

## Omnident: Neu im dema dent Sortiment

Auf den Dentalmessen dreht sich Vieles um die neuesten High-Tech-Geräte mit den modernsten Features. Dabei sind es doch eigentlich die «kleinen» Dinge, die eine Praxis am Laufen halten. Ohne Verbrauchsmaterialien und Hygienemittel sind Team und Zahnarzt kaum handlungsfähig. Dema dent bietet diese Produkte neu mit dem Omnident-Sortiment an.

Die Omnident Dental-Handelsgesellschaft GmbH ist ein Tochterunternehmen der Dental-Union GmbH, eine der größten Dentalmaterial-Logistikzentralen in Europa. Das Unternehmen deckt mit seinem Sortiment den Grundbedarf für jede Zahnarztpraxis ab. Die Kernkompetenz liegt vor allem im

Bereich Einwegartikel, Produkte für die Reinigung und Desinfektion, Produkte für die professionelle Prophylaxe und die Füllungs-therapie. Vom Einweghandschuh über Alginate

bis hin zum Prophylaxe-Pulver gibt es hier alles aus einer Hand. Alle Omnident-Artikel sind Produkte von führenden Markenherstellern, die jedoch dank der starken Marktstellung und einer sorgfältigen Einkaufspolitik immer zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis angeboten werden können.

Omnident – der Erfolg liegt im Kleinen. | #201



Weitere Informationen  
[www.demadent.ch](http://www.demadent.ch)



### Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Herbst, traditionell Zeit der Ernte aber auch der Planung für das kommende Jahr. Heute ist es wichtiger denn je, mit Benchmarks zu arbeiten. Was muss ich verändern? An den Geräten, an der Einrichtung, an der Gestaltung der Praxisräume, an der Organisation, am Steuerkonzept, an der Finanzplanung, am Personal und – bin ich fachlich auf dem neuesten Stand? Im Mittelpunkt steht immer noch die Arzt-Patientenbeziehung, hier investieren Sie die meiste Zeit.

Darum ist es wichtig, mit Partnern zu arbeiten, die Sie in allen Fragen der Praxisführung zuverlässig unterstützen. Die sechs Partner von PraxisInfo haben jahrzehntelange Erfahrung und beraten Sie zuverlässig.

Nutzen Sie den Informations-Service mittels Antwortkarte oder Online auf [www.p-info.ch](http://www.p-info.ch)

Einen erfolgreichen Tag wünscht Ihnen Ihre Redaktion

### In dieser Ausgabe

Omnident: Neu im dema dent Sortiment .....	1
Schutz vor Honorarverlusten: Vorbeugen ist die beste Strategie .....	2
Zum Praxis-Bijou in drei Etappen .....	4
Hackerangriffe auf Arzt- und Zahnarztpraxen .....	6
IT-Fitness für 2018 .....	7
Steuerabzüge – häufige Fragen .....	8



## Schutz vor Honorarverlusten: Vorbeugen ist die beste Strategie

Das Zahlungsverhalten der Konsumenten ist generell unberechenbarer geworden. Das Risiko von Debitorenverlusten sollte also nicht unterschätzt werden. Da zahnmedizinische Behandlungen in der Schweiz zu über 80 Prozent privat bezahlt werden, ist es auch für Zahnarztpraxen sinnvoll, sich vorzusehen.

Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern werden in der Schweiz immer noch viele Leistungen gegen Rechnung erbracht. Oft selbst dann, wenn es sich um Neukunden handelt. Ob diese Vertrauenskultur noch Zukunft hat, ist fraglich. Denn die Zahlungsmoral in der Schweiz bröckelt, und dies bereits seit einigen Jahren. Die vom Bundesamt für Statistik (BFS) regelmässig veröffentlichten Zahlen belegen die negative Tendenz in der Entwicklung des Zahlungsverhaltens:

- 2016 wurden in der Schweiz weit über 2,8 Millionen Zahlungsbefehle ausgestellt. Ein Zahlungsbefehl ist nicht einfach eine Zahlungserinnerung, sondern eine amtliche kostenpflichtige Zahlungsaufforderung, deren Zustellung mit polizeilicher Unterstützung erzwungen werden kann.

Die Zahl der Pfändungen bewegte sich im gleichen Jahr auf rekordverdächtig Höhe: In weit über 1,5 Millionen Fällen von Zahlungsverweigerung belegten Betreibungsämter letztes Jahr Gegenstände und Guthaben von Schuldnern mit Beschlagnahme. Wer als Anbieter von Dienstleistungen zu den Gläubigern gehört, hat mit grosser Wahrscheinlichkeit das Nachsehen, wenn der Schuldner gepfändet wird.

Dass das Debitorenrisiko in Privatkundenmärkten höher einzuschätzen ist, zeigt der aus der Grafik hervorgehende Vergleich der Anzahl Konkurse: Es gibt deutlich mehr Privatkonkurse als Firmenkongurse.

	15%	20%	25%	30%
<b>Debitorenverlust</b>	<b>Notwendiger Umsatz Fr.</b>			
500	3'333	2'500	2'000	1'666
1'000	6'666	5'000	4'000	3'333
2'000	13'333	10'000	8'000	6'660
5'000	33'333	25'000	20'000	16'666
10'000	66'333	50'000	40'000	33'000

Notwendiger Umsatz zum Ausgleich von Debitorenverlusten - Sicht Umsatzrendite

### Kompensation von Verlusten: eine Herkulesaufgabe

Zu bedenken ist, dass ein Debitorenverlust nur mit enormem Aufwand wettgemacht werden kann. Die hier aufgeführten Rechenbeispiele sind zwar rein theoretische Modelle, aber sie vermitteln einen Eindruck von der Extraleistung, die eine Zahnarztpraxis für die Kompensation eines Verlusts erbringen muss.

· **Betrachtungsweise mit alleinigem Fokus auf die Umsatzrendite:** Beträgt diese beispielsweise 30 Prozent, muss für den Ausgleich eines Debitorenverlustes von 5000 Franken ein Umsatz von 16'666 Franken generiert werden. Also mehr als das Dreifache des effektiven Verlusts. Liegt die Umsatzrendite der Zahnarztpraxis tiefer, steigt der zum Ausgleich erforderliche Umsatz deutlich an.

· **Betrachtungsweise mit Fokus auf die Deckungsbeitragsrechnung:** Das vorliegende Beispiel macht deutlich, dass die Zahnarztpraxis bei einer Umsatzrendite von 30 Prozent 25'000 Franken Mehrumsatz erarbeiten muss, um den Debitorenverlust von 10'000 Franken zu kompensieren.

Debitorenverluste sind schmerzhaft und müssen unbedingt vermieden werden. Dazu bieten sich für Zahnarztpraxen verschiedene vorbeugende Massnahmen an.

### Der sichere Weg: regelmässige Durchführung von Bonitätsprüfungen

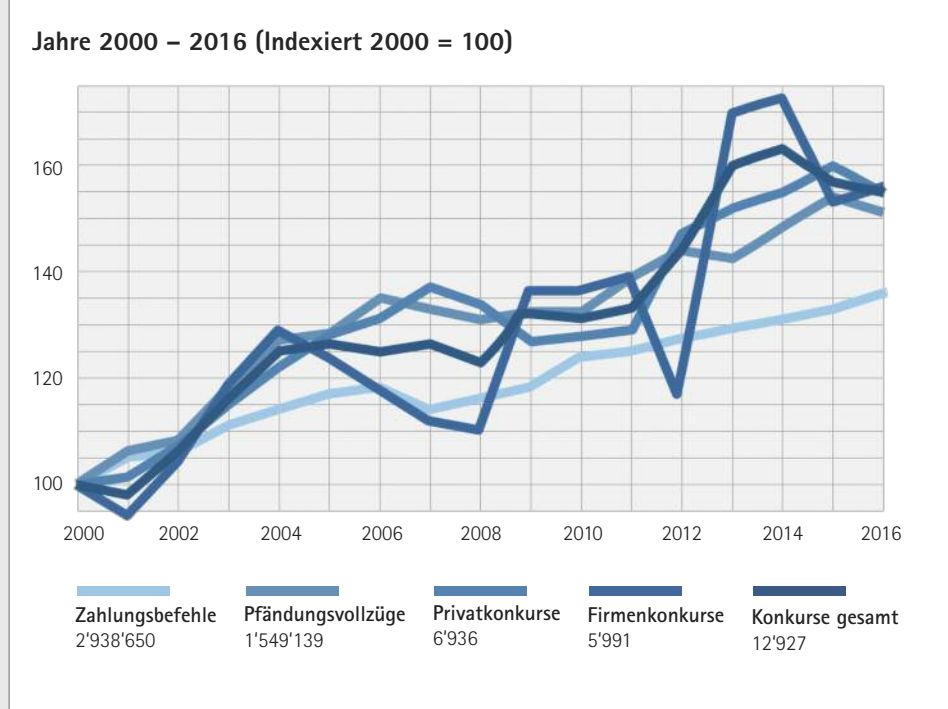
An erster Stelle steht die Durchführung von Bonitätsprüfungen und zwar grundsätzlich vor jeder Behandlung. Die Prüfung der Bonität empfiehlt sich auch bei bekannten Stammpatienten, die ihre Honorarnoten bis anhin zeitgerecht bezahlt haben. Denn das Prüfungsergebnis bezieht sich stets auf den Moment und kann sich durch Veränderungen in der Lebenssituation einer Patientin oder eines Patienten – oft unverschuldet – kurzfristig verschlechtern

Die Durchführung von Bonitätsprüfungen verursacht wenig Aufwand. Die Zahnärztekasse AG bietet ihren Kundinnen und Kunden verschieden Möglichkeiten für eine schnelle und unkomplizierte Abwicklung an:

- Bonitätsprüfung online über die Internet-Dialog-Plattform [www.debident.ch](http://www.debident.ch)
- Bonitätsprüfung direkt im Praxis-Softwaresystem via Schnittstelle
- Beauftragung der Zahnärztekasse AG mit der Bonitätsprüfung per Telefon oder E-Mail

### Situativ empfehlenswert: Voraus- oder Anzahlung

Ein wirksamer Schutz vor Verlusten ist auch die Forderung einer Vorauszahlung oder einer Anzahlung. Diese Massnahme ist vor allem bei Patienten angebracht, die bereits durch nega-



Index Zahlungsmoral in der Schweiz, Quelle: Bundesamt für Statistik (BFS)

tives Zahlungsverhalten aufgefallen sind. Präferenzwert ist sie auch bei umfangreichen und entsprechend kostenintensiven Behandlungen.

Grundsätzlich ist es gerade bei grösseren Behandlungen wichtig, vor Behandlungsbeginn über Geld zu reden. Idealerweise auf der Basis eines Kostenvoranschlags.

### Willkommene Entlastung: Teilzahlungsvereinbarungen


Sieht sich eine Patientin oder ein Patient nicht in der Lage, das gesamte Honorar auf einmal zu bezahlen, ist eine Teilzahlungsvereinbarung oft eine willkommene Lösung. Die

Aussicht auf Ratenzahlung wirkt sich in der Regel positiv auf das Zahlungsverhalten aus und verringert das Verlustrisiko. Die Zahnärztekasse AG setzt Teilzahlungsvereinbarungen im Namen der Zahnarztpraxis auf und überwacht die Zahlungseingänge der Raten. Für Ratenberechnungen und Antragstellung auf Teilzahlung steht der Zahnarztpraxis auf [www.debident.ch](http://www.debident.ch) ein entsprechendes Tool zur Verfügung. Patientinnen und Patienten können über die Patienten-Website [www.zahngeld.ch](http://www.zahngeld.ch) auf den Teilzahlungsrechner zugreifen.

Einzelmassnahmen zur Vermeidung von Debitorenverlusten vermindern zwar das Debitorenrisiko, doch die grösste Wirkung entfalten sie im Verbund. Zahnarztpraxen, die auf Nummer sicher gehen wollen, setzen auf ein klar strukturiertes, effizient organisiertes Honorar-Management, zu dem vor allem auch ein konsequent gehandhabtes Mahnwesen gehört. | #202

	Basisjahr ohne Debitorenverlust in Fr.	Basisjahr mit Debitorenverlust in Fr.
Honorarumsatz	500'000	520'000
Variable Kosten 30 %	150'000	157'000
Deckungsbeitrag	350'000	367'000
Debitorenverlust		10'000
Fixe Kosten	200'000	200'000
Gewinn	150'000	157'000
Umsatzrentabilität in %	30	30
Nötiger Mehrumsatz in Fr.		25'000

Notwendiger Umsatz zum Ausgleich von Debitorenverlusten - Sicht Deckungsbeitrags-Rechnung

Weitere Informationen   
[www.zakag.ch](http://www.zakag.ch)



## Zum Praxis-Bijou in drei Etappen

**Zahnärztinnen und Zahnärzte sind bei einer Praxisübernahme immer mit der gleichen Frage konfrontiert: Wann soll ich meine Praxis umbauen? Auch wenn die übernommene Praxis noch «gut im Schuss» ist, früher oder später werden die Ansprüche an die Gestaltung und Funktionalität eine vollständige oder teilweise Renovation erforderlich machen.**

Diese Frage musste auch Dr. Lea Recoder für sich beantworten, als sie Ende 2015 die Zahnarztpraxis in Baar übernommen hat. Die Praxis wurde 1991 ausgebaut, über die Jahre gut unterhalten und trotzdem gab es bei der Übernahme einige Mängel, welche einen Umbau notwendig machten: nur zwei Behandlungsräume, kein OPT-Gerät, Sterilisation und Personal-Aufenthalt im selben

Raum, dazu entsprach die Praxisgestaltung dem Stil der 90er-Jahre.

Um alle Verbesserungen zu realisieren, wäre eine Umbauzeit von mindestens sechs Wochen am Stück nötig gewesen – eindeutig zu lange für eine neu übernommene Praxis. Vor allem am Anfang, wenn man darauf achten muss, die Kundschaft zu behalten.

Die Lösung: die Praxis in drei Etappen umzubauen, meistens während der Schulferien, wenn sowieso in der Praxis etwas weniger zu tun ist. In der ersten Etappe wurde in nur einer Woche die OPT-Anlage installiert. Dieser Schritt ermöglichte es, den Patienten eine zusätzliche Dienstleistung anzubieten und die Behandlungskette zu vervollständigen.

Etwas mehr als einem Jahr nach der Übernahme folgte die zweite Etappe, in der innert drei Wochen ein wesentlicher Beitrag zur Optimierung geleistet wurde:

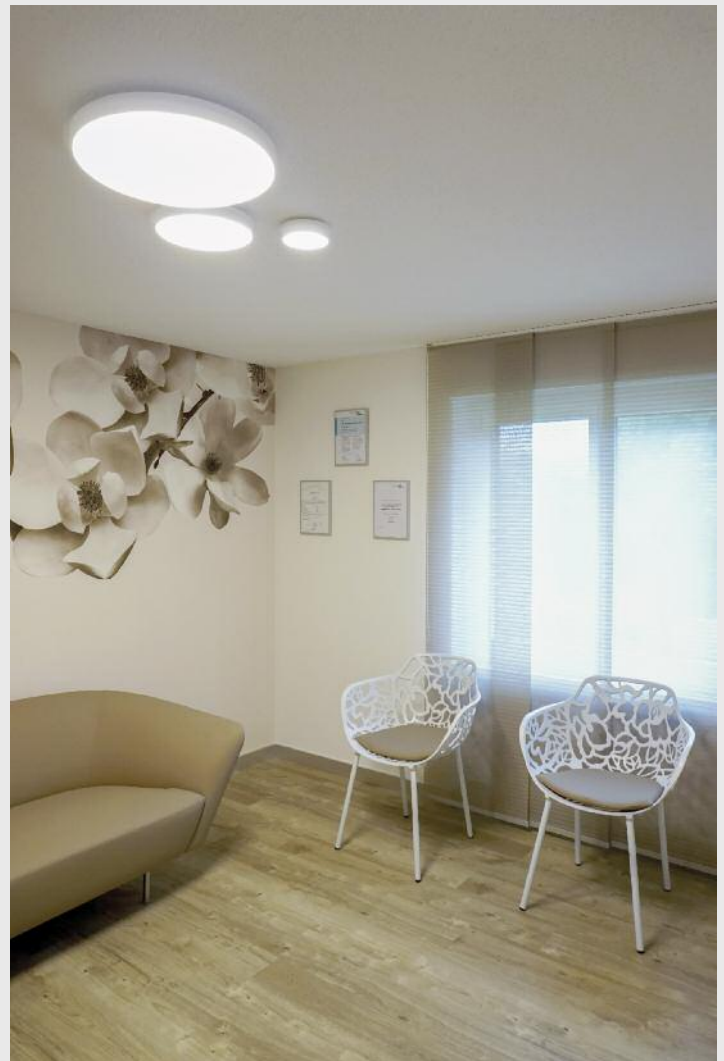
- die Gestaltung welche die Sensibilität eines Frauenteam berücksichtigt,
- die Einrichtung eines dritten Behandlungsraumes im neuen Design,
- neuer Empfangsbereich mit familienfreundlicherer Wartezone,
- neues Beleuchtungskonzept,
- die Verglasung von Türen und Trennwänden...

Dabei wurden die Weichen für die dritte Etappe gestellt, welche fünf Monate später folgte:

- vollständiger Umbau von zwei OP-Räumen,
- Wechsel vom Deckenröntgen auf die Wandlösung und Installation des Mikroskops,



Neue Empfangstheke – schlicht, zeitlos und trotzdem einzigartig



Warten – gemütlich und familienfreundlich



Die Praxis-Piazza als Spiel zwischen Geometrie und Natur



Behandlungsraum – Hygiene und Funktionalität anspruchsvoll gestaltet



Sterilisation – Ein Beispiel für die gelungene Umsetzung von SwissMedic-Richtlinien



DH-Zimmer – mit Vitrine für die Produkte im Angebot

· physische Trennung von Sterilisation und Aufenthalt und die komplette Umgestaltung der beiden Toiletten.

20 Monate nach der Praxisübernahme zeichnet die Praxis einen steten Zuwachs an Patientinnen und Patienten, sie ist technisch auf dem neusten Stand und kann, trotz relativ bescheidener Fläche, eine viel breitere Behandlungspalette als früher anbieten. Gestalterisch strahlt sie ein neues Selbstbewusstsein aus, die

Summe der verwendeten Materialien, Farben und sorgfältig geplanter Details wirkt gleichzeitig grosszügig und behaglich, gewagt und trotzdem nicht überheblich.

Sieben Wochen Umbauzeit unterteilt in drei Etappen – eine relativ kurze Zeit für die Schaffung eines wahren Praxis-Bijous. Die Architekten und Innenarchitekten der KillerLei AG unterstützen Sie gerne bei der Ausarbeitung eines Einrichtungskonzeptes und dessen Um-

setzung. Jedes Projekt, ob Neubau oder Umbau nach einer Praxisübernahme, neues Beleuchtungskonzept oder die Ergänzungen der Praxiseinrichtungen, erfordert eine individuelle und funktionelle Lösung. Unser Spezialistenteam ist für Sie da. | #203

Weitere Informationen  
[www.killerlei.ch](http://www.killerlei.ch)





# Hackerangriffe auf Arzt- und Zahnarztpraxen: Wie steht es mit dem Versicherungsschutz?

«Russische Hacker enttarnen geheime Schweizer Elitetruppen». Nach dieser Schlagzeile im Jahr 2016 hinterfragte wohl mancher Unternehmer die IT-Sicherheit in seinem eigenen Betrieb, wenn selbst vermeintlich sichere Einrichtungen wie der bundeseigene Rüstungsbetrieb von Kriminellen gehackt werden können.

Wie angreifbar medizinische Institute sind, zeigt ein weiterer spektakulärer Fall im vergangenen Jahr, bei welchem Kriminelle in das Spitalsystem einer Privatklinik in Hollywood eingedrungen sind und sensible Daten verschlüsselt haben. Die Krankenakten waren von den Ärzten auf einen Schlag nicht mehr einsehbar.

Die Klinik bezahlte mehrere Tausend Dollar in Bitcoin für die Entschlüsselung ihrer gehackten Dateien. Es sei der schnellste und effizienteste Weg gewesen, um den normalen Betrieb wiederherzustellen, erklärte damals der Klinikchef.

Mit dem Virus «Wanna Cry» schwappten dann Erpressungstrojaner nach Europa und erwischten britische Krankenhäuser.

## Betroffene Praxen in der Schweiz

Solche Vorfälle haben sich in letzter Zeit auch in der Schweiz bei Praxen zugetragen. Kunden mit Arztpraxen meldeten uns entsprechende Fälle, zwei Kunden sind nach den Datenverschlüsselungen mit Geldforderungen erpresst worden.

Digitalisierte Geschäftsprozesse und Cloud-Lösungen erleichtern den Arbeitsalltag, erhöhen aber die Gefahren rund um Viren und Hackerangriffe. Arzt- und Zahnarztpraxen sind aufgrund der hochsensiblen Patientendaten zusätzlich gefährdet.

## Mögliche Risiken

Viele Cyberangriffe beginnen mit einer E-Mail eines unbekannteren Absenders. Sobald dann der PDF-Anhang oder ein Word-Dokument, z.B. in Form einer fingierten Rechnung ge-

öffnet wird, lädt im Hintergrund ein Programm, welches die IT-Sicherheit ausschaltet.

Oder: Ein ungesicherter WLAN-Router, welcher im gleichen Netzwerk wie ein Röntgenscanner angeschlossen ist, kann so das ganze System in Gefahr bringen und schlimmstenfalls mit einer Lösegeldsoftware infiziert werden. Ein Datenzugriff ist für die Praxis nicht mehr möglich, die Viren verbreiten sich möglicherweise auf dem ganzen Server.

Da Firewalls und Schutzsoftware der Entwicklung hinterherhinken, kann eine Cyberversicherung zumindest vor den finanziellen Folgen schützen.

## Versicherungslösung

Statistische Zahlen über Cyberangriffe in der Schweiz fehlen zurzeit noch, weshalb es für die Versicherer schwierig ist, Kosten und Folgen von Hackerangriffen abzuschätzen. Das Versicherungsangebot ist daher noch eingeschränkt und die Policen sind aufgrund des geringen Prämienvolumens relativ teuer.

Trotzdem: Namhafte Gesellschaften wie AXA, Zürich oder Allianz bieten bereits Versicherungslösungen an. Andere Versicherer,

wie beispielsweise die Mobiliar oder die Helvetia, präsentieren in diesem Jahr erstmals entsprechende Versicherungsdeckungen.

Die durch eine solche Versicherung möglichen gedeckten Eigen- und Fremdschäden können wie folgt zusammengefasst werden:

- Beratung zur Schadenabwendung
- Identifikation von betroffenen Personen bei Datenrechtsverletzungen sowie
- Kosten zur Abwendung eines Reputationsschadens durch PR-Agentur.
- Datenwiederherstellungskosten
- Unterbruch
- Erpressung
- Datendiebstahl: Haftpflichtansprüche

## Sorgfaltspflichten und Ausschlüsse

In den Versicherungsbedingungen gilt es die Sorgfaltspflichten zu beachten, welche den Versicherungsnehmer verpflichten, branchenübliche und aktuelle Schutzsysteme (Anti-Virus-Software, Firewall) einzusetzen.

Weiter empfehlen wir, Bedingungen und Ausschlussklauseln zur Vermeidung von Diskussionen im Schadenfall genau zu lesen.

## IT-Sicherheitskonzept

Am wichtigsten sind nach wie vor die präventiven Massnahmen im Rahmen eines IT-Sicherheitskonzepts. Nebst Anti-Virus Software und Firewall-Installationen, täglichen Datensicherungen und allfälliger Netzwerksparierung sollten im Weiteren auch Mitarbeiterschulungen vorgesehen werden.

Falls Sie sich – ergänzend zu Ihrem IT-Sicherheitskonzept – für eine Versicherungslösung interessieren, lassen wir Ihnen gerne eine Offerte erstellen. | #204



Weitere Informationen  
[www.horndasch.ch](http://www.horndasch.ch)



## IT-Fitness für 2018

**Das kommende Jahr birgt für die Fitness Ihrer Praxissoftware einiges an Herausforderungen. Einerseits tritt die langersehnte Tarifplanrevision endlich in Kraft und andererseits steht die Harmonisierung des Zahlungsverkehrs nach ISO 20022 vor der Tür. Ist Ihre Praxissoftware fit für diese neuen Anforderungen?**

Gute Neuigkeiten von der Tariffont: Die Verträge zur langersehnten Tarifplanrevision sind im Mai unterzeichnet worden. Das bedeutet dass das revidierte Tarifsystem per 1. Januar 2018 in Kraft tritt. Damit verbunden ist ein tiefgreifender Eingriff in die technische Struktur der Tarifierung in Ihrer Praxissoftware. Jeder Hersteller muss hier die notwendigen Anpassungen vornehmen.

### Neue Tarifstruktur

Als wesentliches Element im revidierten Tarifplan DENTOTAR® ist die technische Struktur des Tarifplans zu betrachten. Diese ist so gestaltet, dass die Aktualisierungen des Tarifs zukünftig elektronisch erfolgen können. Daher wird der revidierte Tarif auch nur noch in elektronischer Form vorgelegt und steht nicht mehr in Papierform zur Verfügung. Neu ist ebenfalls, dass einerseits ein tieferer Taxpunktwert zur Anwendung kommt und andererseits die Taxpunkte auf eine Dezimalstelle hinter dem Komma gerechnet werden können. Es wird also nicht mehr nur ganze oder halbe Taxpunkte geben sondern auch auf den Rappen genaue Taxpunktansätze.

### Zwei parallele Tarifsysteme

Im Rahmen der Tarifverhandlungen wurden die KVG-Leistungen ausdrücklich ausgeklammert. Das bedeutet, dass auch nach der Umstellung auf den revidierten Tarif parallel das bisherige Tarifsystem weiter beibehalten werden muss – zumindest punktuell für die KVG-Fälle. ZaWin® ist bereits für diese Situation vorbereitet.

### Elektronische Übermittlung an die Sozialversicherer

Mit der Einführung von DENTOTAR® entsteht neu das Erfordernis, dass alle Rechnungen, welche an die Sozialversicherer (UVG/IV/MV) gestellt werden, vollelektronisch eingereicht werden müssen. Diese Anforderung war ein zentrales

Element für die Versicherer, der Revision zuzustimmen. Mit der elektronischen Übermittlung haben diese neu die Möglichkeit, die Rechnungen automatisch zu validieren und weiter zu verarbeiten. Das erfordert allerdings auf der Praxisseite, dass die Praxissoftware in der Lage ist, solche XML-basierten Übermittlungen auszuführen. Die Verbindung wird dabei nicht zu einem Versicherer direkt hergestellt, sondern geht als gesicherte Verbindung über ein Verarbeitungszentrum wie z. B. Medidata. Diese Zentren ihrerseits übernehmen dann die weitere Übermittlung an den jeweiligen Empfänger.


zweiter Hälfte 2018 durch den «Zahlteil QR-Rechnung» ersetzt werden. Diese Umstellung erfolgt mit einer zweijährigen Übergangsfrist. Es empfiehlt sich daher, entsprechende Papiervorräte sukzessive bis Ende 2020 aufzubrauchen. Für den Zahlteil QR-Rechnung wird kein spezielles Papier mehr notwendig sein.

### Aktualisierte Software im Vorteil

All diese anstehenden Veränderungen erfordern eine laufende Aktualisierung der einge-

**Zahlteil QR-Rechnung**

**Unterstützt**  
Überweisung



**Währung**      **Betrag**  
CHF                4'100.99

**Konto**  
CH49 3199 9123 0007 8901 2

**Zahlungsempfänger**  
Mustermann AG  
Musterstrasse 14 A  
CH-2501 Biel/Bienne

**Referenznummer**  
21 00000 00003 13947 14300 09017

**Zahlungspflichtiger**  
Pia Rutschmann  
Marktgasse 28  
CH-9400 Rorschach

**Zahlbar bis**  
18.08.2019

### Harmonisierung des Zahlungsverkehrs

Vermutlich sind Sie bereits von Ihrem Finanzinstitut informiert worden, dass sich auch die Schweiz dem internationalen Harmonisierungsprojekt Zahlungsverkehr nicht entziehen kann. Dieses läuft unter der Norm-Bezeichnung ISO 20022 und wird in mehreren Schritten umgesetzt. Zurzeit befindet sich der Datenaustausch in der Umsetzungsphase. Das heisst für die Praxissoftware, dass sie in der Lage sein muss, spätestens ab Ende 2017 die neuen Dateiformate für die Abwicklung der Zahlungseingänge (ESR/BESR) zu verarbeiten. ZaWin® ist bereits seit Anfang 2017 bereit für die neuen Dateiformate. Der nächste Schritt des ISO-20022-Projektes betrifft unsere bisherigen Einzahlungsscheine. Diese werden ab zirka

setzten Praxissoftware. ZaWin® ist bereits in weiten Teilen angepasst und wird laufend ergänzt. Anwender mit Softwarewartungsvertrag erhalten diese Updates ohne Zusatzkosten.

Verfügt Ihre Software nicht über diese Funktionen oder besteht keine Möglichkeit, diese zu aktualisieren? Martin Engineering berät Sie gerne für einen Wechsel zu ZaWin®. Das ZaWin®-Team findet mit seiner über 35-jährigen Erfahrung die richtige Lösung für die individuellen Anforderungen an Ihre IT. | #205

Weitere Informationen  
[www.martin.ch](http://www.martin.ch)



# Steuerabzüge – häufige Fragen

**Eigenmietwert:** Wird für eine leer stehende Wohnung ein Mieter gesucht, muss der Eigenmietwert nicht versteuert werden. Es muss aber nachgewiesen werden, dass man sich um einen Mieter bemüht hat.

**Auszahlung von Überstunden:** Werden Ferien, Überstunden oder sonstige Lohnzahlungen erst im Folgejahr ausgezahlt, müssen diese im vergangenen Jahr versteuert werden. Denn massgebend ist nicht der Zeitpunkt der Auszahlung, sondern das Datum der Entstehung des Anspruchs.

**Erbschaft:** Stirbt ein Familienmitglied und man ist erbberechtigt, muss man dies ab dem Zeitpunkt des Todes in der Steuererklärung erfassen. Ist der Erbteil noch nicht verteilt, gehört es in die Rubrik für unverteilte Erbschaften.

**Aus- und Weiterbildung:** Es wird nicht mehr zwischen Aus- und Weiterbildung unterschieden. Sofern die Kosten auf die Berufstätigkeit zurückzuführen sind, können bei den direkten Bundessteuern bis maximal Fr. 12'000 pro Jahr abgezogen werden. Bei den Kantons- und Gemeindesteuern variiert der Maximalbetrag je nach Kanton.

**Umzug innerhalb des Kantons Zürich:** Bis anhin wurde man im Kanton Zürich in der Gemeinde besteuert, in welcher man am 1. Januar gemeldet war. Ab 2017 wird man jedoch in jener Gemeinde besteuert, in welcher man am 31. Dezember seinen Wohnsitz hat.

**Guthaben Verrechnungssteuer:** Besteht ein Guthaben gegenüber der Verrechnungssteuer, wird dieses ab 2017 mit den Staats- und Gemeindesteuern derselben Steuerperiode verrechnet. Zudem erfolgt die Verzinsung des Guthabens bereits ab dem 31. März der Folgeperiode und nicht mehr erst ab dem 30. Juni.

## Pensionskassenauszahlung

Wenn sich ein Ehepaar trennt und ein Ehepartner ins Ausland möchte, kann er sich das Pensionskassenguthaben nicht einfach auszahlen lassen, sondern braucht dafür zwingend die Zustimmung des anderen Ehepartners. Wird jedoch der Antrag auf Kapitalauszahlung infolge Pensionierung gestellt, genügt für die Auszahlung des

obligatorischen Altersguthabens die Unterschrift des pensionierten Ehepartners.

## Unfallversicherung

Am 1. Januar 2017 sind die revidierten Bestimmungen des Unfallversicherungsgesetzes (UVG) in Kraft getreten. Neu ist ein Arbeitnehmer ab dem ersten Tag des Vertragsbeginns versichert, auch wenn dieser auf einen Sonntag oder Feiertag fällt. Auch endet der Versicherungsschutz neu nach dem 31. Tag nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses (vorher nach 30 Tagen). Somit sind nun auch Monate mit 31 Tagen komplett gedeckt. Die Abdeckung für die Nichtberufsunfallversicherung konnte bis anhin für 180 Tage abgeschlossen werden. Neu kann diese für 6 Monate verlängert werden. Dies wurde angepasst, um möglichen Missverständnissen vorzubeugen.

## Putzfrauen

Wer eine Putzfrau beschäftigt, muss sich um deren Sozial- und Unfallversicherung kümmern – auch wenn sie nur ein paar Stunden pro Woche arbeitet. Das Vorgehen ist nun viel einfacher geworden.

Mit einem Formular von der Ausgleichskasse können Privathaushalte Hausangestellte bei der AHV anmelden. Einzige Bedingung ist, dass die Putzfrau nicht mehr als 21'150 Franken pro Jahr verdient. Mit dem Formular zahlt der Arbeitgeber auch die Quellensteuer (5% des Lohnes), egal ob sie Ausländerin ist oder nicht. Zu beachten ist zudem, dass die Angestellte obligatorisch gegen Unfall durch den Arbeitgeber zu versichern ist.

Ein Anstellungsvertrag ist zu empfehlen. Wichtig ist, dass im Vertrag oder auf der Lohnabrechnung ersichtlich ist, dass die Ferien und Feiertage auch entschädigt werden, ansonsten diese noch nachverlangt werden könnten. Bei den Steuern können weder AHV-Beiträge für die private Putzfrau noch der Lohn der Putzfrau abgezogen werden. | #206

Weitere Informationen  
[www.bmtreuhand.ch](http://www.bmtreuhand.ch)



## Die Adressen auf einen Blick

### BMT

**BMT Treuhand AG | #206**  
Vorstadt 8, 6300 Zug  
Tel.: 041 727 52 10  
[info@bmtreuhand.ch](mailto:info@bmtreuhand.ch) | [www.bmtreuhand.ch](http://www.bmtreuhand.ch)

### DEMA DENT

**Dema Dent AG | #201**  
Grindelstrasse 6, 8303 Bassersdorf  
Tel.: 044 838 65 65  
[info@demadent.ch](mailto:info@demadent.ch) | [www.demadent.ch](http://www.demadent.ch)



### HORNDASCH & PARTNER AG VERSICHERUNGSPLANUNG

**Horndasch & Partner AG | #204**  
Engimattstrasse 22, 8002 Zürich  
Tel.: 044 225 60 70  
[info@horndasch.ch](mailto:info@horndasch.ch) | [www.horndasch.ch](http://www.horndasch.ch)

### KillerLei

**KillerLei AG | #203**  
Buckhauserstrasse 17, 8048 Zürich  
Tel.: 043 311 83 33  
[info@killerlei.ch](mailto:info@killerlei.ch) | [www.killerlei.ch](http://www.killerlei.ch)

### ZaWin MARTIN ENGINEERING

**MARTIN Engineering AG | #205**  
Gewerbestrasse 1, 8606 Nänikon  
Tel.: 044 905 25 25  
[info@martin.ch](mailto:info@martin.ch) | [www.martin.ch](http://www.martin.ch)

### Caisse pour médecins-dentistes SA Zahnärztekasse AG Cassa per medici-dentisti SA

An  Group Company

**Zahnärztekasse AG | #202**  
Seestrasse 13/PF, 8820 Wädenswil  
Tel.: 043 477 66 66  
[info@zakag.ch](mailto:info@zakag.ch) | [www.zakag.ch](http://www.zakag.ch)