

# Die RESO Partners AG erarbeitete ein übergeordnetes Betriebskonzept in Baden

## Zukunftsweisende Perspektiven für das Bäderquartier

Seit der Römerzeit wurden im Bäderquartier in Baden heisse Quellen genutzt und Heilbäder betrieben. Dieser weit bekannte Badeort verfügt aktuell jedoch über kein Thermalbad oder damit verbundene Einrichtungen. Die vorhandenen Altbauten wurden aufgegeben und werden nicht mehr aktiv genutzt. Ein neu initiiertes Projekt plant den Neubau eines Ärztehauses mit integrierten Wohnungen, einer Rehaklinik sowie ein von Mario Botta bereits entworfenes neues Thermalbad.

RESO Partners AG wurde durch die Investorin und zukünftige Vermieterin, die Verena AG, beauftragt, ein übergeordnetes Betriebskonzept zu erarbeiten, welches den reibungslosen Ablauf der Facility Management-Leistungen für die Inbetriebnahme und spätere operative Nutzung gewährleistet, unter Berücksichtigung aller tangierenden Health Care spezifischen Anforderungen und Prozesse.

### Problemstellung und Zielsetzung

Das Gesamtkonzept des Bäderquartiers besteht aus mehreren Hauptimmobilien: dem Thermal-

bad, einem Ärztehaus und der Rehaklinik. Für jedes dieser Teilprojekte bestanden mehr oder weniger vollständige Betriebsvorstellungen. Aspekte wie der Betrieb eines gemeinsamen Caterings und weitere Möglichkeiten der Zusammenarbeit wurden angedacht, jedoch nicht abschliessend beschlossen oder spezifiziert. Logistikkonzepte waren teilweise auf Objektebene vorhanden, jedoch weder in vereinheitlichter Form noch gesamtareal-basiert oder im Detail ausgearbeitet. Zahlreiche grundlegende Fragestellungen wie z.B. die nach der Notwendigkeit eines Lastwagenwendeplatzes waren ebenfalls noch nicht thematisiert.

Mit dem Ziel eines Arealbetriebskonzepts, eines übergeordneten Ansatzes für den Betrieb, galt es die Umsetzung des Facility Managements mit den Schwergewichtsthemen Logistik, Catering und Wartung im Detail zu planen. Hierbei mussten die verschiedenen Anspruchsgruppen adäquat berücksichtigt und integriert werden. Die Verena AG steht in der Rolle der Eigentümerin, die REHA Klinik und die Thermalbad AG agieren als Betreiber/Nutzer der jeweiligen Immobilien, während Immo Turm + Tenedo AG als Provider die FM Service- Leistungserbringung übernimmt. Parallel zu den Health Care spezifischen Nutzeranforderungen stellte die Denkmal-







Mario Botta's Entwurf für das Thermalbad in Baden

pflege weitere in der Betriebsplanung zu berücksichtigende Rahmenbedingungen.

### Vorgehen und Methodik

RESO strukturierte das Vorgehen sowie das Konzept an sich entlang der gegebenen Schwerpunktthemen: Logistik, Catering, Wartung. So konnten die richtigen Ansprechpartner mit den jeweiligen Fach- und Entscheidungskompetenzen zielgerichtet hinzugezogen und eingebunden werden.

Um die Anforderungen aller Stellen präzise aufnehmen zu können, wurden detaillierte persönliche Interviews mit den Vertretern der Anspruchsgruppen geführt. Für diesen Fachaus-tausch war ein umfassendes Wissen über die jeweiligen operativen Themen und Abläufe not-

wendig, um selbst die Sprache der Stakeholder sprechen und verstehen zu können. Hierbei erwies sich die umfangreiche Projekterfahrung von RESO Partners im Healthcare Bereich als äusserst wertvoll.

### Zentrale Herausforderungen

Die Schlüsselherausforderung bestand darin, die sehr spezifischen Anforderungen aus den diversen Bereichen des Gesundheitswesens (Rehabilitation, Bäderbetrieb etc.) mit den betrieblichen Aspekten des Facility Managements in Einklang zu bringen.

Hierbei mussten auch die Bedürfnisse sämtlicher involvierter Akteure in Einklang gebracht werden, wie beispielsweise des Investors, des Planerteams, der Hotellerie oder der Behandlung und

### Viel Erfahrung bringt Mehrwert: die RESO Partners AG

Die 2005 gegründete RESO Partners AG ist ein spezialisiertes Beratungsunternehmen für sämtliche Fragestellungen im Facility Management. Das Unternehmen unterstützt und berät seit 10 Jahren öffentliche und private Organisationen in der strategischen Ausrichtung der Immobilienorganisation und im baubegleitenden Facility Management.

Erprobte und oft standardisierte Modelle ermöglichen eine effiziente Projektabwicklung. Dabei profitiert der Kunde von neuesten Entwicklungen und Lösungen, die in die laufenden Projekte eingebracht werden.



Pflege. Auch hier war ein detailliertes Involvement in den Themen der operativen Healthcare Prozesse gefragt.

Die Klärung der Frage, wie hoch der Eigenfertigungsgrad in der Verpflegung sein soll, war von zentraler Bedeutung. Im Verlaufe des Projektes zeigte sich rasch, dass aus übergeordneten Rahmenbedingungen heraus die Logistikkapazitäten ein möglicher Engpass sein könnten.

Dieser Engpass könnte wiederum auf die Art und Weise der Verpflegungsproduktion einen Einfluss haben. Durch die Definition und Modellierung aller Prozesse, die mit der Logistik verknüpften Prozesse, konnte der Spielraum für die Produktion der Verpflegung bestimmt werden. Mit Optimierungen in allen Prozessen und unter Akzeptanz von vertretbaren Einschränkungen konnte der notwendige Rahmen für die gewünschte Verpflegungsvariante geschaffen werden.

### Ausblick

Viele der Anforderung aus dem von RESO Partners erarbeiteten Betriebskonzept konnten in die GU-Ausschreibung übernommen werden. So kann die Detailplanung deutlich betriebsorientierter gestaltet werden und die Generalunternehmerin erhielt erheblich mehr Rahmenbedingungen und Leitlinien, ohne bereits über Detailpläne zu verfügen.

Die Generalunternehmerin kann damit ihren Spielraum maximal ausnützen und kann an der Erreichung der Betriebstauglichkeit der Bauten gemessen werden. So wurde erfolgreich eine für alle Anspruchsgruppen vorteilhafte Ausgangslage für die weiteren Bauprojektphasen und den zukünftigen Betrieb geschaffen.

### Der Autor

Dr. Daniel Gamper ist seit 2015 als Consultant bei RESO Partners AG in Wallisellen tätig. Seine Ausbildungen schloss er an der Universität St. Gallen ab; zuerst seinen Bachelor in Betriebswirtschaft, danach seinen Master in Strategy and International Management und 2012 seinen Doktor in Wirtschaftswissenschaft. 2014 veröffentlichte er sein Buch «Business- und Marketing-Strategie: Verknüpfung, Abstimmung und Interaktion in Theorie und Praxis».



## SICHERE CLOUD SERVICES AUS DER SCHWEIZ



**NATIONAL  
HEALTHCARE  
CLOUD** BY HINT AG



# hintag

Für Leistungserbringer im Gesundheitswesen Schweiz.

**ICT Service Provider  
ICT Solution Integrator  
ICT Consulting Partner**

[www.hintag.ch](http://www.hintag.ch)