

Am 29./30. Mai treffen sich Fachleute aus dem Immobilienbereich und EntscheidungsträgerInnen aus der Spitalwelt in Zürich

## Ein nachhaltiger Kongress ist das Ziel

Mit rund 20 Fachvorträgen und erwarteten gut 300 BesucherInnen öffnet der jährlich durchgeführte Fachkongress Immohealthcare bereits zum fünften Male seine Tore. Die Veranstaltung beginnt mit den pre-events am 29. Mai 2013, der Hauptkongress findet am 30. Mai 2013 statt. Nachdem die Vorjahresveranstaltungen jeweils im Paraplegiker Zentrum Nottwil stattgefunden haben, kommt im Mai die Gastregion Zürich zum Zug.



Roger Krieg,  
CEO der RESO Partners AG, Glattbrugg

Der Kanton Zürich bietet ein erweitertes Rahmenprogramm für die TeilnehmerInnen an. Darüber berichtet der voranstehende Artikel, spezielle Beachtung dürften die neuen Onsite Experiences finden.

### Neue Veranstaltungsorganisation

Mit der Durchführung der Immohealthcare ist Angelica Maté von RESO Partners AG, Glattbrugg,

beauftragt. Sie ist in allen Anfragen für Partner, Aussteller und BesucherInnen Ansprechperson. Die letztjährigen Ansprechpartner bzw. Organisation stehen nicht mehr in Verbindung mit dem Kongress. Veranstaltungsort ist das World Trade Center Zürich. Dr. Thomas Heiniger, Gesundheitsdirektor Kanton Zürich, vertritt den Gastkanton Zürich.

### Auf ins World Trade Center

Der 5. Schweizerische Kongress Immohealthcare verspricht höchst interessant und vielseitig zu werden. Das World Trade Center in Zürich dürfte eine Reise wert sein. Wir wollten der Sache noch verstärkt auf den Grund gehen und baten Roger Krieg, CEO der RESO Partners AG, Glattbrugg, um ein Interview.

**Herr Krieg, Sie haben nach dem Konkursbedingten Ausscheiden der früheren Veranstalterin die Initiative ergriffen und sind neu für die Durchführung den Kongress Immohealthcare verantwortlich. War die Entwicklung, die zu dieser neuen Situation geführt hat, für Sie überraschend und wie finden Sie sich damit zurecht?**

Roger Krieg: «Für uns als Initiator des Kongresses war immer klar: Ein unabhängiger Organisator ist für eine breite Akzeptanz der Inhalte unabdingbar. Die Zusammenarbeit verlief bis letztes Jahr ohne Zwischenfälle, deshalb sind wir selbst von der wirtschaftlichen Lage unseres Partners überrumpelt worden. Alle Partner glauben an das Produkt und haben sich sehr professionell verhalten, der Kongress hat inzwischen noch an Dynamik gewonnen.»

**Fachkongresse haben es nicht immer leicht, auch die eHealthCare.ch im letzten September entpuppte sich ja als totaler Flopp. Es braucht also neuen Schwung. Wie**

**gehen Sie Ihre Aufgabe an? Welches sind die zündenden Ideen, die neue Impulse bringen?**

«Fachkongresse müssen sich den laufenden Fragestellungen immer wieder neu anpassen. Die Halbwertszeit wird zusehends kürzer und Inhalte sind oft in jährlichen Foren bereits veraltet. Ich sehe v.a. die Integration verschiedener Aspekte an Fachkongressen als eine spannende Sache an. Dadurch wird ein echter Mehrwert für die TeilnehmerInnen erzielt. Auch der Life Cycle Gesundheitsversorgung, wie vorsorgliche Versorgungssysteme bis zur Akutmedizin (Beispiel AAL), bieten spannende Voraussetzungen dazu.»

### Solide Struktur – brisante Fragestellungen

**Eigentlich müsste ein ausgesprochen grosses Interesse an einer Immohealthcare bestehen, die mit brillanten Inhalten aufwartet. Fachleute haben ja vor Kurzen von über 20 Milliarden Franken Investitions-Rückstau in den Schweizer Spitälern gesprochen. Wie beurteilen Sie diese Ausgangslage? Tragen Sie ihr mit entsprechenden Referaten Rechnung?**

«Wir bauen auf einer sehr soliden Struktur auf. Bereits die vergangenen Kongresse waren hochkarätig besetzt und erhielten ausgesprochen positive Rückmeldungen. Der Gastkanton Zürich bietet in diesem Kontext hoch brisante Fragestellungen, welchen mit unterschiedlichen Konzepten begegnet wird. Insbesondere das von Steffen Lukesch geführte Podium mit SpitaldirektorInnen wie Rita Ziegler, Dr. Erwin Carigiet, Thomas Brack und weiteren Meinungsmachern bringt diese Fragen auf den Punkt.»

**Sie behalten die Partnerschaft mit einem Gastkanton bei. Dieses Mal ist es**

**der Kanton Zürich, den Sie – wie wir gehört haben – auf eine spezielle Art zur Geltung bringen möchten. Wie soll das geschehen?**

«Die Veranstaltungen beginnen bereits am Vortag des Hauptkongresses. Die Kongress-BesucherInnen können nun auch vor Ort an Besichtigungen teilnehmen, welche sonst gar nie möglich wären. Zudem ermöglichen die AAL Tagung und der Workshop in Form eines World-Café einen zusätzlichen Austausch mit Teilnehmern aus verschiedenen Veranstaltungen.»

**Prozessoptimierung, bauliche Optimierung, Nutzungsoptimierung, Unterhaltsoptimierung ... aber all das muss zuerst einmal bezahlt werden. Taucht deshalb im aktuellen Kongressprogramm auch das Stichwort «Finanzierungsoptimierung» auf?**

«Die Finanzierung ist nach wie vor ein zentrales Element für Umbauten und Neubauten von Gesundheitseinrichtungen. Die Optionen werden in mehreren Referaten besprochen, sicher auch spannend sind die Überlegungen

der Credit Suisse, welche die Fremdfinanzierung vorstellt. Schliesslich ist es aber dennoch am wichtigsten, dass die Betriebe gut geführt sind und eine klare Investitionsstrategie haben.»

**Wie stark ist der Druck auf die Spitäler?**

**Noch ein Wort zu den Finanzen: Swiss-DRG wird seit fast 1½ Jahren das Szepter schwingen, wenn Sie die Tore zum Kongress öffnen. Erwarten Sie von der neuen Spitalfinanzierung den von vielen Politikern und Gesundheitsexperten prognostizierten Druck zu mehr Wirtschaftlichkeit, Effizienz und Qualität? Wenn ja, wie wird sich das in der Beratungs-, Planungs- und Baubranche widerspiegeln?**

«Wir unterscheiden generell zwischen der Finanzierung für Investitionen und dem Vergütungsmodell SwissRDG. Die Fallkostenauspauschale bringt mehr unternehmerisches Handeln mit sich und fördert die Transparenz im Betrieb. Hierbei werden zurzeit sehr viele Anstrengungen bzgl. Professionalisierung in den Betrieben unternommen, dies mit eigenen

aber auch externen Partnern. Die Finanzierung geht einher mit dem Abgleich des Geschäftsmodells, welches mit dem Leistungsauftrag verknüpft ist. Diese strategischen Themen stehen ganz oben auf der Agenda. Der gesamte Gesundheitsversorgungsmarkt befindet sich in einer grossen Umstrukturierungsphase und bietet für alle Akteure erhebliche Möglichkeiten.»

**Unsere letzte Frage: Eine gute Fee gibt Ihnen drei Wünsche frei fürs gute Gelingen des Kongresses – wie lauten Ihre drei Wünsche?**

Meine drei Wünsche lauten wie folgt:

- Wir möchten gerne die Teilnehmerzahl von 300 TeilnehmerInnen überschreiten.
- Der Kongress soll sich als «die Veranstaltung» weiter etablieren, sodass wir für die nächsten Jahre weiteres Ausbaupotenzial nutzen können.
- Die Teilnehmer mögen mit Freude von Ihren Eindrücken und Gesprächen berichten.

Text und Interview: Dr. Hans Balmer

# Ergonowie?

Neben dem «Was?», «Wer?» und «Wann?» geht oft das «Wie?» vergessen. **Wie** arbeiten wir und **wie** geht es uns dabei? Stundenlang sitzen wir in gleicher unvorteilhafter Haltung am Computer und sind abends verspannt in Schulter und Nacken.

**Die Ergonomie** widmet sich ausschliesslich dem «Wie?» und setzt dabei den Menschen in den Mittelpunkt. Sie schafft so die idealen Voraussetzungen um zu arbeiten.

**Ergonomie bei Me-First.ch** vereint kompetente, individuelle Beratung mit guten Produkten. In unserem Sortiment finden Sie Bürostühle, höhenverstellbare Sitz-/Steh-Pulte, Monitor-Schwenkarme, Dokumenthalter, Notebook-Ständer, Eingabegeräte und andere Hilfsmittel.

**Wie?** Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung (Telefon 043 540 84 48, info@me-first.ch) oder besuchen Sie unsere Website [www.me-first.ch](http://www.me-first.ch).