

#4 AUSGABE 2015
s'iss

FINANZJOURNAL FÜR MEDIZINER

**PERSPEKTIVEN
2015**

MÄRKTE & CHANCEN
EXPERTEN & MEINUNGEN
PRAXIS & WISSEN
EXKLUSIVE
BERATUNGSGUTSCHEINE &
GEWINNCHANCEN

CHF 15.-

Praxismanagement

Einer muss sagen, wo's langgeht



Das Kontrollzentrum

Nur wer die Situation kennt und im Griff hat, kann auch auf aussergewöhnliche Herausforderungen rechtzeitig reagieren. Das Praxiscockpit der Ärztekasse ist das Kontrollzentrum der Arztpraxis: Hier laufen alle internen und externen Informationen zusammen. Hier stehen alle Instrumente zur Verfügung, um die nötigen Anweisungen zu geben.

Beratung + Service + Software + Schulung = Ärztekasse

Ä K **ÄRZTEKASSE**
CAISSE DES MÉDECINS
C M **CASSA DEI MEDICI**

ÄRZTEKASSE
 Genossenschaft · Marketing
 Steinackerstrasse 35 · 8902 Urdorf
 Tel. 044 436 17 74 · Fax 044 436 17 60
www.aerztekasse.ch
marketing@aerztekasse.ch

s'iss #4 2015



Sehr geehrte Leserinnen und Leser

KURZ VOR HIGH NOON

Die Situation am Aktienmarkt gleicht einem Western und weckt Bilder von Sekundenzeigern, die quälend langsam, aber unerbittlich in Richtung zwölf Uhr schleichen: Bald, sehr bald, wird etwas Wichtiges geschehen. Im Mittelpunkt dieses High Noon-Moments steht Europa. Lange sah es nach einer Erholung der Wirtschaft in den Eurokrisenstaaten aus, doch nun verschlechtern sich die Indikatoren wieder. Allein die Versprechen der Europ. Zentralbank, im Notfall alles zu tun und die Staaten zu finanzieren, verhindern eine neuerliche Panik. Was aber, wenn Mario Draghi dies nicht halten kann oder darf?

Es ist eine spannungsgeladene Atmosphäre: Kommt es nach den griech. Neuwahlen im Februar zum GREXIT? Schlittert Europa in die Rezession? Weitet sich die Ukraine Krise aus, und welche Folgen haben die Sanktionen gegen Russland? Drohen böse Überraschungen im Nahen Osten? Etc. Die Protagonisten belauern sich, und zuckt nur einer, geht womöglich eine wilde Schiesserei los. Eine veritable Finanz-Bombe hat zum Redaktionsschluss die Nationalbank gezündet. Sie löst die Bindung des Franken an den Euro, und die Märkte spielen verrückt. Für diese Situation gibt es keine Drehbücher. Aber wer Risiken erkennt, kann sich vorbereiten. Beim Showdown war es schon immer gesünder, in Deckung zu gehen und nicht im Stile eines Gary Cooper im Western-Epos High Noon den Helden zu spielen. Bleiben Sie daher gelassen, analysieren Sie Ihre Situation und Ihre strategischen Optionen. Etwas mehr Vorsicht scheint in der Geldanlage

opportun, damit man sich keine Kugel einfängt. Vor 2 Jahren hatten wir an dieser Stelle bereits zum Umdenken angeregt. In 2014 rieten wir konkret, sichere Sachwertanlagen zu suchen, die eine nachhaltige Rendite auch in turbulenten Märkten erzielen. An dieser Empfehlung hat sich nichts geändert.

Au contraire braucht es mehr Mut im langfristigen Vorsorgesparen: Hier gilt es, von Verteidigung auf Angriff umzuschalten und die Erfolgsaussichten durch kluge Entscheidungen deutlich zu verbessern. Es ist auch eine gute Idee, den Verlockungen niedriger Fremdkapitalzinsen zu widerstehen und mit disponibler Liquidität, bspw. Hypotheken, zu reduzieren. Denn im Ernstfall ist Verschuldung tödlich. Und selbst eine günstige Finanzierung sehr teuer.

Neben der Analyse und Empfehlungen zur gegenwärtigen Lage liefern wir Ihnen mit der aktuellen S'ISS vielfältige Denkanstösse zu aktuellen Fragestellungen rund um die Bedürfnisse angestellter sowie selbstständiger Human-, Zahn- und Veterinärmediziner. Und auch die schönen Seiten des Lebens kommen nicht zu kurz.

Wir danken dem Mediservice VSAO-ASMACH und der Genossenschaft Schweizerische Ärzte-Krankenkasse für ihre Unterstützung. Bei unseren Mandanten möchten wir uns für ihr Vertrauen, ihre Treue und die verlässliche Zusammenarbeit bedanken! Und Ihnen wünschen wir viel Spass bei der Lektüre.

Ihr Rainer Lentens



10 Die eigenen vier Wände als sichere Geldanlage



26 Clever sparen für den Ruhestand



44 Flims



50 Die Karten werden neu gemischt

VERMÖGENSANLAGE

- 10 **Die eigenen vier Wände als sichere Geldanlage**
EINE SOLIDE UND MASSGESCHNEIDERTE FINANZIERUNGSPLANUNG BERÜCKSICHTIGT SÄMTLICHE RISIKEN VON ANFANG AN
- 50 **Die Karten werden neu gemischt**
DER MARKT FÜR HISTORISCHE SAMMLERAUTOMOBILE IST IN BEWEGUNG
- 54 **Billiges Öl als Anlagechance**
SICHERN SIE SICH DEN GÜNSTIGEN ÖLPREIS AUF JAHRZEHNTE
- 56 **Anlagetrends 2015**
AKTIENTURBULENZEN, NEGATIV-RENDITEN, KRIMKRISE UND WÄHRUNGSKAPRIOLEN. WAS ERWARTET UNS IN 2015?

FINANZPLANUNG

- 08 **Kompetenz vermitteln**
EXKLUSIVE SEMINARE, DIE SIE WEITERBRINGEN
- 16 **Warum wir von den Japanern lernen müssen**
MIT PLAN UND AUSDAUER ZUR ALTERSVORSORGE

- 22 **Private Banking für Ihre Vorsorgegelder**
WIE VIEL KÖNNEN SIE BEI IHRER PENSIONSKASSE MITBESTIMMEN?
- 26 **Clever sparen für den Ruhestand**
EINKOMMENSICHERSTELLUNG NACH DER PENSIONIERUNG
- 30 **Taschengeld**
EINE ORIENTIERUNGSHILFE FÜR ELTERN

S'ISS TIPP

- 06 **Nice 2 Have**
WER HAT, DER HAT...
- 34 **Dörfer voll Schuhe**
DER TRAUM VIELER FRAUEN UND SO MANCHER MÄNNER
- 36 **Vom Wein zum Sekt, oder Vom Knaller zum Knüller**
SEKTGUT ST. LAURENTIUS
- 38 **Ankommen 2.0**
COMMUNIDAS
DAS NETZWERK DEUTSCHER ÄRZTE IN DER SCHWEIZ

- 40 **Kaffeekult(ur)**
WER IN DIE WAHRE DUFT- UND KULTURWELT VON KAFFEE EINTAUCHT, ERFÄHRT DAS ALLTAGSGETRÄNK VÖLLIG NEU.
- 44 **Flims**
VOM WINTERSPORT-ORT ZUR GANZJAHRES-ERHOLUNG
- 46 **Grandhotel am Waldrand**
WALDHAUS FLIMS MOUNTAIN RESORT & SPA
- 60 **Beratungskompetenz für Mediziner**
DIE ACADEMIX CONSULT AG – IMMER DAS RICHTIGE REZEPT!

PRAXIS-TREUHAND

- 70 **«Wer die Wahl hat, hat die Qual»**
WIE FINDET MAN DEN RICHTIGEN TREUHÄNDER?
- 74 **Diagnose 2015: Praxisrelevant**
NEUERUNGEN UND AUSWIRKUNGEN DER NEUEN RECHNUNGSLEGUNG
- 78 **Arztzeugnisse**
IM FOKUS DER PRAXIS
- 82 **Zurückblickend: Zukunftsweisend!**
10 JAHRE PRAXSUISSE

VERSICHERUNGEN

- 62 **Die Schäden bei Einbrüchen werden immer grösser**
HAUSRATVERSICHERUNG UND WARUM DIE RICHTIGE VERSICHERUNG VON GROSSEM NUTZEN SEIN KANN
- 66 **Von Ärzten für Ärzte**
GENOSSENSCHAFT SCHWEIZERISCHE ÄRZTE-KRANKENKASSE

KOLUMNE

- 96 **Miete mich!**
Share Economy - wichtig oder nichtig?
BERGSICHT – DR. KONRAD HUMMLER

S'ISS GEWINNSPIEL

- 42 **Ihre Gewinnchance!**
WIR VERLOSEN DREI ATTRAKTIVE PREISE
 - EIN VERLÄNGERTES WOCHENENDE IM LUXURIÖSEN WALDHAUS FLIMS MOUNTAIN RESORT & SPA
 - ST. LAURENTIUS SELEKTIONS-PAKET
 - FC BAYERN MÜNCHEN IN DER ALLIANZ ARENA

DISCLAIMER

Das vorliegende Dokument wurde von der ACADEMIX Consult AG erstellt. Die darin geäußerten Meinungen sind diejenigen der ACADEMIX Consult AG und der Autoren zum Zeitpunkt der Redaktion und können sich jederzeit ändern. Alle Informationen in diesem Dokument sind unverbindlich und stellen kein Angebot dar. Wiedergabe von Artikeln und Bildern, Aufnahme in Online-dienste und Internet, auch auszugsweise, nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Herausgebers und der Autoren. ACADEMIX Consult AG® und PRAXSUISSE® sind beim Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum eingetragene Marken der ACADEMIX Consult AG, Trogen / AR.

IMPRESSUM

Herausgeber: ACADEMIX Consult AG
Berg 26, 9043 Trogen / AR
Tel.: 071 242 71 40
Email: contact@academix.ch

Redaktion: Heike Lentes

Grafik: It's Great! www.its-great.com

Datenberücksichtigung: bis 15.01.2015

Gesamtauflage: 20'000

Versandtermin: 02.02.2015

NICE 2 HAVE

WER HAT, DER HAT...



HERING PORZELLAN-SERIE OCEAN

Der Name Hering Berlin steht seit 1992 für modernes Porzellan. Mit klaren, puristischen Formen inszeniert die Berliner Gestalterin Stefanie Hering den traditionellen Werkstoff vollkommen neu und verleiht ihm besondere Eleganz. Vor allem das pointierte Spiel von Glasur und mattem Biskuit ist eines der Leitmotive der stets weiterentwickelten Produktpalette. Die kleinen Kunstwerke gehören zum Inventar der weltbesten Restaurants von New York bis Singapur und veredeln auch jeden privaten Esstisch. Die neue Serie «Ocean» mit wunderschönen Meerestieren in Kobaltblau auf Weiss macht dem Namen Hering alle Ehre.

(Preis ab ca. CHF 100.-; www.heringberlin.com)



POWER PRACTICAL PRONTO

Smartphones und Tablets sind aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Ihre immer ausgefeilteren Features leeren allerdings die Batterien so schnell, dass das Aufladen zum permanenten Ärgernis wird. Power Practical liefert nun eine Lösung für schnelles Aufladen unterwegs: Das Pronto Power Pack nimmt in nur 5 Minuten genügend Energie auf, um z.B. ein iPhone 6 komplett aufzuladen. Dies bedeutet zwar nicht, dass auch das Smartphone in 5 Minuten geladen ist, aber man ist nicht mehr an die Steckdose gebunden und kann den Ladeprozess unterwegs erledigen. Das Pronto gibt es in zwei Versionen: Pronto 5 liefert drei Batterieladungen, das Pronto 12 neun. Die grössere Version kann zudem mehrere Geräte gleichzeitig laden und ist auch für Laptops, Kameras u.ä. verwendbar. Bestellungen werden voraussichtlich Ende des ersten Quartals 2015 geliefert.

(Preis 99.- bzw. 149.- US\$; www.powerpractical.com)



SKYPACK LA BARRIQUE WEINKÜHLSCHRANK

Flugzeug-Trolleys, die normalerweise Tomatensaft zum Passagier befördern, sehen auch als Möbelstücke gut aus. Das beweist die Designfirma «Skypak». Ihr neuestes Produkt ist ein Trolley mit Barriqueholz-Verkleidung, der zum Weinschrank umfunktioniert wurde. In reiner Handarbeit werden die Fassdauben von ausgedienten Barrique-Fässern europäischer Weingüter oder Whiskey-Brennereien verarbeitet. In zwei getrennten Temperaturzonen können Rot- und Weissweine gleichzeitig bei der jeweils optimalen Temperatur gelagert werden, die Temperatur ist von 5 - 22°C stufenlos einstellbar. Jeder BARRIQUE-Cooler ist ausgestattet mit fünf Holzgleitböden, Glastür, Doppel-Lenkrollen, Feststellbremsen sowie Aktivkohlefilter und Wassertank.

(Preis 2'480.- Euro; www.skypack.de)

HUMIDOR «DOME»

Wie guter Wein müssen auch edle Zigarren fachgerecht gelagert werden, damit ihr vorzügliches Aroma Geniessern so lange wie möglich erhalten bleibt. Das Traditionshaus Davidoff bietet nun den zeitlos-schönen Dome auch in feinstem Leder an. Dazu wird der aus Okoumé-Holz gefertigte Humidor mit schönstem, strapazierfähigem Büffelleder umwickelt. Die nach alter Handwerkskunst in der Schweiz gefertigten Kunststücke sollen Begleiter fürs Leben sein, entsprechend bietet Davidoff eine lebenslange Servicegarantie. Etwas günstiger gibt es den Dome auch in verschiedenen hochwertigen Holzvarianten.

(Preis: CHF 5'500.-; Holzvarianten ab CHF 4'800.-; www.davidoff.com)



SONDERGUT REISE-BACKGAMMON

Wer keine sperrige Papp- oder gar Holzschachtel in seinen Koffer quetschen möchte und zudem Freude an den schönen Dingen im Leben hat, wird das Sondergut Reise-Backgammon lieben. Es ist aus feinem Echtleder und mit nur ca. 250 Gramm ein Leichtgewicht. Man kann es auf 26 cm x 5 cm zusammenrollen und somit passt es in jedes Reisegepäck. Die schön geschliffenen Spielsteine werden in einer passgenauen Tasche am Spielfeldrand aufbewahrt. Fröhlichen Spielrunden am Strand oder in den Bergen steht somit nichts mehr im Wege.

(Preis 29.90 Euro; www.sondergut.de)



KOMPETENZ VERMITTELN

EXKLUSIVE SEMINARE,
DIE SIE WEITERBRINGEN

Fundierte und auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Beratungsleistungen sind seit jeher wesentliche Grundwerte des MEDISERVICE VSAO. Als Non-Profit-Dienstleistungsorganisation richten wir unser Leistungsspektrum konsequent auf die persönliche Berufs- und Lebenssituation von Medizinerinnen aus. Für spezielle Fragestellungen arbeiten wir seit vielen Jahren erfolgreich mit ausgesuchten externen Partnerunternehmen zusammen, die aufgrund ihrer täglichen Arbeit und dem daraus resultierenden Erfahrungshorizont als echte Experten ihres Genres gelten dürfen. Wir empfehlen Ihnen folgende Seminare zu aktuellen Fragestellungen in den Bereichen Vermögensanlage, Vorsorge, Steuern sowie der Praxis-Treuhand.

RUND UM DIE BETRIEBLICHE PRAXIS:

PraxiStart - Praxiseröffnungsseminar für Ärztinnen und Ärzte

Zürich	Do. 07.05.2015	17.00 – 21.00 Uhr
Bern	Do. 25.06.2015	17.00 – 21.00 Uhr
Basel	Do. 03.09.2015	17.00 – 21.00 Uhr
Zürich	Do. 29.10.2015	17.00 – 21.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.praxistart.ch

gopraxis – Intensivschulung für Praxiseröffnung

Lenzburg	Do./Fr. 28./29.05.2015	ganztätig
Lenzburg	Do./Fr. 19./20.11.2015	ganztätig

Anmeldung und Informationen unter: www.go-praxis.ch

Effiziente Buchhaltung in der Arztpraxis – Verschenken Sie kein Geld!

Basel	Do. 12.03.2015	15.00 – 17.00 Uhr
Bern	Do. 19.02.2015	15.00 – 17.00 Uhr
St. Gallen	Do. 05.03.2015	15.00 – 17.00 Uhr
Zürich	Do. 26.02.2015	15.00 – 17.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/seminare

Chancen der Umwandlung einer Praxis in eine Kapitalgesellschaft

Basel	Do. 12.03.2015	15.00 – 17.00 Uhr
Bern	Do. 19.02.2015	15.00 – 17.00 Uhr
Zürich	Do. 30.04.2015	15.00 – 17.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/seminare

Die erfolgreiche Praxisabgabe

Bern	Do. 19.03.2015	15.00 – 18.00 Uhr
Zürich	Do. 26.03.2015	15.00 – 18.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.praxisabgabe.ch

RUND UM VORSORGE, VERMÖGEN UND STEUERN:

Steuerersparnis 2015 für Mediziner

Basel	Di. 17.03.2015	18.30 – 20.00 Uhr
Bern	Mo. 16.03.2015	18.30 – 20.00 Uhr
St. Gallen	Mo. 16.03.2015	18.30 – 20.00 Uhr
Zürich	Di. 17.03.2015	18.30 – 20.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/seminare

Deutscher Arzt in der Schweiz

Basel	Do. 19.03.2015	18.30 – 20.00 Uhr
Bern	Do. 19.03.2015	18.30 – 20.00 Uhr
St. Gallen	Di. 17.03.2015	18.30 – 20.00 Uhr
Zürich	Mi. 18.03.2015	18.30 – 20.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/seminare

Vorsorge, Vermögen, Steuern für Ärztinnen – von Frau zu Frau

Basel	Mi. 18.03.2015	18.00 – 20.30 Uhr
Bern	Mo. 30.03.2015	18.00 – 20.30 Uhr
Zürich	Mi. 01.04.2015	18.00 – 20.30 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/seminare

Pensionierungsplanung für Mediziner

Bern	Do. 05.03.2015	18.30 – 20.00 Uhr
Zürich	Do. 26.02.2015	18.30 – 20.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/seminare



Alle aktuellen Veranstaltungen
finden Sie im Internet unter der
Adresse www.medisem.ch

Der Sicherheits-Click!

www.saekkk.ch



Schweizerische Ärzte-Krankenkasse
von Ärzten – für Ärzte

Oberer Graben 37, Postfach 2046, 9001 St. Gallen, Telefon 071 227 18 18, Fax 071 227 18 28

DIE EIGENEN VIER WÄNDE ALS SICHERE GELDANLAGE

EINE SOLIDE UND MASSGESCHNEIDERTE FINANZIERUNGSPLANUNG BERÜCKSICHTIGT SÄMTLICHE RISIKEN VON ANFANG AN

Der Kauf eines Eigenheims ist nicht nur der Wunsch der meisten Mediziner, sondern verspricht im aktuellen Zins- und Marktumfeld auch eine angemessene Rendite. Eigen genutzte Immobilien sind wie alle Güter normale Anlagen. Sie haben ihren Preis, werfen Erträge im Sinne ersparter Mieten ab, verursachen Kosten und haben einen Zukunftswert. Im Gegensatz zu vielen anderweitigen Vermögensdisponierungen ist die eigene Immobilie jedoch eine sehr langfristige und hochemotionale Investition mit in der Regel hohem Fremdfinanzierungsgrad, die ganz nüchterne Fragen aufwirft: Welche ist die wirklich beste Finanzierung? Wie werden existenzielle Risiken abgesichert? Ist die Immobilie auch nach der Pensionierung finanzierbar?

Was für ein schöner Moment, wenn man endlich in die eigene Immobilie einzieht und alles genau so ist, wie man es sich vorgestellt hatte. Diese Euphorie ist bei unseren Mandanten immer spürbar. Bei aller Freude müssen jedoch nüchtern grundsätzliche Fragen der Finanzierung, der Kreditrückführung und der Kreditbesicherung analysiert sowie auch ein Blick in die Zukunft geworfen werden. Ist die Immobilie weiterhin finanzierbar, falls durch Stellenwechsel, Scheidung oder Auszeiten das Ein-

kommen sinkt, wenn die Familie grösser wird, die Zinsen vom aktuellen Zinstief überraschend schnell ansteigen oder ein schwerer Schicksalsschlag die Familie heimsucht? Wer Wohneigentum kauft, tut gut daran, sich frühzeitig mit diesen Themen auseinanderzusetzen. Kritische Fragen werden angesichts der emotionsbeladenen Traumimmobilie nicht gerne gehört, sollten aber von jedem verantwortungsbewussten Finanzberater gestellt werden. ...

Grundlegende Regeln der Kreditgeber

Selbstbewohnte Immobilien werden in der Regel nicht ausschliesslich aus Eigenmitteln finanziert, sondern bedürften einer Fremdfinanzierung. Für diese existieren bestimmte Voraussetzungen hinsichtlich der geforderten Eigenmittel und der Tragbarkeit. Als Eigenkapital müssen mindestens 20 Prozent des Kaufpreises bzw. Verkehrswerts eingebracht werden. Dieses kann sich aus Spar- und Wertschriftenguthaben, Vorsorgegeldern der 2. und 3. Säule, Lebensversicherungen und weiteren Quellen, wie z.B. Erbvorbezügen, zusammensetzen. Zusätzlich fordern die finanzierenden Institute nebst den genannten 20 Prozent Eigenmitteln meistens eine Absicherung weiterer 15 Prozent des Verkehrswertes für den Todesfall.

Bei der Tragbarkeitsrechnung wird geprüft, ob eine Hypothek langfristig auch bei höheren Zinsen finanzierbar bleibt. Bei einer soliden Finanzierung dürfen die Hypothekenkosten (Hypothekarzins, Amortisation, Unterhalts- und Nebenkosten) nicht mehr als ein Drittel des Bruttoeinkommens betragen. Dabei ist der Blick auf die aktuelle Situation alleine nicht ausreichend. Im Fall von Invalidität oder Tod eines Ehepartners, spätestens aber bei Auslauf der Festhypothek, wird das finanzierende Institut die Tragbarkeit neu prüfen. Ist diese dann nicht gegeben und sind weitere Eigenmittel nicht vorhanden, droht ein Zwangsverkauf.

Verschärfte reglementarische Anforderungen an die Finanzierung

Aufgrund der in den letzten Jahren stark gestiegenen Immobilienpreise und gleichzeitig signifikant gesunkenen Hypothekarzinsen besteht in einigen Regionen die Gefahr einer Immobilienblase. Um eine solche zu verhindern, verschärfen die Finanzinstitute im Rahmen der Selbstregulierung sowohl bei der Neuvergabe von Hypotheken als auch bei Hypothekarerhöhungen die Anforderungen. Auch die Verlängerung bestehender Hypotheken kann von neuen Regelungen je nach finanzierendem Institut betroffen sein.

Neben höheren Ansprüchen hinsichtlich frei verfügbarem Eigenkapital von bis zu 30% in Regionen mit hohen Preissteigerungen oder bei Luxusobjekten besagen die geänderten Richtlinien zudem, dass bei der Tragbarkeitsberechnung der Finanzierung grundsätzlich nach dem Niederstwertprinzip bewertet werden soll. Als Belehnungswert ist somit der tiefere Wert von Verkehrswert und Kaufpreis massgeblich, welches sich wiederum auf einen höheren Eigenkapitalbedarf auswirken kann.

Auch die Frist für die verpflichtende Amortisation der Hypothekarschuld auf zwei Drittel des Belehnungswerts wird von bisher 20 auf neu 15 Jahre verkürzt. Zudem muss die Amortisation in regelmässigen Tranchen erfolgen. Dies stellt selbst gut verdienende Hypotheknehmer vor neue Herausforderungen, denn die erhöhte Amortisation geht auch in die Tragbarkeitsrechnung ein und erfordert dadurch ein höheres Erwerbseinkommen als bisher. Des Weiteren sind bezüglich Tragbarkeit Einkommen des Ehe- oder Lebenspartners grundsätzlich nur dann anrechenbar, wenn eine Solidarschuldnerschaft besteht.

Diese Verschärfungen führen dazu, dass aufgrund der höheren Amortisation mehr gespart werden muss und daher im Leistungsfall (Invalidität oder Tod) mehr Kapital zur ausserordentlichen Reduktion der Gesamthypothek zur Verfügung stände, was sich positiv auf die Tragbarkeit auswirkt.

Szenarien sorgfältig prüfen und Risiken bedarfsgerecht absichern

Ein Leistungsfall kann jederzeit – auch bereits kurz nach Erwerb – eintreten. Deshalb ist beim Kauf einer Immobilie nebst einer massgeschneiderten Finanzierung mit passenden Hypothekarlaufzeiten, risikominimierenden Kredittranchen sowie günstigen Konditionen auf eine ausreichende Risikoabsicherung zu achten. Für die Planung der Finanzierung bedeutet dies die Berücksichtigung verschiedener Szenarien. Nur so kann sichergestellt werden, dass in einer potenziellen schwierigen Lebenssituation nicht auch noch der Verlust des Eigenheims droht. Insbesondere Familien mit Kindern müssen ein Interesse daran haben, durch ein unerwartetes Ereignis nicht in existenzielle finanzielle Schwierigkeiten zu geraten.

Basisüberlegungen diesbzgl. sollen am vorliegenden Fallbeispiel erläutert werden. Vor mehreren Jahren wurde eine Eigentumswohnung von einem Medizinerhepaar für CHF 1'200'000.– unter Einsatz von CHF 240'000.– barer Eigenmittel finanziert. Nebst dem erforderlichen Eigenkapital fielen noch die beim Kauf üblichen Nebenkosten an. Aufgrund der günstigen Hypothekarzinsen wohnt die Familie in der eigenen Wohnung nun deutlich günstiger als zuvor zur Miete. Der ältere Sohn des Ehepaares studiert und wird von den Eltern finanziell unterstützt. Die jüngere Tochter wohnt noch zu Hause und absolviert eine Berufslehre. Da es beide Kinder finanziell unterstützt, kann das Ehepaar derzeit weniger Rücklagen bilden als früher. Umso wichtiger ist eine sorgfältige Überprüfung der Risiken.

Bei einer krankheitsbedingten Invalidität des Mannes müsste prinzipiell die Hypothek um CHF 410'000.– aus Eigenmitteln reduziert wer-

den, damit die Tragbarkeit erneut gegeben wäre. Diese im Leistungsfall notwendigen zusätzlichen Mittel sind derzeit nicht vorhanden. Das gesicherte Einkommen müsste entsprechend durch den Abschluss einer hochwertigen privaten Erwerbsunfähigkeitsrente (vgl. hierzu S'ISS 2014, S. 40 – 43, kostenfrei abrufbar unter www.academix.ch/presse) mit einer mtl. Leistung von ca. CHF 5'000.– erhöht werden, um dieses Risiko zu eliminieren. Bei selbständigen Medizinern kann sich zudem die Pensionskasse als potentielles Absicherungsmedium anbieten.

Im Todesfall des Ehemannes wären sogar CHF 610'000.– notwendig, um die bestehende Hypothek zu reduzieren und die Tragbarkeit für die

Familie wieder herzustellen. Ohne den Abschluss einer Risikoversicherung müsste die Ehefrau bei Tod ihres Mannes die Wohnung verkaufen. Die beiden Beispiele verdeutlichen die Wichtigkeit der Risikovorsorge bei Erwerb von Wohneigentum.

Im vorliegenden Fall erfolgte der Kauf ohne Bezug von Geldern aus der Pensionskasse (WEF-Vorbezug). Sollte zur Finanzierung von Wohneigentum ein WEF-Vorbezug vorgenommen werden, ist die Risikoabsicherung sehr genau zu überprüfen, da sich in vielen Fällen die Risikoleistungen der Pensionskasse nach dem Bezug reduzieren, so dass bei Invalidität oder Tod eine noch höhere Hypothekenrückzahlung zwingend wäre.



FALLBEISPIEL DREI SZENARIEN

AUSGANGSSITUATION: Ehepaar, Mann, geb. 1962 / Frau, geb. 1964, nicht berufstätig / 2 Kinder, Kauf von Wohneigentum für CHF 1'200'000.– mit Eigenmitteln bei Kauf in Höhe von CHF 240'000.– (20 Prozent; kein PK-Bezug).
Aktuelles Eigenkapital: CHF 253'488.70; keine Lücke in der AHV; keine privaten Absicherungen über das BVG hinaus.

- **TRAGBARKEIT BEI INVALIDITÄT EHEMANN:** IV-Renten: CHF 28'080.– (IV) + CHF 93'258.– (BVG) = CHF 121'338.–; Tragbarkeitsquotient neu: 49.89 Prozent (Tragbarkeit nicht gegeben). Massnahme: Ergänzung des nachhaltigen Einkommens durch eine private IV-Rente über CHF 5'000.– mtl. (Tragbarkeit damit wieder gegeben mit 32.9 Prozent)
- **TRAGBARKEIT BEI TOD EHEMANN:** Witwenrenten: CHF 28'080.– (AHV) + CHF 62'172.– (BVG) = CHF 90'252.–; Tragbarkeitsquotient neu: 67.07 Prozent (Tragbarkeit nicht gegeben). Massnahme: Reduktion der Hypothek durch eine Todesfallabsicherung über CHF 610'000.– auf neu CHF 350'000.– (Tragbarkeit wieder gegeben mit 33.28 Prozent)
- **TRAGBARKEIT BEI PENSIONIERUNG:** Altersrenten: CHF 42'040.– (AHV) + CHF 73'695.30 (BVG) = CHF 115'815.30.–; Tragbarkeitsquotient neu: 51.81 Prozent (Tragbarkeit nicht gegeben). Massnahme: Nachhaltige Reduktion der Hypothek um CHF 440'000.– auf neu CHF 520'000.– durch zielgerichtetes steueroptimiertes Amortisationssparen (Tragbarkeit wieder gegeben mit 33.27 Prozent)

... Ebenfalls berücksichtigt werden muss beim Kauf und der Amortisationsplanung von Wohneigentum die Tragbarkeit bei Pensionierung. Im vorliegenden Beispiel sind immerhin CHF 440'000.– zur Reduktion der Hypothek notwendig, um die Tragbarkeit des Objektes weiter zu gewährleisten. Meistens werden diese Rücklagen mittels indirekter Amortisation steueroptimiert über die 3. Säule gebildet. Die minimale Höhe der Amortisation wurde vom finanzierenden Institut so berechnet, dass lediglich 15% des Kaufpreises, also CHF 180'000.– amortisiert werden können, was in diesem Fall (und eigentlich immer!) bei Weitem nicht ausreichend ist.

Ein viertes Szenario wurde hier nicht berücksichtigt, sollte aber nicht unerwähnt bleiben, da die alte Bauernregel gilt: Liebe vergeht, Hektar besteht. Hierzulande werden heute über 40% der Ehen nach einer durchschnittlichen Ehedauer von 14.7 Jahren geschieden, so dass Eigenheime keine risikolosen Geldanlagen sind, wie Banken gerne behaupten. Diese düstere Perspektive sollte Ehepaare nicht vom Eigenheim abhalten, jedoch den Fokus auf eine nachhaltige und stringente Amortisationsnotwendigkeit lenken. Je weniger Schulden bei einer potenziellen Trennung zu Buche stehen, und je niedriger die Restbelastung für den im Eigenheim verbleibenden Ehepartner ist, desto friktionsfreier können Vermögen und Schulden getrennt werden.

Hypothekenschulden sollten bis 65 prinzipiell vom Tisch sein

Natürlich gilt der Einwand, dass man heutzutage in eigengenutzte Objekte eher auf Zeit investiert. Immobilien sind keine Anlagen für die Ewigkeit mehr, und viele Mediziner sind bereit, ihren Wohnbedarf im Alter und damit die Kostenbelastung nach unten anzupassen. Viele Investoren hoffen zudem darauf, dass die Wertentwicklung von Immobilien nachhaltig anhält und sich damit ein hoher Wertzuwachs beim Verkauf eines Objektes realisieren lässt. Das ist aber Selbstbetrug. Es ist leider eine Binsenweisheit, dass der Zukunftswert der eigenen Immobilie in den Sternen steht. Politische Fragestellungen wie Zuwanderungssteuerung sowie demographische und gesundheitliche Anforderungen an neue Wohnformen können die Marktnachfrage nachhaltig beeinflussen. Wir werden uns ebenso damit abfinden müssen, dass im Pensionsalter die eigengenutzte Immobilie im wahrsten Sinne des Wortes ein gebrauchtes Objekt ist, und ein potenzieller Käufer wahrscheinlich stark in Renovation und Instandhaltung investieren muss. Dies wird nachhaltig den Zukunftswert der Immobilienanlage beeinflussen.

Kurzum: Wer mit offenen Augen durchs Leben schreitet, berücksichtigt frühzeitig im Rahmen einer soliden Finanzierungsstrategie die notwendigen Amortisationsschritte, um die Hypothekenschuld zum Pensionierungszeitpunkt zurückbezahlen zu können.

Steuerlich ist es aktuell wenig opportun, hierbei die Hypothekarbelastung Jahr für Jahr durch eine direkte Rückzahlung zu reduzieren. Mag der Verschuldungsrückgang zwar einen psychologischen Vorteil darstellen, so mindern sich jedoch auch die abzugsfähigen Schuldzinsen, und die Steuerbelastung durch den Eigenmietwert steigt kontinuierlich an.

Genau umgekehrt verhält es sich bei der indirekten Amortisation. Es handelt sich dabei um eine Amortisation mittels der gebundenen Vorsorge (Säule 3A) oder der freien

Vorsorge (Säule 3B). Die Amortisationsinstrumente werden in der Regel an das finanzierende Institut verpfändet. Hierbei bleibt die Verschuldung bestehen, und die Schuldzinsen können jedes Jahr in voller Höhe zum Abzug gebracht werden. Zusätzlich können auch die Beiträge an die Säule

3A vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden. Die Erträge aus dem Vorsorgekapital 3A sowie das Kapital selbst sind ebenfalls steuerfrei. Vor dem Hintergrund der aufgezeigten stärkeren Notwendigkeit einer stringenten Hypothekarreduktion ist der steuerlich subventionierte Sparbetrag der Säule 3A mit aktuellen CHF 6'768.– nicht ausreichend, um die Amortisationsziele zu erreichen. Unter zusätzlicher Berücksichtigung notwendiger Risikoabsicherungen eignen sich insbesondere Spar- und Lebensversicherungen der Säule 3B als steuersubventionierte Amortisationsinstrumente, um das Entschuldungsziel nicht aus den Augen zu verlieren. Hierbei bietet die freie Vorsorge individuelle Optionen, die Amortisationsplanung bedarfsgerecht und nach eigenem Risiko-Renditeprofil masszuschneiden und zudem steuerfreie Zinserträge zu generieren.

Wendet man im aktuell niedrigen Zinsumfeld die allgemein anerkannte Sechs-Prozent-Faustregel für nachhaltige Finanzierungen an (d.h. Zinsen, Unterhalt, Nebenkosten und Amortisation von Wohneigentum sollten jährlich ca. 6% des Kaufpreises ausmachen), bietet sich bei Finanzierungsabschluss oder Neuabschluss von Hypotheken ein wesentliches höheres regelmässiges Amortisations-sparen als bei normalem oder hohem Zinsumfeld an. Gerade jetzt, wo sich selbst die Zinsen für 10-Jahres-Festhypotheken mit ca. 1.2% auf einem historischen Tief bewegen, ist es eine Option, die nach Nebenkosten verbleibenden Prozente in eine zusätzliche Amortisationsplanung zu investieren.

Weitere Restriktionen drohen

Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) hat die oben beschriebenen Änderungen der Mindeststandards für Hypothekendarlehen genehmigt, und die angepasste Selbstregulierung trat zum 1. September 2014 in Kraft. Weitere Einschränkungen sind derzeit in Diskussion. Der Bundesrat möchte Kapitalbezüge aus der 2. Säule dahingehend regulieren, dass der obligatorische Teil der Pensionskasse in Zukunft nur noch als Rente auszahlfähig wäre. Mit dieser Norm wäre auch ein Vorbezug für Wohneigentumserwerb oder die Amortisation von Hypotheken nur noch sehr eingeschränkt möglich. Welche Anpassungen zukünftig für die Wohneigentümer noch folgen werden, ist schwer absehbar. Wer Liegenschaften massgeblich aus Mitteln der beruflichen Vorsorge finanzieren möchte, tut deshalb gut daran, bald ein geeignetes Objekt zu finden und den Fokus auf eine frühzeitige und ausreichende Amortisationsplanung zu legen.

Die Finanzierung einer Liegenschaft ist eine langfristige Investition, die sorgfältig geplant werden muss. Deshalb ist bei Immobilienerwerb und Finanzierungsneuabschluss nebst nachhaltiger Amortisationsplanung ein gründlicher Vorsorge- und Risiko-Check-up ein Muss, und sollte durch eine erfahrene und unabhängige Fachperson erfolgen. ■



Patric Langer
Partner ACADEMIX Consult AG
Vorstand FPVS FinanzPlaner Verband Schweiz

EXKLUSIVER FINANZIERUNGS-CHECK-UP FÜR IHRE SOLIDE UND SICHERE IMMOBILIENINVESTITION

Eine nachhaltige Finanz- und Amortisationsstrategie berücksichtigt sorgfältig sämtliche Risikoszenarien der Kreditnehmer und stimmt bei der notwendigen Amortisationsplanung die steuerlichen Vorteile der Säulen 3A und 3B optimal auf den individuellen Bedarf jeder Ärztin und jedes Arztes ab. Ob für den anstehenden Immobilienerwerb, die Prolongationsplanung auslaufender Hypotheken oder die Prüfung der bestehenden Finanzierung gilt: Vermeiden Sie zu hohe Zinszahlungen, verschenken Sie keine steuerlichen Vorteile und sichern Sie frühzeitig Ihre Risiken in der Immobilienanlage mit dem exklusiven S'ISS-Leser-Gutschein.

■ GUTSCHEIN FÜR DIE KOSTENFREIE UND UNABHÄNGIGE PRÜFUNG / ERSTELLUNG IHRER FINANZIERUNGSSTRATEGIE IM GEGENWERT VON CHF 750.–

Akkreditierte Finanzierungsspezialisten des FPVS (FinanzPlaner Verband Schweiz) analysieren Ihre Risiken und bewerten den aktuellen Finanzplan. Sie erarbeiten unabhängig eine individuelle sowie solide Finanzierungs- und Amortisationsstrategie, die Ihren persönlichen Anforderungen entspricht – Der Gutschein für Ihren Finanzierungs-Check-up ist gültig bis zum 30.06.2015 – Kontaktieren Sie uns mit dem Antworttalon auf Seite 43 des Finanzjournals.



Bei der Planung einer Finanzierung muss auch die Möglichkeit einer geänderten Lebenssituation mittels Szenarien berücksichtigt werden.

Japaner haben ihre Altersvorsorge den Marktbedingungen bereits radikal angepasst und blicken besser gerüstet in die Zukunft als wir.

MIT PLAN UND AUSDAUER ZUR ALTERSVORSORGE WARUM WIR VON DEN JAPANERN LERNEN MÜSSEN

Für Generationen war es eine Gewissheit: Man spart, und aus Geld wird mehr Geld. Dies gilt aber leider nicht, wenn es, wie jetzt, keine Zinsen mehr gibt! Niedrigzinsen erfreuen zwar den Immobilienkäufer, sie treiben aber dem Sparer Tränen in die Augen. Wir alle leiden massiv unter der Niedrigzinspolitik der Nationalbanken als Folge der weltweiten Finanz- und Schuldenkrise. Schweizer Staatsanleihen bringen nur noch 0.01 Prozent Ertrag, und der vor allem in der langfristigen Vorsorge wichtige Zinseszinsseffekt der sicheren Anlage hat seine Potenzialwirkung verloren. Wie soll man als Privatanleger reagieren? Welche Risiken kann und muss man als Mediziner heutzutage eingehen, um finanzielle Sorgen im Alter nachhaltig zu vermeiden?

Der in 2014 vielfach diskutierte Leistungsbericht des Bundesrates zu den «Finanzierungsperspektiven der Sozialversicherungen» zeigt deutlich, dass die AHV ohne einschneidende Massnahmen wie eine Verbesserung der Erlössituation (durch Erhöhung der AHV-Abgaben und/oder der Mehrwertsteuer) oder eine Leistungskürzung (niedrigere Renten bzw. eine Erhöhung des Renteneinstiegsalters) nicht mehr auf solidem Fundament steht. Zwar müssen wir im Vergleich internationaler Altersversorgungssysteme nicht so pessimistisch in die Zukunft schauen wie bspw. der ehemalige dt. Bundesgesundheitsminister Daniel Bahr: «Ich würde einer privaten Vorsorge viel mehr vertrauen als einem Staat, bei dem man nie weiss, was mit dem Geld passiert, das Politiker verwalten.»

Fakt ist aber, dass bislang sämtliche Reformbemühungen am fehlenden gesellschaftlichen Konsens scheiterten. Die AHV ist nicht ausreichend finanziert und wird daher bereits ab 2028 kumulierte jährliche Defizite von 55 Mrd. Franken (!) ausweisen.

Ähnlich schlecht steht es um die 2. Säule – teils allerdings aus anderen Gründen. Neben der steigenden Lebenserwartung setzen die tiefen Zinsen selbst gut geführten Pensionskassen zu. In die Zukunft reichende Leistungsversprechen müssen zurückgenommen werden. Dies mussten alle Mediziner in den letzten Jahren schmerzlich beim Blick auf die BVG-Vorsorgeausweise erkennen.

Die Diagnose ist schnell gestellt, ein Eingriff dringend gefragt. Das Menetekel der Altersarmut geht um, wenn die Vorsorge nicht selbst in die Hand genommen wird. Doch welches sind die richtige Medizin und die richtige Dosierung? Welche Risiken und Nebenwirkungen müssen beachtet werden?

Vieles spricht dafür, die Steuervorteile der 3. Säule zu nutzen. Die Säule 3A ist eine per se gute Alternative, gelten bei ihr doch dieselben steuerlichen Vorteile wie in der zweiten Säule. Zu beachten ist jedoch, dass sowohl die Höhe der steuerlich begünstigten Einzahlung wie auch die Anlageoptionen in Standardlösungen von Banken und Versicherern beschränkt sind.



Einfach 3A-Sparen war gestern

Die klassischen kapitalgebundenen oder standardisierten 3A-Fondsanlagen mit extrem hoher Obligationenquote bieten aufgrund der niedrigen Zinsen kaum noch Möglichkeiten zum Vermögensaufbau. Diese privaten Ersparnisse sind durch die Dauer-niedrigzinspolitik der Zentralbanken überwiegend falsch investiert, da sie zumeist in renditelosen Zinsanlagen gebunden sind. Inflationsbereinigt ist die Netto-Rendite dauerhaft sogar negativ!

Und wengleich die Notenbanken inzwischen seit mehr als sieben Jahren eine Niedrigzinsdiät verordnet haben, weigern sich viele Anleger, dieser Entwicklung durch Umschichtung ihrer Anlagen Rechnung zu tragen. Es ist aber absolut unrealistisch zu glauben, dass sich in absehbarer Zeit wieder sichere Renditen wie in der Vorkrisenzeit erzielen lassen werden. Wer sein Altersvermögen in der Säule 3A nicht schrittweise in ausgewählte Aktieninvestments umschichtet und durch gezielte weitere Investitionen ergänzt, vergibt sich seine Altersvorsorge. Die Japaner sind hier schon deutlich weiter.

Intelligente Reaktion der Japaner

Die Parallelen zwischen der europäischen Zinslandschaft und den historischen Entwicklungen in Japan sind schon seit längerer Zeit nicht zu übersehen: Die Schweiz und Europa folgten Japan gleich nach Beginn der (immer noch anhaltenden) Finanzkrise in das Tal der niedrigen Zinsen.

Auch die Japaner hatten lange die nachhaltigen Konsequenzen der grossen Krise in 1989 nicht hinreichend verstanden. Es herrschte der fromme Wunsch vor, die alten guten Zeiten mögen irgendwann wieder zurückkehren. Zwischenzeitlich wurden in Nippon jedoch die logischen Konsequenzen aus der jahrzehntelangen Niedrigzinspolitik gezogen. Der riesige staatliche japanische Pensionsfonds, dessen Anlageziel im langfristigen Vermögensaufbau für die Anspruchsberechtigten liegt, hat seine Anlagestrategie radikal umgestellt: Zinsanlagen wurden von 60 auf 35 Prozent zurückgeführt, der Anteil weltweit diversifizierter Aktien- und Immobilienfondsinvestments dagegen stark erhöht.

Das mag viele Privatanleger verwundern, empfinden sie das Auf und Ab der Aktienmärkte doch als zu risikoreich. Obligationen, vor allem Staatspapiere, werden dagegen als verhältnismässig sicher angesehen. Tatsächlich sahen sich viele Obligationeninvestoren nach den grossen Katastrophen des 20. Jahrhunderts jedoch um ihr Geld gebracht, während Aktionäre oft nur Geduld brauchten, bis sich die Kurse erholt haben. Aktieninvestments haben als Anlageform vielfach Katastrophen sowie Kriege überstanden und bieten langfristig eine überdurchschnittliche Rendite.

Wer bereit ist, von den Profis am Markt zu lernen, erkennt schnell, dass an mehr Risikoprämiere und intelligenter Diversifikation der Altersvorsorge mit den zudem steuerlich geförderten Säulen 3A und 3B zur Sicherung finanzieller Selbständigkeit im Alter kein Weg vorbeiführt.

RENDITE BUNDESobligationen Eidgenossenschaft (10 J.)



Selbst 10-jährige Obligationen rentieren nur noch mit 0.01 Prozent. Negative Zinssätze sind nach der Aufhebung des Mindestkurses zum Euro durch die Nationalbank nicht auszuschliessen.

INTELLIGENTE FONDS ZUR DIVERSIFIKATION DER BVG-ANLAGEN

DIVERSIFIKATIONSINSTRUMENTE ZUR BVG BZW. 3A-«STANDARDS»

- SCHWEIZ: LODH Swiss Leaders
- EUROPA: BGF Special Situations
THREADNEEDLE Europe
- AMERIKA: FIDELITY Amer. Fund
ALGER Amer. Assets
- ASIEN: M&G ASIAN Fund
TEMPLETON Asian Growth
- EMERG. MKTS: VONTOBEL Emerg. Mkts.
MAGELLAN C
- ROHSTOFFE: ZKB Gold ETF
XETRA Gold ETF
- TRENDS: SARASIN Sustainable Water
SAM Sustainable Water
PICTET Biotech
- ÖKOLOGISCH NACHHALTIG OHNE WAFFENINDUSTRIE: CANDRIAM Sustainable North America

OBLIGATIONENPORTFOLIOS FÜR SICHERHEITSORIENTIERTE VORSORGE SPARER

OBLIGATIONEN CHF		OBLIGATIONEN WELTWEIT	
FORTUNA Invest – Long Term Bond	(30%)	BGF Euro Bond A2	(35%)
PICTET CHF Bond Tracker	(30%)	SCHRODER ISF US-D	(35%)
ZKB Fonds Zinsertrag	(40%)	BGF Emer. Markets	(15%)
		BNY Mellon Emer. Mkts. USD	(15%)
	(100%)		(100%)

AUSGEWÄHLTE FONDSKOMBINATIONEN FÜR JEDE RISIKONEIGUNG

DEFENSIV BIS AKTIENQUOTE 25%	AUSGEWOGEN BIS AKTIENQUOTE 50%	DYNAMISCH BIS AKTIENQUOTE 100%	SACHWERTE & INFLATIONSSCHUTZ
PICTET CH - LPP 25 (60%)	PICTET CH - LPP 40 (40%)	THREADNEEDLE Europe (20%)	CARMIGNAC Patrimoine Euro (15%)
RAIFFEISEN Inv. Fut. Yield (20%)	TEMPLETON Global Bond Eur (30%)	CARMIGNAC Inv. Euro (10%)	LODH Swiss Leaders (15%)
ETHNA Aktiv E-T EUR (20%)	CARMIGNAC Patrimoine Euro (10%)	ALGER Amer. Growth (30%)	DWS Vermögensbildungsfonds (10%)
	LODH Swiss Leaders (10%)	TEMPLETON Asia Growth CHF (10%)	THREADNEEDLE Europa (10%)
	XETRA Gold (10%)	MAGELLAN C (10%)	ALGER Amer. Asset (20%)
		LODH Swiss Leaders (10%)	TEMPLETON Growth Asia (10%)
		PICTET Biotech (10%)	XETRA od. ZKB GOLD (20%)
			(100%)

VIER TIPPS FÜR IHREN PLANBAREN ERFOLG

1. Vorsorge hat viel mit Disziplin zu tun

Schlichtes Verdrängen der strukturellen Probleme von AHV und Pensionskassen sowie das Präferieren heutigen Konsums zu Lasten des privaten Sparens lösen keine Zukunftsprobleme. Bei der Altersvorsorge kommt es in erster Linie auf den Sparwillen und die notwendige Absicherung des Sparvorganges an. Nur wenn Sie diszipliniert gleich mit dem ersten Salär den Aufbau Ihrer Vorsorge starten und dabei auf wirklich rentierende Anlageformen setzen, werden Sie aufgrund des Zinseszineffektes weniger Lücken in der Altersvorsorge stopfen müssen.

2. Die «Spar-Dosis» muss angemessen sein

Hinsichtlich der Höhe der notwendigen Sparrate kann es keine pauschale Antwort geben. Sie muss für jeden Mediziner individuell und bedarfsgerecht ermittelt werden. Sicher ist, dass eine Sparrate von lediglich CHF 200.– oder 300.– im Monat für die Altersvorsorge nicht ausreichen wird. Sie ist aber zumindest ein guter Anfang. Jungen Ärzten mit langfristigem Horizont ist grundsätzlich zu empfehlen, die Vorsorgelücke unter Berücksichtigung der Invaliditätsabsicherung präferiert zu besparen und die Optionen in der Säule 3A möglichst voll zu nutzen. Ab einem verfügbaren Nettosalär von CHF 100'000.– ist eine monatliche Sparrate von 8 bis 12% des verfügbaren Nettoeinkommens unverzichtbar, wenn Sie im Alter Ihren gewohnten Lebensstandard sichern wollen.

3. Bestimmen Sie Ihr persönliches Risiko-Renditeprofil

Für die Altersvorsorge bieten sich bei den aktuellen Marktgegebenheiten unter anderem Investments in unterschiedliche Anlageklassen wie Anleihen, Aktien oder Rohstoffe an. Zur Bestimmung der für den jeweiligen Anleger passenden Aktienquote müssen jedoch bestimmte Kriterien berücksichtigt werden, wie z.B. die mögliche Dauer des Kapitalaufbaus oder die eigene Risikotragfähigkeit bei zwischenzeitlichen Buchverlusten. Wenn Sie dann Ihre Risikoneigung kennen und grundsätzlich wissen, welche Strategie Sie umsetzen wollen, gilt es konkret die Fondskombinationen auszuwählen, die Sie besparen wollen.

4. Erzielen Sie mehr Rente mit Spezial-Investments

Meiden Sie Standardlösungen in der dritten Säule und geben Sie sich nur mit den besten Anlagen für Ihre Vorsorge zufrieden. Damit Sie schneller fündig werden, hat die ACADEMIX Consult im Rahmen einer aufwändigen Analyse alle einsetzbaren Fonds am Markt geprüft und die besten Anlageoptionen eruiert, die für verschiedene Risikoneigungen auf lange Sicht eine gute Performance erzielen (Auszug der Analyse: siehe Grafiken S. 18f.). Zugegeben, die Auswahl der geeigneten Produkte ist komplex. Und auch die Abstimmung selbiger zur Vermeidung von Gegenpartei Risiken und zur Sicherung der anvisierten Diversifikation mit den Anlagen der eigenen Pensionskasse (vgl. hierzu den ergänzenden Artikel ab S. 22) ist ohne tieferes Fachwissen kaum möglich. Wirklich unabhängige Finanzprofis können Sie aber bei der Ausarbeitung einer passenden Anlagestrategie unterstützen und helfen Ihnen auch, diese an geänderte Markt- und Lebenssituationen anzupassen. ■

**EXKLUSIVER VORSORGE-CHECK-UP FÜR IHRE SICHERE ZUKUNFT**

Eine nachhaltige Finanzstrategie kombiniert die steuerlichen Vorteile der Säulen 3A und 3B (Sparpläne sowie Einmaleinlagen) und stimmt diese optimal auf den individuellen Bedarf jeder Ärztin und jedes Arztes ab. Verschenken Sie keine Rendite, vermeiden Sie frühzeitig Risiken in der Diversifikation und sichern sich alle, insbesondere steuerlichen Vorteile mit dem exklusiven S'ISS-Leser-Gutschein.

■ GUTSCHEIN FÜR IHRE KOSTENFREIE UND UNABHÄNGIGE VORSORGEANALYSE IM GEGENWERT VON CHF 1'200.–

Akkreditierte Vorsorgespezialisten des FPVS (FinanzPlaner Verband Schweiz) bewerten Ihre aktuelle Vorsorge-situation und erarbeiten für Sie eine individuelle Anlagestrategie – Der Gutschein für Ihren Vorsorge-Check-up ist gültig bis zum 30.06.2015 – Kontaktieren Sie uns mit dem Antworttalon auf Seite 43 des Finanzjournals.



Rainer Lentes
CEO / VRP
ACADEMIX Consult AG
Akkreditiertes Mitglied FPVS
FinanzPlaner Verband Schweiz



LiechtensteinLife
Einfach. Anders.



Mit der richtigen Vorsorge entspannt in die Zukunft blicken!

Liechtenstein Life Assurance AG ist ein von grossen Konzernen und Finanzdienstleistern unabhängig agierendes Lebensversicherungsunternehmen mit Sitz in Ruggell, Fürstentum Liechtenstein.

Wir bieten unseren Kunden optimale Vorsorgelösungen - für jede Lebenslage!

Vorsorgelösungen der Liechtenstein Life:

- KOKON Garant *plus* - Anteilgebundene Lebensversicherung mit Ablaufgarantie
- KOKON Value *plus* - Fondsgebundene Lebensversicherung mit freier Fondsauswahl
- KOKON Income *protect* - Risikoversicherung mit Rentenzahlung im Fall einer Erwerbsunfähigkeit
- KOKON Risk *protect* - Risikoversicherung für den temporären Todesfallschutz

Mehr Informationen erhalten Sie von Ihrem Partner, der ACADEMIX Consult AG, unter www.academix.ch.

www.lla-group.com

Liechtenstein Life Assurance AG
Industriering 37 · LI-9491 Ruggell · T +423 265 34 40 · F +423 265 34 41

PRIVATE BANKING FÜR IHRE VORSORGEGELDER

WIE VIEL KÖNNEN SIE BEI IHRER PENSIONS-KASSE MITBESTIMMEN?

Ärzte und Kadermitarbeitende sind sich gewohnt, bei Entscheidungen mitzureden oder sie selbst zu treffen. Was für den Berufsalltag zählt, ist bei der Altersvorsorge jedoch die Ausnahme. Das Vorsorgemodell der Schweiz sieht nur in gewissen Bereichen Möglichkeiten der Mitbestimmung vor. So ist die 1. Säule, die staatliche Vorsorge, nach dem Umlageverfahren finanziert und dementsprechend unflexibel in der Ausgestaltung der persönlichen Präferenzen. Die 3. Säule hingegen bietet den grössten individuellen Freiraum, denn die Äufnung der privaten Vorsorge ist freiwillig. Entgegen der weit verbreiteten Meinung besteht allerdings auch in der 2. Säule, der beruflichen Vorsorge, Raum für persönliche Gestaltung. Nicht alle Personen mit einer Lohnsumme ab CHF 126'900.– pro Jahr nutzen die vorhandenen Gestaltungsmöglichkeiten. Häufig ist das Überobligatorium umhüllend mit dem obligatorischen Teil der beruflichen Vorsorge verbunden. Das hat zur Folge, dass die Anlagestrategie sämtlicher Vorsorgegelder von einem einzigen Anlageausschuss gesteuert wird. Dieser muss im Sinne des

Kollektivs entscheiden und kann die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Versicherten dabei nicht berücksichtigen. Für alle Versicherten gilt deshalb die identische Anlagestrategie. Diese berücksichtigt weder das Alter der Versicherten, deren familiäre Situation noch die persönliche Risikofähigkeit und -bereitschaft. In diesem klassischen Modell des Überobligatoriums haben die Versicherten ferner bei einer beruflichen Veränderung oder einer Pensionierung keinen Anspruch auf die mitfinanzierten kollektiven Wertschwankungsreserven.

Genau diesen Schwachpunkten begegnen die Kadervorsorgelösungen der Notenstein Privatbank. Jeder Kadermitarbeitende kann damit die zu seinen persönlichen Bedürfnissen passende Anlagestrategie wählen. Die Kadervorsorge erlaubt eine transparente, effiziente und individuelle Gestaltung statt unflexibler, standardisierter Vorsorge. Wer bereit ist, eine erhöhte Selbstverantwortung wahrzunehmen, kann diese Freiräume nutzen und sein gebundenes Vorsorgevermögen optimieren und diversifizieren. ...

DAS DREI-SÄULEN-SYSTEM DER SCHWEIZ

Das Schweizer Vorsorgesystem basiert auf drei Säulen und ist seit 1972 in der Bundesverfassung verankert. Damit soll eine umfassende Risikoabdeckung bei Tod, Invalidität und im Alter gewährleistet werden.

1. SÄULE

Dieser Pfeiler deckt die Existenzsicherung in den Bereichen Altersvorsorge und Tod des Versorgers (AHV) sowie Lohnausfall wegen Invalidität (IV) ab. Ferner zählen zur staatlichen Vorsorge auch der Erwerbsersatz (EO) und die Arbeitslosenversicherung (ALV). Die 1. Säule finanziert sich weitestgehend nach dem Umlageverfahren, das heisst die eingenommenen Beiträge werden unmittelbar zur Finanzierung der laufenden Renten eingesetzt. Im Weiteren ist dieser Teil der Altersvorsorge obligatorisch, und die Versicherten haben kein direktes Mitspracherecht.

2. SÄULE

Die berufliche Vorsorge hat als 2. Säule die Aufgabe, den Versicherten die Fortsetzung ihres bisherigen Lebensstandards zu ermöglichen. Arbeitnehmende ab einem jährlichen Einkommen von CHF 21'150.– im Jahr 2015 sind durch eine Vorsorgeeinrichtung, meist in Form einer firmeneigenen Pensionskasse oder einer Sammelstiftung, versichert. Ziel ist es, zusammen mit der 1. Säule die Lebenshaltungskosten im Alter zu sichern. Für Arbeitnehmende besteht ein gesetzlich geregeltes Obligatorium. Zahlreiche Arbeitgeber schliessen für ihre Kadermitarbeitenden eine freiwillige überobligatorische Vorsorgelösung ab, die sogenannte Kadervorsorge. Diese verfügt im Gegensatz zum Obligatorium über Gestaltungsspielraum für die einzelnen Versicherten und erhöht die Vorsorgeleistungen deutlich über die gesetzlichen Mindestvorgaben hinaus.

3. SÄULE

Die 3. Säule dient der privaten Selbstvorsorge und ist freiwillig. Sie ist in die gebundene und deshalb steuerprivilegierte Vorsorge (3A) und in die freie Vorsorge (3B) unterteilt. Im Gegensatz zu den obligatorischen Versicherungen der 1. Säule sowie dem Obligatorium der 2. Säule können Sparende in der 3. Säule frei entscheiden, ob sie diese Möglichkeit der Altersvorsorge nutzen wollen. Oft sind die Leistungen der ersten und zweiten Säule zu tief, um den gewohnten Lebensstandard im Rentenalter fortzusetzen. Mit der Säule 3A setzt der Gesetzgeber weitere steuerliche Anreize, um diese Lücke zu verkleinern und eine individuelle Ergänzung vorzunehmen.

Pensionskasse für individuelle Bedürfnisse

Seit der Einführung der 1. BVG-Revision können Unternehmen ihren Kadermitarbeitenden in der beruflichen Vorsorge attraktivere Lösungen bieten. Der Trend zeigt bei Ärzten vermehrt in Richtung Individualisierung und Flexibilisierung. Bei vielen Berufstätigen stellen die Vorsorgegelder der 2. Säule den grössten Teil ihres Vermögens dar. Diese sind aber in mehrfacher Hinsicht Einschränkungen unterworfen. Erstens müssen die Vorsorgevermögen innerhalb der Vorgaben des Bundesgesetzes über die berufliche Vorsorge (BVG) und der dazu erlassenen Verordnungen (BVV) verwaltet werden. Zweitens ist die Anlagestrategiewahl der Vorsorgegelder an den Stiftungsrat der Pensionskasse delegiert. Dieser kann bei seinen Entscheiden die individuellen Bedürfnisse der Versicherten nicht berücksichtigen. Problematisch sind drittens die mitfinanzierten Wertschwankungsreserven: Versicherte haben bei einer beruflichen Veränderung oder einer Pensionierung keinen Rechtsanspruch auf die mitfinanzierten kollektiven Wertschwankungsreserven. Diese Einschränkungen, die mangelnde Transparenz und die Starrheit des Systems beeinträchtigen die Attraktivität des Vorsorgesparens.

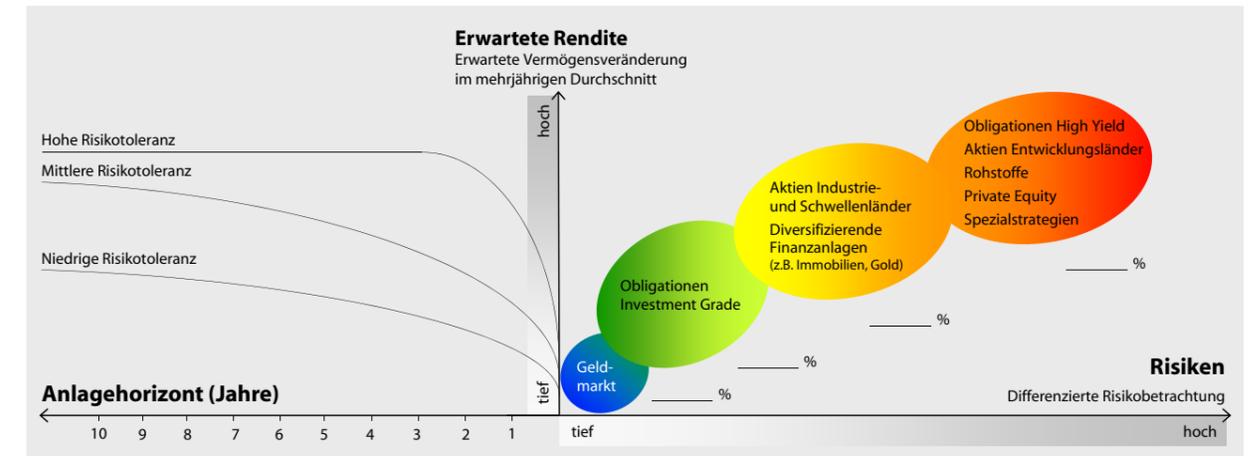
Flexibilität und Individualisierung

Im überobligatorischen Bereich der 2. Säule können Kadermitarbeitende von der Flexibilisierung durch die 1. BVG-Revision profitieren. Der Gesetzgeber erlaubt in der Kadervorsorge ab einem Jahreseinkommen von CHF 126'900.– im Jahr 2015 eine individuellere Bewirtschaftung des Vorsorgekapitals. Vorsorgenehmende können seit wenigen Jahren die Anlagestrategie ihrer Vorsorgegelder abgestimmt auf ihre Bedürfnisse selber wählen. Dadurch kann die gebundene Vorsorge der 2. Säule mit der Anlagestrategie des Privatvermögens koordiniert werden. Im Sinne einer Diversifikation der Pensionskassensysteme eignet sich ein Splitting, das heisst eine Aufteilung des versicherten Lohns auf zwei Vorsorgeeinrichtungen. Damit kann in der Basisvorsorge, also dem obligatorischen Teil der 2. Säule, die Optimierung des Versicherungsschutzes angestrebt werden, während in der Kadervorsorge auf die Verstärkung des Sparprozesses mit individueller Bewirtschaftung fokussiert wird. Die hohe Flexibilisierung und die Möglichkeit einer weitgehenden Individualisierung sind aber auch mit einer hohen Selbstverantwortung verknüpft. Durch die Wahl der Anlagestrategie trägt der Versicherte das Anlagerisiko und erhält dementsprechend auch die Renditechance. Das Vorsorgeportfolio unterliegt Wertschwankungen, welche je nach Wahl der Anlagestrategie kleiner oder grösser ausfallen können. Dieses Modell der zwei Pensionskassen entspricht einfachen Grundsätzen der Diversifikation und löst das Problem der erzwungenen Kompensation von zu hohen Umwandlungssätzen. Während in der Basisvorsorge der Versicherungsschutz optimiert wird, kann in der Kadervorsorge auf die Verstärkung des Sparprozesses fokussiert werden. Die

**DIVERSIFIKATION IN DER BERUFLICHEN VORSORGE
MODELL DER ZWEI PENSIONSKASSEN**



DAS ANLAGEPROFIL NACH RENDITEKLASSEN



Anlagestrategie kann dabei auf die individuellen Bedürfnisse und das persönliche Risikoprofil angepasst werden, was eine anlagentechnische Koordination des freien Privatvermögens mit den gebundenen Kapitalien der 2. Säule ermöglicht. Zudem besteht im Falle eines Wechsels des Arbeitsplatzes oder bei der Pensionierung ein Anspruch auf die individuellen Wertschwankungsreserven. Aus Sicht des Unternehmens kann eine solche Vorsorgelösung schliesslich für eine nachhaltige Personalpolitik eingesetzt werden. Diese vorteilhaften Eigenschaften liegen auch den Kadervorsorgelösungen der Notenstein Privatbank zugrunde. Vorsorgenehmende können hier zwischen zehn vordefinierten Anlagestrategien wählen und ihr Kapital entsprechend der individuellen Risikofähigkeit und -bereitschaft anlegen. Ein vorangehender strukturierter Beratungsprozess sowie ein transparentes Reporting helfen, bei der Gestaltung der eigenen Vorsorge mehr Selbstverantwortung zu übernehmen. Denn die Bereitschaft, Anlagerisiken selbst zu tragen, ist Grundvoraussetzung, um die Freiräume in der 2. Säule im Bereich der Kadervorsorge gewinnbringend zu nutzen und so von einer effizienten, individuellen und transparenten Kadervorsorge zu profitieren.

Fundierte Anlagemethode

Dank der langjährigen Erfahrung in der Vermögensverwaltung kann die Notenstein Privatbank in der Kadervorsorge Lösungen anbieten, die eine optimale Aufteilung der Anlageklassen erreichen. Das Anlageprofil beruht auf vier sogenannten Risiko-Rendite-Klassen (RRK) Blau, Grün, Gelb und Rot. Die einzelnen RRK bestehen aus Anlageinstrumenten mit ähnlichen Risiko-Rendite-Eigenschaften. Diese wissenschaftlich fundierte Klassifizierung hat wesentliche Vorteile gegenüber einer Einteilung nach herkömmlichen Produktkategorien wie Obligationen, Aktien oder Fonds.

Sie berücksichtigt Faktoren wie Volatilität, Handelbarkeit oder Gegenparteirisiko systematisch und erhöht dadurch die Transparenz von Vorsorgeportfolios hinsichtlich der Gesamtrisiken.

Hohe Transparenz

Versicherte in der Kadervorsorge bei Notenstein erhalten zusätzlich zur höheren Wahlfreiheit ein äusserst transparentes Reporting. Anders als bei den meisten Pensionskassen werden die Versicherten detailliert über die Entwicklung ihrer einzelnen Anlagen sowie über die Kosten aufgeklärt. Damit verfügen Sie über die notwendigen Informationen, um Ihre Vorsorge selbstverantwortlich optimieren zu können.

Steuerliche Vorteile

Die Kadervorsorge ermöglicht steuerprivilegiertes Sparen. Ein systematischer und kontinuierlicher Aufbau von zusätzlichem Vorsorgekapital ist ohne Besteuerung des Vermögens sowie der Zins- und Dividendenerträge möglich. Zudem sind Einkäufe von fehlenden Beitragsjahren und zusätzliche Einlagen zur Vorfinanzierung der Frühpensionierung vom steuerbaren Einkommen abzugsfähig.

Zusammengefasst bieten die Kadervorsorgelösungen der Notenstein Privatbank Ärzten wie Kaderangestellten wesentliche Vorteile beim Aufbau und der Strukturierung des eigenen Vermögens. ■



Josef Montanari, M.A.HSG, hat an der Universität St. Gallen Betriebswirtschaftslehre studiert. Er arbeitet bei der Notenstein Privatbank AG in Schaffhausen im Bereich der Anlageberatung und Vermögensverwaltung und ist Mitglied der Direktion. Daneben ist er an der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) Dozent für Wirtschaftswissenschaften.



Wer sich als Mediziner bei der Altersvorsorge rein auf die staatliche und berufliche Vorsorge verlässt, dem droht im Alter ein böses Erwachen. AHV- und Pensionskassenrente ergeben zusammen im besten Fall 60% des früheren Erwerbseinkommens und reichen daher nicht aus, den gewohnten Lebensstandard zu decken. Sinkende Verzinsung und Umwandlungssätze haben erhebliche Spuren beim zu erwartenden Renteneinkommen hinterlassen, was ein vergleichender Blick in die Pensionskassenausweise der vergangenen Jahre zeigt. Sämtliche Experten sind sich zudem einig, dass aufgrund der demographischen Entwicklung und des niedrigen Zinsumfeldes eine Rentenreform ohne Kürzungen kaum möglich sein wird. Mit dem Vorsorgeinstrument einer Zeitrente kann ein sicheres Zusatzeinkommen die AHV- und Pensionskassenrenten intelligent ergänzen.

CLEVER SPAREN FÜR DEN RUHESTAND

EINKOMMENSICHERSTELLUNG NACH DER PENSIONIERUNG

Viele Ärztinnen und Ärzte gehen davon aus, dass ihr Finanzbedarf nach der Pensionierung niedriger sein wird als im Erwerbsleben. Nach unserer Erfahrung sinken aber nach der Pensionierung die meisten Ausgabeposten eines Medizinerhaushaltes nicht oder nur in geringem Umfang, wie der vereinfachte Budgetvergleich eines Mandanten in nebenstehender Graphik aufzeigt. Einige Kosten, z.B. für Hobbys, Reisen oder Gesundheit, können sogar noch steigen. Die Steuern sinken meistens ebenfalls nicht im erwarteten Ausmass. Zwar fällt das zu versteuernde (Renten-)Einkommen im Vergleich zum vorherigen Erwerbseinkommen tiefer aus, was grundsätzlich als positiven Nebeneffekt tiefere Steuern zur Folge hat. Im Gegenzug sind jedoch auch die Abzugsmöglichkeiten deutlich geringer; so können beispielsweise nach der Erwerbsaufgabe die Säule 3A-Beiträge, die Berufskosten und ein allfälliger Doppelverdienerabzug nicht mehr geltend gemacht werden.

Einnahmen und Ausgaben eines Medizinerhaushaltes (Einverdienerhaushalt, keine AHV-Lücken; lediglich BVG-Rente; beide Kinder noch im Studium) vor (2012) und in den ersten Jahren nach der Pensionierung (2013/2014)

BUDGET EhePAAR DR. MUSTER

EINNAHMEN	vor Pensionierung (2012)	Durchschnitt der ersten 2 Jahre nach Pensionierung
Netto-Arbeitseinkommen Spital; Gatte	175'000.–	
Nebenerwerb; Praxisvertretungen		5'500.–
AHV-Rente Ehepaar		42'300.–
BVG-Rente (Umwandlungssatz 6.2% von CHF 1'000'000.–)		62'000.–
Zinsen/Wertschriftenerträge (Vermögen von CHF 200'000.–, davon 0.25%)	500.–	500.–
Total Einnahmen	175'500.–	110'300.–
AUSGABEN	vor Pensionierung (2012)	Durchschnitt der ersten 2 Jahre nach Pensionierung
Lebenshaltungskosten (CHF 4'500.– pro Monat vor Pens.; CHF 3'900.– nach Pens.)	54'000.–	46'800.–
Krankenkassenprämien und Selbstkosten	9'600.–	13'000.–
Ferien/Freizeit	10'000.–	15'000.–
Ausbildung Kinder	10'000.–	10'000.–
Hypothek Einfamilienhaus (CHF 800'000.–, 2.5%)	20'000.–	20'000.–
Jährlicher Unterhalt Einfamilienhaus (steigend wegen Renovationen)	12'000.–	14'000.–
Steuern Bund und Kanton (bspw. im Kanton AG)	23'850.–	10'800.–
Einzahlung Säule 3A (zuletzt 2012)	6'682.–	
Unvorhergesehenes	5'000.–	5'000.–
Total Ausgaben	139'132.–	134'600.–
DIFFERENZ EINNAHMEN / AUSGABEN	+36'368.–	-24'300.–

...

Sind die im Rentenalter zu erwartenden Gesamtausgaben höher als das Einkommen, entsteht eine Einkommenslücke bzw. ein Einkommensbedarf (im Beispiel CHF 24'300.– pro Jahr zzgl. allfälliger Ersatzanschaffungen bspw. für ein Motorfahrzeug oder grössere Renovationen im Haus). Mittels eines seriösen Finanzplans, der die Einnahmen den voraussichtlichen Ausgaben gegenüberstellt und der auf realistischen Annahmen beruht, kann dieser Einkommensbedarf im Sinne einer Standortbestimmung sehr gut eruiert werden. Dies ist der erste wichtige Schritt zur Sicherstellung des Alterseinkommens von Medizinern: Nur wer seinen langfristigen Bedarf kennt, kann wichtige finanzielle Entscheidungen treffen. Gut analysiert weiss man dann z.B., per wann eine Erwerbsaufgabe aus finanztechnischer Sicht möglich ist, oder ob sogar frühzeitig Vermögen an Kinder vermacht werden kann, weil man auf diese Mittel nicht mehr angewiesen ist.

Der Einkommensbedarf ist definiert – was nun?

Nach Feststellung des langfristigen Finanzbedarfs können nun die notwendige Sparrate zur Sicherung des Lebensstandards sowie die passende Produktlösung gewählt werden. Dabei gilt es schlussendlich zu entscheiden, wie das Budget nach der Pensionierung gesichert werden soll. Die Palette möglicher Strategien ist gross. In Frage kommen beispielsweise ein Entnahmeplan, Wertschriftenerträge, Mieteinnahmen, Leibrenten und Zeitrenten.

Bei der Wahl der entsprechenden Vorsorgestrategie müssen wichtige Aspekte wie Sicherheit, Kontinuität, Aufwand, Rendite, Rückzugsmöglichkeiten und Steuern beachtet werden. Chancen, Risiken und Nebenwirkungen sollten als Entscheidungsgrundlage bekannt sein.

Die Zeitrente als mögliches Vorsorgeinstrument

Ein noch wenig bekanntes, jedoch sehr attraktives Vorsorgeinstrument wird im Folgenden vorgestellt: die Zeitrente. Das Funktionsprinzip der Zeitrente ist einfach und verständlich, sie ist ein Auszahlungsplan mit garantierten monatlichen Beträgen. Der Versicherer investiert für den Anleger Kapital in einen Anlagefonds. Gleichzeitig wird dem Anleger monatlich eine Rente überwiesen. Jährlich überprüft der Versicherer, ob die Entwicklung des Fondsportfolios eine Erhöhung der garantierten Auszahlungen erlaubt. Die erhöhten Rentenbeträge erhält der Anleger wiederum für die ganze verbleibende Vertragsdauer garantiert. Bei Vertragsende wird ein allenfalls vorhandenes Fondsguthaben ausbezahlt.

Wie sicher ist die Zeitrente?

Wie der Name vermuten lässt, wird die Zeitrente für eine bestimmte begrenzte Zeit vereinbart. Dabei ist die definierte Rente plus einer Mindestverzinsung für die festgelegte Laufzeit garantiert. Zudem ist gewährleistet, dass während der Laufzeit das ganze eingezahlte Kapital in Form einer Rente ausgezahlt wird. Das Gegenstück zur Zeitrente ist die lebenslange Leibrente. Die Leibrente ist eine interessante Nischenlösung für spezielle Kundenvoraussetzungen, etwa bei grossem Altersunterschied der Ehepartner bei Pensionierung oder nach Wegzug in ein Land mit anderen steuerlichen Voraussetzungen (z.B. Deutschland). Für die Zeit- im Gegensatz zur Leibrente spricht zudem, dass im sehr hohen Alter bestimmte Ausgaben für Freizeitaktivitäten sinken und von diesem Geld sinnvoller in der Zeit davor profitiert werden kann. Die Zeitrente kann somit individuelle Bedürfnisse berücksichtigen, wobei gewisse Mindestlaufzeiten eingehalten werden müssen und auch die durchschnittliche Restlebenserwartung als Richtschnur dienen sollte.

Ist die Rendite der Zeitrente attraktiv?

Eine Zeitrente kann bereits einige Jahre vor der Pensionierung als sogenannte aufgeschobene Zeitrente abgeschlossen werden. Bei den aktuell niedrigen Zinsen z.B. generiert eine Zeitrente bis zur Auszahlungsphase eine bessere Rendite, als man bei Verbleib des Geldes auf einem Konto oder bei einer Anlage in Obligationen erwarten darf. Bei gutem Verlauf kann zudem am Ende der Laufzeit ein zusätzlicher Auszahlungsbetrag erwartet werden. Erwähnt werden muss, dass für die kapitalerhaltende Garantie eine gewisse Renditeeinbusse im Vergleich zu alternativen, weniger sicheren Anlageformen in Kauf genommen werden muss.

Wie wird eine Zeitrente besteuert?

Ein erster steuerlicher Vorteil gegenüber der Leibrente liegt darin, dass eine Zeitrente nicht der Stempelsteuer (aktuell 2.5%) unterliegt. Im Gegensatz zur Leibrente, bei welcher der Verzehr ebenfalls steuerbar ist (die Leibrente ist insgesamt zu 40% zu versteuern), unterliegt zudem bei der Zeitrente nur ein allfälliger Ertrag (nicht aber ein Anteil des Verzehrs) der Steuer. Der Ertrag in der Ansparphase kann zudem steuerlich auf die gesamte Laufzeit verteilt werden.

Beispiel: Ein 65-Jähriger hat Anspruch auf CHF 184'625.– aus einer 2010 abgeschlossenen vierjährig aufgeschobenen Zeitrente mit Einmalprämie. Die Prämie betrug damals CHF 175'000.–. Er lässt sich das Kapital nun in 20 jährlichen Raten à CHF 10'256.– (inkl. Zins in diesen 20 Jahren) auszahlen. Der Zuwachs von CHF 9'625.– zwischen 2010 und 2015 muss in 2015 nicht einmalig versteuert werden, sondern wird auf die 20-jährige Auszahlungsdauer verteilt. Von den jährlichen Raten von CHF 10'260.– sind in 2015 lediglich CHF 1'028.30 steuerbarer Zinsertrag; der Verzehr des Sparguthabens ist nicht zu versteuern.

Als Vermögen ist jeweils das Restkapital, welches i.d.R. tiefer ist als der für die Rentenzahlung hinterlegte Wert, steuerbar, ungeachtet ob die Zeitrente noch aufgeschoben ist oder bereits fließt.

Wie flexibel ist die Zeitrente?

Eine Zeitrente wird mit einer vereinbarten Laufzeit abgeschlossen und ist somit weniger flexibel als etwa Kontogelder. Im Falle eines frühzeitigen Todesfalles oder eines unvorhergesehenen Liquiditätsengpasses steht jedoch der entsprechende Rückkaufwert zur Verfügung.

Ist die Zeitrente eine komfortable Anlageart?

Bei der Zeitrente wird ähnlich wie beim Lohn-einkommen sowie der AHV resp. der Pensionskasse ein bestimmter Betrag regelmässig ausbezahlt; somit stellt sie eine einfache Lösung dar. Wollte man im Vergleich z.B. kontinuierliche Mieteinnahmen aus einem Mehrfamilienhaus generieren, wäre dies mit einem bedeutend grösseren Aufwand verbunden.

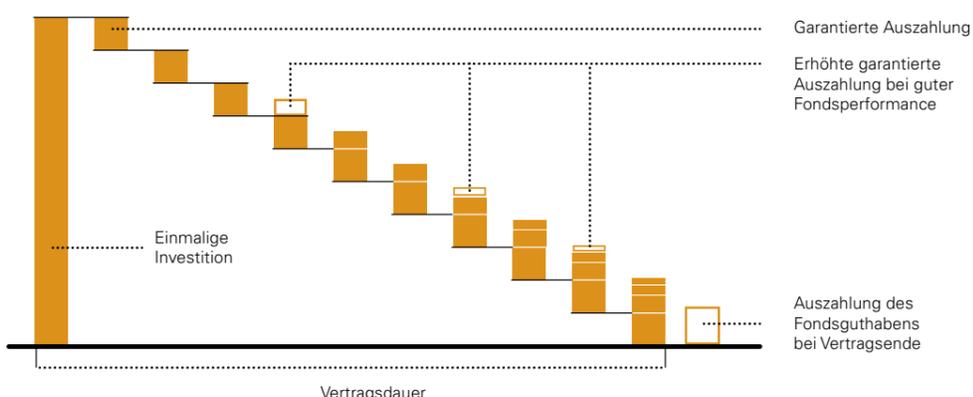
Die Zeitrente stellt nur eine von diversen Möglichkeiten der Einkommenssicherung dar. Die passende Finanzstrategie kann am besten gefunden werden, indem der Einkommensbedarf mittels eines Finanzplanes eruiert wird und die verschiedenen Möglichkeiten der Einkommenssicherung anhand definierter Kriterien miteinander verglichen werden. Dabei sollte die persönliche Präferenz der Ärztin oder des Arztes nicht zu kurz kommen, denn jede Person gewichtet schlussendlich die Vergleichskriterien unterschiedlich. Eine Zeitrente ist für Sie die richtige Wahl, wenn Sie mit einem garantierten monatlichen Zusatzeinkommen Ihren finanziellen Spielraum erhöhen und gleichzeitig von den Renditechancen an den Kapitalmärkten profitieren möchten.

Die finanzielle Planung der Pensionierung ist ein sehr komplexes Unterfangen. Viele Banken und Versicherungen bieten Pensionierungsplanungen an. Da diese vor allem eigene Anlageprodukte sowie die Dienstleistungen der Vermögensverwaltung anbieten, besteht beim Berater aber immer ein Interessenskonflikt. Für eine unvoreingenommene Beratung und die geeignete Produktauswahl mit einem optimalen Preis-Leistungsverhältnis empfiehlt sich der Einbezug eines auf Honorarbasis arbeitenden unabhängigen Finanzplaners. ■



Samuel Rohrbach
ACADEMIX Consult AG
Master in Financial Consulting; Certified Financial Planner (CFP)
Spezialist für Vorsorge- und Pensionierungsplanung

SCHEMATISCHE DARSTELLUNG EINER ZEITRENTE



■ SICHERE RENTE – PERFEKT GEPLANT VON EXPERTEN

Es lohnt sich, frühzeitig alle Fragen rund um Ihre finanzielle Zukunft zu stellen und Ihre Vorsorgestrategie bereits ab dem Alter 50 zu überprüfen, damit Sie sicher Ihre Ziele erreichen. Besuchen Sie unser Seminar «Pensionierungsplanung für Mediziner» und profitieren Sie mit dem exklusiven S'ISS-Leser-Gutschein.

■ GUTSCHEIN ÜBER CHF 750.– FÜR IHRE PENSIONIERUNGSPLANUNG

Akkreditierte Vorsorge- und Pensionierungsplanungsspezialisten des FPVS (FinanzPlaner Verband Schweiz) betreuen Sie persönlich bei Ihren Planungen – Der Gutschein ist anrechenbar auf ein Pensionierungsplanungsmandat und gültig bis zum 30.06.2015 – Kontaktieren Sie uns mit dem Antwortalon auf Seite 43 des Finanzjournals.

TASCHENGELD

EINE ORIENTIERUNGSHILFE FÜR ELTERN

Als Eltern möchten wir, dass unsere Kinder den verantwortlichen Umgang mit Geld möglichst früh erlernen. Das eigene Taschengeld ist hierfür der optimale Einstieg. Aber wozu wird das Taschengeld verwendet? Heutzutage weckt verlockende Werbung überall neue Bedürfnisse und regt schon die Jüngsten zum Konsum an. Kinder erfüllen sich so manch kleinen Herzenswunsch – ein Teil des verfügbaren Geldes wird aber auch gespart. Wir haben für Sie einige Tipps zu dem Thema zusammengestellt.



Die Zahlung eines Taschengelds ist für Eltern keine Pflicht. Es ist jedoch sinnvoll, dass der Nachwuchs früh lernt, mit seinem eigenen Geld zu wirtschaften, denn 80% der zahlungsunfähigen Erwachsenen geraten vor dem 25. Lebensjahr in die Schuldenspirale. Wer als Kind bereits sein eigenes Budget verwaltet hat, kommt weniger leicht in Versuchung, das erste Ausbildungsgehalt zu verprassen. Begriffe wie Planen, Einteilen, Verzichten oder Sparen werden erlebbar und bekommen eine Bedeutung. Neben diesem pädagogischen Aspekt gibt das Taschengeld

Ihrem Kind das Gefühl, unabhängig und somit «gross» zu sein. So kann das Taschengeld ein kleiner Beitrag zur Stärkung des Selbstbewusstseins sein.

Lassen Sie Ihr Kind frei über sein Taschengeld verfügen (ausgenommen Zigaretten und Alkohol natürlich) und kontrollieren Sie nicht, was es damit macht. Dagegen ist es sinnvoll, wenn Sie mit ihm Vereinbarungen treffen, dass es keine Vorschüsse gibt und dass es sich kein Geld von anderen leihen darf und selbst kein Geld verleihen soll. Wenn Ihr Kind jammernd vor Ihnen steht, weil es das Taschengeld in einen Fehlkauf investiert hat, ersetzen Sie das Geld nicht. Auch solch harte Erfahrungen sind wichtig. Grundsätzlich sollte Taschengeld nicht an Leistungen gekoppelt sein und genauso wenig eignet es sich als Erziehungs- und Druckmittel oder als Belohnung. Es sollte pünktlich und regelmässig gezahlt werden, ohne dass Ihr Kind Sie daran erinnern muss.

Taschengeld. So viel darf's sein

Ein guter Zeitpunkt, mit dem Taschengeld zu beginnen, ist, wenn Ihr Kind anfängt zu rechnen. Für kleinere Kinder ist ein Planungshorizont von einem Monat nicht beherrschbar. Deshalb eignet sich für Kinder unter 10 Jahre eine wöchentliche Auszahlung. Danach kann, auch abhängig vom Reifegrad des Kindes, spätestens aber mit ca. 14 Jahren, auf ein monatliches Taschengeld umgestellt werden. Eine Orientierungshilfe für Eltern, die nicht genau einschätzen können, wie viel Taschengeld sie ihren Kindern zahlen sollen, liefert die Budgetberatung Schweiz.

SACKGELDTABELLE DER BUDGETBERATUNG SCHWEIZ

■ 1. BIS 4. SCHULJAHR:	
WÖCHENTLICHES TASCHENGELD (pro Schuljahr 1 Franken)	
1. Schuljahr:	1 Franken
4. Schuljahr:	4 Franken
■ AB 5. SCHULJAHR:	
MONATLICHES TASCHENGELD	
5. und 6. Schuljahr:	25 bis 30 Franken
7. und 8. Schuljahr:	30 bis 40 Franken
9. und 10. Schuljahr:	40 bis 50 Franken
ab 11. Schuljahr:	50 bis 80 Franken

Ab der Oberstufe kann das Taschengeld schrittweise erweitert werden. Die gezahlten Beträge sollen sich nach dem effektiven Aufwand und dem finanziellen Rahmen des Familienbudgets richten.

Ihr Kind wird Ihnen selbstverständlich immer nur von Freunden erzählen, die ein höheres Taschengeld bekommen, und über die anderen schweigen. Lassen Sie sich deshalb nicht in Verhandlungen drängen. Über die Höhe des Taschengeldes entscheiden Sie!



Taschengeld – wofür es ausgegeben wird

Ein Grossteil des Taschengeldes geht für kleinere Anschaffungen drauf, die Eltern nicht kaufen wollen. Die Wunschliste ändert sich natürlich mit dem Alter. Sind es bei jüngeren Kindern eher Süßigkeiten, CDs, DVDs und Hobbies, treten bei älteren Kindern oft der Ausgang, Natels und andere elektronische Geräte in den Vordergrund.

Die Summen, die Kinder und Jugendliche heute zur Verfügung haben, steigen kontinuierlich an. Zum regelmässigen Taschengeld kommen oftmals grosszügige Geldgeschenke für Geburtstage oder Weihnachten sowie bei älteren Jugendlichen erste Einkünfte durch z.B. Ferienjobs. Zugleich ist ein Mentalitätswechsel eingetreten. Während wir meist mit dem Grundsatz «Sparen, dann kaufen» aufgewachsen sind, tritt heutzutage das «Kaufen, dann abzahlen» in den Vordergrund. Es ist dringend nötig, hier frühzeitig gegenzusteuern, sonst ist die spätere Verschuldung vorprogrammiert.

85 Prozent der Kinder sparen zumindest einen Teil ihres Taschengeldes für grössere Anschaffungen. Grössere Beträge sollten besser zur Bank gebracht, als zu Hause im Sparschwein verwahrt werden. Die meisten Banken bieten Vorzugszinsen für Kinder,

dazu locken viele mit Extras und Überraschungen. Von diesen sollte man sich nicht verführen lassen, sondern die Konditionen genau prüfen. Kontoführung und sämtliche Buchungsvorgänge sollten für Kinder- und Jugendsparkonten immer kostenfrei sein. Die meist besseren Zinskonditionen gelten je nach Bank für unterschiedliche Anlagesummen, deshalb besser das Kleingedruckte lesen. Eine Besonderheit, die es zu beachten gilt: Bei manchen Instituten zählt Guthaben auf Kinderkonten als «geschütztes Kindervermögen». Einige Banken verweigern die Auszahlung daher strikt, andere verlangen Belege dafür, dass das Geld im Interesse des Kindes eingesetzt wird. Wieder andere zahlen ohne Rückfrage jeden gewünschten Betrag an die Eltern aus. Je nachdem, wozu man das Konto nutzen möchte, sollte man sich über diesen Sachverhalt im Vorfeld einer Kontoeröffnung informieren.

Neben der Gewährung von Taschengeld ist es grundsätzlich sinnvoll, wenn Sie bei sich zu Hause Geld thematisieren. Kinder sollen wissen, dass auch Eltern sparen müssen, um sich bestimmte Dinge leisten zu können. Nehmen Sie die Kinder mit zum Einkaufen, und weisen Sie auf die Preise von Produkten hin. Beziehen Sie dabei den Preis z.B. einer Süßigkeit auf das wöchentliche Taschengeld Ihres Kindes, um eine verständliche Basis zu schaffen. ■



Heike Lentjes
Direktorin
ACADEMIX Consult AG

s'iss

KLEINANZEIGEN

GESUCHE

Erfahrene *Hausärzte* suchen Praxis (Einzel- oder Gemeinschaftspraxis) in der Deutschschweiz zur Übernahme 2015 oder 2016.
Chiffre PM 2015 2217

Gut ausgebildeter *Gynäkologe* (inkl. Geburtshilfe) sucht Praxis zur Übernahme 2015 bis 2016.
Chiffre PM 2015 2896

Zahnarztpraxis zur Übernahme in 2015 gesucht.
Chiffre PM 2015 2138

Operativ tätiger *Augenarzt* mit langjähriger Erfahrung sucht Praxis zwecks Einstieg/Übernahme.
Chiffre PM 2015 2756

Gynäkologin sucht Praxis zum Einstieg. Teilzeit erwünscht, aber nicht Bedingung. Praxisübernahme später möglich.
Chiffre PM 2015 2090

Erfahrener *Pneumologe* (OA Unispital) sucht Praxis zur Assoziation oder Übernahme.
Chiffre PM 2015 2215

Facharzt für *Orthopädie* sucht Praxis mit Belegspital.
Chiffre PM 2015 2314

ANGEBOTE

Sehr lukrative *Hausarztpraxis* sucht 1-2 Nachfolger; Übergabe 2015.
Chiffre PM 2015 8177

Gut ausgestattete, moderne *Zahnarztpraxis* zu verkaufen.
Chiffre PM 2015 8216

Dermatologe zum Einstieg in moderne Gemeinschaftspraxis mit Top-Ausstattung gesucht.
Chiffre PM 2015 8888

TCM-Praxis sucht Nachfolger, gleitender Übergang möglich.
Chiffre PM 2015 8245

Altersbedingte Nachfolge: *Hausarztpraxis* (LU); Übergabe ab 07/2015 möglich.
Chiffre PM 2015 8669

Gynäkologin sucht Nachfolger zur Übernahme ihrer Praxis in 2015.
Chiffre PM 2015 8197

Neurologische Praxis an bester Lage abzugeben.
Chiffre PM 2015 8730

Einstieg in *Hausärztliche Gemeinschaftspraxis*, Pensum flexibel. Die Praxis ist auf dem neuesten Stand.
Chiffre PM 2015 8357

Genossenschaftlicher Arbeitgeber bietet attraktive Anstellungen für Praktische Ärzte, *FA Allgemeinmedizin*, *FA Innere Medizin*, *Pädiater* und *Gynäkologen* in diversen medizinischen Grundversorgungszentren; Teilzeit ab 30% möglich.
Chiffre PM 2015 8123

zur Rose



„Medikamente dürfen vor allem eines nicht: fehlen. Zur Rose kümmert sich professionell um die effiziente Bewirtschaftung meiner Apotheke - und mir bleibt mehr Zeit für meine Patienten“

Dr. med. M. Grahmann, Luzern

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe der Chiffre-Nummer an: PRESSE@ACADEMIX.CH bzw. an: ACADEMIX CONSULT AG, S'ISS, Berg 26, 9043 Trogen

DÖRFER VOLL SCHUHE

DER TRAUM VIELER FRAUEN
UND SO MANCHER MÄNNER

Hochwertige Schuhe veredeln jedes Outfit. Ihre Anschaffung kann aber schnell Preisregionen erreichen, bei denen man schon von Investitionen sprechen kann. Umso grösser ist das Hochgefühl, wenn man ein erstklassiges Schnäppchen ergattert kann.

Erst klingeln, dann die Treppe hoch in den ersten Stock, einmal links abbiegen, und man hat ihn erreicht, den Traum der meisten Frauen (wenn man denn Vorurteilen Glauben schenken mag): Ein Raum hochwertigster Schuhe zu Preisen, für die man zuhause nur Massenware bekommt. Hier sind Schuhe die «Hausherren», schliesslich liegt der kleine Raum, in dem den Besucher Schnürschuhe, Sandalen, Pumps und Ballerinas erwarten, auf dem Firmengelände der Marke Santoni. Dort werden die Schuhe nicht nur erdacht und produziert, sondern auch gleich verkauft.

Das italienische Schuhhaus mag Boutiquen in Mailand, Moskau, Cannes oder Tokio unterhalten. Aber nirgendwo wird man den Schuhen als Kunde näherkommen können als in dieser ziemlich nachbarschaftlichen Umgebung. Gegenüber, auf der anderen Strassenseite, wachsen dicke Salatköpfe, da liegen aufgerollte Gartenschläuche, Teppiche hängen zum Lüften über dem Balkon. Von irgendwoher gackern ein paar Hühner. Und trotzdem riecht es in dem kleinen Städtchen Corridonia mit gerade einmal 15'000 Einwohnern neben Natur auch nach Leder.

Hier in Mittelitalien, mitten in der Region Marken, ist die Gegend der traditionellen italienischen Schuhmacher. Über 1'700 Fabriken sind auf einem Streifen entlang der Küste ansässig. Was sie fertigen, wird in die ganze Welt geliefert, aber wie etwa Winzer oder Bauern, so verkaufen diese Schuhmacher ihre Produkte eben auch «ab Hof», die Küste rauf, die Küste runter. Teure Schuhe sind hier regionaltypische Produkte, prodotti tipici, und ihre Preise sind wegen der Nähe zu den Fabriken um ein Drittel bis zur Hälfte geringer als in gewöhnlichen Geschäften.

Schuhkauf als Erlebnis

Das macht diese Läden zu attraktiven Ausflugszielen für Einheimische und Touristen. Beste Qualität, und die noch zu attraktiven Preisen, ist für Schuhliebhaber ein unwiderstehliches Argument. Und anders als in den überall wuchernenden Outlet Malls nach amerikanischem Vorbild muss man hier, neben den günstigen Preisen, zugleich die Prise Lokalkolorit nicht missen.

Beim Blick auf den Stau im Verkehrskreislauf kurz vor der Einfahrt zu Tod's, der nächsten Marke mit Verkauf in Casette d'Ete, glaubt man jedenfalls, ein

Paradebeispiel von Schuh-Tourismus beobachten zu können. Beim Shoppingtrip im Grünen treten sich die Schnäppchenjäger gegenseitig auf die Füsse: Italienische Familien schieben ihre Buggys durch die Gänge der Filiale, in der es auch die ebenfalls zum Unternehmen gehörenden Marken Hogan und Fay zu kaufen gibt. Zusammen lassen die drei Marken den weitläufigen Laden wie das Erdgeschoss eines Kaufhauses wirken. Touristen, denen eine Woche pralle Sonne an der Nasenspitze anzusehen ist, treffen vorne am Stand neben den iPad-Hüllen und Geldbörsen auf junge Styler mit verspiegelten Sonnenbrillen in den Haaren und hochgekrempten Jeans. Und ältere Herren in feinen Kaschmirpullovern, die aussehen als ob sie auch das Doppelte für ein Paar rahmengenähte Schuhe bezahlen könnten, scheinen dennoch ihren Spass zu haben an der Jagd nach Schnäppchen.

Auch unbekannte Marken probieren

Denn die regt auch zur Kommunikation an. Nicht zu einem boutiquegerechten, gedämpften Flüstern, eher zum lauten Plaudern und Lachen mit der Familie - oder mit Fremden. Da schaut eine Frau unschlüssig auf ihre Füsse, links ein Schnürschuh mit Budapester Stickerei in Schwarz-Weiss,

rechts einer in Grau-Weiss, schon kommt ein weiterer Styler-Typ, sieht sich ungefragt beide Paare an und sagt: «Nimm die Grau-Weissen, die sind etwas Besonderes.» Oder dieser Mann, der in der Hand ein elefantengraues Paar hält, ruft seiner Frau auf dem Weg zur Umkleidekabine für Umstehende hörbar zu: «Wenn die mir passen, nehme ich sie auch noch in Schwarz und Beige.»

Damit hat er mehr Glück als Regula aus Chur, die auf der Suche nach einem Paar schwarzer Schuhe ist und nun zwischen einem in Tomatenrot und einem in Dunkelblau zu wählen hat. Beim Shopping in den Schuhdörfern findet man selten das, was man tatsächlich sucht, und wird stattdessen mit zig anderen Optionen konfrontiert. Es ist ein budgetfreundlicher Kompromiss, den man hier zu schliessen hat: Die Schuhe kosten die Hälfte, dafür bezahlt man am Ende mit hoher Wahrscheinlichkeit für Modelle, die nicht schwarz sind, sondern dunkelblau, so wie Regulas neue Schnürschuhe jetzt. Oder man stösst auf Schuhmarken, die man zuvor noch gar nicht kannte. Loriblu oder Fabi zum Beispiel sind in der Schweiz den wenigsten geläufig. In dem Fall sollte man trotzdem nicht zögern, sondern prüfen und probieren. Vielleicht entdeckt man ja seine neue persönliche Lieblingsmarke. ■

ADRESSEN:

TOD'S/FAY/HOGAN
Casette d'Ete
63019 Sant'Elpidio a Mare
www.tods.it

SANTONI
Via E Mattei, 59
62014 Corridonia
www.santonishoes.com

FABI
Via F. Rossa 49
62015 Monte San Giusto
www.fabishoes.it

LORIBLU
Via dell'Economia, 9
63020 Porto Sant'Elpidio
www.loriblu.com



St. Laurentius wird als einer der besten Sekte Deutschlands auch beim Bundespräsidenten im Schloss Bellevue ausgeschenkt. Bei der Entwicklung des Spitzengetränkes gab es allerdings eine Menge Scherben.

Wer ein Glas St. Laurentius verkostet, bemerkt sofort den Zauber, der diesen Sekt von anderen abhebt. Linden- und Akazienblüten-, Rosen- und Pfirsichduft, am Gaumen Kraft und Grösse eines guten Champagners. Kein Wunder, dass das Gut St. Laurentius 2014 bereits zum sechsten

Mal als bester Sekterzeuger Deutschlands ausgezeichnet wurde. Seit 1999 beliefert es den Bundespräsidenten im Schloss Bellevue, 2003 wurde es Hoflieferant des schwedischen Königshauses. Heute werden 80.000 Flaschen Sekt nach der Methode der klassischen Flaschengärung hergestellt.

Spinnerte Ideen

Nach Übernahme des väterlichen Betriebes 1982 entschloss sich Winzer Klaus Herres, etwas ganz Neues auszuprobieren und zum ersten Mal Sekt aus Mosel-Riesling zu machen. Er sammelte 100 gebrauchte Champagner-Flaschen, füllte sie

Scheppern! Die zweite Gärung hatte begonnen, und zwar viel zu heftig. Eine Flasche nach der anderen zerplatzte. Hilflos musste Klaus Herres zusehen und zuckte bei jedem Knall zusammen. Seine Sekträume tröpfelten auf den Kellerboden.

Rütteln mit Schutzkleidung

Da half nur noch Beten. Letztendlich hatte der heilige Sankt Laurentius, Namenspatron der Parzelle, aus der der ungebärdige Wein stammte, ein Einsehen – jede dritte Flasche überstand die Gärung. Der Schreck steckte der Familie noch in den Knochen, als es ans Abrütteln ging. Ausgerüstet mit wattiertem Skianorak und Motorrad-Helm, die Hände durch dicke Handschuhe geschützt, begann Herres im Keller zaghaft zu rütteln – jeden Tag, zwanzig Tage lang, so wie es ihm ein Champagner-Winzer beigebracht hatte: rütteln und die Flasche dabei stets ein wenig um ihre Achse drehen und etwas steiler ins Rüttelpult zurückstellen.

Er hatte auch die trickreiche Handbewegung gelernt, mit der man beim Degorgieren verhindert, dass mehr als ein Spritzer Schaumwein mit dem Hefepropfen herausgeschleudert wird. Nun blieb nach dem Enthefen noch das Problem der Verkorkung. Auf einem Flohmarkt in Le Mesnil-sur-Oger, auf dem ausrangierte Gerätschaften



nach sorgfältiger Reinigung mit seinem jungen Riesling und mischte diesem die Dosage zu, wie er es im Keller eines Champagne-Winzers gesehen hatte. Die Mixtur stellte er selbst aus zwei Flaschen Riesling Spätlese mit einigen Löffeln Zucker und ein paar Prisen Reinzuchthefer her.

Da kein genaues Rezept vorhanden war, nahm er reichlich von der Hefe, um zu verhindern, dass die zweite Gärung eventuell nicht in Gang kommen würde. Mehrmals täglich stahl sich Herres zu seinen mit Kronkorken verschlossenen Flaschen in den Keller und hoffte auf die ersten Gärgeräusche - und hörte nichts. Als er aber eines Abends spät nach Hause kam, stand seine Mutter bereits händeringend an der Haustür. Im Keller war der Teufel los, sie hörten ein ständiges Knallen und

zur Champagnerherstellung anboten wurden, fand Klaus Herres neben den ersten Rüttelpulten auch ein geeignetes Gerät zur Verkorkung. Nach Abrütteln, Degorgieren und Verkorken waren von den anfänglich hundert ganze zwanzig Flaschen Leiwener Riesling-Sekt als Ergebnis dieses ersten Schaumwein-Abenteuers übrig geblieben. Der Markenname stand fest: St. Laurentius Sekt.

Deutschlands Bester

Das Experiment hat sich gelohnt. Klaus Herres und sein Sekt sind mittlerweile mit einer Vielzahl nationaler und internationaler Auszeichnungen prämiert. Auf Gut Laurentius kann direkt probiert werden. Und damit man die edlen Tropfen ausgiebig und sorglos kosten kann, steht mit der zugehörigen «Sektstuuf» ein kleines Hotel mit Restaurant zur Verfügung. ■

SEKTGUT ST. LAURENTIUS

Laurentiusstrasse 4
D-54340 Leiwener
Tel.: +49-(0)6507-3836
Mail: mail@st-laurentius-sekt.de
Bezugsquellen:
Direkt ab Hof oder z.B. über
www.st-laurentius-sekt-shop.de



VOM WEIN ZUM SEKT, ODER VOM KNALLER ZUM KNÜLLER



ANKOMMEN 2.0

COMMUNIDAS – DAS NETZWERK DEUTSCHER ÄRZTE IN DER SCHWEIZ

Deutsche Mediziner sind in der Schweiz nicht alleine. Im Gegenteil, durch den seit Jahren hohen Bedarf an medizinischen Fachkräften sind deutsche Ärzte und Zahnärzte heute ein wichtiger Bestandteil des Schweizer Gesundheitssystems.

Das soziale Netzwerk verbindet deutsche Ärzte und Zahnärzte in der Schweiz sowie ihre Angehörigen mit Gleichgesinnten. Auf fachlicher wie privater Ebene fördert es den Austausch und bietet zahlreiche Informationen zu verschiedensten Themenbereichen. Zusätzlich profitieren Mitglieder von zahlreichen Sonderkonditionen bei diversen Partnern.

Egal, ob man gegenwärtig einen Umzug in die Schweiz in Betracht zieht, oder diesen Schritt schon vor längerer Zeit gemeistert hat – communiDAS hat es sich zum Ziel gesetzt, deutschen Ärzten und Zahnärzten in der Schweiz eine gemeinsame Plattform zu bieten und das Leben in der Schweiz zu vereinfachen. communiDAS versteht sich dabei als ein aktiv gestaltetes Netzwerk, in dem die Mitglieder Kontakte knüpfen, selbst Informationen einstellen, diskutieren und austauschen, nach ihren Interessen Gruppen und Diskussionsforen bilden, Veranstaltungen organisieren und vieles mehr – sei es eben fachlich, oder über Tipps zu Familie, Freizeit, Kultur, ... Den Möglichkeiten sind kaum Grenzen gesetzt.

COMMUNIDAS – DAS NETZWERK FÜR:

- In der Schweiz lebende deutsche Ärzte und Zahnärzte, die sich vernetzen wollen und Austausch suchen
- Mediziner in Deutschland, die einen Umzug in die Schweiz erwägen und sich über communiDAS informieren und integrieren
- Wegzügler aus der Schweiz, die ihre Kontakte weiter pflegen und über Fachliches auf dem Laufenden bleiben
- Die Familienangehörigen der Mediziner, die sich über communiDAS vernetzen, integrieren und informieren
- Schweizer mit Integrationsfunktion, die beruflich oder privat viel Kontakt zu Deutschen in der Schweiz pflegen

Gleichzeitig stellt communiDAS über einen Service-Bereich umfassende Informationen zu bilateralen Steuerfragen, zur ärztlichen Praxis, Versicherungen, zur Fragen des Zuzugs sowie zu allgemein Wissenswertem zur Verfügung. Wie auch das Netzwerk selbst werden die verfügbaren Inhalte laufend ausgebaut und aktualisiert. Deutsche Ärzte und Zahnärzte in der Schweiz haben einen gemeinsamen Erfahrungshintergrund

und ein zunehmendes Bedürfnis nach fachlicher und sozialer Vernetzung, dem mit communiDAS Rechnung getragen wird. Neben den umfassenden Möglichkeiten, sich vertraulich und sicher in einem geschlossenen Netzwerk auszutauschen, bietet communiDAS noch weitere interessante Möglichkeiten. Zum Beispiel können über den Marktplatz Praxen, Praxis-Immobilien & -Ausstattung sowie Stellenangebote & -gesuche ebenso veröffentlicht werden wie auch private Inserate zu Sport, Kultur, Kindern und vieles mehr.

Dem niedergelassenen Mediziner erleichtert der Austausch über communiDAS den Auf- und Ausbau seines Zuweisungsnetzwerks. Wer bereits länger hier wohnt und sein eigenes soziales Umfeld hat, kann weitere Freunde gewinnen. Mit Kollegen kann man sich auf kurzem Weg austauschen, Fachgruppen zu Spezialthemen gründen oder auf interessante Publikationen hinweisen. Und wer die schöne Schweiz wieder verlässt, behält eine Möglichkeit, Kontakte einfach aufrechtzuerhalten und weiter Teil des Informationsnetzwerks zu bleiben.

Mitglieder von communiDAS profitieren exklusiv von einer Reihe von Vergünstigungen und Sonderkonditionen, z.B. stark rabattierten Kollektivtarifen bei ausgewählten Versicherungen. Über ein deutsches Autohaus können zu Sonderkonditionen Neu- und Gebrauchtfahrzeuge der Volkswagen-Gruppe (VW, VW Nutzfahrzeuge, AUDI und Skoda) erworben werden. Als besonderen Service für communiDAS unterstützt das Partnerunternehmen umfassend bei administrativen und Zollformalitäten.

Fussball-Fans haben die Möglichkeit, über communiDAS Tickets für Heimspiele des FC Bayern München in der Allianz-Arena zu bekommen.

Mitglied wird man einfach durch die Registrierung auf www.communidas.ch.

Um den individuellen Lebenssituationen Rechnung zu tragen, bietet communiDAS zwei Arten der Mitgliedschaft: den Standard-Account für den Mediziner alleine sowie einen Partner-Account für den Mediziner mit Lebenspartner. Unmittelbar nach der Registrierung ist die Mitgliedschaft aktiv, und der Erkundung von communiDAS steht nichts mehr im Weg. Übrigens: Der Mitgliedsbeitrag zu communiDAS ist steuerlich abzugsfähig. ■

communiDAS
COMMUNITY DEUTSCHER ÄRZTE SCHWEIZ

Ankommen 2.0

communiDAS – Das Netzwerk für Deutsche Ärzte in der Schweiz



Mit communiDAS



- bilden Sie ein **Netzwerk** mit Gleichgesinnten zum fachlichen und privaten Austausch.



- treffen Sie Kollegen und Freunde in **Gruppen** zu Themen jeder Art.



- haben Sie alle wesentlichen **News und Termine** stets präsent. Vorträge, Gruppen-Events, Konferenzen oder Seminare liefern Ihnen wertvollen fachlichen Input.



- profitieren Sie von exklusiven **Serviceleistungen**, wie z.B. Zuzugsinformationen, Beratungsleistungen, Mitgliedervergünstigungen bei Autos, Versicherungen uvm.



- steht Ihnen ein umfassender **Marktplatz** offen. Was Sie auch suchen oder anbieten – eine Praxis zur Übernahme, eine Praxisvertretung oder private Inserate – hier finden sich Angebot und Nachfrage.

Als Mitglied von communiDAS kommen Sie in der Schweiz einfach besser an. **Von Anfang an!**

Mehr Informationen unter:
www.communidas.ch





Caffè à l'italianità: Der sizilianische Architekt Mario Trimarchi hat für Alessi die Espresso-Kanne «Ossidiana» gestaltet. Sie erinnert an die Facettierung der traditionellen italienischen Espresso-Kanne.

Traditionsreiches Kobaltblau zeichnet das Porzellan «Wunderkammer», Sieger by Fürstenberg, aus.



Die Moccakanne «Sphinx» der Silbermanufaktur Robbe & Berking veredelt jeden Tisch.



Ein echter Espresso kommt nicht aus der Kapsel, dafür braucht es eine richtige (Espresso)Maschine. Sie ist, zusammen mit frischem Kaffee, hochwertiger Kaffeemühle und dem richtigen Gespür, Garant für einen rundum himmlischen «Caffè», wie er besser nicht sein könnte. Eine Espresso-Maschine muss in erster Linie schnell Druck aufbauen können – eine Siebträgermaschine mit 8.5 – 9.5 Bar ist genau richtig. Die Rocket «R58» ist eine Dual-Boiler Espresso-Maschine mit PID-Temperatursteuerung, gewerblicher Rotationspumpe und der Möglichkeit, die Maschine mit direktem Wasseranschluss oder mit dem herausnehmbaren Wasserbehälter zu betreiben. Die beiden unabhängig voneinander arbeitenden Kessel stehen für höchste thermische Stabilität im Kaffeewasserkessel und hohe Dampf- und Heisswasser-Leistung durch den Service-Kessel mit unabhängig regelbaren Temperaturen.



WER IN DIE WAHRE DUFT- UND KULTURWELT VON KAFFEE EINTAUCHT, ERFÄHRT DAS ALLTAGSGETRÄNK VÖLLIG NEU.

KAFFEEKULT(UR)

Ein echter Espresso kommt nicht aus der Kapsel, dafür braucht es eine richtige (Espresso)Maschine. Sie ist, zusammen mit frischem Kaffee, hochwertiger Kaffeemühle und dem richtigen Gespür, Garant für einen rundum himmlischen «Caffè», wie er besser nicht sein könnte. Eine Espresso-Maschine muss in erster Linie schnell Druck aufbauen können – eine Siebträgermaschine mit 8.5 – 9.5 Bar ist genau richtig. Die Rocket «R58» ist eine Dual-Boiler Espresso-Maschine mit PID-Temperatursteuerung, gewerblicher Rotationspumpe und der Möglichkeit, die Maschine mit direktem Wasseranschluss oder mit dem herausnehmbaren Wasserbehälter zu betreiben. Die beiden unabhängig voneinander arbeitenden Kessel stehen für höchste thermische Stabilität im Kaffeewasserkessel und hohe Dampf- und Heisswasser-Leistung durch den Service-Kessel mit unabhängig regelbaren Temperaturen.

Bezug über:
www.protable.ch

Kapsel-, Filter-, aromatisierter Kaffee oder Kaffee auf die Schnelle? Kein Thema für wahre Kenner und Geniesser, denn Kaffeekultur zeigt sich im Wissen um Provenienzen, Röstungen, Mahlung. Wer schon einmal an einer Kaffeerösterei vorbeigekommen ist, weiss, wie unwiderstehlich der Duft von frisch geröstetem Kaffee ist – und genau darin liegt der Schlüssel zu himmlischem Kaffeegenuss, in der Bohne – und in deren Röstung. Das hat nichts mit Massenware zu tun: Hier zählt nur das Echte. Gerade in den letzten Jahren haben sich viele kleine Röstereien mit exzellenten Kaffees einen Namen gemacht. Sie kümmern sich von der Herkunft und vom Anbau der Bohne bis zum richtigen Röstgrad um alles, hegen und pflegen ihre «Single Origins» wie einen guten Wein. Und der Vergleich ist gar nicht so weit weg. Denn genau wie bei einem edlen Wein soll schliesslich auch Kaffee den reinen und perfekten Genuss bieten. «4 Ms» stehen dabei im Mittelpunkt: Mischung, Mühle, Maschine und Mensch – so lernt es ein Barista-Schüler.

Die Mischung macht's nicht alleine

Herkömmliche Kaffeemischungen gleichen die natürlich schwankenden Rohkaffee-Qualitäten aus und bieten damit gleichbleibende Aromen. Das mag 100% Arabica sein, doch setzt sich die Mischung aus diversen Arabica-Sorten zusammen. Echte, sortenreine «Single Origins» wie 100% Caturra, Jamaica Blue Mountain oder Maragagype sind hingegen wie ein «Château XY» bei Bordeaux-Weinen und von allerbesten Qualität und Herkunft. Um diese «Originale» kümmern sich denn auch nicht Grosskonzerne und Massenröstereien, sondern kleine, feine Röst-«Manufakturen», wie sie gerade in der Schweiz zu finden sind. Sie gehen auf die Suche nach den Besten – in den besten Anbaugebieten versteht sich. Sie achten auf die Art von Anbau, Pflege und Ernte und kümmern sich dann um die Kunst der Röstung. Wenn man weiss, dass dabei rund tausend neue Stoffe in unendlicher Feinheit und Abstufung entstehen, lässt sich erahnen, welches Geschmacksspektrum sich alleine in diesem Teil der Kaffeentstehung verbirgt. Nein, einen Kaffee sollte man nicht totrösten – das macht man nur mit Minderqualitäten. Fruchtig, tiefgründig, aromatisch, purer Geschmack entwickelt sich

mit Fingerspitzengefühl. «Das Röstkaffee-Aroma ist eines der besterforschten und komplexesten der Welt. Es gibt nicht einen einzelnen Aromastoff, der deutlich nach Kaffee schmeckt, wie etwa das Vanillin bei Vanille, sondern Fülle und Harmonie sind nötig wie beim Wein», erklärt die SCAE Schweiz (Speciality Coffee Association) auf ihrer Homepage www.swisscafe.com das Geheimnis. Erst so lässt sich der wahre Luxus von Kaffee entdecken.

Filter oder Maschine?

Nach der Röstung kommt die Mahlung, und auch diese ist eine Wissenschaft für sich, denn sowohl die Feinheit wie die Methode entscheiden über die Qualität des Geschmacks und über die Crema. Und schliesslich die Maschine – beziehungsweise die Art und Weise, wie der gemahlene Kaffee gebrüht wird. Bei Kaffeefiltern und Filtermaschinen wird mittelgrob gemahlener Kaffee mit heissem Wasser ohne Druck aufgebrüht. Bei Halb- und Vollautomaten wird das heisse Wasser hingegen mit hohem Druck durch den fein gemahlene Kaffee gepresst, und die dabei entstehende Crema wird zum Qualitätsmassstab.

Individueller Gusto

Ob klassische Maccinetta oder prächtige Espresso-Maschine, Cafetière oder Filteraufguss, Halb- oder Vollautomat: je nach Vorliebe sind der Zubereitungsart keine Grenzen gesetzt. Gleiches gilt für die richtige Tasse, die den Genuss vollendet. Dünnwandiges Porzellan, dicke Keramik oder Thermoglas? Tasse oder Becher? Je nachdem, ob es Espresso, Café crème, Schale hell, Latte macchiato, Wiener oder türkischer Kaffee sein soll!

«Slow Coffee»

Eiskalt gebrüht – folgt man den Genuss-Aposteln, soll dies das Nonplusultra sein. Auch hier gilt selbstverständlich der Provenienz und Röstung höchste Sorgfalt, doch werden die Aromen des Kaffees nicht heiss, sondern eiskalt herausgelockt. Kaltes Eiswasser tropft stundenlang über das frisch gemahlene Kaffeepulver, wodurch ein Konzentrat entsteht, das völlig neue Aromawelten erschliesst. Damit dies perfekt gelingt, gibt es spezielle Zubereitungsgeräte und Rezepte. Alles kalter Kaffee? Ganz im Gegenteil: Purer Hochgenuss! ■

IHRE GEWINNCHANCE!

WIR VERLOSEN DREI ATTRAKTIVE PREISE

1. PREIS

EIN VERLÄNGERTES WOCHENENDE IM LUXURIÖSEN WALDHAUS FLIMS MOUNTAIN RESORT & SPA

für 2 Personen inkl. Classic Private Spa Experience im Wert von CHF 1'500.–



PRIVATE SPA EXPERIENCE

ARRANGEMENT WALDHAUS FLIMS MOUNTAIN RESORT & SPA

- 2 Übernachtungen für 2 Personen inklusive lukullischem Waldhaus-Frühstücksbuffet im 5* Superior Gästehaus Grand Hotel Waldhaus
- Willkommens-Champagner auf dem Zimmer
- 2 Resort Dining - Abendessen nach Wahl in einem der 4 Restaurants
- Classic Private Spa Experience für zwei Personen, 150 Min. (ohne Behandlungen)
- Freie Nutzung der Wellnessoase delight spa & beauty mit Teilnahme am delight weekly workout Programm

Teilnahmeschluss für das Gewinnspiel: 31. Mai 2015

Die Teilnahme am Gewinnspiel ist kostenlos und nicht an den Abschluss eines Rechtsgeschäfts geknüpft. Teilnahmeberechtigt sind alle natürlichen Personen ab 18 Jahren mit Wohnsitz in der Schweiz. Ausgenommen sind die Mitarbeitenden der ACADEMIX Consult AG und ihre Angehörigen. Pro Person ist nur eine Teilnahme zulässig. Aus zureichenden Gründen (z.B. falsche Angaben bei der Anmeldung) können Teilnehmer (auch nachträglich) ausgeschlossen werden. Einsende- bzw. Teilnahmeschluss ist der 31. Mai 2015. Nach Teilnahmeschluss werden die Gewinner ausgelost und schriftlich oder per E-Mail benachrichtigt. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Gewinne aus dem Wettbewerb sind in der Schweiz steuerpflichtige Einkommen. Jede Haftung für Steuerpflichtigen der Gewinner wird abgelehnt. Ihre Kontaktdaten aus der Gewinnspielteilnahme werden von der ACADEMIX Consult AG und ihren Tochtergesellschaften nicht zu Werbe- und Marketingzwecke verwendet. Die Daten werden vertraulich behandelt. Mit der Gewinnspielteilnahme anerkennen die Teilnehmer die obigen Bedingungen.



2. PREIS

ST. LAURENTIUS SELEKTIONS-PAKET

30 ausgesuchte Flaschen der vielfach prämierten Sekte des Sektguts St. Laurentius



3. PREIS

FC BAYERN MÜNCHEN IN DER ALLIANZ ARENA

4 Tickets für ein Heimspiel des FC Bayern München in der Allianz Arena; Bundesliga-Saison 2015/2016

PERSÖNLICHER ANTWORTTALON / BERATUNGSGUTSCHEINE

Nutzen Sie die Gelegenheit und melden Sie sich zu einem kostenlosen Beratungsgespräch an:

Profitieren Sie von den exklusiven S'ISS-Beratungsgutscheinen (Auswahl Rückseite) und erfahren Sie mehr über die Vorzüge unserer Beratungsleistungen und Produktlösungen.

Ausserdem nehmen Sie so an unserem Gewinnspiel teil. Zögern Sie nicht lange – füllen Sie gleich den Talon aus.

Wintersportorte gibt es in der Schweiz – mit Verlaub – wie «Sand am Meer». Aber die wenigsten bieten auch ausserhalb der kalten Jahreszeit ein umfassendes Urlaubserlebnis. Flims, Laax und Falera haben sich in den letzten Jahren erfolgreich zur Ganzjahres-Destination für Sport und Erholung entwickelt.

Wenn man eines bei uns in der Schweiz richtig gut kann, dann ist es Skilaufen. Viele Orte haben sich spezialisiert, es gibt Skigebiete für jeden Geschmack – für die Sportler, für Familien, für Geniesser. Die meisten Gebiete leiden allerdings darunter, dass sie «nur» Skigebiete sind. Mit dem ersten Schnee öffnen die Lifte, und die Touristen kommen in den Ort. Nach der Schneeschmelze im März gleichen viele Orte dann Geisterstädten, bis die nächste Skisaison beginnt. In Graubünden haben sich die Orte Flims, Laax und Falera zusammengetan und bieten ihren Besuchern das Beste für Sommer und Winter.

Flims liegt auf einer Höhe von 1'081 m über dem Meeresspiegel. Aus dem Ort und aus den Nachbarorten Laax und Falera führen insgesamt 29 Lifte



in das Skigebiet mit 285 Pistenkilometern und auf eine Höhe von 2'700 m. Böse Überraschungen muss dort keiner befürchten: Der Status sämtlicher Lifte und Pisten ist stets online oder über App einsehbar, und wer dort Ski fahren möchte, kann sich Tickets und Karten online buchen. Mit dem Auto geht es in die Garage unter den Lift, auf dem Weg nach oben greift man die gegebenenfalls gemietete Ausrüstung und steigt im Trockenen in den Lift. Was auffällt, ist die Zurückhaltung, mit welcher die Anlagen in die Berglandschaft eingefügt sind: die Talstationen heben sich kaum von den umhergelegenen Häusern ab, und die Seilbahnen schweben dezent durch die Landschaft.



Im Sommer bietet Flims Wanderern 250 km beschil- derten Wegs durch spektakuläre Natur. Die Tschingelhörner – neun Spitzen südlich des Segnapasses, der Flims mit Elm/Glarus verbindet – sind seit 2008 gar

als UNESCO-Welterbe gelistet. Ein weiterer Höhepunkt für Wanderer ist der Wasser-Wanderweg Trutg dil Flem. Der sieben Kilometer lange Weg überquert sieben Brücken des berühmten Bündner



Brückenbauers Jürg Conzett und erlaubt einmalige Einblicke in die Spuren des Bergsturzgebietes. Zahlreiche kleine und grössere Hütten und Restaurants sorgen

bei aller Ertüchtigung dafür, dass das leibliche Wohl nicht zu kurz kommt. Am oberen Ende des Wasserwegs erwartet einen z.B. die Segnes-Hütte, eine modern ausgestattete Berghütte mit feiner Küche und beeindruckender Getränkeauswahl.

Wer es etwas schneller will, entscheidet sich eher für das Velo. Auch hier kommen bei einer Auswahl von 330 km markierten Bike-Routen Einsteiger, Fortgeschrittene und Experten auf ihre Kosten. Familien geniessen den spektakulären Ausblick auf die Rheinschlucht, während sich die ehrgeizigen Sportler auf Touren wie der Marathonstrecke Ruinaulta mit 86 km Länge auf bis zu 2'800 Höhenmetern austoben können.



Ganz speziell ist die Freeride Academy – früher eine Tennishalle, heute ein Indoor-Sportspielplatz. In der ersten Freestyle-

Halle Europas können sich Freestyler auf 1'000 Quadratmetern austoben. In individuellen Kursen lernen Anfänger und Fortgeschrittene ganzjährig und wetterunabhängig sichere Tricks und Sprünge auf dem Bike, Snowboard oder Ski. Neben Trampolinanlage, Boulder-Wand, Skate Bowl und Street Skate Area ist der Big Air mit verschiedenen hohen Absprüngen das Herzstück der Academy.

Flims hat es geschafft, sich für die Zukunft aufzustellen. Wo früher nur Ski gefahren werden konnte, gibt es heute ein ganzjähriges Angebot für Wanderer, Kletterer und Mountainbiker, aber auch für Erholungssuchende. Der Ausbau erfolgte dabei behutsam und im bestmöglichen Einklang mit der Natur. ■

Fotos:
gaudenzdanuser.com

FLIMS

VOM WINTERSPORT-ORT ZUR GANZJAHRES-ERHOLUNG



Höchsten Komfort für höchste Ansprüche bieten die 150 Zimmer und Suiten in unterschiedlichen Einrichtungsstilen.



GRANDHOTEL AM WALDRAND

WALDHAUS FLIMS MOUNTAIN RESORT & SPA

Die Schweiz ist reich an Grandhotels mit klangvollen Namen und langer Tradition, aber wenige von ihnen sind auch über die Landesgrenzen hinaus so bekannt wie das Waldhaus Flims Mountain Resort & Spa. Es steht für Luxus und Natur, für Eleganz und Sportlichkeit. Eine spannende Mischung, die jeden Aufenthalt zu einem unvergesslichen Erlebnis macht.



Die wechselvolle Geschichte des Waldhaus Flims Mountain Resort & Spa ist auch ein Stück Schweizer Hotelgeschichte. Alles begann mit 120 Betten, einer Wäscherei und einem hauseigenen Kuhstall. Das war im Jahr 1877. In der neuen Luxusherberge in Flims Waldhaus kostete damals ein Zimmer mit Vollpension sechs Franken pro Nacht. Nicht inbegriffen war die Kerze für das Nachtlcht – zehn Centimes das Stück. Aus dem damaligen Curhaus wurde im Laufe der Jahre das Hotel, wie wir es heute kennen. Ein Luxusresort inmitten des mit über 200'000 Quadratmetern grössten Hotelparks der Schweiz mit drei verbundenen und exklusiv ausgestatteten Häusern, dem Grand Hotel, der Villa Silvana und dem Chalet Belmont. Ein Ensemble, das den ankommenden Gast mit seinem Charme und seiner Grandezza sofort in den Bann zieht.

Exklusiver Komfort für jeden Geschmack

Die Anreise nach Flims gestaltet sich bequem. Von Zürich liegt es nur etwas mehr als eine Stunde Autofahrt entfernt; verlässt man die Autobahn nahe Chur, sind es nur noch etwa 20km auf gut ausgebauter Landstrasse. Dabei verlässt man das Rheintal, meistert eine leichte Steigung (und einen Tunnel) nach der anderen, und erreicht schliesslich auf 1'100m den wie auf einer Sonnenterasse gelegenen Ortsteil Waldhaus. Noch rechts abbiegen in den Park, und die Erholung kann beginnen. An der Rezeption wird man empfangen wie der lang erwartete Lieblingsgast, und die Wege zu den Zimmern und Suiten vorbei an Kleinoden aus der langen Hotelgeschichte, an Kunstwerken und Ausstellungsstücken gestaltet sich kurzweilig.



Je nach Gusto hat man die Qual der Wahl zwischen den verschiedenen Häusern. Das Grandhotel ist das Herzstück und verbindet Eleganz mit modernstem Komfort. Es könnte sicher so manch spannende Anekdote aus seiner langen Geschichte erzählen, aber Diskretion versteht sich von selbst. Das Grandhotel beherbergt die Rezeption, das Frühstücksrestaurant sowie die Waldhaus-Bibliothek. Die Zimmer und Suiten präsentieren sich wahlweise im klassisch-feudalen Stil oder in elegant reduziertem Design. Die 4-Sterne Superior Jugendstil-Villa Silvana aus dem Jahre 1889 ist das familienfreundliche Bijou des Waldhaus Flims und gehört wie das Grandhotel der exklusiven Vereinigung «Small Luxury Hotels of the World» an. Familien können je nach Alter und Anzahl der Kinder zwischen flexiblen Zimmerkombinationen wählen. Für die kleinen Gäste bietet das Waldhaus Flims Mountain Resort & Spa zudem ein umfassendes Betreuungsprogramm und ein eigenes Kinderrestaurant. Wer es rustikaler mag, wählt das Vier-Sterne Chalet Belmont.

Genussreiche Vielfalt entdecken

Vielfalt bietet das Resort nicht nur bei der Wahl der Häuser, sondern auch kulinarisch. Geeint durch den Anspruch, dem Gast mit höchster Qualität und exquisiten Kreationen ein einzigartiges Genusserlebnis zu bieten, stellen vier Restaurants, ein Bistro und drei Bars den Gast vor die Qual der Wahl. Am bekanntesten ist sicher das mit 14 Gault Millau Punkten geehrte Grand Restaurant Rotonde mit seinem Chef Bruno Hurter. Hier treten die spektakuläre Aussicht auf die Flimser Berglandschaft und die raffinierten Kreationen auf den Tellern miteinander in Konkurrenz. Das Restaurant Epoca überrascht Sie mit typischen Bündner Spezialitäten wie Capuns und Maluns sowie weiteren alten Rezepten aus Graubünden, während im Ristaurante Pomodoro feine Pizza und Pasta nicht nur von Familien genossen werden.

Schweizweit einzigartig finden sich absolut ungestört Ruhe und Entspannung vor spektakulärer Kulisse in den exklusiven delight Private Spas.

Erholung im delight spa & beauty

Ob man vom Alltag gestresst angereizt ist, sich auf der Skipiste oder bei einer Wanderung verausgabt hat, oder sich einfach mal etwas Gutes tun will, ein paar Stunden Wellness entspannen und fördern das Wohlbefinden. Das Waldhaus Flims Mountain Resort & Spa vereint in seiner Wellnessoase delight spa & beauty auf 3'000 Quadratmetern sämtliche Facetten innovativer Spa- und Wellness-Kultur. Mit Innen- und Aussenpool, Bioschwimmteich, diversen Saunen und Dampfbädern sowie einer Vielzahl an Beauty-Anwendungen bleiben keine Wünsche offen.



Absolute Ruhe und Diskretion geniesst man in den Private Spas «Rocca Bella» und «Belvita» sowie in der «Design Floating Suite». Auf dem Spa-Menü finden sich unter anderem Treatments wie die «Tujetsch-Massage», bei der lokale Kostbarkeiten (Speckstein aus dem Bündner Oberland) verwendet werden. Aufmerksamkeit erregt beim Betreten des «Belvita-Spas» auch ein Salzwürfel, der sich in wechselnden Farbnuancen zeigt. Im 40° Grad warmen Kube werden Sole- und Sauerstoff-Behandlungen durchgeführt. Tiefenentspannung verspricht die «Design Floating Suite». Das hoch konzentrierte, körpertemperierte Salzwasser versetzt den Körper in einen Zustand der Schwerelosigkeit. Die entspannende Sole-Textur wirkt zudem wie ein Beauty-Treatment: Sie durchfeuchtet die Haut, wirkt entschlackend und entsäuernd.

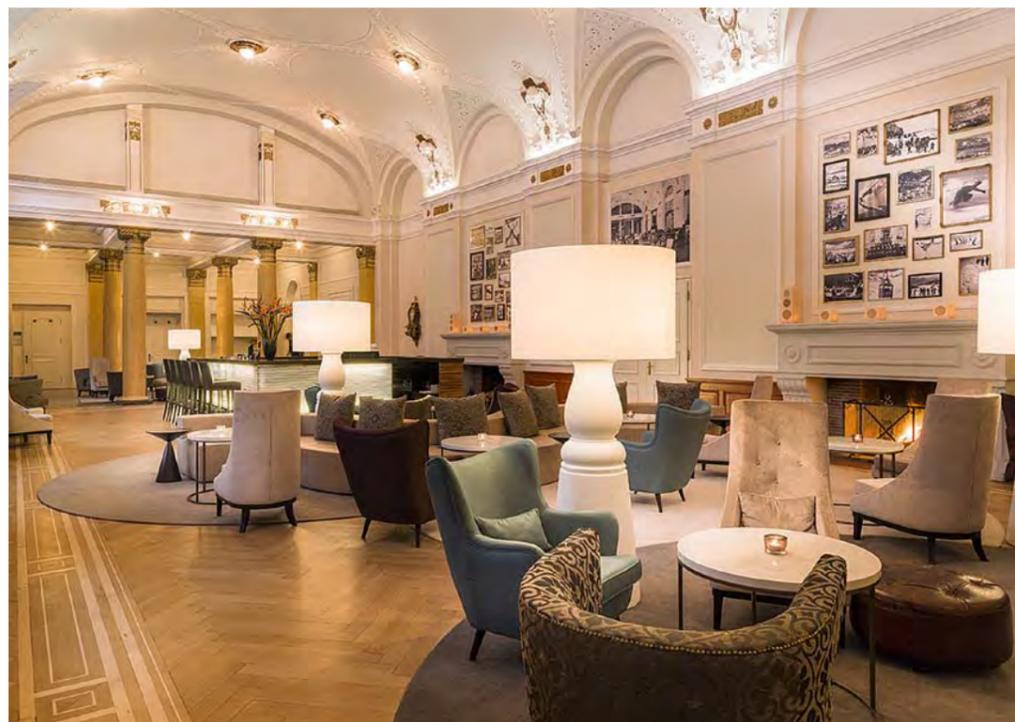
Und wer es doch aktiver will, besucht den Fitnessbereich und powert sich dort in Eigenregie oder unter Anleitung eines Personal Trainers aus. Diejenigen, welche auch im Winter nicht auf ein anspruchsvolles Golftraining verzichten wollen, erhalten im Waldhaus Flims mit der exklusiven und neuen PGA-Profi Indoor Golf Anlage Mundaun mit zwei Golfsimulatoren die Gelegenheit dazu.

Das Waldhaus Flims Mountain Resort & Spa liegt malerisch inmitten eines weitläufigen Parkgeländes.

Wenn die Abreise naht

Bei so viel Genuss, Luxus und Verwöhnprogramm stört nur Eines: Der nahende Abreisetermin. Wie ein liebgewonnener Freund wird man beim Check out verabschiedet, was den Antritt der Heimreise auch nicht leichter macht. Aber zumindest hat man auf dem Weg hinunter ins Rheintal nochmals spektakuläre Ausblicke zu geniessen. Und schliesslich bleibt immer ein Trost: Man kann immer wiederkommen. ■

WALDHAUS FLIMS
Mountain Resort & Spa
Via dil Parc, 7018 Flims,
Tel.: 081-928 48 48,
www.waldhaus-flims.ch



Porsche empfiehlt **Mobil**

**Nur mit einem geht er verschwenderisch um:
Fahrpass.**

**Verschenden Sie keine Zeit.
Der neue Cayenne S E-Hybrid.
In Ihrem Porsche Zentrum Zürich.**



PORSCHE

Porsche Zentrum Zürich

AMAG First AG
Bernstrasse 59 - 8952 Zürich-Schlieren
Tel. 044 305 99 99
Dufourstrasse 182/188 - 8008 Zürich
Tel. 044 269 59 59
info@porsche-zuerich.ch

DER MARKT FÜR HISTORISCHE
SAMMLERAUTOMOBILE IST IN BEWEGUNG

DIE KARTEN WERDEN NEU GEMISCHT



Aufmerksame Leser werden sich an den ersten Bericht von den Oldtimer-Märkten an dieser Stelle erinnern. Doch seit 2009 hat sich die Szene sehr dynamisch entwickelt und auch verändert – plötzlich sind neue Spieler auf dem Feld, und die sind eher an Lifestyle-Aspekten als an Technikgeschichte interessiert. Die Millionenpreise erzielen heute weniger die Vorkriegs-«Traktoren», sondern eher vom Laien gut fahrbare Sportwagen. Als Ausprägung eines generellen Vintage-Interesses hat man auch eine andere Haltung zu natürlicher Patina. Beides wird langfristig die Branche stark verändern, denn viele ältere Fahrzeuge sind in den letzten Jahren mit (zu?) tiefen Eingriffen restauriert worden. Das Know-how für solche Restaurierungen wie auch überhaupt für Vorkriegsautos könnte in der Zukunft weniger gefragt sein. Und der Patinadebatte müssen sich alle stellen, vom Donald-Judd-Nachlass bis hin zum Design-Objekte-Händler – jetzt eben auch der Autosammler. Insgesamt ist der Markt deutlich gewachsen: Um geschätzte 430% zwischen 2004 und 2014! Nachfolgend die wichtigsten Entwicklungen.

Die gefragten Fahrzeug-Typen:

Der Markt wendet sich verstärkt den Strassensportwagen der 1960er und 1970er Jahre zu. Dies hat mit der neuen Nachfragergruppe zu tun, die historische Automobile als Statussymbol und Instrument der sozialen Distinktion ansieht, aber die Komplikationen eines wirklich alten Wagens scheut. Der «neue» Käufer ist Fahrer, aber nicht Schrauber, er will sein Auto in der Garage haben und ohne grosse Vorbereitung an einem sonnigen Tag fahren. In der Folge steigen die Preise für grossartige Sportwagen der Nachkriegszeit, wohingegen sich für Vorkriegswagen immer stärker die Spreu vom Weizen trennt – eine

Entwicklung, die mit den Märkten für Bildende Kunst des Impressionismus einerseits und der Kunst der Nachkriegszeit andererseits vergleichbar ist. Nur absolute Meisterwerke verzeichnen starke Wertzuwachsrate, und das definiert sich im Automobilbereich nach den Kriterien Seltenheit, Originalität und Provenienz. Vor allem letztere Qualität gewinnt, analog zu den Kunstmärkten, immer grössere Bedeutung. Ein berühmter Vorbesitzer in den Papieren kann den Marktwert um 10% bis 15% steigern. Bei Rennfahrzeugen bedeutet die (nachweisbare) Renngeschichte, idealerweise von Erfolgen auf der Strecke gekrönt, bis zu einem Drittel des Wertes. ...

*Porsche 356 Speedster
(1954–1958)*

© JD Classics

Oldtimer versus Youngtimer:

Nach wie vor sind Youngtimer die klassischen Einstiegsfahrzeuge. Dies sind Autos, die älter als 20, aber jünger als 30 Jahre sind. Hier hat der Sammler häufig eine persönliche, ja oft biographische Bindung, die alle anderen Sammelmotive überdeckt. Kein Vorkriegssportwagen kann die Erinnerungen bieten, die die Fahrt in einem Modell des allerersten eigenen Autos zu erwecken vermag. Die Nachfrage hat inzwischen derartige Ausmasse angenommen, dass die (prozentual) höchsten Wertzuwachsdaten für Alltagsautos der letzten drei Dekaden zu verzeichnen sind – Mini, Ente und Käfer lassen grüssen. Einen grossen Schub für die Youngtimerbegeisterung gab die Sonderschau «Die Stars von 1983» auf der Internationalen Automobil Ausstellung (IAA) in Frankfurt 2013. Kuratiert vom Youngtimer-Experten Dirk Jurgasch vom ADAC, brachte diese Ausstellung tausende Neuwagen-Fans mit Oldtimern in Berührung. In diesem Rahmen wurde auch die vermeintliche Oldtimerschwemme angesprochen. Denn dokumentiert wurden nicht nur die Automobile, sondern auch ihre Produktionszahlen von damals sowie ihre aktuellen Bestandszahlen. Alltagsautos waren immer auch Verbrauchsgüter, so dass originale, gut erhaltene Durchschnittsfahrzeuge heute selten geworden sind. Die Nachfrage nach kleinen, historischen Sportwagen der 1980er Jahre wird sogar von der Industrie als Grund angegeben, warum das Neuwagen-Segment der kleinen Zweisitzer in den letzten 10 Jahren rund die Hälfte der Zulassungen eingebüsst hat – der potenzielle Mazda MX5-, BMW Z4- oder Mercedes SLK-Käufer entscheidet sich heutzutage vielleicht eher für einen Mercedes SL der Baureihen R107 und R129, einen BMW Z1 oder Porsche 968. Auch die Porsche 911 Modelle der G-Reihe, produziert zwischen 1973 und 1989, konkurrieren mit kleinen Sportwagen aus aktueller Produktion. Das 50. Jubiläum der Baureihe 911 mit zahlreichen Sonderpublikationen und Ausstellungen hat die Nachfrage nach diesem Klassiker seither deutlich beflügelt.

ebenfalls interessant ist und begehrt wird, werden eher nachgefragt, weil die Marke bekannter ist und der Ruhm der Neuwagen und aktuellen Rennerfolge auch auf die Oldtimer abstrahlt. Sobald der Glanz der Marke verblasst, konzentriert sich das Sammlerinteresse auf wenige herausragende Höhepunkte der Entwicklungsgeschichte dieses Herstellers. Beispiele hierfür sind Lancia oder Alfa Romeo – den Sammler interessieren nur noch eine Handvoll Typen, die Breite der Produktion hat keinen Sammlermarkt mehr. Wenn eine Marke nach einer Ruhepause wieder aktiviert wird, oder nach Jahren schwacher Produkte wieder auflebt, kann auch das Gegenteil passieren, nämlich dass historische Wagen wieder verstärkt gefragt sind. So hat die Renaissance von Aston Martin in den 1990er und 2000er Jahren dem Handel mit historischen Astons geholfen, wie auch der massive Marketing-Aufwand, den Maserati erbringt, um die Stückzahlen seiner aktuellen Modellpalette zu steigern. Das 50. Jubiläum des Herstellers hat zudem erhöhte Aufmerksamkeit auf die Qualitäten der historischen Modelle gelenkt, die vor allem im Vergleich zu zeitgleichen Ferrari-Produkten nach wie vor ausgesprochen preiswert erscheinen. Ähnliches lässt sich von Bentley erwarten, wenn der Mutterkonzern den Brand nicht überdehnt. Genau dies ist die Gefahr bei Porsche. Der Hersteller hat sich schon aus eigener Kraft (und aus eigener Entscheidung!) vom Sportwagen- zum SUV-Produzenten entwickelt, um vom schnellstwachsenden Marktsegment profitieren zu können. Dies hat sich nach der Übernahme durch VW noch verstärkt: Die Geländewagen sind einfach zu begehrt und zu profitabel, um sie nicht zu bauen. Führt der Ausstoss von 200'000 Fahrzeugen jährlich zu einer Übersättigung, beschädigt er gar die Exklusivität des Produkts. Schon jetzt kann man sehen, dass die Preise für gebrauchte Cayenne der ersten Generation ins Bodenlose fallen, ein Sammlermarkt scheint sich nicht auszubilden. Mit der Strategie, den 911 ins Zentrum von Entwicklung und Marketing zu stellen und das Motorsportprogramm durch die Neuauflage des Le Mans Engagements zu unterfüttern, ist es allerdings vorstellbar, dass sich die Rezeption teilt. Die SUV werden das Schicksal von Luxusfahrzeugen erleiden, die in grossen Stückzahlen gebaut wurden – man kann hier an die Mercedes S-Klasse oder den BMW 7er denken. Die Sportwagen werden auf einem eigenen Markt gehandelt, dessen Nachfrage über das Niveau des Gebrauchtwagenhandels durch Sammlerinteresse, Renngeschichte und eine über 60-jährige Historie gespeist wird.

Die grossen Marken und ihre Pflege

Die Nachfrage orientiert sich generell am Renommee von Marken, und dies entsteht durch Tradition, Rennhistorie, wegweisende Technik- und Designlösungen, berühmte

Gestalter und Fahrer. Hinzu kommt aber auch die Lebendigkeit der Marke. Historische Automobile von Herstellern, deren aktuelle Produktion



Prof. Dr. Dirk Boll ist Europachef des Auktionshauses Christie's in London und lehrt Kulturmanagement in Hamburg



Porsche 904 (1964-1965)

alten Automobils. Das Fahrzeug der 1930er Jahre hat bereits vergleichsweise viele Teile verbaut, die nicht zur ursprünglichen Spezifikation gehören, und restaurierungsbedürftige Automobile dieser Generation zeichnen sich regelmässig durch eine grosse Zahl von Fehlteilen aus – diese müssen gefunden (und bevorratet) oder aber nachgefertigt werden. Das Produkt einer solchen Restaurierung ist dann oft im «Wie neu»-Zustand, weil es keine erhaltenswerte Patina mehr gibt. Jüngere Automobile hingegen erlauben diese Abwägung, und immer mehr Sammler sehen die Patina, die eine pflegliche Nutzung hinterlässt, als Teil des natürli-

steller der Vorkriegszeit aber ganz andere als die der Nachkriegszeit. Porsche, Ferrari, Lamborghini wurden erst nach 1945 gegründet, umgekehrt hat Bentley nach den 1930er Jahren keine ernstzunehmenden Sportwagen mehr entwickelt. Hinzu kommt, dass viele Hersteller der Vorkriegszeit die Wirren des Krieges und die Material- und Geldknappheit der Nachkriegszeit nicht überlebt haben. Handel und Werkstätten werden sich an die veränderte Nachfrage anpassen müssen. Die Entwicklung vom Spezialisten für Blower Bentleys zum Experten für Lamborghini-Zwölfzylinder ist eine Herausforderung für die Industrie. ■



Mini (1959-2000)



Aston Martin DB2/4 Mk1 Drophead Coupe (1953-1957)

chen Alterungsprozesses, der somit zum Aspekt der Begehrlichkeit und wertbildenden Eigenschaft wird. Für den Oldtimerhändler bedeutet dies nicht nur ein Umdenken in Einkauf und Lagerhaltung, sondern hat auch Einfluss auf Arbeitsvorgänge, denn die patina-erhaltende Restaurierung erfordert andere Kenntnisse als die Komplettrenovation.

Der Handel mit historischen Automobilen

Alle diese Entwicklungen werden den Handel massiv verändern. Wie beim Neuwagenhandel ist der Oldtimermarkt markengesteuert, denn Netzwerke, Expertise sowie ein Ersatzteillager sind marken-, oft sogar typenspezifisch. Bis auf wenige Ausnahmen sind die interessanten Her-



Für spannende Einblicke in die Welt der Kunstauktionen empfehlen wir **HELDEN DER KUNSTAUKTION** unseres Gastautors Dirk Boll. CHF 27.70; ISBN 978-3-7757-3902-3



Jaguar XK120 (1948-1954)

Bentley R-Type Continental (1952-1955)





SICHERN SIE SICH DEN
GÜNSTIGEN ÖLPREIS AUF
JAHRZEHNTE

BILLIGES ÖL ALS ANLAGE- CHANCE

Wir merken es täglich mit Freude an der Zapfsäule: So günstig tanken konnten wir schon lange nicht mehr. Bis unter US\$ 50.– pro Barrel (159 Liter) ist der Öl-Preis gefallen und damit so tief wie seit 2009 nicht mehr. In den vergangenen sechs Monaten verbilligte sich die Rohöl-Sorte Brent aus der Nordsee um fast die Hälfte, weil die OPEC sich nicht auf eine Reduzierung ihrer Förderquoten einigen konnte, und gleichzeitig die USA mit der Fracking-Technologie immer mehr Schieferöl fördern. Doch wie lange wird das weltweite Überangebot den Marktpreis drücken?

Bereits mit Lieferdatum Ende 2015 kostet ein Barrel Brent wieder acht Dollar mehr als aktuell. Der Ölpreisverfall scheint damit nicht von sehr langer Dauer zu sein. Das weltweite Überangebot an billigem Erdöl bringt die Erdölkonzerne und Händler der Branche auf ungewöhnliche Ideen: Sie mieten verstärkt Supertanker an, um Milliarden von Litern erst einmal auf hoher See zu lagern, und diese später mit hohen Gewinnen zu verkauf-

fen. Privatanleger sind hier klar im Nachteil: Denn wer kann sich schon einen Öltanker leisten oder 100'000 Liter auf Vorrat in den Keller legen und damit den aktuell niedrigen Preis auf Jahre sichern? Indem man strategisch seinem Depot oder der Altersvorsorge eine «Öl-Position» beimischt, kann man aber auch als Privatanleger nachhaltig von höheren Preisen profitieren. So ist der Kauf von Aktien aus der Energiebranche eine Option. Die Papiere werden derzeit zu weniger als dem 13-fachen des Gewinns gehandelt, während das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) im Juni 2014 noch auf einem Dreijahreshoch bei 17 war. Breiter diversifizierte und damit konservativere Alternativen stellen Anlagen in aktive Investmentfonds dar, die mit Öl-Aktien handeln, oder passive börsengehandelte Indexfonds (ETFs), welche die Wertentwicklung entsprechender Indizes (etwa des Stoxx Europe 600 Oil & Gas oder des MSCI World Energy Index) abbilden. Wenn dann die Einkaufspreise von Heizöl oder Benzin an der Tanksäule wieder schmerzhaft steigen, wird dies durch wachsende Renditen getätigter Öl-Investments ausgeglichen. ■

EXKLUSIVE ANLAGE- UND VORSORGE LÖSUNGEN

Wie Mediziner an der Ölpreisentwicklung mitverdienen, die Vermögensanlage profitabel ergänzen und die Altersvorsorge stärken.

GESICHERTER VERMÖGENSAUFBAU IN HERAUSFORDERNDEN ZEITEN

Die finanzielle Sicherheit ist für Mediziner ein wichtiges Ziel. Doch wie zukunftssicher sind Vorsorgen und Anlagen angesichts niedriger Zinssätze, weltweiter Staatsverschuldung und der immer noch nicht ausgestandenen Eurokrise? Überprüfen Sie Ihre Anlagestrategie und nutzen Sie aktuelle Marktchancen am Ölmarkt:

Akkreditierte Mitglieder des FPVS FinanzPlaner Verband Schweiz analysieren Ihr Wertschriftendepot bzw. Ihre Sparpläne auf Basis Ihres persönlichen Risiko-/ Renditeprofils und erarbeiten eine massgeschneiderte sicherheits- und ertragsorientierte Anlagestrategie.

ALTERNATIVE I: Ergänzen Sie Ihr Depot und Ihre Vermögensanlage mit gezielten Investments in Öl-Positionen im Rahmen flexibler Sparpläne (Mindestsparrate CHF 200.– mtl.)

ALTERNATIVE II: Werden Sie bereits ab CHF 10'000.– Einmalanlage exklusiv Privatbankkunde mit der professionellen Vermögensverwaltung NOTENSTEIN Lean

STEUERBEGÜNSTIGTE PREMIUM- VORSORGE EXKLUSIV FÜR MEDIZINER

Für Mediziner bietet die ACADEMIX Consult nachhaltige Vorsorgealternativen als steuerbegünstigte Säule 3B-Lösungen im Rahmen einer «Limited Edition» an:

Ihr Investment erfolgt in Abstimmung mit bestehenden Vorsorgeinstrumenten in einem breit diversifizierten Vermögensschutz-Portfolio ausschliesslich in Werte mit nachhaltiger Substanz und Ertragsstärke unter Beimischung von Öl, Gold und dividendenstarken Aktien; auf Wunsch auch solitär in rein ökologisch-nachhaltigen Sektoren.

ALTERNATIVE I: Diversifizieren Sie Ihre Vorsorge im Rahmen eines steuerbegünstigten Säule 3B-Sparplans (Mindestsparrate CHF 100.– mtl.) oder einer 3B-Einmalanlage ab CHF 25'000.–

ALTERNATIVE II: Ab einer Mindestanlage von CHF 100'000.– im Rahmen einer steuerbegünstigten Einmalanlagepolice 3B können Sie eine höhere Rendite erzielen, da die volle Stempelsteuer von 2.5% übernommen wird (zeitlich bis zum 30.06.2015 befristetes Angebot)

Informieren Sie sich jetzt!

Kontaktieren Sie uns mit dem Antworttalon auf Seite 43 und profitieren Sie von diesen exklusiven Angeboten.

Exklusiv

Kaufst du noch oder mietest du schon?

Schreiben Sie uns ein E-Mail mit dem Betreff «s'iss Probe-Ausgabe» an info@mlag.ch mit Ihren Kontaktdetails. Wir senden Ihnen die vollständige Ausgabe 9 der *bergsicht* mit dem Titel «Miete mich!» zu. Weitere Informationen zur *bergsicht* finden Sie unter www.bergsicht.ch.



bergsicht knüpft an die Tradition der «Anlagekommentare» von Dr. Konrad Hummler an. Die Ideen für *bergsicht* entstehen im Team der MLAG, einem kleinen Think Tank von unabhängigen Skeptikern mit Leidenschaft zum Diskurs. In der *bergsicht* setzen wir uns mit strategischen Zeitfragen auseinander und versuchen so, das Bewusstsein für Chancen und Gefahren zu schärfen. Ergänzt wird *bergsicht* auf unserer Webseite bergsicht.ch mit Kurzkomentaren zu laufenden Geschehnissen unter der Rubrik *wer hätte das gedacht*.



ANLAGETRENDS 2015

AKTIENTURBULENZEN, NEGATIV-RENDITEN,
KRIMKRISE UND WÄHRUNGSKAPRIOLEN.
WAS ERWARTET UNS IN 2015?

Mediziner stellen ganz besondere Anforderungen an ihre Kapitalanlagen. Sie wollen zwar Geld verdienen, vor allem aber keines verlieren. Die hierfür in Frage kommenden Anlagestrategien sind komplex und erklärungsbedürftig. Christian Diener beschäftigt sich als selbständiger Vermögensverwalter seit über 25 Jahren mit intelligenten Vermögensstrukturierungen. S'ISS hat ihn am historischen 15. Januar 2015 (nach der unerwarteten Freigabe des Franken) als erfahrenen Experten hinsichtlich seiner Einschätzungen zum aktuellen Marktgeschehen in den wesentlichen Segmenten Aktien, Zinsen, Rohstoffe und Währungen sowie den sich daraus ableitenden Leitlinien für die Anlagestrategie befragt.

ZINSEN UND RENDITEN



Die Schweiz ist nicht die Eurozone

Ohne Vorwarnung hat die Schweizerische Nationalbank (SNB) die Koppelung des Franken an den Euro aufgehoben und löste damit einen Aufwertungsschock aus. Über drei Jahre war der Mindestkurs von CHF 1.20 pro Euro ein zentraler Baustein der Geldpolitik. Mit der Freigabe des Franken kehrt die SNB damit in die geldpolitische Normalität zurück: Weg von Deviseninterventionen und wieder hin zur Zinspolitik. Mit der Senkung des Zielbandes für den Dreimonats-Libor um 0.5% wurde diese direkt in Angriff genommen. An den Märkten fielen die Zinsen über alle Laufzeiten. Die bereits extrem tiefen Zinsen sind damit noch einmal gesunken. Bemerkenswert ist v.a. der Zins für den zehnjährigen Eidgenossen. Lediglich 0.01% muss die Schweiz am Kapitalmarkt für einen Kredit mit zehn Jahren Laufzeit bezahlen. Dieses Zinsniveau erscheint mit Blick auf die konjunkturelle Entwicklung grotesk, ist im Verhältnis zur Inflationsentwicklung und -erwartung aber nachvollziehbar.

Die SNB geht ihren eigenen Weg

Der Überraschungscoup und v.a. die eher dünne Argumentation zur Aufhebung der Untergrenze haben die SNB viel Goodwill und Vertrauen

gekostet. Sie muss nun beweisen, dass sie «Herr der Lage» ist und wieder Vertrauen aufbauen. Darum wird die SNB aktiv agieren und ist für Überraschungen gut. Noch nie hat eine Notenbank den Einlagenzins so extrem tief und weit in den negativen Bereich geschoben. Weitere Reduktionen des Zielbandes scheinen möglich, falls sich die Situation rund um die negative Teuerung, die Konjunkturschwäche in der Eurozone oder die expansive Geldpolitik der EZB akzentuiert.

Zusammenspiel diverser Faktoren

Es gibt weitere Kräfte, welche die Schweizer Zinsen bewegen. Geopolitische Risiken, v.a. der Konflikt in der Ukraine, stehen derzeit im Vordergrund. Und auch Sorgen um das globale Wachstum drücken auf die Zinsen. Trotzdem erwarte ich im Verlauf des nächsten Jahres wieder leicht höhere Zinssätze. Die globalen Wachstumssorgen scheinen mir derzeit etwas übertrieben. Denn die Konjunkturdaten der nach wie vor wichtigsten Volkswirtschaft USA überzeugen. Einer ersten US-Leitzinserhöhung im Sommer dürfte wohl nichts im Wege stehen. Dies könnte die Zinsen unter Aufwärtsdruck bringen, denn die Schweizer Zinsen werden sich den steigenden US-Zinsen nur teilweise entziehen können.

Gipfelstürmer

Die Aktienmärkte haben die Finanzkrise längst hinter sich gelassen und in 2014/2015 zum Teil historische Höchststände erreicht. So erzielte seit dem Tiefpunkt im März 2009 ein US-Anleger in US-Aktien eine Gesamterfolg von 191% und ein Schweizer Investor in seinem Heimatmarkt (bis zum 15.01.2015) einen Gesamterfolg von über 110%. Ein europäischer Anleger darf sich über einen Mehrwert von 96% seines europ. Aktienportfolios erfreuen. Der Gipfelsturm an den Aktienmärkten hat die Bewertung der Aktien deutlich erhöht – Aktien sind per se keine Schnäppchen mehr. Das Kurs-/Gewinnverhältnis gilt als wichtigster Massstab zur Bewertung einer Aktie. Dieses gibt an, wie viele Jahresgewinne ein Anleger für eine Aktie bezahlen muss. Aktuell bezahlt ein Aktionär für ein Engagement weltweit knapp den 12- bis 16-fachen Jahresgewinn, während vor fünf Jahren der Preis bei ca. 10 Jahresgewinnen lag. Die Verteuerung des Franken wird die Schweizer Exporte belasten und damit die Gewinne senken. So verwundert es nicht, dass der SNB-Entscheid einen dramatischen Absturz des SMI unter 8'000 Punkte zur Folge hatte.

Aktienkurse steigen stärker als Unternehmensgewinne

Der deutliche Bewertungsanstieg resultiert aus der einfachen Tatsache, dass sich die Aktienkurse in den letzten Jahren stärker als die Unternehmensgewinne erhöht haben. Dies wird einerseits mit

der Rückkehr des Anlegervertrauens in die zukünftige Gewinnentwicklung und das Ausschüttungspotenzial der Unternehmen begründet. Andererseits haben die Notenbanken mit ihrer Geldschwemme die Attraktivität dieser Anlageklasse stark erhöht.

Relativer Vergleich positiv für Aktien

Die ultraexpansive Geldpolitik der weltweiten Notenbanken stellt neben der Gewinnentwicklung der Unternehmen den wichtigsten Kurstreiber für Aktien dar. Mit einer Nullzinspolitik und dem Ankauf von Staatsanleihen haben die Notenbanken die Zinsen auf ein historisch tiefes Niveau geführt. Anleger werden aus den risikoarmen Obligationen in risikobehaftete Aktienanlagen gedrängt. Die Risikoprämie, welche als Differenz zwischen der Gewinnrendite und der Obligationenrendite berechnet wird, liegt jedoch im historischen Vergleich noch immer deutlich über dem Durchschnitt. Dies lässt Aktien im Vergleich zu Obligationen als attraktiv erscheinen.

Dividendenrendite nimmt an Bedeutung zu

Der Gesamterfolg einer Aktie errechnet sich aus dem erzielten Kursgewinn und der Dividendenrendite. Verminderte Unternehmensgewinne aufgrund des weltweit tieferen Potenzialwachstums verschieben den Fokus auf Gewinnausschüttungen. Auf aktuellem Kursniveau bieten sich bei Schweizer Aktien Einstiegschancen, weisen doch einige Profiteure des SNB-Entscheids nachhaltig attraktive Dividendenrenditen auf.

AKTIEN- MÄRKTE



Die Eurountergrenze ist Geschichte

Mit der Aufhebung des Franken-Mindestkurses versucht die SNB wieder die Unabhängigkeit von der Politik der Europäischen Zentralbank (EZB) zu erlangen. Ob ihr dies gelingen wird, ist unsicher. Gleichzeitig begründet sie den Schritt mit der Abwertung des Frankens zum US-Dollar während der letzten Monate. Offensichtlich war die SNB aber nicht mehr gewillt, die für die Durchsetzung der Euro-Untergrenze notwendigen Interventionen zu tätigen. Nachdem die Einführung von Negativzinsen Mitte Dezember ohne Wirkung auf den Eurokurs geblieben war, musste die SNB wiederholt Euro in Milliardenhöhe kaufen und ihre Bilanz damit weiter ausweiten.

Starke Reaktion des Devisenmarktes

Der Devisenmarkt wurde vom Schritt der SNB völlig überrascht. Der Euro-Kurs ist sofort sehr stark gesunken und hat sich dann bei 1.02 eingependelt (15.01.2015). Die starke Korrektur gegenüber dem Franken hat den Euro auch gegenüber dem US-Dollar geschwächt, wobei das Ausmass bescheiden war. Insgesamt beschränkten sich die Preisveränderungen im Devisenmarkt auf eine starke Aufwertung des Frankens gegenüber allen anderen Währungen.

SNB setzt ihre gute Reputation aufs Spiel

Die Nationalbank hat mit diesem Schritt viel von ihrer guten Reputation verspielt. Noch eine Woche zuvor hatte SNB-Präsident Jordan betont, dass die Euro-Untergrenze für die SNB im

Kampf gegen deflationäre Tendenzen in der Schweiz das zentrale Element sei. Und vor zwei Monaten hatte die SNB bei der Abstimmung über die Goldinitiative damit geworben, dass eine Ablehnung für die Durchsetzung der Euro-Untergrenze notwendig sei. Nun hat sie ihr implizites «Versprechen» gebrochen und damit auch an den Finanzmärkten viel von ihrer Glaubwürdigkeit verloren. Die Ankündigung der SNB, bei Bedarf auch zukünftig den Franken zu schwächen, wird nicht mehr ernst genommen.

Franken wird wieder eine starke Währung

Die erste Reaktion der Märkte war übertrieben. Wo sich der Euro-/Frankenkurs einpendeln wird, werden erst die nächsten Tage und Wochen zeigen. Dieses wird aber sicher unter CHF 1.20 sein. Es ist zudem davon auszugehen, dass der Franken wieder seine Rolle als harte Währung und «Safe Haven» einnehmen wird. Daher wird der Franken in den nächsten Monaten wohl unter Aufwertungsdruck bleiben.



Christian Diener
1963, MBA, CFP®,
verfügt über mehr als ein Vierteljahrhundert Erfahrung
mit ihm anvertrauten Vermögen. Er ist Inhaber der
gleichnamigen Consulting in Rorschacherberg.
www.cdconsulting.ch

WÄHRUNGEN



ANLAGE-STRATEGIE



Willkommen in der Zinswüste

Die Aktienmärkte erklimmen – wenn auch mit hoher Volatilität und der aktuellen Ausnahme des SMI – neue Höchststände, die Zinsen markieren ein neues Tief. Mit 0.01% notierte die Rendite für eine zehnjährige Anleihe der Eidgenossenschaft beinahe am Nullpunkt. Vor der Finanzkrise war eine Rendite von 2% bis 3.5% für eine Schweizer Staatsanleihe mit einer Laufzeit von 10 Jahren die «Norm». Das aktuelle Niveau für eine Laufzeit von zehn Jahren ist selbst bei einer Top-Kreditqualität absurd. Ähnlich sieht die Entwicklung in den USA aus. Noch vor der Finanzkrise waren 4% bis 5% ein «normales» Zinsniveau. Aktuell oszillieren die Zinsen um 1.7%. In der Eurozone sind die Zinsen ebenfalls so tief wie noch nie. Der deutsche Bund über eine Laufzeit von zehn Jahren notiert bei 0.42%. Vor der Krise waren 4% «normal».

Was ist nur los?

Für das allgemein tiefe Zinsniveau sind vor allem die Notenbanken verantwortlich, aktuell in erster Linie Mario Draghi. Der Präsident der EZB greift tief in die Trickkiste, um den europäischen Wirtschaftsmotor wieder anzukurbeln. Die Folge ist eine andauernde und extrem expansive Geldpolitik. Diese drückt die europäischen Zinsen nach unten. Auch die Schweizer Zinsen sind davon betroffen, weil die Geldpolitik der Schweizerischen Nationalbank derzeit auf eine Milderung der Auswirkungen der Aufhebung der Wechselkursuntergrenze ausgerichtet ist. Hinzu kommt die tiefe Inflation

in der Schweiz und der Eurozone. Die Marktteilnehmer erwarten keine Kehrtwende im aktuellen Konjunkturverlauf. Im Gegenteil, das Wachstum der Schweizer Wirtschaft wird nach dem SNB-Entscheid deutlich sinken. Entsprechend wird auch die Teuerung tief respektive negativ bleiben und so auch die Zinsen «unten festbinden».

Kein Weg aus der Zinswüste?

Die Zinswende wurde immer wieder prognostiziert. Anfang letzten Jahres ging die grosse Mehrheit von steigenden Zinsen aus. Aber nichts geschah, im Gegenteil. Aber eines ist sicher: Die Zinsen werden wieder steigen. Aber wann? Steigen die europäischen Zinsen gemeinsam mit den US-Zinsen im kommenden Jahr an oder behalten sie ein Eigenleben? Die Antwort liegt irgendwo dazwischen. Ein Anstieg der US-Zinsen zieht auch die Zinsen in der Schweiz und in der Eurozone nach oben. Aber solange die EZB die Zinsen unten festzurrt und die Teuerung tief bleibt, ist der Zug nach oben beschränkt. Sich als Anleger auf weiterhin tiefe Zinsen einzustellen, macht also Sinn. Welche Wege können den Anleger aus der Zinswüste führen? Wer bereit ist, grössere Währungsrisiken einzugehen, kann sich Anleihen aus Währungsräumen mit höheren Zinsen anschauen. Dazu gehören der Neuseeländische Dollar oder der Australische Dollar. Ebenfalls kann der Anleger höhere Kreditrisiken eingehen. Hier steht einfach die Frage im Raum, ob diese noch angemessen entschädigt werden. Darüber kann man geteilter Meinung sein. Der Markt ist nur mittel attraktiv. Nicht zu empfehlen ist das Eingehen von Währungsrisiken und höheren Kreditrisiken gleichzeitig (Anm. d. Redaktion: Vgl. hierzu d. Artikel «Warum wir von den Japanern lernen müssen», S. 16ff.).

Konklusion

Aufgrund der Aussicht auf andauernd tiefe Zinsen erhöhe ich die Obligationenquote bei Portfolios mit Bondengagement zu Lasten der Liquidität. Um von höheren Zinsen zu profitieren, investiere ich gezielt in ausgewählte Fremdwährungs-Anleihen guter Qualität. Dabei nutze ich Übertreibungen an den Devisenmärkten und baue gezielt Rohstoffwährungen als Ergänzung aus. Bei US-Dollar-Anleihen behalte ich eine kurze Laufzeit weiter bei. Aktien gewichte ich unverändert auf meiner strategischen Allokation. Aufgrund der gestiegenen Marktvolatilität erwarte ich stärkere Marktbewegungen in einem schnellen Wechsel. Ich bevorzuge dabei nachhaltige Dividendenwerte, da die Ausschüttungsrendite einen nicht zu unterschätzenden Anteil der Performance ausmachen wird. Aufgrund des schwachen Euro baue ich Exportwerte – insbesondere Aktien in Deutschland – aus. Physische Goldpositionen behalte ich aus Risiko- und Diversifikationsgründen sowie aus langfristiger Optik weiter bei. ■

ROH-STOFF-MÄRKTE



US-Schieferölboom verändert die Ölmärkte

Die Preise der wichtigsten Ölsorten WTI und Brent sind seit dem Sommer 2014 um mehr als 50% gefallen. Den Preiszerfall auf die wirtschaftliche Grosswetterlage zu schieben, greift zu kurz. An den internationalen Ölmärkten bahnt sich derzeit ein fundamentaler Wandel an. Im Mittelpunkt steht dabei die «Fracking-Technologie» mit der bislang kaum erreichbare Schieferölvorkommen gefördert werden. Insbesondere den USA als grösster Volkswirtschaft der Welt ist es gelungen, innerhalb von sechs Jahren die Förderkapazitäten um 60% auszuweiten und damit die Abhängigkeit von Energieimporten deutlich zu reduzieren. Etliche Länder mit einer hohen Abhängigkeit vom Ölgeschäft bringt dies in Bedrängnis. So benötigt bspw. Nigeria einen Preis von US\$ 120.– um seinen Staatshaushalt ausgleichen zu können. Auch Russlands Budget gerät bei Preisen unter US\$ 100.– zusehends unter Druck. In den nächsten 2-3 Monaten spricht wenig für eine Ölpreiserhöhung. In einer letzten sell-off Phase könnten die Preise weiter fallen. In der zweiten Jahreshälfte dürfte dann eine Erho-

lung einsetzen (Anm. d. Redaktion: Vgl. hierzu d. Artikel «Billiges Öl als Anlagechance», S. 54).

Das gelbe Edelmetall erlebte keinen goldenen Herbst

Gold legte einen glänzenden Start ins Jahr 2014 hin. In den ersten zehn Wochen verteuerte sich die Feinunze um 8% auf beinahe 1'400.– US-Dollar. Wäre es im ähnlichen Stil weiter gegangen, die Goldanleger hätten sich nach dem verlustreichen Jahr 2013 gefreut. Das Blatt wendete sich nach dem Jahreshöchst im März, und Gold verlor über die Sommermonate sukzessive an Wert. Dies änderte sich auch im Herbst nicht. Mit US\$ 1'130.– notierte die Feinunze Anfang November zwischenzeitlich auf dem tiefsten Stand seit mehr als vier Jahren. Dem gelben Edelmetall fehlten die Treiber. Die Gefahr eines unkontrollierten Inflationsanstiegs ist (noch) nicht zu erkennen. Trotz aller geopolitischer Unsicherheiten und der US-Geldpolitik – mit der Aussicht auf steigende Zinsen nahm die Lust nach Gold ebenfalls nicht zu. Der Schritt der SNB hat jedoch vielen Anlegern vor Augen geführt, dass die extrem lockere Geldpolitik vieler Notenbanken anhalten dürfte. Die Feinun-

ze kletterte auf US\$ 1'243.– und glänzt wieder heller. Niedrige Zinsen gelten prinzipiell als gutes Umfeld für Gold. Hohe Zinsen sind eher schädlich, denn Gold wirft selbst keine Zinsen ab. Doch bei negativen Zinsen ist dies sogar ein Vorteil. Zur Risikodiversifikation gehört dieses Edelmetall als Beimischung weiterhin in alle Portfolios.

Kupferpreis setzt zur Erholung an

Konjunktursorgen hatten die Anleger an den Rohstoffmärkten verstimmt. Für Nervosität sorgte v.a., dass die Weltbank ihre Wachstumsprognose für die kommenden beiden Jahre gekappt hatte. Einige Experten hielten den Preissturz beim Kupfer allerdings für übertrieben: Der Preiseinbruch sei eher auf Panikverkäufe als auf eine wirkliche Verschlechterung der Fundamentaldaten zurückzuführen gewesen. Die robusten amerikanischen Wirtschaftszahlen und die wichtigsten Wirtschaftsindikatoren der Volksrepublik untermauern diese Meinungen. So hat sich der Kupferkurs in den letzten Tagen nachhaltig erholt. Die die Aussichten stehen sehr gut, mit einem weiteren Preisanstieg ist zu rechnen.

DIE ACADEMIX CONSULT AG –
IMMER DAS RICHTIGE REZEPT!

BERATUNGSKOMPETENZ FÜR MEDIZINER

Als Mediziner sind Sie es gewohnt, Ihre Patienten bestmöglich vor Krankheiten zu bewahren und sie schnellstmöglich wieder zu kurieren. Sie können das, weil Sie lange darauf vorbereitet wurden und sich immer weiterentwickeln: Als Spezialisten Ihres Fachgebietes. Mit demselben hohen Anspruch, mit Kompetenz und Erfahrung sowie dem Vertrauen Ihrer Ständesorganisationen sind wir bei der ACADEMIX Consult im Einsatz.

Wir von der ACADEMIX Consult sind von Anfang an konsequent den Weg der Spezialisierung gegangen, indem wir unsere Dienstleistungen auf die Beratungsbedürfnisse für angestellte und niedergelassene Ärztinnen und Ärzte ausgerichtet haben. Die daraus resultierende Branchenerfahrung und fachliche Qualifikation stellen eine berufsspezifische Betreuung und Beratung sicher. Fast 40 Mitarbeiter an vier Deutschschweizer Standorten gewährleisten seit über 10 Jahren ein hohes Mass an Kompetenz, Erfahrung und mandantennaher Präsenz. Unsere Experten sorgen dafür, dass keine Ihrer Fragen unbeantwortet bleibt und unterstützen Sie in allen Aspekten der Finanzplanung und Treuhand.

Die enge Zusammenarbeit mit Ihren Schweizer Ständesorganisationen der Mediziner, die Mitgliedschaft beim Finanzplannerverband Schweiz (FPVS), der TREUHAND | SUISSE sowie die Registrierung bei der Schweizer Finanzmarktaufsicht FINMA sichern Ihnen Vertrauenswürdigkeit, laufende fachliche Weiterentwicklung auf höchstem Niveau sowie die Einhaltung strengster Vorschriften.

Wenn Ihnen all das als gute Gründe erscheinen, mit uns in Kontakt zu treten, freuen wir uns auf einen unverbindlichen Ersttermin mit einem Berater aus einer unserer Geschäftsstellen in Ihrer Nähe. ■

8 GRÜNDE, WARUM SIE BEI
DER ACADEMIX CONSULT GUT
AUFGEHOBEN SIND

1. WEIL WIR IHNEN BERATUNG AUS EINER HAND BIETEN
Im Zentrum unserer Philosophie stehen Sie als zufriedener Mandant. Unsere hochqualifizierten Mitarbeiter betreuen Sie in allen Aspekten der Finanzplanung und Treuhand – aus einer Hand. Dabei berücksichtigen wir alle Ihre privaten und beruflichen Lebensumstände. Wir können Sie so umfassend und mit höchster Effizienz betreuen.

**2. WEIL SIE WERT AUF TRANSPARENZ
UND UNABHÄNGIGKEIT LEGEN**

Regelmässige Termine mit Ihrem Berater halten Sie über Ihre aktuelle Situation sowie etwaige Handlungsbedarfe auf dem Laufenden. Sie beauftragen uns auf Mandatsbasis mit vorab klarer und transparenter Kostenstruktur. So können wir Ihnen – anders als Bank- oder Versicherungsberater – die für Sie besten Lösungen anbieten, ohne auf hauseigene Produkte achten zu müssen.

**3. WEIL SIE SICH NICHT SELBST UM IHRE
FINANZEN KÜMMERN WOLLEN**

Ihr Aufwand für Ihre Finanzen beschränkt sich auf die Sammlung und Zusammenstellung aller relevanten Unterlagen. Alles Weitere bearbeiten wir. Aufgrund unserer umfassenden Branchenerfahrung finden wir für Sie die besten Strategien und Lösungen.

**4. WEIL SIE WISSEN WOLLEN, WIE SICH IHRE
FINANZEN UND IHRE PRAXIS ENTWICKELN**

Als angestellter oder niedergelassener Mediziner wollen Sie auch kurzfristig wissen, wo Sie privat und beruflich mit Ihren Finanzen stehen. Dafür liefern wir Ihnen mindestens einmal im Jahr Analysen und Updates und zeigen Ihnen Handlungsbedarfe auf.

5. WEIL SIE IMMER GUT INFORMIERT SEIN WOLLEN

Ohne eine gute Kommunikation bleiben Sie hinter Ihren Möglichkeiten zurück. Neben den Terminen mit Ihrem Berater bieten wir Ihnen laufend Seminare an, um Sie für Fragen der Vorsorge, Vermögensplanung, Versicherungen und Treuhand zu sensibilisieren.

**6. WEIL SIE WISSEN MÜSSEN, ÜBER WELCHES
EINKOMMEN SIE FREI VERFÜGEN KÖNNEN**

Vor Jahresablauf erheben wir zusammen mit Ihnen Ihren Finanzstatus und Ihre Pläne. Gemeinsam können wir dann Strategien erarbeiten, die Ihre Einnahmen und Ausgaben mit Ihren persönlichen Zielen in Deckung bringen. Für Ihre Praxis erstellen wir Ihnen frühzeitig eine Ergebnisplanung, um den zu erwartenden Gewinn, die erwartete Steuerbelastung sowie das für Sie verfügbare Gesamteinkommen aufzuzeigen.

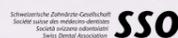
**7. WEIL SIE JEDERZEIT WISSEN WOLLEN, WAS
AN STEUERBELASTUNG AUF SIE ZUKOMMT**

Es ist uns ein besonderes Anliegen, Ihnen unliebsame Überraschungen zu ersparen. Steuerzahlungen sollen über vorausschauende steueroptimierende Massnahmen gestaltet und über Vorauszahlungen so gelenkt werden, dass sie in Übereinstimmung mit Ihrer verfügbaren Liquidität stehen.

8. WEIL SIE ZUKUNFTSPOTENZIALE NUTZEN WOLLEN

Zukunftsorientiert und zur Sicherung Ihrer langfristigen Pläne erarbeiten wir mit Ihnen Ihre persönliche Finanzplanung, sowohl für Sie als Privatperson sowie ggfs. für Ihre Praxis. So ist sichergestellt, dass Sie keine Chancen verpassen und Risiken frühzeitig eliminiert werden.

Offizielle Beratungsstelle
und Partner von:



DIE SCHÄDEN BEI EINBRÜCHEN WERDEN IMMER GRÖSSER

HAUSRATVERSICHERUNG UND WARUM DIE RICHTIGE VERSICHERUNG VON GROSSEM NUTZEN SEIN KANN

Die aktuelle Polizeistatistik gibt keine Entwarnung. Alle acht Minuten steigen irgendwo in der Schweiz Einbrecher in eine Wohnung oder ein Haus ein. Mit 932 Einbrüchen auf 100'000 Einwohner pro Jahr ist die Schweiz für Banden und Diebe Zielland Nummer eins in Europa. Mehr als 40% aller Hausratschäden gehen so schon auf das Konto von Einbrechern. Leider wurden im letzten Jahr auch viele Mediziner Opfer von Diebstählen – tagsüber wurden Privathäuser geplündert, am Wochenende die Praxiskassen geleert. Vielfach waren die verursachten Schäden nicht ausreichend oder gar nicht versichert.

Eine in der Schweiz nicht obligatorische, aber dennoch immer wichtigere Versicherung ist die Hausratversicherung. Viele Ärztinnen und Ärzte unterschätzen deutlich die Gefahren, die durch Einbruch, Diebstahl, Feuer oder Leitungswasserschaden entstehen und mittels einer Hausratversicherung einfach abgesichert werden könnten. Dies mag daran liegen, dass der Hausrat oft nicht als Teil des eigenen Vermögens betrachtet wird, da es sich dabei gefühlt «nur» um die Gegenstände des täglichen Gebrauchs und damit um geringe Werte handelt. Macht man sich aber die Mühe und rechnet nach, wie viel eine komplette Neuanschaffung des Hausrats inklusive der zumeist vernachlässigten Wertsachen kosten würde, kommt man auf grosse Summen, oft gar auf ein kleines Vermögen.

Was deckt die Hausratversicherung ab und wie hoch sollte die Versicherungssumme sein?

Eine Hausratversicherung erstattet im Schadensfall beschädigte oder entwendete Sachen «in gleicher Art und Güte» zum Neuwert. Hierbei gehören zum Hausrat alle beweglichen Gegenstände in einem Haus oder einer Wohnung. Dazu zählen Einrichtungs- und Gebrauchsgegenstände sowie Bargeld und Wertsachen, wie

- Geräte & Apparate (Waschmaschine, Staubsauger, Bügeleisen usw.)
- Heimelektronik (PC, Laptop, Smartphone, TV usw.)
- Unterhaltung (CDs, DVDs, Bücher usw.)
- Sportausrüstung (Ski, Velo, E-Bike, Campingausrüstung usw.)

- Einrichtungsgegenstände (Möbel, Vorhänge usw.)
- Besondere Wertobjekte (Schmuck, Uhren, Antiquitäten, Bilder, Teppiche usw.)
- Geschirr, Besteck, Wäsche, Kleider, Schuhe, Nahrungsmittel, Sonstiges

Nicht nur der Abschluss einer Hausratversicherung an sich ist wichtig, entscheidend ist auch die richtige Berechnung der Versicherungssumme. Die Höhe der Versicherungssumme beeinflusst natürlich die Versicherungsprämie. Dennoch sollte man sich nicht dazu verleiten lassen, aus Spargründen den Wert des eigenen Hausrats zu niedrig anzusetzen, da im Falle eines Totalverlusts lediglich die vereinbarte Summe ausbezahlt wird, d.h. bei einer sogenannten Unterversicherung kann mit dem Versicherungserlös der eingetretene Schaden nicht vollständig gedeckt bzw. können die verlorenen Gegenstände nicht komplett neu beschafft werden. Hierzu ein Beispiel: Wenn die Wiederbeschaffung des gesamten Hausrates (Möbel, Kleider etc.) CHF 200'000.– kostet, in der Hausratpolice jedoch nur CHF 150'000.– abgedeckt sind, ist der Hausrat nur zu 75% versichert. Kommt es zu einem Teilschaden, wird die Entschädigungszahlung seitens des Versicherers proportional gekürzt, d.h. in diesem Fall um 25%. Bei einem Teilschaden in Höhe von CHF 30'000.– werden entsprechend nur CHF 22'500.– anstatt der zur Ersatzbeschaffung notwendigen CHF 30'000.– gezahlt.

Setzt man die Versicherungssumme wiederum höher als den effektiven Wiederbeschaffungswert an, ist auch die Versicherungsprämie zu hoch. Entsprechend wichtig ist es, vor Abschluss einer Police die ...



zum Hausrat zählenden Gegenstände und deren Neuwert möglichst genau aufzulisten und so die Versicherungssumme akkurat zu berechnen.

Insbesondere Wertobjekten sollte man hierbei Beachtung schenken. Ob Erbstück oder modisches Accessoire: Schmuck, Uhren, Kunst und andere persönliche Gegenstände haben neben ihrem ideellen oft auch einen grossen finanziellen Wert. Nicht jeder besitzt solch Kostbarkeiten; aber in vielen Medizinerhaushalten gibt es das eine oder andere wertvolle Schmuckstück, ein kostspieliges Musikinstrument oder eine antike Taschenuhr.

In der gängigen Hausratversicherung sind diese Wertgegenstände grundsätzlich mitversichert – immer jedoch unter der Voraussetzung, dass die Versicherungssumme richtig ermittelt ist. Allerdings schützt die Hausratversicherung nur gegen die Risiken Feuer, Elementarereignis, Wasser und Diebstahl. Zudem ist beim Diebstahl (Einbruch, Beraubung und einfacher Diebstahl zu Hause) die Deckung für Schmuck begrenzt – oft auf CHF 20'000.–. Und beim Zusatz «einfacher Diebstahl auswärts» haben die meisten Versicherten ein Deckungslimit von CHF 2'000.– in ihrer Police. Wenn der Neuwert eines einzelnen Wertgegenstandes über CHF 5'000.– liegt, oder die Summe der Wertgegenstände im Gesamtwert CHF 20'000.– übersteigt, ist daher eine zusätzliche Wertsachenversicherung für kostbare Dinge immer lohnend. Typisch für die Wertsachenversicherung ist, dass jeder Gegenstand, den man versichern möchte, einzeln in der Police aufgeführt sein muss. Der notierte Wert basiert entweder auf dem Kaufpreis oder der Schätzung einer anerkannten Fachperson. Hier gilt es, die Versicherungseindeckung besonders zu prüfen, da die Preisunterschiede zwischen den Versicherungen beträchtlich sind.

Zunehmende Schäden durch steigende Einbruchszahlen

In den letzten Jahren nehmen die Anzahl der Einbrüche und die daraus resultierenden Schäden kontinuierlich zu. Dies belegen sowohl die Einbruchszahlen der Polizei als auch die Statistiken der Versicherungen. Die Schadensmeldungen aus Einbrüchen, Diebstählen und Beraubungen stiegen vergangenes Jahr gemäss der AXA-Versicherung um bis zu 35%. Laut Mediensprecher der Kantonspolizei Zürich dauert ein Einbruch in ein Haus nur etwa 10-20 Minuten. Dabei gehen die Einbrecher jedoch immer brachialer vor und verursachen auch an Gebäuden und Inneneinrichtungen immer höhere Schäden. Die wachsende Kriminalität wirkt sich auch auf die Versicherungen aus: Da jeder zweite Schaden die Versicherer mehr als CHF 4'000.– kostete, haben auch die Gesellschaften reagiert. Zum einen mit einem erweiterten Serviceangebot:

So bieten einige Gesellschaften Analysen der Einbruchrisiken an, vergeben Rabatte bei Einrichtung von Alarmanlagen oder übernehmen gar Reinigungskosten und bieten psychologische Betreuung nach Einbrüchen an. Zum anderen haben sich die gestiegenen Schäden allerdings bereits auf die Höhe der zu zahlenden Versicherungsprämien vor allem bei Neukunden ausgewirkt.

Eine Prüfung der Absicherungssumme und ein Wechsel des Versicherers können sich lohnen

Infolge der täglichen Pressemeldungen zu Einbrüchen und spätestens dann, wenn Nachbarn oder Kollegen betroffen sind, fragen sich viele Mediziner unweigerlich: «Wären wir ausreichend versichert, wenn bei uns etwas passieren würde?»

Aus unserer Beratungspraxis heraus müssen wir dies in der Regel verneinen. Sachwerte im Haushalt werden zumeist hinsichtlich ihres Wertes unterschätzt und Wertänderungen durch Neuanschaffungen nur unzureichend berücksichtigt, so dass die meisten Medizinerhaushalte unterversichert sind und im Schadenfall Vermögensverluste erleiden. Insbesondere die Einholung von Expertisen zu Schmuck, Kunst oder Antiquitäten ist vielen Medizinerinnen zu aufwendig, so dass Wertgegenstände in der Regel gar nicht versichert sind. Auch in den Praxen wird im «Sparmodus» der Fokus lieber auf eine niedrige Prämie, denn auf eine ausreichende Absicherung gelegt. Der «Fahrhabe» genannte Hausrat der Praxis ist inklusive teurer technischer Apparaturen und der teils verderblichen Medikamentenbestände zumeist unter- oder falsch versichert.

Mediziner sollten sicherstellen, den Wert des Hausrates und der Praxisfahrhabe in regelmässigen Abständen neu zu ermitteln, um dauerhaft der möglichen Gefahr einer Unterversicherung zu entgehen. Ein hinreichender Versicherungsschutz sichert Vermögenswerte tatsächlich ab, ist aber auch ein Kostenfaktor. Eine Neuausschreibung bestehender Verträge kann sich finanziell lohnen und bietet gleichzeitig die Gelegenheit zur Überprüfung von Deckungssummen, Deckungsbereichen sowie Details in den Versicherungsbedingungen. Bei der Auswahl der passenden Versicherung gilt es wesentliche Punkte zu beachten, um Vermögensschäden auszuschliessen. Der Zuzug eines wirklich unabhängigen Beraters, der einem nicht nur das eigene Versicherungsprodukt aufschwätzen möchte, kann sich hier sehr lohnen. ■



Thomas Finger
Partner der ACADEMIX Consult AG
Akkreditiertes Mitglied des FPVS,
FinanzPlaner Verband Schweiz



ACADEMIX CONSULT AG
Vorsorge • Vermögen • Steuern

VERSCHENKEN SIE KEIN GELD!

Effizientes Versicherungsmanagement

Verträge, die bis gestern ausreichend Schutz boten, können heute überholt sein. Praxisinhaber vernachlässigen oft die Prüfung ihrer Praxisversicherungen und Pensionskassen. Dabei können bis zu 25% Prämien gespart und gleichzeitig die Deckung an die neuen Erfordernisse angepasst werden.

Als akkreditierte Branchenspezialisten des FPVS (Finanz Planer Verband Schweiz) prüfen wir bis zum 30.06.2015 unabhängig und kostenfrei Ihre Versicherungsstrategie.

Die ACADEMIX Consult AG ist Partner und offizielle Beratungsstelle von:



BERATUNGSKOMPETENZ FÜR MEDIZINER

ACADEMIX Consult AG
Beratungszentrum

Basel Schützenmattstrasse 39A
4051 Basel

Bern Freiburgstrasse 2
3008 Bern

St. Gallen Gallusstrasse 43
9000 St. Gallen

Zürich Flühgasse 17
8008 Zürich

contact@academix.ch
www.academix.ch

Kontaktieren Sie uns mit dem Antworttalon in der Mitte des Finanzjournals!



VON
ÄRZTEN
FÜR
ÄRZTE

EINE ERFOLGSSTORY

GENOSSENSCHAFT
SCHWEIZERISCHE ÄRZTE-KRANKENKASSE

Wir schreiben das Jahr 1898. Die Gründerväter der Schweizerischen Ärzte-Krankenkasse (SAEKK) erkennen die Problematik des Lohnausfalles bei längerer Arbeitsunfähigkeit in der Praxis und rufen die Selbsthilfeorganisation als Genossenschaft ins Leben. 30 Genossenschafter begeistern sich für diese Idee.

2015, 117 Jahre später, sind über 14'000 Genossenschafter (Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Chiropraktoren und Medizinstudenten) bei der Schweizerischen Ärzte-Krankenkasse für die kurz- oder langfristige Erwerbsunfähigkeit infolge Krankheit oder Unfall abgesichert.

Begleitung während des ganzen Berufslebens

Damit sich bereits die Studenten, Assistenzärzte und Praxisgründer die richtige Deckung leisten können, bietet die standeseigene Vorsorgegenossenschaft interessante Rabattstufen an. Alle partizipieren am Geschäftserfolg in Form eines Gesundheitsbonus und allfälliger Überschussbeteiligung!

Die Nähe zum Genossenschafter ist durch Beratungsstellen garantiert

Die SAEKK beobachtet den Versicherungsmarkt aktiv und bietet ihren Genossenschaf tern ein ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis für Taggeldprodukte, abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse der Genossenschafter. Dazu ist der Erfahrungsaustausch zwischen den Beratungsstellen, den Genossenschaf tern, der Verwaltung und den Delegierten eine logische Konsequenz.

Das Gespräch – das A und O für eine objektive Beratung

Die richtige Erwerbsausfalldeckung kann nicht «ab Stange» abgeschlossen werden, sind doch die verschiedenen Versicherungsleistungen wie IV/ BVG/UVG, private Lösungen und die Berechnung des eigenen Bedarfs komplexe Themen. Deshalb legt die SAEKK grossen Wert auf die solide Beratung und kann auf ein schweizweit spezialisiertes Beratungsnetz zählen. Die ACADEMIX Consult AG mit Hauptsitz in St. Gallen und Vertretungen in Zürich, Basel und Bern bietet ideale Voraussetzungen, damit der Genossenschafter auch bei Wohnortwechsel weiterhin richtig betreut wird. Langfristige, vertrauensvolle Partnerschaft zum persönlichen Berater und der standesnahen Versicherungsinstitution zahlt sich aus und gibt Sicherheit. Alle Beratungsstellen sind auf der Homepage www.saeck.ch aufgeführt.

...



Taggelddeckung als Summenversicherung – entscheidend im Leistungsfall!

Der Art der Taggelddeckung kommt besondere Bedeutung zu. Die Schweizerische Ärzte-Krankenkasse bietet diese als Summenversicherung an. Das heisst, dass die vereinbarten Taggelder bei einem Leistungsfall, sei dieser durch Unfall oder Krankheit bedingt, unabhängig allfälliger anderer Versicherungsleistungen ausbezahlt wird. Nur dies sichert den erlittenen Einkommensausfall und die laufenden Praxiskosten richtig ab. Bei einer teilweisen Erwerbsunfähigkeit verlängert sich die Leistungsdauer entsprechend, was bei anderen sogenannten Summenversicherern nicht der Fall ist! Gerade im Leistungsfall bekommt dieser Punkt eine grosse Bedeutung (siehe Beispiel).

Heilungskostenversicherung

Seit 1990 bietet die SAEKK für die Ärzteschaft und ihre Familienmitglieder über verschiedene Krankenkassen (zurzeit sind dies Assura, EGK, Groupe Mutuel, Helsanagruppe und Sanitas) attraktive Kollektivverträge bei den Zusatzversicherungen an. Bereits über 25'000 Versicherte vertrauen auf die Beratungsqualität der SAEKK, welche ein eigenes Krankenkassenteam am Sitz in St. Gallen hat. ■

**BEISPIEL
TAGGELD ALS SUMMENVERSICHERUNG**

BASIS-TAGGELD CHF 800.–, Wartezeit 30 Tage, Erwerbsunfähigkeit 50%, dauernd

Mitbewerber offerieren:
CHF 400.– x 700 Tage (max. Leistungsdauer 730 Tage, abzgl. Wartezeit) = CHF 280'000.–

DIE SCHWEIZERISCHE ÄRZTE-KRANKENKASSE BIETET:
CHF 400.– x 1'440 Tage (Verdoppelung der Leistungsdauer!) = CHF 576'000.–
Ein Argument, das für sich spricht!

**PRODUKTEPALETTE ERWERBSAUSFALL
DIE SAEKK BIETET FOLGENDE TAGGELDARTEN UND -HÖHEN AN**

BASIS-TAGGELD bis CHF 800.– mit einer Leistungsdauer von 720 Tagen nach Ablauf der vereinbarten Wartezeit	ZUSATZ-TAGGELD bis CHF 800.– mit einer Leistungsdauer von 360 Tagen nach Ablauf der vereinbarten Wartezeit (Das Total der Basis- und Zusatztaggeld ist auf CHF 800.– beschränkt)	INVALIDITÄTS-TAGGELD bis CHF 350.– mit einer Leistungsdauer bis zum 65. Altersjahr	STERBEGELD bis CHF 100'000.– bis zum 65. Altersjahr
--	---	---	--



- Personenversicherung
- Sach-/Vermögensversicherung
- Laufbahnplanung
- Vorsorge-/Finanzberatung

Mit uns haben Sie den Durchblick.
So profitieren Sie als Mitglied von transparenten Angeboten.



- 1 Kostenloser Versicherungs-Check-up**
Schicken Sie jetzt Ihre Versicherungsunterlagen ein!
- 2 Speziell auf Sie zugeschnittene Versicherungslösungen**
Versicherungsofferte und Online-Prämienrechner unter
→ www.mediservice-vsao.ch
- 3 Karriereplattform mit Entscheidungshilfen**
Sparen Sie Energie und Zeit und nutzen Sie unsere Plattformen:
→ www.medifuture.ch, www.medisem.ch, www.praxsuisse.ch, www.jobmed.ch



Exklusive Lösungen für MEDISERVICE VSAO-ASMACH-Mitglieder

- 031 350 44 22 – wir sind für Sie da.
- www.mediservice-vsao.ch – und ich weiss mehr.
- www.medizinkarriere.ch – die Karriereplattform mit Entscheidungshilfen.

Für den niedergelassenen Arzt ist der Praxistreuhänder ein wichtiger Garant für den wirtschaftlichen Erfolg. Er wirkt als Vertrauensperson und unterstützt den Mediziner in seiner Rolle als Unternehmer bei allen betriebswirtschaftlichen oder steuerlichen Fragestellungen. Umso wichtiger ist es, bei der Auswahl eines Treuhänders einige wesentliche Fragen zu klären: Was sollte ein Praxistreuhänder an Voraussetzungen mitbringen? Wie findet man den passenden? Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit, um tatsächlich die Praxis erfolgreich zu steuern?

«WER DIE WAHL HAT, HAT DIE QUAL»

WIE FINDET MAN DEN RICHTIGEN TREUHÄNDER?

Das Wichtigste vorab: Ein guter Praxistreuhänder betreut Sie individuell und vertraulich, wie Sie es auch aus Ihrem Arzt-Patienten-Verhältnis gewohnt sind. Dabei basiert die Arbeit Ihres Treuhänders auf der gebündelten Kompetenz und Erfahrung aller Treuhand-Mitarbeiter. Wer eine Arztpraxis führt, sollte frühzeitig – möglichst schon vor der eigentlichen Praxisgründung – mit einem Treuhänder zusammenarbeiten. Aufgrund der Komplexität der Steuergesetze, der betriebswirtschaftlichen Herausforderungen, aber auch aufgrund des Zeitbedarfs, empfiehlt es sich, dem Spezialisten zu vertrauen und sich als Mediziner auf sein Fachgebiet zu konzentrieren. Die unternehmerische Führung einer Arztpraxis ist eine vielschichtige Angelegenheit, und zunächst harmlos anmutende Entscheidungen können gravierende finanzielle Konsequenzen haben. Und leider ist die nachträgliche Korrektur betriebswirtschaftlicher Fehler, soweit überhaupt möglich, i.d.R. mit hohen Kosten verbunden.

Auswahlkriterien, die Sie beachten sollten

Als Arzt sind Sie es gewohnt, Ihre Patienten bestmöglich zu behandeln, sie vor Krankheiten zu bewahren und sie schnellstmöglich wieder zu kurieren. Als Spezialist in Ihrem Fachgebiet sind Sie dazu in der Lage, weil Sie genau darin ausgebildet wurden. Mit dem gleichen hohen Anspruch an Spezialistenwissen und Erfahrung müssen Sie an die Auswahl des richtigen Praxistreuhanders herangehen.

Nachdem der Begriff des «Treuhanders» nun schon mehrfach gefallen ist, sollten wir ihn klären und auch definieren, was dieser eigentlich genau macht. Grundsätzlich kann als Treuhänder gelten, wer stellvertretend für einen Auftraggeber dessen Interessen wahrnimmt. Die Berufsbezeichnung «Treuhand» ist keine geschützte Berufsbezeichnung. Jedermann, der meint sich auszukennen, darf sich so nennen. Umso wichtiger ist eine sorgfältige Selektion. Kompetenz und Fachwissen eines Treuhänders sind für Sie als Mediziner vorab schwierig einzuschätzen. Ein wichtiger Indikator ist die Zugehörigkeit zu einem Berufsverband, wie der TREUHAND | SUISSE. Deren strengen Aufnahme-

kriterien gewähren bereits eine gute Vorauswahl. Die meisten Treuhänder betreuen KMUs wie Handwerker oder Dienstleistungsbetriebe, aber auch kleinere und grössere Industriebetriebe. Nur die Spezialisierung auf Mediziner stellt aber sicher, dass Ihr Treuhänder Ihre Praxisabläufe und ggfs. Probleme umfassend versteht und wirklich sehr spezifisch auf Ihre Belange eingehen kann.

Mindestens so wichtig wie die genannten objektiv nachprüfbareren Faktoren sind die «weichen» Aspekte. Verlassen Sie sich auf jeden Fall auf Ihr Bauchgefühl: Ist Ihr Gegenüber jemand, dem Sie umfassend vertrauen und mit dem Sie konstruktiv zusammenarbeiten wollen? Holen Sie zusätzlich Empfehlungen von Kollegen ein, und stellen Sie sich nach den ersten Kontakten einige wesentliche Fragen. Hat sich der potenzielle Treuhänder genügend Zeit für Ihre Fragen und Anliegen genommen? Ging er auf Sie ein, oder punktete er nur mit Fachchinesisch? Waren die Termine gut vorbereitet und vermittelten Ihnen so ein Gefühl von Qualität und Effizienz? Wenn Sie all dies für sich uneingeschränkt mit «Ja» beantworten können, haben Sie den richtigen Partner gefunden.

Welche Unterstützung kann ein Treuhänder liefern?

Die Dienstleistungen eines Treuhänders können dabei nicht abschliessend abgegrenzt werden. Grundsätzlich handelt es sich um die Bereiche Buchhaltung (Sicherstellung einer ordnungsgemässen Buchführung, Belegabgabe & -fluss, Lohnbuchhaltung), Abschluss (Abschlussberatung & -erstellung) und Steuerberatung (Steuerplanung & -optimierung). Dazu kommen Personaladministration (Suche, Vertragsgestaltung, Lohnempfehlungen etc.), Sozialversicherungsabrechnungen, allgemeine betriebswirtschaftliche Themen sowie Fragestellungen zu Nachfolgeregelungen, Unternehmensbewertungen etc. Das Spektrum und der gewünschte, respektive benötigte Umfang der Unterstützung müssen individuell zwischen dem Mediziner und seinem Praxistreuhänder abgestimmt werden.

Mit Beginn der Zusammenarbeit müssen Sie einen Grundsatzentscheid hinsichtlich Ihrer Buchhaltung treffen. Diese kann grundsätzlich entweder «Inhouse», d.h. direkt in der Praxis,

... erstellt werden oder extern durch den Treuhänder. Beide Varianten haben Vor- und Nachteile (siehe Grafik) und müssen vor dem Hintergrund Ihrer individuellen Situation entschieden werden.

DIE PRAXISBUCHHALTUNG KANN IN DER PRAXIS ODER DURCH DEN TREUHÄNDER ERSTELLT WERDEN

IN DER PRAXIS - INHOUSE

- ⊕ Direkter Einblick in die Gegebenheiten der Praxis
- ⊕ Unmittelbare Erfüllung der Anforderungen des Inhabers
- ⊖ Verknüpfung Berufs- und Privatleben aus fachlicher Sicht und auch auf persönlicher Ebene
- ⊖ Qualifiziertes Fachwissen im Bereich Buchhaltung
- ⊖ Stellvertretungsregelung

TREUHÄNDER

- ⊕ Trennung der Fachgebiete
- ⊕ Betriebswirtschaftlicher Experte
- ⊕ Aktuelles Fachwissen im Bereich Treuhand und Steuern
- ⊖ Kein direkter Einblick in die Gegebenheiten der Praxis
- ⊖ Auf Grösse achten; auch der Ein-Mann-Betrieb stellt per se ein Risiko dar

Für eine Inhouse-Lösung sprechen der jederzeitige direkte Zugriff auf alle Buchhaltungsunterlagen sowie die Möglichkeit der unmittelbaren Erfüllung aller Anforderungen, die Sie als Praxisinhaber stellen. Sie setzt allerdings voraus, dass qualifiziertes Fachwissen in der Praxis vorhanden ist und dieses auch permanent auf dem Laufenden gehalten wird. Eine nicht selten anzutreffende Variante ist, dass ein Lebenspartner die Buchhaltung vorbereitet oder erledigt. Dies bedeutet

eine Verknüpfung von Berufs- und Privatleben nicht nur auf fachlicher, sondern auch auf persönlicher Ebene, mit allen potenziellen Konsequenzen. Wie auch bei einer Erledigung durch eine/n Praxismitarbeiter/in kann sich die Regelung der Stellvertretung bei Absenzen, Stellenwechsel etc. als schwierig erweisen. Zu beachten ist dies ggfs. auch bei der Wahl des Treuhänders, sofern es sich hier um einen Ein- oder Zweimann-Betrieb handelt.

Erstellt ein Treuhänder Ihre Buchhaltung, fehlt ihm zwar der unmittelbare Einblick in die Gegebenheiten Ihrer Praxis. Dies kann aber durch regelmässige Abstimmung und sorgfältig vorbereitete Termine wettgemacht werden. Explizit für eine externe Lösung spricht die laufend aktualisierte betriebswirtschaftliche Expertise des Fachmanns. So können Sie sich im sicheren Wissen, dass Ihre Buchhaltung in kompetenten Händen ist, auf Ihr Fachgebiet konzentrieren.

Die Kosten-Nutzen-Relation muss stimmen

Die Beauftragung eines Treuhänders, die grundsätzlich schriftlich den vereinbarten Leistungsumfang regelt, ist natürlich mit Kosten verbunden. Im ersten Jahr der Zusammenarbeit fallen diverse Einmalaufwände im Zusammenhang mit der Einrichtung Ihrer Buchhaltung beim Treuhänder an, in den Folgejahren tritt die Abwicklung der Routinetätigkeiten in den Vordergrund. Für beide Situationen hat ein auf Mediziner spezialisierter Treuhänder Vergleichswerte anderer Praxen Ihrer Fachrichtung und kann Ihnen eine gute Kalkulation

der zu erwartenden Aufwände liefern. Am Markt übliche Stundensätze belaufen sich auf CHF 100.– bis 240.– für die Buchhaltung und CHF 200.– bis 700.– für die Treuhand, jeweils zzgl. MWSt.

Bei der Beurteilung dieser Kosten darf jedoch nicht nur die Höhe der Rechnung entscheidend sein. Vielmehr hilft Ihnen ein guter Treuhänder durch eine qualifizierte betriebswirtschaftliche und steuerliche Beratung aktiv, Kosten zu sparen. So kann Ihnen ein zusätzlicher Aufwand von einigen Treuhänder-Stunden schnell mehrere Zehntausend Franken sparen.

Ein weiterer, nicht zu unterschätzender Effizienzaspekt soll noch kurz erwähnt werden. Bietet Ihnen Ihr Treuhänder neben den oben genannten Dienstleistungen auch noch die Finanzplanung oder Betreuung der Praxis-Versicherungen aus einer Hand an, können diverse Doppelspurigkeiten vermieden werden. So ergeben sich deutliche Einsparungen, z.B. bei der Liquiditäts- und Vermögensplanung, in der Bearbeitung der Sozialversicherungen, bei der Erstellung von Personalverträgen oder bei der laufenden Überprüfung der Praxisversicherungen.

Den Treuhänder wechseln

Wer nun Zweifel bekommen hat, ob er bei seinem Treuhänder in den richtigen Händen ist, sollte einen Wechsel nicht scheuen. Die bisherige Vertragsbeziehung lässt sich im Regelfall gut lösen, und die Einarbeitungszeit für einen versierten Fachtreuhänder ist überschaubar.

Natürlich stellt sich hier auch die Frage, wann ein Vertrag gekündigt werden kann, und wie die Honorarfrage geklärt wird. Nach Art. 404 Abs. 1 OR kann der Auftrag von jeder Partei jederzeit widerrufen oder gekündigt werden, ohne dass dafür besondere Gründe vorliegen müssen. Nach dem Bundesgericht (BGE 115 II 464 mit Hinweisen) ist diese Bestimmung zwingend, weil dem Auftrag ein besonderes Vertrauensverhältnis zugrunde liegt. Übrigens kann auch der Treuhänder jederzeit kündigen. Allerdings muss er Ihnen Zeit lassen, einen adäquaten Ersatz zu finden.

Widerrufen Sie als Auftraggeber die Treuhandbeauftragung, so hat der Treuhänder grundsätzlich Anspruch auf Vergütung der geleisteten Arbeit. Hat der Treuhänder ein langfristiges Mandat, müssen alle Leistungen bezahlt werden, die vor der Kündigung erbracht wurden. Art. 404 Abs. 2 OR bestimmt ggfs. den Schadenersatz bei Widerruf oder Kündigung zur Unzeit. Der Wechselzeitpunkt und die Details der Übergabe sollten daher mit dem neuen Treuhänder gemeinsam frühzeitig geplant werden. ■

Einsatz rechnet sich!

Feuerwehrmann, Polizist, Arzt - jeder Mensch hat bereits von Kindesbeinen an Ziele und Träume. Unsere Passion waren schon immer Zahlen. Daher haben wir uns auf die umfassende Finanzplanung und Steuerberatung von Medizinerinnen spezialisiert. Aus unserer langjährigen Beratungsleistung haben wir gelernt: Erfolg ist kein Kinderspiel!

Das 1x1 des beruflichen Erfolgs ist immer das Zusammenspiel von Einsatz, Erfahrung und Verlässlichkeit. Als Arzt ebenso wie als Finanzplaner und Treuhänder.

Daher stehen wir Ihnen als offizielle Beratungsstelle und Partner Ihrer Ständesorganisationen stets mit Diskretion, Effizienz und Sicherheit, mit Know-how sowie internationaler Expertise rund um Ihre individuellen Finanzbelange zur Seite. Nicht als Lehrmeister, sondern als verlässlicher Experte für die Realisation Ihrer Wünsche und Ziele.

UNSER EINSATZ FÜR SIE:

- ✚ Analyse der persönlichen Situation auf Basis individueller und persönlicher Ziele
- ✚ Umfassende Finanzplanung mit unabhängigen Empfehlungen und Massnahmen für das bedürfnisorientierte Management von Anlagen, Vorsorgen und Versicherungen
- ✚ Individuelle Investitionsplanungen (bspw. eigene Praxis)
- ✚ Begleitung bei der konzeptionellen Umsetzung individueller Finanzstrategien unter Berücksichtigung von Steuern, Versicherungen, Immobilien, selbständiger Tätigkeit sowie Erb- und Familienrecht
- ✚ Kontinuierliche Betreuung durch einen persönlichen Ansprechpartner
- ✚ Erstellung der Steuerdeklaration sowie Übernahme der allfälligen Verhandlungen mit den Steuerbehörden

WIR RECHNEN MIT IHNEN

ACADEMIX Consult AG Beratungszentrum

Basel	Schützenmattstrasse 39A 4051 Basel
Bern	Freiburgstrasse 2 3008 Bern
St. Gallen	Gallusstrasse 43 9000 St. Gallen
Zürich	Flühgasse 17 8008 Zürich

**Kontaktieren Sie uns
über unsere Webseite!**

contact@academix.ch
www.academix.ch

Die ACADEMIX Consult AG ist Partner und offizielle Beratungsstelle von:

DIAGNOSE 2015

PRAXIS-RELEVANT

NEUERUNGEN UND AUSWIRKUNGEN DER NEUEN RECHNUNGSLEGUNG

Bereits seit dem 01. Januar 2013 ist das neue Rechnungslegungsrecht (nRLR) in Kraft. Aufgrund einer Übergangsfrist bis zum Ende 2014 und noch vieler, anfangs unklarer Umsetzungs-vorschriften blieb es aber ausserhalb der Fachkreise weitgehend unbemerkt. Seit dem 1. Januar 2015 ist die Anwendung der neuen Rechnungslegung nun aber verpflichtend – mit erheblichen Konsequenzen für Mediziner. Die verschärften Anforderungen an die Rechnungslegung treffen insbesondere die Freien Berufe, zu denen auch Ärzte gehören. Grund genug sich nun mit den Konsequenzen für die betriebliche Praxis auseinanderzusetzen.

Bisher fielen Einzel- und Personengesellschaften sowie juristische Personen, nicht aber die Freien Berufe, unter das Rechnungslegungsrecht. Die sog. Freien Berufe, dazu zählen insbesondere Humanmediziner, Tier- und Zahnärzte, werden gemäss Bundesgericht definiert als Berufe, bei denen nicht die Rentabilität, sondern die persönlichen Beziehungen zu Patienten oder Klienten im Vordergrund stehen. Diese Berufe müssen sich nicht ins Handelsregister eintragen lassen und waren bis anhin per se nicht buchführungspflichtig.

Diese Kategorisierung entspricht jedoch nicht mehr der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Realität. Auch bei den Freien Berufen stehen im Normalfall Wirtschaftlichkeit und Rentabilität im Zentrum der Tätigkeit. Die neue Rechnungslegung spiegelt dies wieder und legt fest, dass nicht mehr die Berufsgruppe oder die Rechtsform einer Unternehmung massgebend sind, sondern deren wirtschaftliche Bedeutung. So fallen Praxen unter das nRLR, sofern sie als Einzel- und Personengesellschaften mehr als CHF 500'000.– bzw. als juristische Personen mehr als CHF 100'000.– Umsatzerlös erzielen. Als solche wirtschaftlich bedeutenden Unternehmen unterliegen diese neu auch den Grundsätzen der ordnungsgemässen Buchführung und Rechnungslegung.

Das Rechnungslegungsrecht als Teil des Obligationenrechts regelt, wie eine Buchhaltung geführt werden muss. Die Neuerungen und Überarbeitungen in diesem Bereich sind sehr stark abhängig von den internationalen Entwicklungen. Die Wirtschaftskrise in Amerika hatte zur Folge, dass die Regulierung und Überwachung von Unternehmungen stark zugenommen haben. Diese Tendenz hat sich auch in unserem Land seit längerem abgezeichnet, und die Einführung des neuen Rechnungslegungsrechts ist nun eine Konsequenz.

EINORDNUNG DER RECHNUNGSLEGUNG NACH DEM NEUEN GESETZ (nRLR)

	EINZELUNTERNEHMEN UND PERSONENGESELLSCHAFTEN	VEREINE UND STIFTUNGEN	JURISTISCHE PERSONEN (AG, GMBH, GENOSSENSCHAFT)
Grössenkriterien	Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung Art. 957ff OR GoB + GoR		
Umsatzerlös > CHF 500'000.–	Bilanz und Erfolgsrechnung (ohne Anhang) Art. 959c Abs. 3 OR	Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung Art. 957ff OR GoB + GoR	
Umsatzerlös + Finanzerträge > CHF 100'000	Ein- und Ausgabenrechnung sowie Darstellung der Vermögenslage (ohne zeitliche und sachliche Abgrenzungen) Art. 957 Abs. 2 OR GoB	Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang Art. 959 ff OR	
		Ein- und Ausgabenrechnung (ohne zeitliche, aber mit sachlichen Abgrenzungen) Art. 958b Abs. 2 OR GoB	

Eingeschränkte Revision

Die Grundsätze der ordnungsgemässen Buchführung

Die Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung (GoB) sind teils geschriebene, teils ungeschriebene Regeln zur Buchführung und Bilanzierung, die sich vor allem aus Wissenschaft und Praxis, der Rechtsprechung sowie Empfehlungen von Wirtschaftsverbänden ergeben. Ihre Aufgabe ist es, Gläubiger und Unternehmenseigner vor unkorrekten Daten, Informationen und möglichen Verlusten zu schützen. Sie lauten:

1. Vollständige, wahrheitsgetreue und systematische Erfassung aller Geschäftsvorfälle und Sachverhalte
2. Belegnachweise für die einzelnen Buchungsvorgänge
3. Klarheit
4. Zweckmässigkeit mit Blick auf Art und Grösse des Unternehmens
5. Nachprüfbarkeit

Eine *vollständige* Erfassung der Geschäftsvorfälle bedeutet eine lückenlose Erfassung. Dies kann mit der Führung eines separaten Geschäftskontos optimal erzielt werden. Somit sind sämtliche Geschäftsvorfälle, die das entsprechende Jahr betreffen, auf dem Geschäftskonto ersichtlich und können entsprechend verbucht werden. Die Trennung zwischen privaten und geschäftlichen Ausgaben ist nicht nur aus Gründen einer effizienten und damit kostensparenden Praxis-Buchhaltung optimal, sondern erleichtert auch die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen.

Gemäss einer *wahrheitsgetreuen* Erfassung muss ein Sachverhalt den Tatsachen entsprechen. Diesbezüglich sind nach CH-Recht – anders als in den umliegenden Ländern – stille Reserven erlaubt.

Für eine *systematische* Erfassung der Geschäftsvorfälle und Sachverhalte sind die chronologische Aufzeichnung und eine sachlich überzeugende Gliederung aufgrund des Kontenplans unerlässlich. Ein Kontenplan ist den individuellen Bedürfnissen nach Information und Klarheit anzupassen. Die Einnahmen sind zum Beispiel aufzuteilen in Honorare aus Arztleistungen, Honorare aus Belegarztstätigkeiten und Honorare aus Medikamentenverkäufen.

Der *Belegnachweis* ist einer der wichtigsten Grundsätze. Der Revisor muss in einer Wurzelstichprobe jeden (!) Beleg finden können (Ur-Beleg). Im Regelfall wird ein Beleg von einem Dritten ausgestellt. Die Mindestanforderungen sind der Titel, der Betrag, der Aussteller des Beleges und das Ausstellungsdatum. Nach dem Grundsatz der *Nachprüfbarkeit* müssen die Buchungstatsachen bis zum Ausgangspunkt zurückverfolgt werden können.

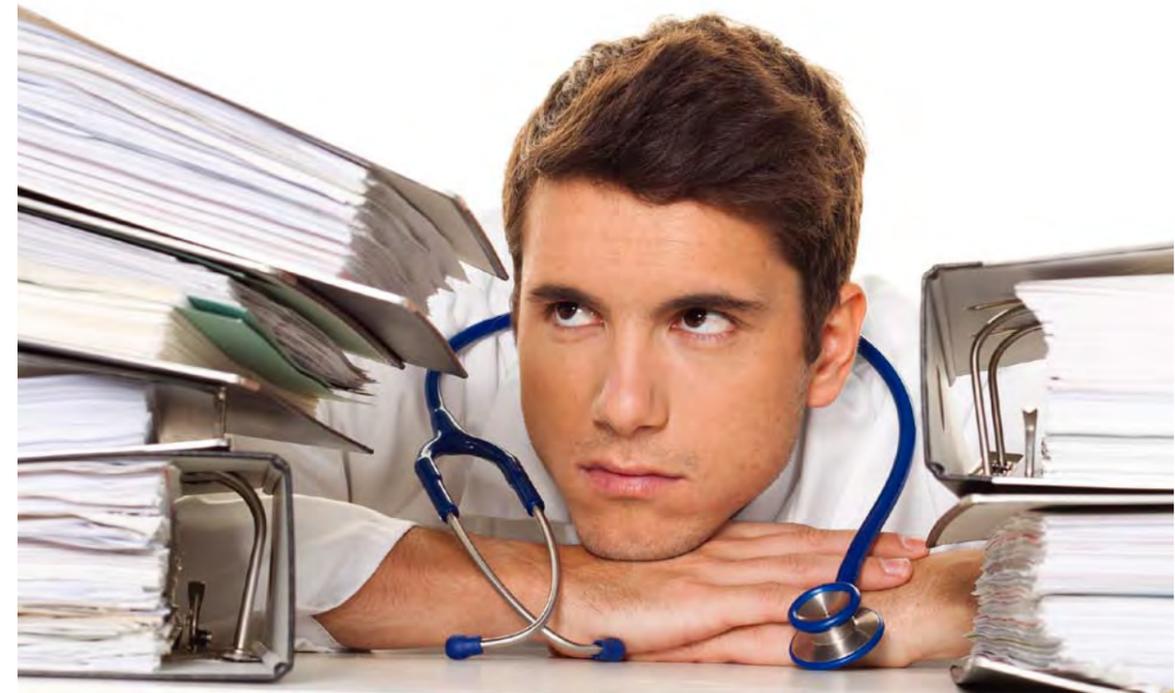
Über diese geschilderten Grundsätze hinaus existieren weitere Vorgaben, so bspw. für den Ausweis von Leasingverpflichtungen, die aber hauptsächlich für die abschliessende Tätigkeit des Treuhänders relevant sind und deshalb hier nicht näher erläutert werden sollen.

Konsequenzen der neuen Rechnungslegung für Praxisinhaber

Bisher genügte für die Freien Berufe eine einfache Aufstellung der Einnahmen und Ausgaben, auch bekannt als «Milchbüchlein-Rechnung». Nach neuem Gesetz ist es für Einzel- und Personengesellschaften unter CHF 500'000.– Umsatzerlös (für juristische Personen unter CHF 100'000.–) unabhängig von der Branche weiterhin möglich, eine einfache Einnahmen- und Ausgabenbuchhaltung zu erstellen. Diese erfordert neu allerdings zusätzlich eine Aufstellung der Vermögenslage. Somit ist – im Gegensatz zur reinen «Milchbüchlein-Rechnung» – eine doppelte Buchführung trotzdem notwendig. Es ist davon auszugehen, dass längerfristig auch für kleine Arztpraxen die gleichen Vorschriften gelten werden wie für grössere Unternehmen.

Eine weitere Änderung besagt, dass aus steuerrechtlicher Sicht die kontinuierliche Besteuerung der Periodenergebnisse sicherzustellen ist. Im Gegensatz zur bisherigen Regelung müssen Ärzte somit erstmals verpflichtend mit dem Jahresabschluss 2015 Listen für Debitoren (fakturierte, aber noch nicht gezahlte Patientenrechnungen), «angefangene Arbeiten» sowie für Warenvorräte erstellen. Ebenfalls sind die Bestände für die Jahresrechnung zu bewerten und eine periodengerechte Erfassung der zeitlichen und sachlichen Abgrenzungen vorzunehmen. Daraus ergeben sich teils erhebliche Steuerfolgen, welche frühzeitig zu planen sind oder für die finanzplanerische Gegenmassnahmen ergriffen werden sollten. Was heisst dies konkret für Praxisinhaber?

Für Praxen besteht nun die erweiterte Inventarpflicht. Es ist somit notwendig, mindestens einmal jährlich eine Inventur des Lagers (v.a. der Medikamente) aufzunehmen. Der Wert des Lagers ist anhand der Anschaffungspreise zu bewerten. Das Dokument ist anschliessend vom Praxisinhaber zu datieren und unterzeichnet dem Treuhänder abzugeben. Es bietet sich hier jeweils eine Jahresabschlussinventur zum Jahresende an, damit vergleichbare Werte in den Bilanzen ausgewiesen werden. Praktischerweise sollten Praxisinhaber bspw. für ihre Praxisapotheke diese Inventarisierung an den Medikamentenlieferanten outsourcen oder die Praxis-EDV mit einem Lagerverwaltungsmodul ergänzen, um die praxisinternen Aufwendungen hierfür zu minimieren.



Das neue nRLR betrifft Sie als Mediziner – verlassen Sie sich aber auf Ihren Experten, anstatt sich selbst in Buchhaltungsunterlagen zu vertiefen.

Auch über die angefangenen Arbeiten ist eine Auflistung zu erstellen. Angefangene Arbeiten sind am Stichtag 31.12. noch nicht fakturierte ärztliche Leistungen. Erfolgt bspw. am 10. Dezember eines Jahres der letzte Rechnungslauf, und werden anschliessend bis zum Jahresende noch Patienten behandelt, stellen diese noch nicht in Rechnung gestellten Dienstleistungen angefangene Arbeiten dar. Zur Vermeidung weiterer administrativer Aufwendungen empfiehlt es sich, einerseits zum Jahresende sämtliche Dienstleistungen in Rechnung zu stellen, oder aber frühzeitig mit dem jeweiligen Softwarehersteller abzuklären, ob und wie die verpflichtende Statistik zu erstellen ist.

Die Debitorenliste, d.h. die Liste der bereits in Rechnung gestellten, aber noch nicht bezahlten Patientenrechnungen, kann bei Nutzung einer Software-basierten Abrechnung i.d.R. ebenfalls mit einem Knopfdruck erzeugt werden. Sollte die Praxisabrechnung über die Ärztekasse Genossenschaft erstellt werden, ist eine weitere Statistik der Debitoren und angefangenen Arbeiten nicht notwendig. Diese werden per se als Dienstleistung von der Ärztekasse Genossenschaft geführt, und zum Jahresende automatisch zugestellt.

Zur Wahrung des Arztgeheimnisses sollten die zu erstellenden Listen keine Patientennamen enthalten, da die Listen integrierender Bestandteil der Erlösrechnung sind und somit nebst dem Treuhänder bei etwaigen Prüfungen auch der AHV-Kontrolle und dem Steueramt offengelegt werden müssen.

Die Vorbereitungsarbeiten und Anpassungen an die neue Rechnungslegung dürfen nicht unterschätzt werden. Das neue Recht kann Anpassun-

gen der Organisation des Rechnungswesens, der Buchführung oder gar der grundlegenden Praxisorganisation erfordern. Als Heilberufler sind Sie es gewohnt, Ihre Patientinnen und Patienten bestmöglich vor Krankheiten zu bewahren, und sie schnellstmöglich wieder zu kurieren. Sie können das, weil Sie darauf genau vorbereitet wurden und im Laufe der Zeit immer besser werden: Als Spezialisten Ihres Fachgebietes.

Mit dem gleichen hohen Anspruch sowie der Kompetenz und Erfahrung ausgewiesener Spezialisten im Gesundheitswesen ist das Team der Treuhänder der ACADEMIX Consult AG für Sie als Ärzte und Praxisinhaber im Einsatz. Seit Jahren beschäftigen wir uns intensiv mit der neuen Rechnungslegung und den sich hieraus ergebenden Konsequenzen. Gerne unterstützen wir Sie bei der Umsetzung der neuen Vorgaben. Kontaktieren Sie uns mit dem Antwort-Talon auf Seite 43 des Finanz-Journals.

Und das Beste: Wir kennen uns nicht nur in Steuerfragen aus. Wir unterstützen Sie auch in betriebswirtschaftlichen Fragen. So optimieren wir Ihre Praxisabläufe, unterstützen Sie bei der Personalauswahl, koordinieren effizient alle Praxis- und Privatversicherungen oder beraten Sie bei Praxiskauf oder -abgabe. Lernen Sie uns jetzt kennen: Damit Sie sich noch mehr auf Ihre Stärken konzentrieren können. ■



Delilah Wiget
Leiterin Treuhand & Steuern
ACADEMIX Consult AG
Mitglied TREUHAND | SUISSE

ARZTZEUGNISSE

IM FOKUS DER PRAXIS

Arztzeugnisse stellen in der Arbeitswelt bedeutende Beweismittel mit potenziell weitreichenden wirtschaftlichen Folgen dar. Entsprechend sollen im vorliegenden Beitrag die rechtlichen Auswirkungen einer Arbeitsunfähigkeit für das Arbeitsverhältnis beschrieben und Stolpersteine beim Verfassen eines Arztzeugnisses aufgezeigt werden. Zudem wird der Spezialfall der vertrauensärztlichen Untersuchung kurz erläutert.

ARBEITSUNFÄHIGKEIT IM ARBEITSVERHÄLTNIS

Das schweizerische Arbeitsrecht ist grundsätzlich sehr liberal. Dennoch wird der Arbeitnehmer durch verschiedene zwingende Bestimmungen vor dem Arbeitgeber geschützt. Im Bereich der Arbeitsunfähigkeit handelt es sich insbesondere um folgende Rechtsnormen:

Lohnfortzahlungspflicht

Wird der Arbeitnehmer aus Gründen, die nicht in seiner Person liegen, ohne sein Verschulden an der Arbeitsleistung verhindert, so hat ihm der Arbeitgeber für eine beschränkte Zeit den Lohn weiter zu entrichten, inklusive einer angemessenen Vergütung für ausfallenden Naturallohn. Als Gründe, die zu einer Lohnfortzahlungspflicht führen, nennt das Gesetz explizit Krankheit und Unfall. Die Dauer der Lohnfortzahlungspflicht ist abhängig von der Anzahl der Dienstjahre. Im ersten Dienstjahr beträgt sie mindestens drei Wochen. Sie verlängert sich anschliessend entsprechend, grundsätzlich um eine weitere Woche pro Dienstjahr. Besteht eine Krankentaggeldversicherung oder erleidet der Arbeitnehmer einen Unfall, sieht die Krankentaggeld- bzw. Unfallversicherung ab dem ersten Dienstjahr eine Lohnfortzahlungspflicht von i.d.R. 720 Tagen vor.

Kündigungsschutz

Nach Ablauf der Probezeit kann dem Arbeitnehmer während einer gewissen Dauer seiner Arbeitsunfähigkeit nicht gekündigt werden. Diese Schutzfrist beträgt je nach Anzahl der Dienstjahre zwischen 30 und 180 Tage und gilt selbst dann, wenn der Arbeitgeber einem grossen Teil seiner Belegschaft aus wirtschaftlichen Gründen kündigen muss (sog. Massentlassung).

Verlängerung der Kündigungsfrist

Die Kündigungsfrist soll es der gekündigten Partei ermöglichen, während dieser Zeit eine neue Stelle zu finden. Wird ein gekündigter Arbeitnehmer während der laufenden Kündigungsfrist arbeitsunfähig, verlängert sich diese grundsätzlich um die Dauer der Arbeitsunfähigkeit, längstens aber um die genannten Sperrfristen, d.h. um 30 bis 180 Tage. Kann ein Arbeitsverhältnis nur auf Ende eines Monats gekündigt werden, verlängert es sich bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin, auch wenn die Arbeitsunfähigkeit nur wenige Tage dauerte.

ARZTZEUGNISSE IN DER PRAXIS

Über Arztzeugnisse finden sich im Arbeitsrecht keine Rechtsnormen. Dies gibt Anlass, die in der Praxis an Arztzeugnisse gestellten Anforderungen darzulegen und praktisch relevante Fragen zu thematisieren.

Rechtliche Bedeutung und Qualifikation von Arztzeugnissen

Ein Arztzeugnis ist eine Urkunde im strafrechtlichen Sinn, d.h. ein Arzt kann für ein falsches Zeugnis der Urkundenfälschung angeklagt werden. Er darf daher nur diejenigen Tatsachen bescheinigen, welche er nach einer sorgfältigen und fachkundigen Untersuchung für wahr befindet. Wenn sein Attest auf nicht überprüfbaren Angaben seitens des Patienten basiert, sollte dies im Zeugnis ausgewiesen sein. Bereits die Unterlassung dieser Klarstellung kann als fahrlässiges Ausstellen eines falschen Zeugnisses geahndet werden. Gefälligkeitszeugnisse sind verboten.

Inhalt eines Arztzeugnisses

Arztzeugnisse sollen über die Arbeitsunfähigkeit einer Person Auskunft erteilen, insbesondere darüber, ob eine Person gesundheitlich in der Lage ist, ihre vertraglich geschuldete Arbeitsleistung als Arbeitnehmer zu erbringen.

Obwohl Arztzeugnisse keiner bestimmten Form bedürfen, ist Schriftlichkeit aus beweistechnischen Gründen die Regel. Die ausstellenden Ärzte greifen regelmässig auf vorgedruckte Formulare zurück. Am meisten verbreitet ist die Bestätigung der Arbeitsunfähigkeit für eine bestimmte Zeit, das sog. einfache Arztzeugnis. Von einem detaillierten Arztzeugnis spricht man hingegen, wenn die Arbeitsfähigkeit einer Person vom medizinischen Standpunkt aus beschrieben und beurteilt wird. Dies bedarf der Einwilligung des Arbeitnehmers, da auf einen durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer gemeinsam erstellten Arbeitsplatzbeschreibung abgestellt wird. Ein Arztzeugnis sollte mindestens über Beginn, Grad und voraussichtliche Dauer der Arbeitsunfähigkeit informieren und zwischen Unfall und Krankheit differenzieren. Es ist zu datieren und vom attestierenden Arzt eigenhändig zu unterschreiben. Neben der Adresse des Arztes muss der Empfänger des Zeugnisses genannt werden. Dieser minimale Inhalt sollte je nach Situation mit detaillierteren Angaben ergänzt werden. Ein gutes und glaubwürdiges Arztzeugnis ist möglichst ausführlich und konkret. Je mehr Zusatzinformationen es enthält, desto eher stösst es bei Arbeitgebern auf Akzeptanz. Gleichzeitig beugt der Arzt dadurch dem Vorwurf unsorgfältigen Handelns vor. ...

Tipps für die Praxis

Die nachfolgend aufgeführten Beispiele stammen allesamt aus konkreten Arztzeugnissen.

Keine unklaren oder überlangen Zeitangaben in Arztzeugnissen

Folgende Formulierungen aus Zeugnissen führen in der Praxis zu Problemen bzw. zu Rückfragen:

- «Patient X ist für einige Wochen zu 100% arbeitsunfähig.»
- «Patient X ist vom 01.11.2014 bis zum 31.1.2015 zu 100% arbeitsunfähig.»

Grundsätzlich muss das Arztzeugnis eine genaue Zeitangabe für die Arbeitsunfähigkeit enthalten, d.h. ein klares Anfangs- und Enddatum. Der unbestimmte Begriff «einige Wochen» lässt den Arbeitgeber im Unklaren, wie lange das Zeugnis gilt, bzw. wann er mit einem neuen Zeugnis rechnen darf. Zudem wird ihm keinerlei Orientierung geboten, ob er sich um einen Ersatz für den Arbeitnehmer kümmern soll und ab wann er gegebenenfalls eine Kündigung aussprechen dürfte. Lässt sich bei voraussichtlich längerer Arbeitsunfähigkeit kein genaues Enddatum absehen, sollte ein zweiter, zeitnaher Konsultationstermin vereinbart und im Zeugnis festgehalten werden. Es empfehlen sich die folgenden Formulierungen:

- «Patient X ist vom [Datum] bis voraussichtlich [Datum] zu 100% arbeitsunfähig. Die nächste Konsultation findet am [Datum] statt.»
- Ein weiteres Zeugnis kann anschliessend wie folgt lauten: «Patient X ist weiterhin zu 100% arbeitsunfähig (vgl. Arztzeugnis vom [Datum]). Die Arbeitsunfähigkeit dauert unverändert bis mutmasslich am [Datum] an. Die nächste Konsultation folgt am [Datum].»
- «Patient X ist vom [Datum] bis einstweilen sicher am [Datum] zu 100% arbeitsunfähig. Nächste Konsultationen werden im Abstand von [Anzahl] Wochen stattfinden.»

Das gewählte Enddatum sollte zudem nicht weiter als maximal einen Monat vom Datum des Konsultationstermins entfernt liegen. Mehrere Wochen Arbeitsunfähigkeit erscheinen unglaubwürdig, wenn während dieser Zeit keine weiteren Konsultationen geplant sind.

Rückwirkendes Arztzeugnis

Rückwirkende Arztzeugnisse sind nicht per se unzulässig, aber äusserst heikel. Vom Arzt verlangen sie eine gesteigerte Vorsicht: Aus dem Zeugnis muss klar ersichtlich sein, dass es rückwirkend ausgestellt wurde und wann die erste Konsultation stattfand. Stützt sich der Arzt auf nicht (mehr) überprüfbare Angaben des Patienten, muss er dies zu seinem eigenen Schutz wertungsfrei festhalten. Dies kann mit dem Vermerk «nach Angabe des Patienten» erfolgen.

Teilarbeitsfähigkeit

Ist die Arbeitsfähigkeit nur teilweise eingeschränkt, wird der Grad der Einschränkung üblicherweise in Prozenten angegeben. Bei Teilzeitangestellten muss aus dem Arztzeugnis ersichtlich sein, ob sich die Prozentangabe auf eine Vollzeitangabe oder das entsprechende Teilzeitpensum bezieht. Der Arzt sollte auch angeben, wie die teilweise Arbeitsfähigkeit ausgeübt werden kann. Für einen zu 50% arbeitsunfähigen Arbeitnehmer könnten etwa die folgenden Formulierungen gewählt werden:

- «Der Patient kann seiner Arbeit normal nachgehen. Er ist aber in seiner Leistungsfähigkeit eingeschränkt und kann über einen Tag hinweg nur die halbe Arbeitsleistung erbringen. [Er kann nicht im gewohnten Tempo arbeiten / Es müssen ihm mehr Pausen gewährt werden].»
- «Der Patient kann seiner Arbeit nur halbtags nachgehen.»
- «Der Patient kann seiner normalen Arbeit nicht nachgehen. (Var. 1) Er kann allerdings zu [...]% für Büroarbeiten eingesetzt werden. (Var. 2) Er kann allerdings für leichte (nicht mehr als [...] kg) Tätigkeiten eingesetzt werden. (Var. 3) Er kann allerdings für sitzende Tätigkeiten eingesetzt werden.»

Der Arzt muss daher eine Vorstellung vom Arbeitsumfeld des Arbeitnehmers haben. Eventuell ist eine Erkundigung beim Arbeitgeber erforderlich, wofür der Arzt aber die vorgängige Zustimmung des Patienten benötigt. Ob der Arbeitnehmer aus arbeitsorganisatorischer Sicht in einem ihm gesundheitlich möglichen Tätigkeitsbereich eingesetzt werden kann, muss der Arzt nicht abklären. Dies ist Sache des Arbeitgebers.

Arztzeugnis gestützt auf telefonische Krankmeldung

Es ist heikel, Arztzeugnisse nur gestützt auf ein Telefongespräch mit dem Patienten auszustellen. Der Arzt setzt sich dabei dem Vorwurf unsorgfältigen Tätigwerdens aus. In entsprechenden

Zeugnissen sollte daher klar vermerkt werden, dass keine persönliche Konsultation stattgefunden hat. Akzeptiert ein Arbeitgeber ein solches Zeugnis nicht, kann er über einen Vertrauensarzt eine herkömmliche Konsultation verlangen.



Arbeitsplatzbezogene Arbeitsunfähigkeit

In den letzten Jahren kommt es vermehrt zur sogenannten «arbeitsplatzbezogenen Arbeitsunfähigkeit». Eine solche liegt vor, wenn sich die Arbeitsunfähigkeit nur auf die konkrete Stelle beschränkt, der Arbeitnehmer also an einem anderen Arbeitsplatz bei identischer Tätigkeit voll arbeitsfähig wäre. Typischerweise treten arbeitsplatzbezogene Arbeitsunfähigkeiten im Umfeld von psychischen Belastungen wie Konflikten oder Mobbingssituationen auf. Gerade in diesen Fällen misstrauen Arbeitgeber und ihre Krankentaggeldversicherungen den beigebrachten ärztlichen Zeugnissen. Der Arzt seinerseits steht häufig vor der schwierigen Aufgabe, dass eine psychische Belastungssituation regelmässig nicht mittels bildgebender oder messtechnischer Verfahren belegt werden kann. Er muss daher bei seiner Diagnose auf die Darstellung des Arbeitnehmers abstellen und sollte dies im Arztzeugnis wertungsfrei

festhalten. Dem kann z.B. mit der Formulierung «nach Angabe des Patienten» nachgekommen werden. Ebenfalls sollte der Arzt darauf hinweisen, dass eine Beschäftigung in einem anderen personellen Umfeld möglich scheint. Gerade bei grösseren Arbeitgebern kann dem Arbeitnehmer möglicherweise eine andere Arbeit zugewiesen werden. Die Formulierung im Zeugnis kann wie folgt lauten: «100% arbeitsunfähig im derzeitigen Job, jedoch voll einsetzbar in einer vergleichbaren Position in einem anderen Umfeld.» Es ist nicht Aufgabe des Arztes, Empfehlungen zum Arbeitsverhältnis an sich oder zur Art und Weise von dessen Weiterführung abzugeben. Verzichtet werden sollte z.B. auf Bemerkungen wie diese: «Es befinden sich zwei Parteien im Konflikt [...]. Solche Eskalationen kosten nur und sind für beide Parteien schmerzhaft, verletzlich, es gibt nur Verlierer. Ich empfehle eine Deeskalation und eine rasche rechtliche Einigung».

EXKURS: VERTRAUENSÄRZTLICHE UNTERSUCHUNG

Hat ein Arbeitgeber Zweifel an der attestierten Arbeitsunfähigkeit seines Arbeitnehmers, kann er auf eine vertrauensärztliche Untersuchung bestehen. Die Hintergründe hierfür können vielfältig sein: Der Arbeitgeber möchte eine Zweitmeinung eines ihm bekannten oder empfohlenen Arztes seines Vertrauens, der Arbeitnehmer hat ein Arztzeugnis eines ausländischen Ferienarztes eingereicht, die Krankentaggeldversicherung akzeptiert das vorliegende Zeugnis nicht, der Arbeitnehmer ist regelmässig kurz vor dem Wochenende oder vor Brückentagen krank oder ähnliches mehr.

Seitens des Arztes ist Folgendes zu beachten:

- Eine vertrauensärztliche Untersuchung kann nur mit Zustimmung des Arbeitnehmers erfolgen. Erscheint dieser nicht zum vereinbarten Termin oder will sich nicht untersuchen lassen, ist dies dem Arbeitgeber mitzuteilen. Welche rechtlichen Folgen diese Weigerung für das Arbeitsverhältnis hat, muss in letzter Instanz das Gericht entscheiden.
- Eine vertrauensärztliche Untersuchung unterscheidet sich in medizinischer Hinsicht nicht von anderen Untersuchungen. Insbesondere unterliegt auch der Vertrauensarzt der ärztlichen Schweigepflicht. Befund und Diagnose dürfen dem Arbeitgeber mithin ohne Zustimmung des Arbeitnehmers nicht weitergegeben werden. Mitzuteilen ist dem Arbeitgeber lediglich, ob der Arbeitnehmer arbeitsunfähig ist und – falls ja – während welcher Dauer und zu welchem Grad. Ebenfalls darf Auskunft darüber erteilt werden, ob die Arbeitsunfähigkeit einer Krankheit oder einem Unfall zuzuschreiben ist.
- Die Kosten der vertrauensärztlichen Untersuchung hat der Arbeitgeber zu bezahlen. Die Arztrechnung ist mithin an diesen zu richten. Hieraus ergeben sich für den Arzt allerdings keine besonderen Pflichten gegenüber dem Arbeitgeber. Insbesondere kann dieser dem Arzt keine irgendwie gearteten Weisungen erteilen.

FAZIT

Aufgrund der weitreichenden rechtlichen Bedeutungen und Auswirkungen, die eine Arbeitsunfähigkeit haben kann, wird das Arztzeugnis weiterhin ein Zankapfel bleiben. Gerade jüngst hat das Bundesgericht die Verbindlichkeit eines Arztzeugnisses im Zusammenhang mit der Beurteilung einer Invalidenrente in Frage gestellt. Ärzten empfiehlt es sich, beim Zeugnis grösste Sorgfalt walten zu lassen. Es ist möglichst detailliert abzufassen und hat klar darauf zu verweisen, wenn es sich auf Angaben des Patienten stützt. Wird dem gefolgt, dürfte das Arztzeugnis auch eher von Dritten akzeptiert werden und der Arzt ist optimal gegen allfällige strafrechtliche Vorwürfe geschützt. ■



Rechtsanwältin lic.iur.
Barbara Meyer
Fachanwältin SAV Arbeitsrecht
VISCHER AG

PRAXSUISSE berät mit Unterstützung diverser standesnaher Organisationen sowie als offizieller Partner des Mediservice VSAO-ASMACH und der Ärztekasse Genossenschaft seit nunmehr 10 Jahren Mediziner umfassend rund um alle Fragestellungen der Praxisgründung und Praxisabgabe. S'ISS gratuliert herzlich zum Jubiläum und stellt PRAXSUISSE – den Schweizer PraxenMarkt vor. Was leistet er? Welche Erfahrungen haben Mediziner mit PRAXSUISSE sammeln können? Hierzu haben wir Dr. Jakob Walbert als Leiter von PRAXSUISSE sowie zwei seiner Mandanten befragt.

S'ISS: Herr Dr. Walbert, wie kam es zur Gründung von PRAXSUISSE?

Dr. Walbert: Am Anfang stand eine Idee, hervorgegangen aus der Situation des Marktes für Arztpraxen. Hunderte von Ärzten suchten für ihren Start in die Selbständigkeit eine geeignete Praxis zur Übernahme, während nicht weniger niedergelassene Ärzte ihre Praxisübergabe planten. Dennoch gestaltete sich für beide Parteien das gegenseitige Suchen und Finden oftmals als langwieriger, kosten- und nervenaufwändiger Prozess. Inspiriert vom Erfolg von Partnervermittlungsdiensten wurde PRAXSUISSE von der Ärztekasse Genossenschaft, vom Mediservice VSAO-ASMACH sowie dessen Beratungspartner ACADEMIX Consult AG in 2005 als Online-Vermittlungsplattform für Arztpraxen konzipiert, um den Prozess des Zusammenfindens transparenter und – auch über grosse Entfernungen hinweg – einfacher zu gestalten.

« ALS MEDIZINER UND ÖKONOM KENNE ICH DIE SPEZIELLEN ANFORDERUNGEN, DIE MIT DER BEWERTUNG UND ABGABE EINER PRAXIS VERBUNDEN SIND, BESONDERS GUT. »



Interviewpartner:
Dr. Jakob Walbert
Leiter PRAXSUISSE

10 Jahre PRAXSUISSE – Zeit für einen Rückblick: Ist das Projekt denn ein Erfolg?

Das denke ich schon angesichts von über 2'000 Ärztinnen und Ärzten, denen wir bislang helfen konnten, den Weg in die Zukunft erfolgreich zu gestalten. Sei es beim Schritt in die Selbständigkeit oder in den wohlverdienten Ruhestand. Dabei hat sich seit den Anfängen viel getan: die Internetseite www.praxsuisse.ch wurde über 1.3 Millionen Mal besucht, und im Durchschnitt sind aktuell immer rund 120 Arztpraxen zur Übernahme sowie etwa 200 Suchende auf der Plattform registriert. Zudem wurde das Dienstleistungsspektrum von PRAXSUISSE seit 2005 stark erweitert.

Seit wann arbeiten Sie bei PRAXSUISSE?

Seit 2008 betreue ich mit meinem Team unsere Mandanten, und das in der Regel während der gesamten Übernahmephase. Schön ist, dass ich mich in dieser Position voll einbringen kann, da ich als Mediziner und Ökonom die speziellen Anforderungen, die mit der Bewertung und Abgabe einer Praxis verbunden sind, besonders gut kenne. Gleichermassen vertraut sind mir ausserdem die besonderen Voraussetzungen, die heute für einen erfolgreichen Start in die berufliche Selbständigkeit wichtig sind.

Was hat sich aus Ihrer Sicht in den letzten Jahren verändert?

Ganz eindeutig die Nachfragestruktur. Seit einigen Jahren stehen vielen Praxisangeboten nur noch wenige Praxissuchende gegenüber, so dass nicht jeder Praxisabgeber mehr einen Nachfolger findet oder seine Preisvorstellungen beim Verkauf realisieren kann. In diesem «Käufermarkt» sind die frühzeitige Praxisabgabeplanung und eine Neuausrichtung von Verkaufsstrategien wichtiger geworden.

Was heisst dies konkret für Praxisabgeber?

Der Prozess der Praxisabgabe sollte mindestens 24 Monate vor der geplanten Pensionierung mit der Erstellung eines wirklich marktgerechten Praxis-Wertgutachtens starten. Hierbei gilt es zu beachten, dass Enttäuschungen der Praxisinhaber dann vorprogrammiert sind, wenn die monetären Erwartungen mehr auf Emotionen als auf einer aktualisierten, betriebswirtschaftlichen Bewertung basieren. In Anbetracht teils zu hoher Preisvorstellungen und anderer betriebswirtschaftlicher Vorteile ziehen seit dem Fall des Zulassungsstopps viele junge MedizinerInnen die Neugründung einer Praxisübernahme vor. Auch sehen wir einen starken Trend zur Gruppenpraxis.

Finden sich dann überhaupt noch Praxisnachfolger?

Natürlich. Aber eben nur dann, wenn Planung und Preis stimmen.

Arztpraxen werden zunehmend durch mehrere Ärzte als Gruppenpraxen geführt. Haben sich dadurch auch bei PRAXSUISSE Veränderungen ergeben?

Diese geänderten Rahmenbedingungen führen natürlich auch zu neuen Betreuungsfeldern für uns. Wichtiger werden Coaching, juristische Fragen zu potenziellen Gesellschaftsformen oder die Erarbeitung von Zusammenarbeitsverträgen. Unsere Fachkenntnisse und Erfahrung seit nunmehr über 10 Jahren sind hier von entscheidendem Vorteil, um unseren Mandanten zu helfen, ihre Ziele zu realisieren und ihrem Berufsleben neue und nachhaltige Perspektiven zu öffnen. ...



10 JAHRE PRAXSUISSE
**ZURÜCK-
BLICKEND:
ZUKUNFTS-
WEISEND!**

NACHGEFRAGT

WELCHE ERFAHRUNGEN HABEN PRAXISABGEBER UND -SUCHENDE MIT PRAXSUISSE GEMACHT?

Herr Dr. Titus Morger (65) wollte sich nach fast 30-jähriger Tätigkeit als niedergelassener Allgemeinmediziner zur Ruhe setzen und suchte einen passenden Nachfolger. Herr Dr. Marcus Hassemer (50) hatte lange Jahre als angestellter Arzt in diversen Praxen in Deutschland sowie England gearbeitet und plante nun den Schritt in die Selbständigkeit in der Schweiz. PRAXSUISSE hat die beiden Mediziner bei ihrer Suche unterstützt und schliesslich erfolgreich zusammengebracht. S'ISS befragte beide zu ihren Erfahrungen rund um ihre persönliche Praxisabgabe und Praxissuche. Wie lange haben sie jeweils gesucht? Was war wichtig? Was würden sie aus heutiger Sicht vielleicht anders machen? Und welche Ratschläge können sie Kolleginnen und Kollegen mit auf den Weg geben?

S'ISS: Herr Dr. Morger, Sie haben im April 2014 Ihre Praxis an Ihren Nachfolger, Herrn Hassemer, übergeben. Um welche Art Praxis handelt es sich dabei?

Dr. Morger: Ich habe seit 1985 eine Allgemeinmedizinische Hausarztpraxis zusammen mit einem Partner, der ebenfalls Hausarzt ist, in Volketswil geführt.

Wie haben Sie versucht, einen geeigneten Nachfolger zu finden?

Zuerst habe ich im Spital Uster nachgefragt, danach in den Abteilungen für Innere Medizin der Spitäler im weiteren Umkreis, zuletzt sogar in Luzern. Als sich dort nichts ergab, habe ich Anzeigen in der Schweizerischen Ärztezeitung geschaltet, jedoch ohne Resonanz. Auch über die «Jungen Hausärztinnen und -ärzte Schweiz» hatte ich leider keinen Erfolg. Schliesslich fand ich eine Kollegin über das Medix-Netzwerk, aber die ist kurz vor der Unterzeichnung des Übernahmevertrags plötzlich abgesprungen.

Das klingt, als wäre eine Praxisübergabe nicht gerade ein leichtes Unterfangen.

Nein, es ist im Gegenteil sogar sehr schwierig. Heute interessieren sich anscheinend die jungen Ärztinnen und Ärzte kaum noch für eine Selbständigkeit, die meisten wollen lieber als Angestellte arbeiten. Dort kann man gut verdienen und muss sich nicht um die ganzen administrativen Aufgaben kümmern, die eine Arztpraxis so

mit sich bringt. Ich bin 1985 in die Praxis eingestiegen und habe meinen Patientenstamm von Null neu aufgebaut. Heute fehlt offenbar schon der Mut, einen bereits bestehenden Patientenstamm zu übernehmen. Dazu kommt z.B. auch noch die Feminisierung der Medizin; Frauen mit Kindern wollen meist nur in Teilzeit arbeiten.

Wie wurden Sie schliesslich auf PRAXSUISSE aufmerksam?

Ich hatte bereits vor einigen Jahren ein Seminar zum Thema «Praxisabgabe und Pensionierungsplanung» besucht. PRAXSUISSE war mir also bekannt.

Wie muss man sich die Unterstützung vorstellen, die Sie durch PRAXSUISSE erfahren haben?

Ich hatte ursprünglich nur eine Praxisbewertung beauftragt. Als schliesslich die geplante Übernahme mit der Kollegin aus dem Medix-Netzwerk scheiterte, habe ich mich für das Mandat PROFESSIONAL entschieden. Hier wurde mir dann vom Suchprozess über die Vorauswahl von Interessenten bis zu den Übernahmeverhandlungen alles abgenommen. Die PRAXSUISSE Internetseite ist zwar sehr benutzerfreundlich, aber mir war es lieber, mein Praxisverkaufsdossier von den Experten erstellen und mich auch sonst umfassend unterstützen zu lassen. Dadurch konnte ich mich auch weiter voll und ganz auf meine Arbeit und meine Patienten konzentrieren.



Dr. Morger und Dr. Hassemer fanden über PRAXSUISSE zusammen.

Gab es denn eine gute Resonanz auf Ihr Angebot?

Die Resonanz hat mich selbst überrascht, sie war sogar sehr gut. Innert kurzer Zeit hatte ich fünf Kandidaten, von denen einer die Praxis dann auch tatsächlich übernommen hat.

Welchen Rat würden Sie Kollegen geben, die sich mit einer Praxisabgabe befassen?

Eine vernünftige Praxisbewertung ist sicher der richtige Einstieg. Besonders die Berechnung des Goodwills muss professionell gemacht werden. Nur so hat man eine objektive Verhandlungsbasis. Ich fand die Bewertung seitens PRAXSUISSE fair und bekam letztlich auch den errechneten Preis bezahlt. Eine selbständige Suche nach einem Nachfolger ist meiner Meinung nach fast unmöglich und sicher nicht effizient. Das «gelbe Heft» (Anm. d. Redaktion: gemeint ist die «Schweizerische Ärztezeitung») quillt über von Inseraten, es sind unglaublich viele Praxen auf dem Markt. Ich hatte über verschiedene Wege einen Nachfolger gesucht, aber erst die Unterstützung seitens PRAXSUISSE hat dann zum Erfolg geführt. Deshalb würde ich jedem Abgeber raten, sich professionell unterstützen zu lassen, und v.a. frühzeitig mit der Suche zu beginnen.

Welches sind aus Ihrer Sicht die grössten Probleme, die bei der Übergabe auftreten können?

Man muss sich darüber im Klaren sein, dass es wenige potenzielle Nachfolger gibt, insbesondere kaum Schweizer. Mein Praxisnachfolger ist Deutscher.

«EINE SELBSTÄNDIGE SUCHE NACH EINEM NACHFOLGER IST MEINER MEINUNG NACH FAST UNMÖGLICH UND SICHER NICHT EFFIZIENT.»

Sehen Sie denn besondere Probleme, wenn ein Nicht-Schweizer eine Praxis übernimmt?

Kollegen aus dem Ausland tun sich oft schwer mit Schweizer Gepflogenheiten und der Mentalität der Patienten. Es kommt bei uns sehr darauf an, wie man auf die Menschen zugeht. Der Schweizer Patient ist sicherlich anspruchsvoll. Das muss ein zuziehender Arzt akzeptieren und sich anpassen. Er muss sich auch mit der Krankengeschichte des Patienten auseinandersetzen, den er ja noch nicht kennt. Das setzt dieser voraus. Deshalb sind die Vorbereitung und Einarbeitung der neuen Ärzte auch durch den Praxisabgeber sehr wichtig.

Nach den Erfahrungen, die Sie gemacht haben: Würden Sie PRAXSUISSE weiterempfehlen?

Oh ja, nach den vielen Enttäuschungen meiner autarken Nachfolgersuche kann ich PRAXSUISSE uneingeschränkt empfehlen.

...

S'ISS: Herr Dr. Hassemer, Sie haben letztes Jahr die Hausarztpraxis von Herrn Morger übernommen. Wie lange haben Sie denn nach einer Praxis gesucht?

Dr. Hassemer: Konkret begann meine Suche in der Schweiz im November 2013, nachdem ich das Seminar «Praxiseröffnung und -übernahme für deutsche Ärzte in der Schweiz» von PRAXSUISSE in Deutschland besucht hatte. Vorher suchte ich jedoch bereits 10 bis 15 Jahre lang mehr oder weniger intensiv in Deutschland nach einer Praxis.

Warum denn dann die Schweiz?

In den letzten Jahren war ich in verschiedenen Praxen in Deutschland und in England tätig. Für die Schweiz haben dann die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gesprochen. Im Vergleich zur EU sind die Konditionen hier sehr attraktiv.

Und was haben Sie konkret unternommen, um eine geeignete Praxis in der Schweiz zu finden?

2013 habe ich Gespräche wegen einer Anstellung in einem Ärztezentrum in der Schweiz geführt. Nachdem diese aber scheiterten, wurde ich auf das Seminar von PRAXSUISSE aufmerksam und dachte, warum nicht. Dieses Seminar, das ich übrigens jedem Arzt aus Deutschland nur wärmstens empfehlen kann, und ein anschliessendes Beratungsgespräch in Zürich haben mir dann gezeigt, welche Möglichkeiten mir eine Praxisübernahme in der Schweiz bieten könnte.

Haben Sie das Gefühl, dass die Praxissuche in der Schweiz einfach ist?

Nein, ganz und gar nicht. Leider werden auch in der Schweiz, ähnlich wie in Deutschland, Praxisübernehmer nicht immer fair behandelt.

ENTSCHEIDUNGS-FINDUNG	GROBPLANUNG	DETAILPLANUNG	REALISIERUNGSPHASE
Seminare zur Praxisgründung bzw. -übernahme	Standortanalyse (für Neugründungen)	Vertragsausarbeitung und -verhandlung	Finanzplanung Praxis und Privat
Kostenloser Ersttermin	Klärung standesrechtlicher Rahmenbedingungen	Erstellung Businessplan	Begleitung Vertragsunterschrift
	Praxissuche und -vorauswahl	Vorbereitung und Abschluss Finanzierung	Versicherungen Praxis und Privat
	Praxisbewertung		Auswahl und Verhandlung mit Lieferanten
	Für deutsche Mediziner: Zuzugsberatung		Praxisadministration: - Auswahl EDV-System - Homepage - Formulare etc. - Belegarzt-Status - Abrechnung
			Personal (Verträge und Anmeldungen)
			Weiterbetreuung im lfd. Betrieb über ACADEMIX Consult AG möglich: Finanzplanung und Treuhand aus einer Hand

PRAXSUISSE
DIENST-
LEISTUNGEN
FÜR DEN
PRAXIS-
SUCHENDEN
UND PRAXIS-
GRÜNDER

ENTSCHEIDUNGS-FINDUNG	GROBPLANUNG	DETAILPLANUNG	REALISIERUNGSPHASE
Pensionierungsplanung	Praxisbewertung	Nachfolgersuche	Ausarbeitung Vertrag
Steuerliche Optimierung	Weiterführung Pensionierungsplanung	Vertragsverhandlungen	Begleitung Vertragsunterschrift

PRAXSUISSE
DIENST-
LEISTUNGEN
FÜR DEN
PRAXIS-
ABGEBER

Ich kenne z.B. einen Fall, da hat ein Hausarzt seine Praxis verkauft und dann in einer Gruppenpraxis in unmittelbarer Nachbarschaft weitergearbeitet. Oder in einem anderen Fall riet die übernommene MPA den Patienten vom Besuch beim neuen Arzt ab, weil sie ihrem «alten» Chef hinterhertrauerte. Es ist schwer, die ehrlichen, authentischen Angebote herauszufiltern. Die von PRAXSUISSE offerierten Angebote waren alle seriös, die Informationen realistisch. Es war eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Die Unterstützung durch PRAXSUISSE hat mir sehr geholfen und rechtfertigt auch das Honorar, das ich bezahlt habe. Das war eine sinnvolle Investition.

Wie wurden Sie konkret unterstützt?

Ich habe das Mandat PROFESSIONAL genutzt. Damit wurde ich umfassend unterstützt und betreut. Meine Daten hatte ich schon vorbereitet, und die PRAXSUISSE-Mitarbeiter haben sie dann professionell aufbereitet. Im weiteren Prozess musste ich nur noch entscheiden, welches Angebot ich näher sehen wollte. Alles andere wurde für mich erledigt.

War die Resonanz auf Ihre Suche gut?

Mir wurden mehrere ausgesuchte Praxisvorschläge unterbreitet. Drei davon habe ich mir konkreter angesehen und mich dann auch für die Praxis von Dr. Morger entschieden.

Haben Sie noch weitere Dienstleistungen von PRAXSUISSE in Anspruch genommen?

Sehr hilfreich war für mich die Unterstützung bei der Einholung der verschiedenen Bewilligungen. Zusätzlich wurde der gesamte Prozess von der Finanzierung bis zur Finanzplanung, der Buchhaltung und der Steuerplanung professionell begleitet.

Welchen Rat würden Sie auf Basis Ihrer Erfahrungen Ärzten geben, die eine Praxis übernehmen wollen?

Auf eigene Faust eine Praxis zu suchen ist schwierig. Wir Ärzte können ja schlecht beurteilen, ob eine Praxis gut ist. Es gibt zu viele Variablen, die man von aussen nicht sieht. Ich würde jedem empfehlen, sich professionelle Hilfe zu holen. Sehr wichtig sind die Bewertung einer Praxis sowie die Hilfestellung bei den Verhandlungen und Vertragsgestaltungen. Ich kann PRAXSUISSE unbedingt empfehlen. Besonders die persönliche Betreuung durch den Leiter, Herrn Dr. Jakob Walbert, möchte ich als angenehm und kompetent hervorheben.

«PRAXISÜBERNEHMER WERDEN NICHT IMMER FAIR BEHANDELT.»

Hat sich der Schritt in die Selbständigkeit für Sie gelohnt?

Da ich die Praxistätigkeit erst vor kurzem aufgenommen habe, kann ich das noch nicht richtig einschätzen, aber es sieht vielversprechend aus. Auf lange Zeit war es sicher der richtige Schritt. Meine Familie fühlt sich sehr wohl hier in der Schweiz, und meine drei Kinder sind in der Schule gut integriert.

Gab es nie Probleme oder Schwierigkeiten?

Ich muss gestehen, dass ich mir den Umgang mit dem Schwyzerdütsch schwerer vorgestellt hatte. Mittlerweile komme ich gut damit zurecht. Es gab natürlich schon viel Neues – neue Sprache, neue Regeln, neue EDV und Abrechnung etc. – aber das macht die Tätigkeit auch interessant. Neu und herausfordernd war für mich auch der hohe Anspruch, den die Patienten an mich als Arzt stellen. Sie wollen die bestmögliche Beratung, und dass ich mir viel Zeit für sie nehme. Beim Umgang mit der EDV und der Abrechnung half mir mein Praxispartner. ■

EXKLUSIVER BERATUNGSGUTSCHEIN PRAXSUISSE

PRAXSUISSE - DER SCHWEIZER PRAXENMARKT - UNTERSTÜTZT SIE AUF DEM WEG IN IHRE ZUKUNFT MIT EINEM BERATUNGSGUTSCHEIN IM WERT VON CHF 500.- FÜR WAHLWEISE FOLGENDE DIENSTLEISTUNGEN:

- Erstellung eines aussagefähigen Praxiswertgutachtens (Praxisvermögen und/oder Goodwill)
- Betreuung Ihrer Praxisabgabe und Nachfolgesuche
- Begleitung Ihrer Niederlassung: Praxisgründung oder -übernahme / effiziente Praxissuche
- Erstellung einer Standortanalyse und/oder Beurteilung von Projekten
- Entwicklung von Gesellschafts- und Kooperationsverträgen (inkl. Infrastrukturnutzung)
- Finanzierung Ihrer Selbständigkeit: Businessplan / Verhandlungen mit Kreditgebern / Praxisfinanzierung, Darlehensbesicherung und Amortisationsplanung
- Zuzugsberatung für Ausländer
- Unterstützung bei der Einholung von Bewilligungen rund um die betriebliche Praxis
- Suche und Auswahl von Praxispersonal, Praxispartnern oder Stellvertretern

Der Gutschein ist anrechenbar auf die Beratungsmandate von PRAXSUISSE, dem Schweizer PraxenMarkt – www.praxsuisse.ch – und gültig bis zum 30.06.2015 – Kontaktieren Sie uns mit dem Antworttalon auf Seite 43 des Finanzjournals.

MIETE MICH!

SHARE ECONOMY WICHTIG ODER NICHTIG?

bergsicht



Lediglich eine neue Methode, um der internationalen und interkontinentalen Weiterverbreitung

von Läusen und Milben Vorschub zu leisten: Damit tun die einen die um sich greifende Art des Reisens in fremde Städte und Länder ab, dank der Hotelübernachtungen und die mit ihnen verbundenen Kosten reduziert werden können. Die anderen wittern in der «Share Economy», in welche der über Internetplattformen organisierte Bed-and-Breakfast-Tourismus eingeordnet werden kann, den Beginn einer neuen gesellschaftspolitischen Ära und den ersehnten Niedergang des Kapitalismus. Ein neues Lebensgefühl, eine neue «Generation Y» mache sich nun bemerkbar, und deren Mitglieder unterschieden sich von den unersättlichen und hedonistischen Vorgängern der «Generation

X» durch einen bedeutend weiseren Umgang mit Konsum und Eigentum, ja, zeichneten sich durch Freude am (zeit- und teilweisen) Verzicht aus. Nun, in Über- und Untertreibungen liegt immer ein Körnchen Wahrheit. Folgender Auszug aus der Ausgabe 9 der *bergsicht* mit dem Titel «Miete mich!» skizziert die Grundzüge der Share Economy.

Lohnt sich das Auseinandersetzen mit diesem Thema? Ja. Denn voraussichtlich stellen Plattformen wie Airbnb (Vermittlung von Absteigemöglichkeiten) oder Uber (Vermittlung von Mitfahrgelegenheiten) die Spitzen eines Eisberges dar, dessen wahre Grössenordnung erst erahnt werden kann. Er wird nicht nur die kommenden Jahre der Internet-Welt prägen, sondern darüber hinaus weite Teile des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens umwälzen.

Was ist neu dank des Internets?

Seit gut 15 Jahren hält das Internet mit seinen immensen Möglichkeiten in Wirtschaft und Gesellschaft Einzug. In diesem Bereich sind mehrere separate Entwicklungslinien erkennbar. Zunächst, und dies prägte im wesentlichen die Zeit bis zum Platzen der Technologieblase im Jahr 2001, schuf das Internet eine weltweite Möglichkeit für Unternehmungen und Private, sich und ihre Tätigkeiten über eigene Plattformen, die Homepages, zu präsentieren. Was vorher auf Papier gedruckt und per Post in alle Welt versandt werden musste (beziehungsweise aus Kostengründen nicht verschickt wurde), fand übers Internet sofortige und weltweite Verbreitung. Doch nicht nur das: Es wurde möglich, das bisher mit vielen menschlichen und technischen Schnittstellen versehene, von vielen Intermediären geprägte Geschäftsmodell zu entschlä-

cken, zu öffnen und buchstäblich global in Anwendung zu bringen. Wer diese neue Art der Distribution kapierte, überlebte, ja übertraf jegliche früheren Geschäftserfolge dank des Internets und seiner Möglichkeiten. Andere wurden von der Geschichte bestraft und verschwanden von der Bildfläche. Die Verringerung, ja die weitgehende Elimination der Informations- und Transaktionskosten ist gewiss eines der wichtigsten Merkmale einer dem Internet zu verdankenden Entwicklungslinie, die im Wesentlichen einmal zu einer bedeutend direkteren Verbindung zwischen Produzenten und nachgelagerten Produzenten oder Konsumenten führte. Auch diese Entwicklungslinie prägt bis heute die Bemühungen sämtlicher Anbieter: Je direkter, desto besser, weil damit Intermediäre als Mitesser verschwinden, was einem ökonomischen Grundanliegen entspricht.

Bald nach dem Platzen der Technologieblase zeichneten sich aber weitere, völlig andersartige Entwicklungen ab, welche die Internet-Technologie und die dramatische Reduktion der Informations- und Transaktionskosten nach sich zogen: Das Entstehen von Plattformen als eine Art virtueller Orte und Gegenden, wo man sich austauschen und wo man sich auf die eine oder andere Weise be- oder andienen kann. Die Vielfalt solcher Plattformen ist unübersehbar. Wikipedia wurde dank Freiwilligenarbeit innert sehr kurzer Zeit zum besten Lexikon, das es je gegeben hat, zu einem klassischen öffentlichen Gut, das Wissen und Know-how zum Nulltarif in die ganze Welt streut und dessen Gebrauch nicht mehr wegzudenken ist. Ähnlich verhält es sich mit Wörterbüchern wie Linguee oder Leo, die den umständlichen Langenscheidt längst verdrängt und die erst noch

reden gelernt haben, so dass sich die Kryptik der phonetischen Schreibweise erübrigt. Näher an rein kommerziellen Überlegungen bewegen sich Auktionsplattformen wie Ricardo oder Ebay. Nochmals anders sieht das «Geschäftsmodell» sogenannter sozialer Plattformen wie Facebook oder LinkedIn aus. Ihre wirtschaftliche Bedeutung begründen sie, wie man seit Einführung des Begriffs «Big Data» und den Unfällen rund um den amerikanischen Geheimdienst NSA definitiv weiss, auf der systematischen Kompilierung privater Daten der Benutzer, um Nutzen im Werbemarkt zu erzielen. Im Effekt bewirtschaften viele dieser privatwirtschaftlich orientierten Plattformen ein öffentliches Gut, was keinen Widerspruch in sich selber darstellt, denn dieses Phänomen gab es schon immer, beispielsweise bei Wertschriftenbörsen oder Messeplätzen. ...

bergsicht

... **Ökonomisch oder nicht?**

Die für die Benutzer von Plattformen quasi auf null gesunkenen Informations- und Transaktionskosten sind es denn auch, die den Schlüssel vermitteln zur Entzifferung des Phänomens der sogenannten Share Economy. Ist tatsächlich ein Sinneswandel einer neuen Generation im Gange, einer Generation Y, die weniger «ökonomisch» denkt und handelt? Also jene, die über eine Plattform wie Airbnb während bestimmter Zeit ihre Wohnung, ihr Haus oder Teile davon gegen Entgelt oder auch im Tausch gegen geldwerte Substitute zur Verfügung stellen. Und jene, die der Ansicht sind, zeitweise auf ihr Auto verzichten zu können und die es deshalb im Mobility-Verfahren Dritten zur Verfügung stellen. Oder sogar, da Zeit vorhanden, sich auch gleich noch als Chauffeur andienen. Sind diese verzichtbereiten Anbieter wirklich «bessere Menschen» im Sinne einer Abkehr vom nutzenmaximierenden Homo oeconomicus? Was für ein Unsinn!

Im Gegenteil: Sie gehören zu einer besonders geschäftsorientierten Spezies, indem sie nämlich Kapital, das ihnen zur Verfügung steht und das bis anhin ein ungenutztes Dasein fristete, zu ökonomischem Nutzen führen. Zur Verfügung stehendes Kapital: das sind ihre Wohnungen und Hausteile, die mindestens zeitweise intensiver, sprich von mehr Menschen, bewohnt werden können. Das sind die Autos, die lediglich ein bis zwei Stunden pro Tag gefahren werden und in der übrigen Zeit herumstehen. Das ist die eigene Freizeit, die man eigentlich auch als Chauffeur zubringen und dabei noch ein Taschengeld verdienen könnte. Share Economy ist ein Tummelfeld von Mikrounternehmern, die für einen effizienten Einsatz ihres

(zum Teil sehr geringen, aber eben doch handfest existenten) Kapitals sorgen.

Tatsächlich ein Megatrend?

Dass solches möglich geworden ist, hängt nun eben stark mit den dramatisch gesunkenen Informations- und Transaktionskosten und den solchen Austausch begünstigenden Plattformen zusammen. Bed-and-Breakfast gab es schon immer, ebenso Anstrengungen zur Zusammenführung von Car-Pools. Landwirte haben schon lange teure Maschinen miteinander erworben und betrieben; die Schweizer Alpennossenschaft war und ist seit je eine Art Share Economy – es gibt also unter dem Himmel nichts Neues. Oder doch? Ja. Zur Verwirklichung von Share Economy-Modellen braucht man nicht Zuflucht zu nehmen zu den in Bezug auf Eigentum und Verantwortlichkeit suboptimalen Genossenschaftsmodellen; Share Economy ist deshalb ökonomisch effizienter. Die Plattformen und die beinahe inexistenten Informations- und Transaktionskosten erlauben nun eine Hochskalierung solcher Modelle in volkswirtschaftlich relevante Grössenordnungen hinein.

Im Kern haben die beinahe auf den Nullpunkt gesunkenen Informations- und Transaktionskosten dazu geführt, dass Kapital – das heisst dessen direkte Nutzung, dessen Nutzniessung oder auch dessen Verbrauch – in beliebiger sachlicher und zeitlicher Portionierung dem Markt zugeführt werden kann. Dies führt zu einer Granularität, mit der fast beliebig der jeweiligen Präferenz des Anbieters entsprochen werden kann. Er braucht nicht laufend sein Schild «Zimmer frei» auf- und abzumontieren, wenn ihm nach Besuch in seinem Hause zumute ist oder eben nicht. Er braucht

(vorderhand) keine Taxifahrerprüfung abzulegen, seinen bisherigen Job zu kündigen und sich in den Dienst eines Lizenzinhabers zu stellen, wenn ihm ums Fahren ist. Heute grosszügiger Gastgeber, morgen eigenbrötlerischer Einsiedler – das Internet macht's möglich.

Die Bedeutung der zeitlichen Dimension für die Granularität des Angebots und für die Abbildung der Präferenzen der Anbieter darf nicht unterschätzt werden. Sie macht das Neue, sie macht die Wucht der Share Economy aus. Keinesfalls handelt es sich deshalb um ein Strohfeuer in der so vielfältig gestalteten Freizeitökonomie. Vielmehr geht es um einen Megatrend, dessen Beginn soeben sichtbar geworden ist. Dazu ein paar Zahlen. Gemäss einem Artikel im Tages-Anzeiger vom 9. April 2014 bieten in der Schweiz 4'500 Gastgeber ihre Wohnungen auf Airbnb an, 1'000 davon in Zürich. In der Schweiz gibt es rund 4'500 Hotelbetriebe mit rund 250'000 verfügbaren Betten. Airbnb bewegt sich hierzulande also noch im Promille- bis Prozentbereich. Das Potential an theoretisch verfügbarem Raum ist mit rund 3 Millionen Wohnungen aber enorm... Airbnb steht im Vergleich mit weltweit tätigen Hotelketten bezüglich verfügbarer Zimmer oder Appartements heute mit 550'000 bereits an fünfter Stelle nach Intercontinental (680'000), Marriott und Hilton (je 670'000), Wyndham (640'000) und vor Starwood (340'000). Das «Wall Street Journal» schätzt den Wert des bisher privat gehaltenen Unternehmens auf rund US\$ 10 Milliarden. Es gab schon Megatrends, die bescheidener angingen. ■

**DR. KONRAD HUMMLER**

Beitrag: Auszug aus der Ausgabe 9 der bergsicht mit dem Titel «Miete mich!»
Firma: M1 AG, Museumstrasse 1, Postfach 344, 9004 St. Gallen

GESUCHT UND GEFUNDEN



Suchen und Finden ist Schweizer Tradition... und Zukunft!

Denn mit PRAXSUISSE®, dem Schweizer PraxenMarkt, sind Sie immer auf der richtigen Fährte.

Sie suchen eine Praxis zur Übernahme? Oder potentielle Interessenten zur Übergabe Ihrer Praxis?

Hier werden Sie fündig: seriös, diskret und mit Unterstützung standesnaher Experten.

Aber PRAXSUISSE® bietet mehr als Erste Hilfe um Angebots- und Nachfragepotentiale gezielt aufzuspüren und zusammenzuführen. Wir sind Ihr erfahrener Partner mit dem richtigen Gespür für alle wirtschaftlichen und administratorischen Belange rund um die medizinische Praxis.



PRAXSUISSE®
Der Schweizer PraxenMarkt

PRAXSUISSE® | Flühgasse 17 | 8008 Zürich

www.praxsuisse.ch
Infotelefon: 044 - 317 65 55



Mir egal, ob Sie das sehen wollen.

Ich bin verliebt. Und dass ich alt bin – das hab ich selber noch nicht so ganz kapiert. Manchmal schau ich in den Spiegel und denke, dass das eine Verwechslung sein muss. Ich fühl mich ganz genau gleich wie mit dreissig. Vor allem seit ich ihn kenne. Der alte Knacker tut mir echt gut.

Mehr Geschichten auf
generali.ch/zuhoeeren

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Lebenssituationen sind vielfältig, unsere Lösungen auch.

