher Umwandlungssätze bei bestehenden Renten fließt ein grosser Teil der erwirtschafteten Renditen in die bestehenden Rentenverpflichtungen. In guten Börsenjahren kann es sein, dass nur rund ein Fünftel der Rendite den Versicherten gutgeschrieben wird. Die Umverteilung innerhalb der letzten fünf Jahre wird auf knapp 5 Milliarden Franken geschätzt. Die Erträge erhalten daher die Pensionierten und nicht die aktuell versicherten Beitragszahler (Umverteilung). In diesem Zusammenhang kann man von einer Quersubventionierung sprechen. Ökonomisch notwendige Rentenkürzungen bei Rentnern, wie wir sie aus anderen Ländern wie zum Beispiel Japan kennen, sind aufgrund von sozialen und politischen Gründen derzeit (noch) kein Thema. Unter dem Strich heisst das, dass den Erwerbstätigen im überobligatorischen Bereich nicht die Renditen ausgeschüttet werden, welche tatsächlich erwirtschaftet wurden bzw. ihnen zustehen würden.

Die Lösung bezüglich der Umverteilung

Hubert Bachmann: «Maximale Freiheit, Flexibilität und Individualität bei der Strukturierung Ihres Überobligatoriums.»

Selbstständig erwerbende Zahnärzte und Zahnärztinnen (Unternehmer und Unternehmerinnen), die jährlich mehr als 88 200 Franken verdienen, können einen persönlichen Pensionskassenanschluss (eigenes Vorsorgewerk) für die Kadervorsorge errichten, welche ausschliesslich überobligatorische Leistungen versichert (Aufsplittung von der aktuellen Pensionskasse in einen überobligatorischen Bereich und einen BVG-Anteil). Die Inhaber und Inhaberinnen einer Zahnarztpraxis (einer Unternehmung) haben so die Möglichkeit, ihren überobligatorischen Vorsorgebereich für sich und den versicherten Personenkreis (z. B. Geschäftspartner) selber zu gestalten. Dies bringt den wichtigen Vorteil, dass sämtliche Vermögenserträge (Zinsen, Dividenden sowie Kapitalgewinne) vollumfänglich dem eigenen Vorsorgewerk bzw. den versicherten Personen gutgeschrieben werden. Die Problematik der Umverteilung fällt somit weg. Des Weiteren können die versicherten Personen selber bestimmen, wie das eigene Vorsorgevermögen investiert werden soll (hohe Transparenz und Flexibilität).

Die Vorteile – Einkäufe in die Pensionskasse lohnen sich heute umso mehr!

Ein weiterer, sehr gewichtiger Vorteil eines eigenen überobligatorischen Vorsorgeanschlusses ist die Mitbestimmung der Anlagestrategie und damit einhergehend eine flexiblere Teilnahme an den Aktienmärkten. Die Versicherten können eine individuelle Anlagestrategie wählen und auch in einer transparenten Form das Risiko entsprechend steuern. Viele Beitragszahler möchten mitbestimmen, wie ihr Pensionskassenkapital angelegt wird. Denn die Risikofähigkeit und

ebenso die Risikobereitschaft sind von Person zu Person unterschiedlich. Je nach Alter und Risikobereitschaft ist zum Beispiel im Überobligatorium eine höhere Aktienquote möglich und allenfalls sogar sinnvoll. Auch kann nach Börsenkorrekturen die Aktienquote erhöht oder bei Bedarf auch wieder reduziert werden. Jeder steueroptimierte Einkauf in das eigene Vorsorgewerk wird somit direkt in die eigene Anlagestrategie investiert. Erträge und Zinsgutschriften sind im Rahmen der 2. Säule auch steuerfrei und werden nicht wie im freien Vermögen besteuert. Steuerlich profitieren die Versicherten doppelt, im Rahmen von abzugsfähigen Einkäufen sowie von den wie erwähnt anfallenden Erträgen im Bereich der 2. Säule. Sollten Unternehmerinnen und Unternehmer nur über ein BVG-Kapital verfügen (kein Überobligatorium), ergibt sich dadurch im Rahmen einer Kaderlösung im Überobligatorium je nach Einkommen ein steuerlich interessantes Einkaufspotenzial.

Ein solches Modell ermöglicht es auch den Versicherten, die Bezüge der Ersparnisse zeitlich nach ihren Bedürfnissen zu staffeln. Weiter bieten die Einkaufsreserven grosses Potenzial, die Steuersituation der Versicherten nachhaltig und substanzuell zu optimieren. Unter Berücksichtigung des steuerbaren Einkommens und der Sondereffekte (Liegenschaftsunterhalt, Sofortabschreibungen, Dividenden etc.) lohnt es sich, mittels Einkäufen von Beitragsjahren die Steuerbelastung optimal über mehrere Jahre zu reduzieren. Auch die Einbringung eines unbelehnten Schuldbriefes im Sinne einer Einzahlung in die Pensionskasse ist möglich. Dadurch kann sich der Versicherte quasi selber eine Hypothek gewähren und steuerlich absetzbare Hypothekarzinsen in das eigene Vorsorgewerk einzahlen.

Zusammengefasst sind die folgenden Aspekte im Bereich des eigenen, überobligatorischen Pensionskassenvermögens wichtig:

- Flexibilität (eigener persönlicher Pensionskassenanschluss)
- Individualität (Anlagestrategie, Aktienquote)
- Transparenz (Anlagen, Kosten, Rendite, Risiken)
- Gutschrift sämtlicher Vermögenserträge (keine Quersubventionierung)
- Zum Zeitpunkt der Pensionierung können die Wertschriften im Rahmen des Kapitalbezugs direkt in das Privatvermögen übertragen werden (Verhinderung der Realisierung von allfälligen temporären Kursverlusten)

Berücksichtigung von nachhaltigen Anlagekriterien

Andreas Jost: «Nachhaltigkeit wird bei Anlageentscheiden immer wichtiger.»

Der Wunsch nach nachhaltigen Anlagelösungen (Risikoreduktion aufgrund von Ausschlusskriterien, wie z. B. Investitionen in die Tabakindustrie, Kernenergie, Rüstungsfirmen und Rohstoffe) wird zunehmend stärker. Die Themen ökologische, soziale und ökonomische Nachhaltigkeit werden im heutigen Umfeld immer wichtiger. Für den individuellen Anleger, der weder die Zeit noch den Zugang zu allen relevanten Informationen hat, ist es von zentraler Bedeutung, einen verlässlichen und erfahrenen Partner zur Seite zu haben. Die Bank J. Safra Sarasin AG ist eine kapitalstarke (BIZ-Tier-1-Kapitalquote von 44 %), eigentümergeführte Bank, die seit mehr als dreissig Jahren auf nachhaltige Anlagen spezialisiert ist (Marktführerin). Die Kernkompetenz ist die Vermögensberatung und Vermögensverwaltung nach verschiedenen Kriterien im Bereich Nachhaltigkeit. Zusammen mit einer renommierten Sammelstiftung kann die Bank den selbstständig erwerbenden Zahnärztinnen und Zahnärzten (Unternehmerinnen und Unternehmern) behilflich sein, die berufliche Vorsorge zu optimieren.



Andreas Jost

Executive Director
Stv. Leiter Niederlassung Luzern

Werdegang

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

Ausbildung

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

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



Hubert Bachmann

CEO und Partner

Werdegang

- Seit achtzehn Jahren bei Bättig Treuhand AG, Luzern; davon seit zehn Jahren als Geschäftsführer und Mitinhaber
- Seit fünfzehn Jahren Vertriebspartner der Sammelstiftung Vorsorge der Schweiz, Zürich

Ausbildung

- Eidg. dipl. Treuhandexperte
- Inhaber Gemeindeschreiberpatent Luzern

Bättig Treuhand AG
Hubert Bachmann
Obergrundstrasse 17
6002 Luzern
041 228 25 25
hubert.bachmann@baettig.ch
www.baettig.ch



Bank J. Safra Sarasin
Andreas Jost

**Sammelstiftung
Vorsorge der Schweiz**
Hubert Bachmann

FEDERER & PARTNERS
Dr. Hansruedi Federer

Investieren Sie in Ihr zukünftiges Einkommen

Themeninhalt

- BVG – selber sparen anstatt Pensionierten die Rente finanzieren
- Steuerersparnis durch Dividendenstrategie
- Sicherheits- und wachstumsorientierte Anlagen
- Kapitalanlagen: wann, wie und warum?
- Potpourri aus 50 Jahren Anlageerfahrung
- Langweilig, stur und geduldig: mit dem Zinseszinsseffekt ein attraktives Vermögen aufbauen

Seminar
Zürich

Donnerstag, 14. September 2023

Hotel Schweizerhof Zürich
Bahnhofplatz 7, 8001 Zürich

Anmeldeschluss: 1. August 2023

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

MAGBENTEH COMMUNITY HOSPITAL SIERRA LEONE – EINE BEEINDRUCKENDE ERFOLGSGESCHICHTE

Christian Skröder

Von der Schweiz zu einer lebensverändernden Chance

Wie viele haben nicht schon mal daran gedacht, eine Pause zu machen und gleichzeitig Gutes zu tun? Das hat Harald Pfeiffer aus der Schweiz vor fast dreissig Jahren beschlossen, als er sich mitten im Bürgerkrieg nach Sierra Leone in Westafrika aufmachte, um als Physiotherapeut in einem Leprakrankenhaus zu helfen. Eins führte zum anderen und aus Herrn Pfeiffers erstem Kontakt mit dem Land und dem verzweifelten Bedarf der Bevölkerung nach medizinischer Behandlung heraus wurde 2006 das Magbenteh Community Hospital (MCH) eingeweiht.

Das Magbenteh Community Hospital in Sierra Leone

Das Krankenhaus verfügt über achtzig Betten mit Frauen-, Entbindungs-, Kinder- und Männerstationen. Es gibt auch eine Abteilung für Physiotherapie. Im Krankenhaus sind etwa 110 Mitarbeiter und das medizinische Team, bestehend aus zwei europäischen Ärzten und sechs Community Health Officers mit einem Bachelorabschluss von einer lokalen medizinischen Universität, tätig. Die Mission des Krankenhauses drückt sich als «Leben retten und verändern in Sierra Leone» aus, um so viele Patienten wie möglich ohne oder mit wenig finanziellen Mitteln zu behandeln.



Von Spenden bis zur finanziellen Autonomie

Sierra Leone ist eines der ärmsten Länder Afrikas. Umgeben von einer extrem armen Bevölkerung, nimmt das MCH einen wichtigen Platz in der lokalen Gesellschaft ein. Bis vor Kurzem wurde es fast ausschliesslich durch Spenden finanziert, die hauptsächlich aus der Schweiz kamen.

Nur von Almosen zu leben, ist jedoch nicht gut für das Selbstwertgefühl und das MCH hat mehrere Dienstleistungen identifiziert, die in Zukunft zu den Einnahmen beitragen werden, mit dem Ziel, das Krankenhaus finanziell zunehmend autonom zu machen. Das Krankenhaus strebt jetzt nach einer deutlichen Verbesserung der Servicequalität für die eigenen Patienten und wird zudem Dienstleistungen in den Bereichen Röntgen, Labor, Privat- und Zahnpflege an Kliniken und

Spitäler in der Umgebung verkaufen. Das generierte Einkommen wird die Möglichkeiten verbessern, eine erhöhte Anzahl von Patienten zu reduzierten Tarifen oder kostenlos zu versorgen.

Ausbildung und Aufbau von Fähigkeiten, um Leben zu retten

Sierra Leone hat die schwierige Bilanz, zu den Ländern mit den höchsten Mutterschafts- und Kindersterblichkeitsraten zu gehören. Dem Land fehlt es dringend an ausgebildetem medizinischem Personal. In den letzten drei Jahren hat das MCH ein Programm eingeführt, das darauf abzielt, sein lokales Personal im pädiatrischen Bereich kontinuierlich weiterzubilden. Das Programm wird von einem Team deutscher Ärzte und Krankenschwestern durchgeführt, die zweimal im Jahr für zwei Wochen zu Besuch kommen. Basierend auf dem Erfolg dieses Programms soll nun ein ähnliches Programm im gynäkologisch-geburtshilflichen Bereich eingeführt werden.

Eine lebensverändernde Gelegenheit für Sie

Wenn Sie eine wirklich lebensverändernde und unvergessliche Gelegenheit nutzen möchten, bieten wir Ihnen zwei Möglichkeiten:

- Die erste besteht darin, für einen Zeitraum von sechs Monaten bis zu zwei Jahren als Vollzeitmitglied unseres medizinischen Teams vor Ort tätig zu sein. Idealerweise haben Sie Erfahrung in der Inneren Medizin oder Gynäkologie-Obstetrik. Sie stehen entweder kurz vor der Pensionierung oder haben nach Abschluss Ihres Studiums einige Jahre Erfahrung in einem Krankenhaus gesammelt. Auch wenn dies wahrscheinlich nicht Ihre Hauptmotivation ist, ist diese Position mit einem kleinen Gehalt, kostenloser Kost und Logis und Flugkosten verbunden.



- Die zweite besteht darin, uns zu helfen, ein Gynäkologie- und Obstetrikprogramm zu entwerfen und durchzuführen und zweimal im Jahr selbst zu kommen oder ein Team unter Ihrer Anleitung für zwei Wochen zu schicken. Dieses Programm würde aus Modulen bestehen, wobei bei jedem Besuch ein Modul gegeben wird. Da unsere finanziellen Mittel begrenzt sind, sehen wir dies als eine freiwillige Möglichkeit, die von einer lokalen Schweizer Institution finanziert werden könnte. Es kann natürlich so gestaltet werden, dass es ein Teil einer Doktorarbeit ist.

Jede dieser Möglichkeiten bietet sehr motivierende und lebensreiche Erfahrungen mit einer klaren Win-win-Situation sowohl für die besuchenden Ärzte, das lokale medizinische Personal als auch für die Patienten. Es gibt ein Gästehaus mit guter Unterkunft auch für Paare und viele Möglichkeiten für den Austausch mit dem lokalen Team oder beim Besuch von zwei ähnlichen Krankenhäusern etwa zwei Stunden entfernt.



Für weitere Informationen rufen Sie bitte an oder wenden Sie sich an:

- Christian Skróder, Switzerland
079 202 25 64
christianskroeder@gmail.com
- Dr. Inge Hendriks, Sierra Leone
00232 755 78 315
ingehendriks92@hotmail.com
- Dr. Nicholas Aschoff, Germany
0049 178 47 752 56
nicolas.aschoff@lappel.de



DER EINFLUSS VON CHATGPT AUF UNSERE BRANCHE

*Antonio Kümin (Adcubum AG),
Afke Schouten (Xebia Data)*

ChatGPT ist zweifellos eines der am häufigsten diskutierten Themen dieses Jahres. Ähnlich wie beim iPhone hat es den Sprung von einem Nischenprodukt in den Mainstream geschafft und ist zu einem Bestandteil des täglichen Lebens vieler Menschen geworden. So gut es tönt, hat ChatGPT doch einige Makel, zum Beispiel, nicht immer faktisch korrekte Aussagen zu treffen. Es ist wichtig, dass medizinische Fachkräfte und Entwickler eng zusammenarbeiten, um sicherzustellen, dass diese Technologie sicher und effektiv in der medizinischen Praxis eingesetzt wird. Auf jeden Fall ermutigen wir, ChatGPT auszuprobieren, um den Impact für Ihre Praxis zu eruieren.

Auswirkungen auf die Medizin

Im Idealfall könnte die überlastete Gesundheitsbranche aufatmen, da dank ChatGPT einfache Fälle wie Grippe von den Patienten selbstständig bewältigt werden könnten. Auf der anderen Seite könnten Patienten Schaden erleiden, wenn sie eine fehlerhafte Beratung von ChatGPT erhalten. Patienten sind keine Mediziner und können sich selbst nicht immer adäquat einschätzen. So könnte der Patient eine falsche Annahme treffen und die Konversation mit ChatGPT in diese Richtung lenken. Dabei würde er lediglich Ratschläge in diese falsche Richtung bekommen. Dies kann dem Patienten möglicherweise ein verzerrtes Bild über seine Krankheit und die entsprechende Therapie vermitteln.

Mit zunehmender Bekanntheit von ChatGPT werden Zahnärzte vermehrt mit Patienten konfrontiert, die Aussagen aus ChatGPT in Gespräche einbringen. Diese Situation ist vergleichbar mit den späten 1990er-Jahren, als Patienten versuchten, ihre Anliegen mithilfe von Suchmaschinen zu klären. Die Konversation mit ChatGPT fühlt sich heute jedoch wesentlich realer an. Zahnärzte sollten den Patienten voraus sein, indem sie ChatGPT selbst ausprobieren. Sie sind Vertrauenspersonen in der Gesellschaft, und ohne Verständnis dieser neuen Technologien seitens der Zahnärzte könnte das Vertrauen der Patienten schwinden. Zahnärzte, die sich kontinuierlich über neue Technologien und künstliche Intelligenz informieren, werden besser auf die Bedenken und Fragen ihrer Patienten eingehen können. Folgende Dos and Don'ts halten wir für essenziell in Gesprächen zwischen Zahnärzten und Patienten:

- Nicht geringschätzig gegenüber ChatGPT äussern.
- Die Aussagen von ChatGPT sind nicht immer faktisch korrekt, auch wenn sie sehr überzeugend erscheinen. ChatGPT wurde mit Informationen aus dem Internet trainiert, und im Internet steht auch viel Unwahres. ChatGPT hat aber nur beschränkte Möglichkeiten, gute von schlechten Informationen zu unterscheiden.
- ChatGPT verfügt über umfangreiche Kenntnisse im medizinischen Bereich, kennt jedoch nicht den individuellen Kontext der einzelnen Patienten.



Es ist wichtig, den Patienten zu verdeutlichen, dass ChatGPT zwar ein hilfreiches Instrument sein kann, aber nicht die persönliche Einschätzung und Fachkenntnis eines Zahnarztes ersetzt.

Risiken in Bezug auf ChatGPT

Diese neue Technologie bietet viele Möglichkeiten, doch lassen Sie uns zunächst über die Risiken sprechen, die damit verbunden sind. Die grösste Gefahr besteht darin, dass ChatGPT nicht immer richtig liegt. ChatGPT ist nichts anderes als eine KI, die das nächste passende Wort vorhersagt und den Satz ausgibt. ChatGPT-Prognosen sind gelegentlich ungenau, genau wie Wetter-, Umsatz- und Website-Verkehrsschätzungen. Wenn sich der Nutzer dessen nicht bewusst ist oder die Antwort des Chatbots nicht überprüfen kann, könnte dies zur Verbreitung von Falschinformationen führen. Es gibt zahlreiche Fälle, in denen ChatGPT ungenaue Ergebnisse liefert, wie zum Beispiel:

«Was war der erste Zeichentrickfilm im Fernsehen?» «Das ist einfach: ‹The Flintstones›, der 1960 auf ABC ausgestrahlt wurde.»

Laut Wikipedia wird «Fantasmagorie», das 1908 veröffentlicht wurde, von Animationshistorikern als der erste Zeichentrickfilm der Welt angesehen. Mehr noch, einige der genannten Zeichentrickfilme, die ChatGPT erwähnt, existieren nicht einmal. Je nachdem, wie ChatGPT verwendet wird, muss ein Mensch in den Prozess involviert sein, da

ChatGPT nicht in der Lage ist, seine eigenen Ergebnisse zu verifizieren.

Darüber hinaus wird ChatGPT die Produktivität von Berufen und Aufgaben, die die Erstellung von Texten erfordern, einschliesslich der Programmierung, erheblich steigern. Die Verfügbarkeit und Weiterentwicklung von Tools wie Deepl und Google Translate haben die Aufgaben von Übersetzern im Laufe der Zeit verändert, und auch ChatGPT wird sich auf die Art und Weise auswirken, wie wir unsere Arbeit verrichten. Die Unternehmen müssen die Veränderungen erkennen und Strategien für die Umschulung ihrer Mitarbeiter entwickeln, sodass sie als Menschen möglichst von dieser Technologie profitieren können.

Die nächste Gefahr ist, dass wir aufhören könnten zu schreiben, da ChatGPT so viel Text produzieren kann. Die Menschen müssen nicht mehr darüber nachdenken, wie sie selbst einen Text verfassen können, obwohl dies ein Talent ist, das nicht nur für die Textproduktion nützlich ist, sondern auch dabei hilft, Ideen zu verarbeiten und zu lernen, wie man sich kurzfasst. Es ist elementar, dies in der Ausbildung, auch in der medizinischen, zu berücksichtigen.

Auswirkungen von ChatGPT auf die Arbeitskräfte in der Medizin

Für die Patienten oder für Zahnärzte ist ChatGPT als ein Hilfsmittel, gar ein Tool/Werkzeug, zu verstehen. Es bietet Zahnärzten und medizinischen Fachkräften zahlreiche



Möglichkeiten, ihre Arbeit effizienter zu gestalten. Im täglichen Geschäft kann ChatGPT den administrativen Aufwand reduzieren, indem es zum Beispiel auf Basis von Stichworten Berichte generiert oder Briefe an Krankenkassen verfasst. Zudem ermöglicht ChatGPT das Zusammenfassen dieser medizinischen Berichte in einer für die Patienten leicht verständlichen Sprache. Die daraus resultierenden Texte müssen aber stets überprüft werden.

Aus dem umfangreichen medizinischen Kontext von ChatGPT können auch Zahnärzte eine Zweitmeinung einholen oder sich thematisch fortbilden. Da es gelegentlich Falschaussagen trifft, sollten die Informationen nur als Ausgangspunkt für weiterführende Recherchen verwendet werden. Eine Strategie, um Falschaussagen aus ChatGPT zu vermeiden, besteht darin, schrittweise spezifische Fragen zu stellen. Die Antworten auf allgemeinere Fragen sind eher anfällig, faktisch falsch zu sein.

Zahnärzte können mit ihren Patienten zusammenarbeiten, um gemeinsam die beste Vorgehensweise für ihre Behandlung zu finden. Dabei können die Informationen aus ChatGPT auch hierfür als Ausgangspunkt dienen, jedoch sollte die endgültige Entscheidung auf der Expertise des Zahnarztes und den individuellen Umständen des Patienten basieren.

Positiver Ausblick

Wenn wir das Tool richtig nutzen, wird es uns in erster Linie ermöglichen, effizienter bei der

Erledigung unserer Aufgaben zu sein. Unser Leben wird dadurch einfacher werden.

Zweitens hat das Wachstum von ChatGPT viele Menschen motiviert, über den Einsatz von KI in ihren Unternehmen zu sprechen. ChatGPT hat uns klargemacht, dass KI auch für kleinere Unternehmen zugänglich sein kann. Nicht zuletzt können solche GPT-Modelle (siehe Kasten «Technische Aspekte») in Prozesse und Anwendungen integriert werden, um beispielsweise E-Mails automatisch zu beantworten oder Antworten zu verfassen, die nur noch von einem Menschen überprüft und bestätigt werden müssen.

Und jetzt?

Wir als Experten müssen uns dafür starkmachen, die Gesellschaft über KI aufzuklären. Das wesentlichste Element ist, den Nutzern zu erklären, dass die von KI erzeugten Ergebnisse richtig oder falsch sein können. Genauso wie auch Menschen richtig oder falsch liegen können. Zudem braucht es die Fähigkeit, Entscheidungen auf der Grundlage dieser Ergebnisse treffen zu können. Darüber hinaus ist es wichtig, sich Gedanken zu machen, wie ChatGPT und KI im Allgemeinen in Ihrem Unternehmen oder Ihrer Praxis eingesetzt werden könnten. Zu guter Letzt sollten nicht alle, aber zumindest einige Mitarbeiter wissen, was es braucht, um eine KI in Ihr Unternehmen zu integrieren.

Dabei geht es nicht nur um Technologie, sondern auch um die Schulung der Mitarbeiter, die Erstellung eines Plans, die Einrichtung

angemessener Prozesse und Checklisten und die Sicherstellung, dass alles, was Sie schaffen oder nutzen, den aktuellen und künftigen Regulierungen entspricht.

Zahnärzte haben die Verantwortung, sich über die Risiken und Möglichkeiten von ChatGPT gegenüber ihren Patienten zu informieren. Als proaktive Massnahme könnten Praxen zum Beispiel einen Onepager mit den zentralsten Informationen über ChatGPT er-

stellen. Wir überlassen es den Praxen, weitere kreative Lösungen zu entwickeln.

Schlussendlich empfehlen wir den Lesern, diese spannende neue Technologie selbst auszuprobieren!

- ChatGPT: Signup unter <https://chat.openai.com/auth/login>
- BingChat: www.bing.com/new, dann einloggen mit Microsoft-Account, dann «Join Waitlist»

Technische Aspekte

Die Technologie hinter ChatGPT basiert auf GPT-Modellen (GPT steht für «generative pre-trained transformer») und ist seit 2020 verfügbar. GPT-Modelle wurden auf umfangreiche Daten aus dem Internet trainiert, darunter digitalisierte Bücher, Wikipedia-Artikel und Daten aus verschiedenen Websites. Dabei spiegelt sich auch die unzuverlässige Qualität mancher Inhalte im Internet in den Leistungen der GPT-Modelle wider.

Neben dem Einsatz als Chatbot wurden die ersten GPT-Modelle auch für engere Zwecke genutzt. So wurde in der Anfangszeit demonstriert, wie sie beispielsweise in eine Finanzsoftware integriert werden könnten, welche die doppelte Buchhaltung automatisch basierend auf Anfragen wie «Ich habe 3 000 Dollar für medizinische Geräte ausgegeben» durchführt. Der Betrag wird dabei an der richtigen Stelle in den Aktiva und Passiva verbucht.

GPT-Modelle werden nicht einfach «as-is» für ChatGPT verwendet. OpenAI hat zahlreiche Contractors, die die Antworten von ChatGPT positiv oder negativ bewerten. Dieses menschliche Feedback fließt in das weitere Training neuerer ChatGPT-Versionen ein (dieses Feintuning nennt sich RLHF: «Reinforcement learning from Human Feedback»). Zusätzlich waren zwei weitere Faktoren für die Verbreitung von ChatGPT entscheidend: die Möglichkeit, damit zu chatten (verbesserte User Experience), und der Preis (es ist kostenlos auszuprobieren).

Anfang Februar 2023 stellte Microsoft seinen eigenen Chatbot «BingChat» vor, der ebenfalls auf GPT-Modellen basiert. Im Gegensatz zu ChatGPT kann diese Version die Suchmaschine Bing nutzen und somit Informationen aus dem Internet in ihre Antwort einbeziehen. ChatGPT wurde oft kritisiert, da es keine Quellenangaben gibt. BingChat bietet diesen Vorteil jedoch.

Jede Konversation mit ChatGPT ist unabhängig. Das bedeutet, dass Informationen, die man der Maschine gibt, nicht für andere Nutzer (oder sogar ein zweites Browserfenster) verfügbar sind. Die Konsequenz davon ist, dass der Kontext bei jeder Konversation erneut bereitgestellt werden oder, anders gesagt, vom Nutzer neu geschrieben werden muss.

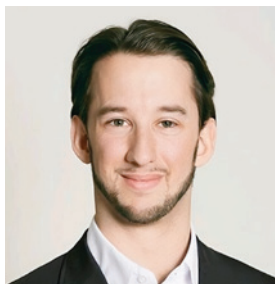


Afke Schouten

Head of Data & AI Strategy, Xebia Data
 Director of Studies CAS AI Management
 & AI Operations, HWZ Hochschule für
 Wirtschaft Zürich

Afke Schouten ist Studienleiterin für AI Management und AI Operations an der HWZ Hochschule für Wirtschaft in Zürich. Zudem gründete sie ai bridge, ein Trainings- und Beratungsunternehmen, das Unternehmen bei der Wertschöpfung mit KI unterstützt. Derzeit ist sie Head of Data & AI Strategy bei Xebia Data Switzerland.

Xebia Data
 afke.schouten@xebia.com
 www.xebia.com
 www.fh-hwz.ch



Antonio Kümin

AI Architect, Adcubum AG
 Lecturer and Head of AI Management
 Major of the Bachelor Program, HWZ
 Hochschule für Wirtschaft Zürich

Antonio Kümin ist Studiengangsleiter des Major «AI for Managers» im Bachelorstudiengang an der HWZ Hochschule für Wirtschaft in Zürich. Zudem ist er als AI Architect in der Adcubum AG tätig und verantwortet interne AI-Vorhaben sowie Kollaborationen mit Start-ups.

Adcubum AG
 antonio.kuemin@adcubum.com
 www.adcubum.com
 www.fh-hwz.ch

ZU HOHE
ARBEITSBELASTUNG

LANGE
WARTEZEITEN

HOHE
STEUER-
BELASTUNG

BURNOUT

MANGELNDE
WORK-LIFE-
BALANCE

PRAXISOPTIMIERUNG

STÄNDIGER
PERSONALWECHSEL
RÜCKGANG
ZUWEISUNGEN

ZU WENIGE /
ZU VIELE PATIENTEN

ANOVA-
INDEX
> 130

FEDERER & PARTNERS hat sich auf die Optimierung von Arzt- und Zahnarztpraxen, Zentren und Kliniken spezialisiert. In einem unverbindlichen und kostenlosen Erstgespräch ermitteln wir das Optimierungspotenzial Ihres Unternehmens. Eine Optimierung sollte nur dann durchgeführt werden, wenn genügend Potenzial vorhanden ist und ein befriedigendes Resultat erwartet werden kann. Für weitere Informationen besuchen Sie uns auf www.federer-partners.ch oder kontaktieren Sie uns für ein kostenloses und unverbindliches Orientierungsgespräch.



AQUARIEN – VIEL MEHR ALS EIN DEKOOBJEKT

Bastian Trapp (Reefolution Aquaristik)

Wenn man an ein Haustier denkt, kommen einem zunächst Tiere wie Hunde, Katzen und Nager in den Sinn. Fische hingegen stehen in der Rangliste der Haustiere eher abseits. Noch heute nimmt der Fisch und damit einhergehend das Aquarium bei vielen Menschen den Platz eines Dekoobjekts ein.

Wenn auch der Goldfisch und der Koi in Japan und die Fischzucht im Römischen Reich bereits lange Zeit bekannt waren, so kamen die ersten echten Aquarien in Form eines Glasbehälters erst im 18. Jahrhundert in England auf. Von dort aus fand man sie bald in den Adelshäusern Europas. Etwa ab Mitte des 19. Jahrhunderts schufen verschiedene Hersteller Aquariensysteme, die der breiten Masse zugänglich waren. Der Höhepunkt dieser Entwicklung wurde in den 1980er-/1990er-Jahren erreicht, als kleine kompakte Komplettssysteme den Markt eroberten. Im Wandel der Zeit haben sich verschiedene Arten der Aquaristik entwickelt. Die heute bekannten Hauptgebiete sind die Süßwasser- und die Meerwasseraquaristik, die sich wiederum in einzelne Teilbereiche wie Aqua-

scaping, Brack- und Schwarzwasseraquaristik unterteilt.

Von aussen betrachtet ist ein Aquarium einfach nur ein Glasbehälter, in den Fische, Korallen und Pflanzen eingesetzt werden. Doch ist es weit mehr als das. Es ist ein geschlossenes Ökosystem, das genauso wie Hund und Katze eine gewisse Aufmerksamkeit verlangt. Es wächst und gedeiht mit seiner Lebenszeit und bedarf einer sorgfältigen Pflege. Es kann auch krank werden und sich ebenso wieder erholen. Doch ein Aquarium bietet zudem Eigenschaften, die auf den ersten Blick nicht gleich erschlossen werden.

Es wirkt erwiesenermaßen als beruhigendes Element gegen Stress und Angst. Die Betrachtung von Fischen, die sich durch das Wasser bewegen, kann den Geist entspannen und die Gedanken ablenken, und so die negativen Auswirkungen von Stress auf den Körper reduzieren.

Es schafft eine entspannte Atmosphäre

Auch in Pflegeheimen, Krankenhäusern und psychiatrischen Einrichtungen werden Aquarien eingesetzt, um Stress abzubauen und



den Zustand der Patienten zu verbessern. In Schulen und Kindergärten fördern Aquarien neben der Neugier die Empathie und den richtigen Umgang mit Tieren. Kinder erschliessen mittels Aquarien Zusammenhänge der Biologie sowie in Physik und Chemie. Sie entwickeln Geduld und Achtsamkeit, da sie lernen, ruhig zu bleiben und die Bewegungen und Verhaltensweisen der Fische genau zu beobachten. Auch die Konzentrationsfähigkeit wird verbessert, da es hilft, sich auf eine Sache zu konzentrieren und Aufmerksamkeit aufrechtzuerhalten.

Ebenso wurde die Wirkung von Aquarien auf die Gesundheit in verschiedenen Studien untersucht. Da wäre zum Beispiel die Senkung des Blutdrucks¹, Linderung von Schmerzen², Reduktion von Stresshormonen, Verbesserung der Schlafqualität³ und die Verbesserung der geistigen Gesundheit⁴.

Der Einstieg in die Aquaristik beginnt in der Regel mit der Auswahl des Aquariums, der passenden Technikkomponenten und der erforderlichen Zubehörteile. Zu Hause

angekommen, werden die Komponenten zusammengefügt und schon bald mit Lebewesen bestückt. Doch oft unterlaufen bereits hier die meisten Fehler.

Jeder Einsteiger in dieses Hobby sollte sich zunächst darüber bewusst sein, dass es für das Wohlergehen des Aquariums nicht einfach nur Wasser benötigt. So sollte der Einstieg grundsätzlich mit der Anschaffung themenbezogener Literatur beginnen, um all die Zusammenhänge des kleinen Ökosystems zu verstehen und auf seine Bedürfnisse eingehen zu können. An zweiter Stelle sollte die richtige Wahl der Art des Ökosystems stehen. Soll es eher ein Süßwasseraquarium oder ein Meerwasseraquarium werden? Ein Süßwasseraquarium ist im Allgemeinen für den Einstieg in die Aquaristik die einfachere Variante, während die Meerwasseraquaristik ein gewisses Verständnis chemischer und biologischer Zusammenhänge erfordert. Während das Süßwasseraquarium in der Regel mit Dekoration, Pflanzen und Fischen besetzt wird, ist das Meerwasseraquarium geprägt von Riffgestein, bunten Korallen und teilweise grosswüchsigen Fischen. Die Dimensionen und die Technikkomponenten unterscheiden sich daher wesentlich. So sollte man sich besonders in der Meerwasseraquaristik über die Arten der gewünschten Fische informieren, um deren Bedürfnissen gerecht zu werden.

Sind all diese Überlegungen abgeschlossen, sollte der nächste Schritt der Gang in ein echtes Fachgeschäft sein, welches nicht nur bei der Wahl einzelner Komponenten behilflich ist, sondern auch beim Einstieg und bei Problemen begleitend zur Seite steht.

Sind sämtliche Komponenten zusammengestellt, wird das System in Betrieb genommen und zunächst frei von Tieren «eingefahren». Unter Einfahren versteht man in der Aquaristik einen Prozess, der den ökologischen Kreislauf des Systems in Gang bringt.

- 1 Miyazaki, M., Matsunaga, M., Shigemori, I. & Ishii, M. (2018). The physiological effects of Shinrin-yoku (taking in the forest atmosphere or forest bathing): evidence from field experiments in 24 forests across Japan. *Environmental health and preventive medicine*, 23(1), 18. doi:10.1186/s12199-018-0718-7
- 2 Nakamura, R., Fujii, Y., Yamada, N. & Kondo, M. (2018). Effects of viewing an aquarium on emotions and blood pressure. *Hypertension Research*, 41(4), 259-265. doi:10.1038/s41440-017-0031-6
- 3 White, M. P., Smith, A., Humphries, K., Pahl, S., Snelling, D., & Depledge, M. H. (2014). Blue space: The importance of water for preference, affect, and restorativeness ratings of natural and built scenes. *Journal of environmental psychology*, 40, 160-171. doi:10.1016/j.jenvp.2014.01.002
- 4 Tanaka, M., Tajima, M., Mizuno, K. & Ishii, M. (2015). Influence of viewing a fresh water aquaria on human physiological responses. *Journal of Physiological Anthropology*, 34(1), 35. doi:10.1186/s40101-015-0088-5
- 5 Koga, K. & Iwasaki, Y. (2019). Effects of Viewing an Aquarium on Emotional Status, Perceived Restorativeness and Recovery from Mental Fatigue. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(19), 3577. doi:10.3390/ijerph16193577



Dazu werden alle Dekoobjekte in das Aquarium eingebracht und mit Bakterienkulturen für einen gewissen Zeitraum angeimpft. Die Bakterien bilden im Aquarium Populationen, die den Abbau von Schadstoffen bewerkstelligen. Gemeinsam mit der Filtration sorgen sie so für eine lebenswerte Umgebung und klares Wasser.

Sind die genannten Grundbedingungen erfüllt, kommt der mit Abstand faszinierendste Teil: die Auswahl und der Besatz mit Fischen. Wer seinen Fischbesatz wohl überlegt hat, wird wissen, welche Tiere er gerne halten möchte, und diese in einem vernünftigen Verhältnis zur Aquariengrösse und zu den Bedingungen im Aquarium aussuchen. Um den Besatz richtig auszuwählen, möchte ich einige Mythen entkräften:

Fische passen sich der Grösse des Aquariums an

Diese und ähnliche Aussagen bilden heute leider noch immer den aktuellen Wissensstand vieler Menschen. Ob als Verkaufsargument, zur Rechtfertigung der Haltung von zu grossen Fischen in zu kleinen Aquarien, ist auch mir nicht bekannt. Fakt ist jedoch, dass sie falsch ist. Ein Fisch passt sich nicht der Aquariengrösse an und sollte im Verhältnis zu der zu erwartenden Endgrösse auch in einem entsprechend grossen Aquarium gehalten werden. Die Erkenntnisse der vergangenen

Jahre haben zu einem Umdenken geführt, sodass in den meisten Gesetzgebungen Europas heute ein Mindestvolumen zur Haltung von Fischen vorgegeben wird. Der Endgrösse der Fische sollte speziell bei Meerestischen Beachtung geschenkt werden, denn Tiere mit Endgrössen weit über 50 cm sind hier nicht selten. Es sollte auch absolut keine Option sein, einen zunächst kleinen Fisch zu kaufen mit dem Hintergedanken, diesen abgeben zu können, wenn er zu gross wird. Es wird sich nur in den seltensten Fällen jemand finden, der ein solches Tier übernimmt, und auch Einrichtungen wie Zoos, welche die Annahme generell ausschliessen, sind keine Anlaufstelle für die Tiere.

Fische haben nur ein kurzes Gedächtnis

Noch in junger Vergangenheit sagte man gerade Goldfischen ein Gedächtnis von lediglich wenigen Sekunden nach. Doch auch diese These ist heute vollständig widerlegt. Ein Fisch verfügt nicht bloss über ein Gedächtnis, sondern auch über einen gewissen Grad von Intelligenz. Besonders gut lässt sich dies an Meerestischen beobachten. Meerestische sind in der Lage, ihren Pfleger unter vielen anderen Personen zu unterscheiden. Sie werden bei guter Pflege, wie auch viele andere Fischarten, gegenüber ihren Pflegern zutraulich, lassen sich gar «streicheln» oder ohne Probleme für Unter-

suchungen aus dem Wasser heben. Tiere, die langjährig von der gleichen Person versorgt werden, suchen im Falle von Unwohlsein oftmals die Nähe zu ihr. Und selbst blinde Fische finden sich in der Umgebung des Aquariums ohne Einschränkungen zurecht, sofern sie die Strukturen der Dekomaterialien einmal verinnerlicht haben. Man kann ihnen also gewiss kein kurzes Gedächtnis zuschreiben.

Fische werden nicht alt

Dies ist tatsächlich eine Frage der jeweiligen Art. Durch die Nachfrage nach Fischen hat in der Vergangenheit die Massenzucht in der Aquaristik Einzug gehalten. Mit ihr kommt es oft zu inzestuösen Fortpflanzungslinien und Defekten in der DNA, welche wirklich nur ein kurzes Lebensalter mit sich bringen. Dies betrifft vor allem die typischen «Einsteigerfische». Fische aus geordneter Zucht und aus Wildfang erreichen hingegen teilweise ein sehr hohes Alter. So zum Beispiel der Koi, der mehrere Jahrzehnte erleben kann. Und auch viele Meeresfische erlangen in der Aquarienhaltung ein hohes Alter von über zwanzig bis dreissig Jahre.

Fische haben keinen Charakter

Auch diese Aussage ist klar zu verneinen. Jeder Fisch ist ein Individuum mit eigenen Charakterzügen. In einem Aquarium bilden sich auch über die eigenen Arten hinaus Rangordnungen und Positionen. Während der eine Fisch permanent auf Futtersuche ist, ist der andere einer, der eher gemütlich auf den «Lieferservice» wartet. Fische haben ihre festen Schlaf- und Ruhezeiten. Unter ihnen gibt es Langschläfer, hyperaktive oder gar frustrierte Tiere. Die einen sind eher schreckhaft, die anderen ständig neugierig und beobachten alles, was innerhalb und ausserhalb des Aquariums geschieht.

Fische haben keine Gefühle

Auch hier muss man mit einem klaren Nein entgegentreten. Fische nehmen ebenso wie andere Individuen Schmerz, Leid, Trauer, Angst und Wohlbefinden wahr. Die Wissenschaft zu diesem Thema ist noch nicht so weit fortgeschritten, dass einzelne Gefühle isoliert betrachtet werden können. Doch ist es durch Beobachtung möglich, einzelne Verhaltensmuster klar einem Empfinden zuzuordnen. Seepferdchen sind hier ein gutes Beispiel: Stirbt ein Partner, verliert der andere meist das Interesse an seiner Umgebung, versteckt sich, verweigert die Nahrungsaufnahme und verendet schliesslich.

Gewisse Geschehnisse erzeugen zudem bestimmte Ängste in den Tieren, so zum Beispiel die Angst vor dem Fischfangnetz, welches die Tiere mit einem negativen Erlebnis in Verbindung bringen.

Sobald alle Tiere ihr neues Heim bezogen haben, kommt Leben in das Aquarium. Für den Einsteiger ist dies der erste Höhepunkt



in der Aquaristik. Doch von nun an ist der Halter der Tiere auch in der Pflicht, sich mit dem kleinen Ökosystem zu beschäftigen. Zu Beginn wird man schnell feststellen, dass es einer gewissen Zeit bedarf, ehe das biologische System stabil läuft. Die ersten Wochen sind daher die anspruchsvollsten, wenn es darum geht, die Vorgänge im Aquarium kennenzulernen und angemessen zu reagieren. Viele Anfänger scheitern in genau dieser Phase, weil sie sich entweder nicht ausreichend informiert haben oder falsch beraten wurden. Hat man sich jedoch mit passender Literatur eingedeckt und einen kompetenten Fachhändler oder auch Gleichgesinnte zu Rate geholt, sollten Probleme schnell und sicher beseitigt werden können. Sind die ersten Herausforderungen gemeistert, stellt sich im Aquarium in der Regel eine selbstständig funktionierende Biologie ein. Sobald dieser Punkt erreicht ist, minimiert sich der Aufwand der Pflege rapide und besteht hauptsächlich aus der täglichen Fütterung und kleineren Reinigungsarbeiten. Hat man alle Höhen und Tiefen des Starts bewältigt, darf man sich ungeniert Aquarianer nennen. Herzlichen Glückwunsch!

Alles in allem ist ein Aquarium eine Bereicherung, egal ob zu Hause, bei der Arbeit, in Praxen oder in öffentlichen Einrichtungen. Ein Aquarium ist eine eigene Welt, die sich permanent entwickelt. Die Beobachtung der Fische und Wirbellosen (Krebse, Krabben, Schnecken usw.) wirkt beinahe hypnotisch. Es gibt immer wieder etwas Neues zu entdecken und mit jedem Tag wird das Verständnis für all die Vorgänge ausgeprägter. Ein schönes, gepflegtes Aquarium stellt so manches Fernsehgerät in den Hintergrund.



Bastian Trapp

Geschäftsführer
Reefolution Aquaristik

Reefolution ist ein schweizweit tätiges Unternehmen in der Planung, Realisierung und Betreuung von Aquarien für Private, öffentliche Einrichtungen, Aquazoo's und medizinische Einrichtungen. Darüber hinaus bietet Reefolution mit einem Fachgeschäft in Brunnen ein breit gefächertes Sortiment rund um das Aquarium.

Reefolution GmbH
Alte Gasse 4
6440 Brunnen
041 830 20 20
info@reefolution.ch
www.reefolution.ch

Mit Eleganz
empfangen.

T 031 731 25 15
artiv.ch



ARTIV
Innenarchitektur



Vorsorgeberatung

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

A photograph of a woman with brown hair, wearing a grey long-sleeved shirt and blue jeans, running barefoot on a green lawn. She is carrying a young child with blonde hair on her back. Both are smiling and looking towards the left. A large red diagonal shape is overlaid on the image, partially covering the woman and the text.

Früher für später bereit

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