

Experten am 10. Immohealthcare-Kongress waren auf der Suche nach neuen Versorgungskonzepten

# Bessere Wertschöpfungskette – kluges Planen, Bauen und Betreiben

Welche Möglichkeiten bieten neue Leistungsangebote und die komplementären Dienstleistungen rund um die Gesundheitsversorgung? Können gerade Leistungsangebote in der integrierten Versorgung eine Lücke schliessen und neue Geschäftsmodelle entstehen lassen? Die demografische Entwicklung fordert Versorgungssysteme für multimorbide Menschen. Gerade die Digitalisierung und Robotik ermöglichen eine vielschichtige Unterstützung in der Pflege und bieten ganz neue Möglichkeiten. Diese Herausforderungen bildete den inhaltlichen Rahmen des 10. Immohealthcare-Kongresses.

Der Jubiläums-Kongress thematisierte die Wertschöpfungskette von Akutspitalern bis hin zu Pflegeeinrichtungen in allen Bereichen und bot nebst den beiden Foren «Finanzieren, Planen, Bauen» und «Betreiben» auch in einem dritten Forum das Thema Active Assisted Living (AAL) seitens der FH St. Gallen an.

### Vielfältige Inhalte für zukunftssträchtige Lösungen

Die KongressteilnehmerInnen konnten aus einer grossen Vielfalt ihr persönliches Angebot

zusammenstellen und genossen in den Pausen das Networking mit wichtigen Akteuren der Schweizer Gesundheitsversorger.

Dabei entwickelte sich ein reger Gedankenaustausch unter Fachleuten über die neusten Entwicklungen rund um Immobilien-Management und Supportprozesse im Gesundheitswesen. Ausserdem nutzten die TeilnehmerInnen am Vortag die ausgezeichnete Möglichkeit, bei Besichtigungen in lokalen Gesundheitsimmobilien «Immohealthcare zum Anfassen» zu erleben.

### Bauwirtschaft und Gesundheitswesen – beide befruchten sich gegenseitig positiv

«Hauptsache gesund...» und «Wenn es dem Baugewerbe gut geht, geht es auch uns gut!» – «Am Kongress treffen diese beiden Sprüche sozusagen aufeinander. Schnell wird klar, dass diese Bereiche für die Menschheit von immenser Bedeutung sind», eröffnete Anne-Claude Demierre, Staatsrätin, Direktorin für Gesundheit und Soziales des Kantons Fribourg, den Event, der im Forum des Kantonshauptorts stattfand.

Judith Camenzind Barbieri beweist: Der Kanton Fribourg ist kreativ – «Anders Wohnen in Fribourg: Der Wohnungssektor im Senior+ Konzept» heisst ihre Strategie.

Pauline de Vos Bolay macht klar, was es braucht für erstklassige Interaktionen im effizienten ...



«Solange wir gesund sind, haben wir keine anderen Probleme – oder sind zumindest dafür gewappnet, sie zu lösen. Solange das Baugewerbe floriert, floriert auch die Wirtschaft; egal, welche Richtung Ursache und Wirkung einschlagen.

Leider ist niemand vor Krankheit und Leiden gefeit. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass wir beides durch verstärkte Massnahmen der Gesundheitsförderung und Prävention verzögern und mildern können. Der Kanton Fribourg hat in diesem Bereich kürzlich eine ambitionierte Strategie am Zeithorizont 2030 verabschiedet.»

**Ältere Menschen und resistente Bakterien**

Die Regierungsrätin weiter: «Wir wissen aber auch, dass die Bevölkerung wächst und immer älter wird. Gleichzeitig entstehen neue Krankheiten, teilweise durch Antibiotika-resistente Bakterien. Auf diesem Gebiet ist die Universität Fribourg an vorderster Front dabei. Um den Bedürfnissen der BewohnerInnen gerecht zu werden, muss sich die Pflegeinfrastruktur weiterentwickeln. In Fribourg setzen wir auf Qualität und Nähe: Das freiburger Spital (HFR) ist an fünf Standorten vertreten. Ein interkantonales Spital deckt die Waadtländer und Freiburger Broye-Region ab, zwei Privatkliniken sind in der Stadt Fribourg tätig. Das kantonale Netzwerk für psychische Gesundheit (FNPG) arbeitet kontinuierlich an der besseren Zugänglichkeit seiner Leistungen, in seinen

eigenen Einrichtungen wie auch über die Liaison-Psychiatrie.

Rund 40 Pflegeheime und neun Dienste für Hilfe und Pflege zu Hause ergänzen die Pflegelandschaft. Unsere Gesamtpolitik zugunsten älterer Menschen, Senior+, postuliert den möglichst langen Verbleib zu Hause durch eine bedarfsgerechte Anpassung der Wohnung.

Unserem Kanton liegt das Wohlbefinden der Kranken und der Betagten ganz besonders am Herzen. Damit diese Personen die Pflege erhalten, die ihnen gebührt, braucht es viel Menschlichkeit und Fachwissen. Es braucht aber auch ein Gerüst, ein Dach und Mauern. Das Gespann «Gesundheit-Baugewerbe» hat also eine grosse Zukunft vor sich.»

Aus dem vielfältigen Angebot an Referaten des Kongresses picken wir ein paar Rosinen heraus. Insgesamt war es ein sehr delikates Gourmet-Menü.

**Ohne Umwege zum Kapitalmarkt**

Virtuos wie immer präsentierte Dr. Wolfgang Bosshard, CEO INFINAG, starke Finanzkonzepte für Spitäler. Die INFINAG entwickelt und organisiert neue und zukunftsfähige Finanzierungen für das Schweizer Gesundheitswesen. Das Unternehmen verfügt über ein vertieftes Know-how in Spitalmanagement, etablierte Kontakte zu Spitalleitungen, einen qualifizierten Zugang

zu privaten und institutionellen Investoren sowie etablierte Kontakte zu Rating-Agenturen und technischen Behörden.

Auf kompetente Weise kann die INFINAG die Finanzierungsanliegen der Spitäler und die Erwartungen der Investoren gleichermaßen vertreten. Es findet ein Brückenschlag statt zwischen öffentlichen Spitalern und unterschiedlichen Investoren. Das ist angesichts des aktuellen Bau- und Investitionsumfelds bedeutungsvoll:

- Das DRGSystem ist flächendeckend eingeführt. Die Mankos (Tarifsetzung umstritten, mangelnde Steuerungswirkung der DRG infolge Spitalplanung) sind nicht sehr gross.
- Es sind grosse Investitionsvorhaben unterwegs, vorderhand besteht noch wenig Finanzierungsdruck (noch viele Subventionen, die grosse Anreize bedeuten, Infrastrukturfakten zu schaffen).
- Die Auseinandersetzung Wettbewerb vs. Planwirtschaft ist nicht abschliessend geklärt (Noch findet kein Preiswettbewerb statt, es bestehen politische Hürden, meist beschränkt sich die Konkurrenz auf einen Infrastrukturwettbewerb).
- Bis heute ist gesamthaft betrachtet durch die neue Spitalfinanzierung eher eine Strukturbereinigung mit Innenwirkung spürbar. Sie zeigt sich in Prozessoptimierung und Qualitätsmanagement, nicht aber in Kooperationen und Marktkonsolidierungen.

... und wirkungsvollen Betrieb von Spitalern.

Anne-Claude Demierre, Staatsrätin, Direktorin für Gesundheit und Soziales des Kantons Fribourg, weist auf die gegenseitige Befruchtung von Gesundheitswesen und Bauwirtschaft hin.





Roger Krieg freut sich über den erfolgreichen Kongress. Ab dem kommenden Jahr wird der Anlass neu unter der Federführung von Drees & Sommer veranstaltet werden (siehe dazu auch das Interview mit Rainer Preissshofen, Associate Partner und Geschäftsführer der Drees & Sommer Schweiz AG in dieser Ausgabe).

### Die Investitionsfinanzierung muss solid sein

Das Fazit liegt nahe: Die richtige Investitionsfinanzierung kann entscheidende und nachhaltige Impulse schaffen, die über die ganze Amortisationsdauer hinweg wirksam sind. Im Klartext heisst das:

- Der freie Kapitalmarkt wird in den nächsten Jahren für öffentliche Spitäler ein wichtiger Partner.
- Die Investoren erwarten bei einer Anlage Rendite und Sicherheit.
- Die Spitäler, welche vom Kapitalmarkt profitieren wollen, müssen eine solide Kapitalmarktfähigkeit beweisen.

- Zu diesem Zweck stehen die INFINAG und ihr Netzwerk zur Verfügung. Ihre Fachexperten kennen die Chancen und Hürden, die es bei der Finanzierung von Spital-Investitionen zu beachten gilt.

### Modulares Bauen liegt im Trend

Ebenso viel Anklang wie sinnvolle Wege zur vorteilhaften Finanzierung fanden die Aussteller am Kongress. Am Stand von DM Bau überzeugte das bewährte Konzept der modularen Massivbauweise wie sie von diversen Schweizer Spitalern genutzt wird. DM Bau präsentierte den Leistungsumfang im Gesundheitswesen mit namhaften Referenzen und neuen Konzepten. Im Fokus: das gesamtheitliche Radiologie-Zentrum

Dr. Wolfgang Bosshard, der Finanzierungs-Routinier am Werk: Er zeigt die vielen Chancen und Gefahren für Investitionen im Gesundheitswesen – soignez les détails!



MRI. Dieses Konzept trifft den Nerv der Zeit. So ist die Nachfrage nach bildgebenden Abklärungen für Patienten ungebremst hoch. Viele Kliniken, Spitäler und Ärztezentren bieten diese Dienstleistung zuweisenden Ärzten fürs Erstellen detaillierter Untersuchungsergebnisse an. Modulare Bauten («clinicum» berichtete über die Spital Rheintal Werdenberg Sarganserland) stellen praktikable und flexible Lösungen dar.

### Connected Kitchen – intelligenter kochen

«Weisse Kisten nebeneinander gestellt bringen keinen Mehrwert», brachte es Christian Hartmanngruber von tielsa Deutschland auf den Punkt. tielsa bietet sinnvolle Lösungen für Connected Kitchen. Dazu gehört auch die «tielsa:connect App», welche die zeitgemässe Küche, auch in Gesundheitsinstitutionen, im Zusammenspiel mit intelligenten Geräten beträchtlich sicherer macht.

Das Küchenmöbel-Sortiment von tielsa mit vielfältigen Systemen, Modulen und Designs vereint Ästhetik und Ergonomie in der Küche. Innovative und bewegte Elemente sorgen für neuen Bedienkomfort. tielsa:connect ermöglicht die einfache Steuerung von zahlreichen vernetzten Komponenten – ein gutes Gefühl.

### Atmosphäre per Fingerwisch

Die innovativen Hub-Module, mit denen sich die einzelnen Elemente einer tielsa-Küche stufenlos

Daniel Joseph Walker von walker projects präsentiert überzeugend, wie mit Prototyping ...



anheben und absenken lassen, waren die Grundidee, als die Traditionsmarke tielsa im Jahr 2012 reaktiviert wurde. Seitdem bringt das System tielsa:move Arbeitsfläche, Spüle oder Herd komfortabel auf die richtige Höhe, um sicher und entspannt arbeiten zu können. Es folgten clevere Lösungen wie der elegante Lamellenschrank mit Sensortechnik – um ihn zu öffnen genügt eine leichte Berührung des Sensors unterhalb des Schrankes. Ausserdem lancierte tielsa die Systemübersicht auf Smartphone oder Tablet: Mit der tielsa:connect App lassen sich die verschiedenen Module in der Küche und viele weitere Geräte per Smartphone fernsteuern, indem individuelle Einstellungen abgespeichert sind. Dafür sorgt eine praktische browserbasierte Bedienoberfläche, die sowohl unter Windows und Mac OS als auch auf allen Tablets genutzt werden kann.

**Wie können Kunden von «Smarter Technologie» profitieren?**

Die Umsetzung in Institutionen ist naturgemäss komplexer als zuhause. Christian Hartmannsgruber: «Deshalb haben wir angefangen, das, was wir tun, zu hinterfragen, uns neu zu erfinden. Was müssen wir in Zukunft besser machen? – Die Antwort lautete: Wege analysieren und beginnen, etwas Konkretes für innovative Küchenlösungen zu tun!

Der Endkunde muss ein Stück weit an die Hand genommen werden, das ist harte Arbeit. In ers-

ter Linie geht es darum, Probleme zu lösen. Dazu muss der Kunde drei Dinge erkennen:

1. Er hat ein Problem.
2. Es gibt eine smarte Lösung für sein Problem.
3. Er hat einen kompetenten Partner zur Lösung.

Dazu müssen auch Handwerker stärker mit ins Boot genommen werden. Schliesslich kommt man als technisch nicht so versierter Anwender schnell an seine Grenzen, wenn es um die Installation etwas komplexerer Systeme geht. Hier können Kunden nachhaltig abgeholt werden.»

**Wie wohnen ältere Menschen im Jahre 2030?**

Als höchst spannend erwiesen sich die Ausführungen von Anna Jörger, Wissenschaftliche Mitarbeiterin CURAVIVA Schweiz, über Wohnen und Pflegebedürfnisse älterer Menschen in der Zukunft. Sie präsentierte das Wohn- und Pflegemodell 2030 von CURAVIVA Schweiz (WOPM 2030). Es steht für hohe Lebensqualität und niedrigere Kosten in der Pflege.

Spannend ist das aktuelle politische Umfeld: In der nächsten Session wird sich der Ständerat erneut mit dem Bundesgesetz über Ergänzungsleistungen zur Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenversicherung (EL) befassen. CURAVIVA Schweiz spricht sich dafür aus, das betreute Wohnen in der EL-Reform angemessen zu berücksichtigen. Wie eine neue Studie zum Wohn- und Pflegemodell 2030 von CURAVIVA Schweiz zeigt, wirken sich integrierte

... deutlich besser geplant und schliesslich effizienter gearbeitet werden kann.

Christoph Glutz, Reliva AG, ist der erfolgreiche Pionier, der das erste Patientenhotel der Schweiz neben dem CHUV in Lausanne realisiert hat. Es erhält Bestnoten begeisterter Gäste.

**Aufschlussreiche Paneldiskussion zum Thema BIM**

Drees & Sommer, Executive Partner der Immohealthcare-Kongressreihe, organisierte zusammen mit dem Architektur- und Generalplanungsbüro Itten+Brechbühl, ebenfalls einer der Hauptsponsoren der Veranstaltung, eine Paneldiskussion zum Thema «BIM – Wer braucht wieviel?». Auf dem Podium nahmen mit Marc Pancera (Architekt & Leiter BIM, Itten+Brechbühl AG) und Marcus Enskat (Architect, NORDIC – Office of Architecture) zwei BIM-Experten Platz, die aus ihrer Praxiserfahrung und der fortschreitenden Durchdringung der Branche mit BIM berichteten.

Komplettiert wurde die Runde durch Bernhard Gysin. Als Leiter Arealplanung und Bauprojektsteuerung im Universitätsspital Basel vermittelte er dem Publikum praxisnahe Einblicke in die täglichen Herausforderungen, aber auch die Vorteile beim Einsatz von BIM. Wenn auch die Frage «Wer braucht wieviel BIM?» nicht abschliessend geklärt werden konnte, so liessen die unterschiedlichen Perspektiven auf dem Podium doch interessante Fragestellungen aufkommen, die es in Zukunft zu beantworten gilt.





Am Stand von Drees & Sommer konnten die Kongressbesucher Virtual Reality live erleben: Am BIM-Modell eines aktuellen Projekts verschafften sich viele Besucher einen ersten Eindruck von dieser Planungsmethode, die immer stärker eingesetzt wird. Auch in den Pausen fand reger Austausch statt.

Versorgungskonzepte ums betreute Wohnen positiv auf die Lebensqualität der Betreuten und auf die Pflege- und Betreuungskosten aus.

### **Bedürfnisgerechte Pflegeangebote: Fundament für ein neues Finanzierungssystem**

Heute drehe sich die politische Diskussion vornehmlich um die Kosten, welche mit der Pflege von betreuungsbedürftigen Menschen verbunden sind, so die Referentin. «Diese Diskussion ist wichtig, setzt den Hebel aber am falschen Ort an: Um die Kosten- und Finanzierungsfragen langfristig zu lösen, Fehlanreize zu beheben und gleichzeitig eine hohe Qualität zu ermöglichen, sind zuallererst die heutigen und künftigen Bedürfnisse sowie die entsprechenden Pflegeangebote zu diskutieren. Wie das WOPM 2030 von CURAVIVA belegt, haben bedürfnisgerechte, eng koordinierte Pflegeangebote grosses Potenzial, die Lebensqualität der Betreuten zu erhöhen und gleichzeitig die Pflegekosten zu senken.»

### **Mehr Lebensqualität und niedrigere Kosten**

Das CURAVIVA-Modell geht nicht mehr von einzelnen Pflegeinstitutionen aus, sondern von Dienstleistungsanbietern, die den Kunden ein selbstbestimmtes Leben im bevorzugten Wohnumfeld ermöglichen. Integrale Bestandteile der Betreuung sind eine medizinische Grundversorgung, begleitende Dienstleistungen und Freizeitangebote. Ambulante und stationäre Pflegeformen werden ergänzt durch betreute Wohnangebote in dafür geeigneten Appartements. Dieses integrierte Versorgungskonzept findet national und international bereits ansatzweise Anwendung. Die ersten Erfahrungen geben deutliche Hinweise, dass das WOPM 2030 die Lebensqualität erhöht. Bisher war allerdings nicht klar, ob das WOPM 2030 auch finanzielle Vorteile mit sich bringt. CURAVIVA Schweiz hat deshalb die Polynomics AG beauftragt, die Kostenwirkungen des

WOPM 2030 gegenüber der heutigen Versorgungsstruktur zu untersuchen.

Diese Studie zeigt nun auf, dass mit dem WOPM 2030 eine Reduktion der Kosten gegenüber heute um knapp 7 Prozent oder rund 770 Mio. Franken pro Jahr erwartet werden kann. Diese Einsparungen ergeben sich insbesondere, weil im betreuten Wohnen geringere Wegkosten anfallen als bei der Pflege zu Hause, die informelle Pflege einen höheren Stellenwert einnimmt als in der stationären Pflege und die BewohnerInnen weniger Dienstleistungen (z.B. Reinigung, Verpflegung, Wäsche) beziehen als in einem Heim. Aus Sicht von CURAVIVA Schweiz bestätigen die Ergebnisse, dass die EL im betreuten Wohnen tiefer angesetzt werden können als in einem Pflegeheim. Um die Kostenvorteile nutzen zu können, ist das Schaffen gesetzlicher Grundlagen eine Voraussetzung.

### **Kreative Lösung: das Patientenhotel**

Neue Wohn- und Kooperationsformen mit der Pflege in der Westschweiz: Christoph Glutz, VR-Delegierter Reliva AG, zeigte, wie sein Unternehmen Patientenhotels entwickelt und betreibt. Das erste Patientenhotel, welches im Herbst 2016 auf dem Campus des Centre hospitalier universitaire vaudois (CHUV) in Lausanne seine Türen geöffnet hat, kann bereits erfreuliche Erfahrungen ausweisen.

Es ist ein 3\*\*\* Superior Hotel und bietet 114 freundliche, helle Zimmer. Diese sind in drei verschiedene Kategorien unterteilt, sechs davon sind geeignet für Rollstuhlfahrer. Weiter bestehen ein öffentliches Restaurant und eine Bar. Die Gäste schätzen die phantasievolle saisonale Küche und das schöne Intérieur mit einem wundervollen Blick über den Genfersee. Schliesslich ist der zentrale Pflegebereich aufzuzählen. Hier ist das Pflegepersonal des CHUV rund um die Uhr an sieben Tagen präsent – Sicherheit komplett innerhalb eines sympathischen Ambientes.

«Unsere Patienten und externen Gäste sind gleichermaßen unsere Kunden. Sie sind die Quelle unserer Energie, welche wir für ihren Komfort, ihre Sicherheit und ihr Wohlbefinden einsetzen. Dies für einen kurzen Lebensmoment, den wir gemeinsam teilen!» sagt denn auch Stéphanie Abel, Direktorin des Patientenhotels.

Die Dienstleistungen haben sich sehr bewährt. Das Patientenhotel, welches sich in unmittelbarer Nähe des CHUV befindet, erbringt Dienstleistungen in der Pflege, der Beherbergung und der Gastronomie. Es betreut vorwiegend Patienten, die der Spital-Pflege bedürfen, aber nicht mehr auf der akut-stationären Bettenstation behandelt werden müssen. Selbstverständlich steht das Patientenhotel auch externen Gästen offen, die für Ihren Aufenthalt in Lausanne eine moderne und angenehme Unterkunft suchen.

Christoph Glutz nennt schliesslich folgende Erfahrungen und Erfolgsfaktoren, die zu vielen positiven Bewertungen von Gästen geführt haben:

- hohe Komplexität des PPP-Modells mit drei Partnern (CHUV, Retraites Populaires, Reliva) zügig gelöst
- klare Vertragsstruktur als nachhaltige Basis der Kooperation erarbeitet
- laufend eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe pflegen
- Gegenseitig abgestimmte Zielsetzungen festlegen
- Flexibilität der Partner wahren und unmittelbaren Zugang zu Entscheidungsträgern sichern

Der 10. Immohealthcare-Kongress bot eine Fülle wertvoller Anregungen fürs Planen, Finanzieren, Bauen und Betreiben von Spitälern und Heimen. Fribourg war eine Reise wert.

### **Weitere Informationen**

[www.immohealthcare.com](http://www.immohealthcare.com)