

# Tagungsmappe

# formation regiosuisse

Netzwerkstelle Regionalentwicklung  
Centre du réseau de développement régional  
Centro della rete di sviluppo regionale  
Center da la rait per il svilup regional

thementag

## Gesundheitsprojekte in der NRP – Wo setzen wir an?

2. November 2011  
9.30 – 16.30 Uhr  
Hotel Flora, Luzern

Bild: Bogn, Engladina, Saucel

Eine NRP-Initiative von



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

# Gesundheitsprojekte in der NRP – Wo setzen wir an?

Mittwoch, 2. November 2011  
Hotel Flora, Luzern

09.00 Empfang und Begrüssungskaffee

09.30 Grusswort des Regierungsrats  
Guido Graf, Regierungsrat,  
Vorsteher Gesundheits- und Sozial-  
departement Kanton Luzern

Nationalparkregion-Gesundheitsregion:  
Ein regionales Entwicklungsprojekt  
Philipp Gunzinger,  
CEO Gesundheitszentrum Unterengadin

Innovative Geschäftsmodelle und betrieb-  
liche Gesundheitsförderung:  
Erfahrungen aus der Region Luzerner Seetal  
Thomas Räber, Projektinitiator Gesund-  
heitszentrum Seetal und VITALAB – SEETAL

Anschliessend an die Referate jeweils Klärung  
offener Fragen und Diskussion im Plenum

10.45 Kurze Pause

11.00 Vermarktung von Gesundheitsangeboten:  
Möglichkeiten für NRP-Projekte  
Gregor Frei, Geschäftsführer Swiss Health

«Health Impact Assessment»:  
Welcher Nutzen für die NRP?  
Dr. Natacha Litzistorf Spina,  
Geschäftsleiterin equiterre

Klärung offener Fragen und kurze Diskussion  
im Plenum

12.30 Mittagessen

- 14.00 Diskussionsforen und Praxisbeispiele
- NRP und Grundversorgung: Konfliktpotenzial oder Zusatznutzen?
  - Bündelung von Gesundheitsangeboten für die gemeinsame Vermarktung: Erfahrungen und Tipps von Lucerne Health
  - Betriebliche Gesundheitsförderung in der Praxis: Stressbewältigungsworkshop
  - «Health Impact Assessment»:  
Eine Kurzanleitung

Ideen- und Erfahrungsaustausch

16.30 Tagesabschluss, inklusive Apéro



## Beschreibung Projekt «Nationalparkregion – Gesundheitsregion»

lic.rer.pol. Philipp Gunzinger

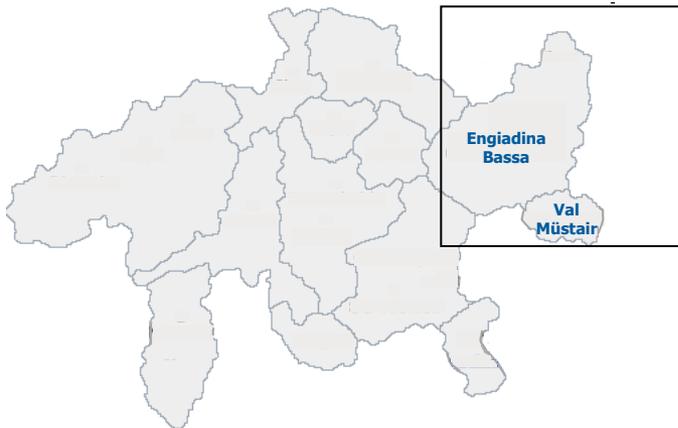
Strategischer Projektleiter und

Vorsitzender der Geschäftsleitung des Gesundheitszentrums Unterengadin

# Nationalparkregion – Engiadina Bassa und Val Müstair

---

Das Projekt setzt an der Frage an, wie die Nationalparkregion ökonomisch nachhaltig und überlegt weiterentwickelt werden kann.



- Land-/Forstwirtschaft und Tourismus mit Handel und Gewerbe als Eckpfeiler der ökonomischen Wertschöpfung
- Ansiedelung klassischer Industriebetriebe wegen Abgelegenheit eher schwierig
- Frage nach ökonomisch nachhaltiger Weiterentwicklung der Region
- Strategische Erfolgsfaktoren:
  - Intakte Natur- und Kulturlandschaft
  - Gut ausgebaute Infrastruktur
  - *Werte- und sinnorientierter Tourismus*
  - *Innovative Gesundheitsversorgung*

# Bestehende strategische Erfolgsfaktoren

---

Die Region kann auf einzigartige Kompetenzen und eine gut entwickelte Infrastruktur im Gesundheits- und Tourismusbereich aufbauen.

## Innovative Gesundheitsversorgung

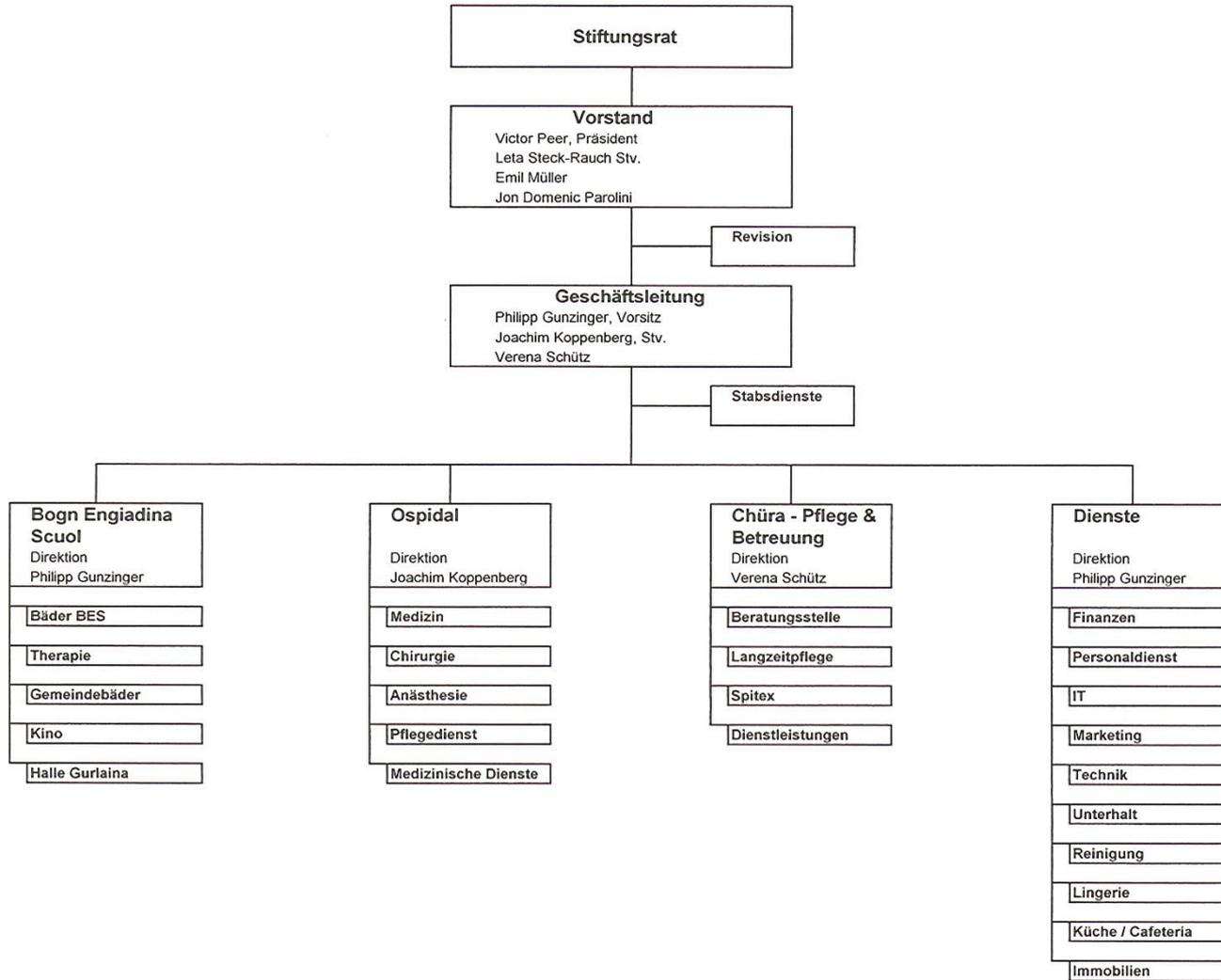
- Center da sandà Engiadina Bassa (CSEB) / Bogn Engiadina Scuol
- Gesundheitszentrum Val Müstair (Ospidal, Pflege, Spitex)
- Clinica Holistica (Stressfolgeerkrankungen)
- Chasa Puntota (Alters- und Pflegeheim)
- Weitere ganzheitliche Angebote (Schulmedizin, Komplementärmedizin, Wellness, Sport, Tiermedizin)

## Tourismus

- Unesco Weltkulturerben
- Mineralwasserquellen
- Nationalpark
- Intakte Natur- und Kulturlandschaft
- Bergbahnen, Skigebiete, Sportstätten
- Romanische Kultur, Sprache, Brauchtum
- Dorfbilder, Engadinerhäuser
- Events (Clauwau, Schneefest, Bike-Marathon) Wandern/Biken ohne Gepäck
- Leistungsbereite Hotellerie/Parahotellerie
- Langjährige Erfahrung in Gästegewinnung und -betreuung



Organisation  
"Center da sandà Engiadina Bassa" CSEB



# Projektziele: Haupt- und Nebenziel

---

Das Projekt führt die bestehende Infrastruktur und Kompetenzen im Gesundheits- und Tourismusbereich zusammen ...



Hauptziel

- Innovative Verbindung und Vermarktung bestehender und neuer Angebote aus Tourismus und Gesundheitswesen:
  - Entwicklung und Vermarktung neuer Angebote
  - Erschliessung, Aufbau und nachhaltige Sicherung neuer Gästesegmente
  - Neue Wertschöpfung für die Region



Nebenziel

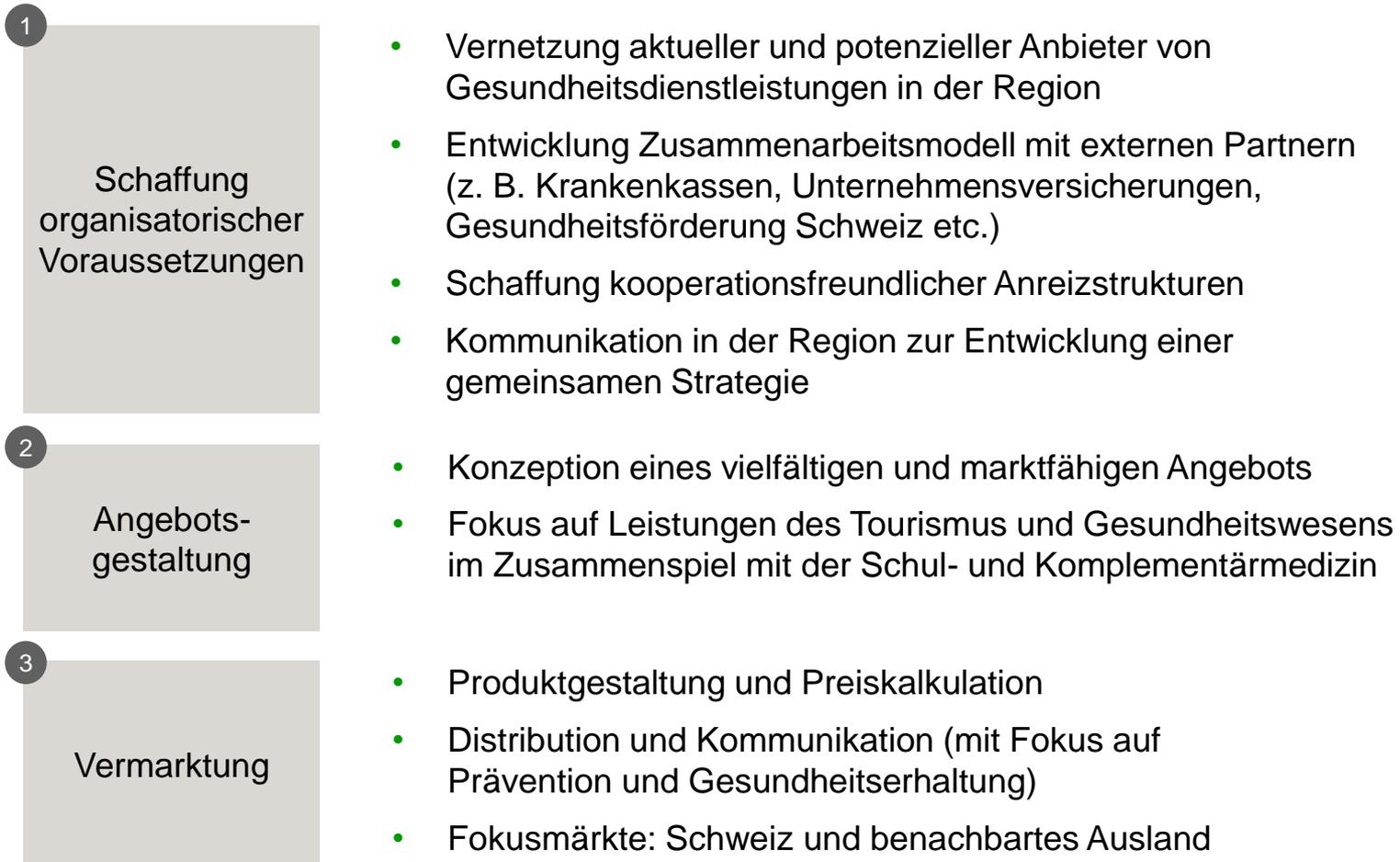
- Sicherstellung einer optimalen und langfristig tragbaren Gesundheitsversorgung der einheimischen Bevölkerung

... und trägt dadurch zu einer nachhaltigen ökonomischen, kulturellen und ökologischen Entwicklung der Region bei.

# Vorgehen

---

Das Projekt orientiert sich an gewachsenen Fähigkeiten und Stärken und fokussiert auf schrittweise Innovationen statt «grosse Würfe».



# Schwerpunktpotenziale

---

In der Schnittmenge zwischen Tourismus und Gesundheit sind bereits einige attraktive Schwerpunktpotenziale auszumachen.

- Attraktive Sport- und Tourismusinfrastruktur
- Ganzheitliche / integrative Medizin
- Stressfolge-Behandlung
- Rehabilitation / Medical Wellness
- Mineralwässer
- Gesundheitshotellerie
- Intakte Natur- und Kulturlandschaft
- Romanische Kulturwelt  
(Sprache, Engadinerhäuser)

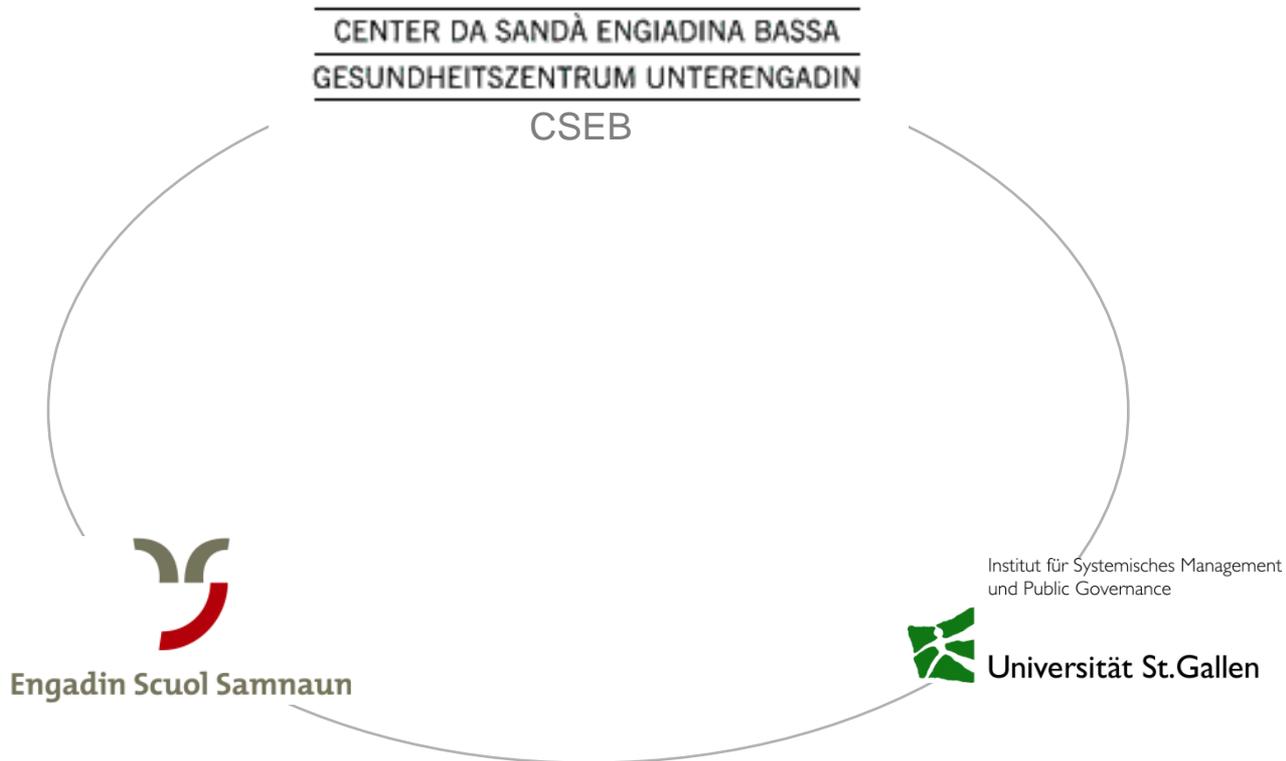


Nur durch Innovation können wir uns künftig im Wettbewerb differenzieren.

# Projektteam

---

Das Projekt mit einer Gesamtprojektsumme von 1.4 Mio Franken wird von einer Innovationspartnerschaft mit mehreren Partnern getragen ...



... und durch Bund und Kanton im Rahmen der Neuen Regionalpolitik finanziell unterstützt.

# Projektarchitektur

---

Unterscheidung in eine strategische und operative Projektleitung.

## Strategische Projektleitung

Ph. Gunzinger, CSEB (Vorsitz)  
J. Koppenberg, CSEB  
U. Wohler, DMO  
J. Rüegg-Stürm, IMP-HSG

## Operative Projektleitung

M. Mitterlechner  
CSEB & IMP-HSG

## Gesamtprojektsteuerung

- Verantwortung für Inhalt und Prozess
- Inspiriert und begleitet Realisationsarbeiten
- Unterstützt Mobilisierung und Vernetzung

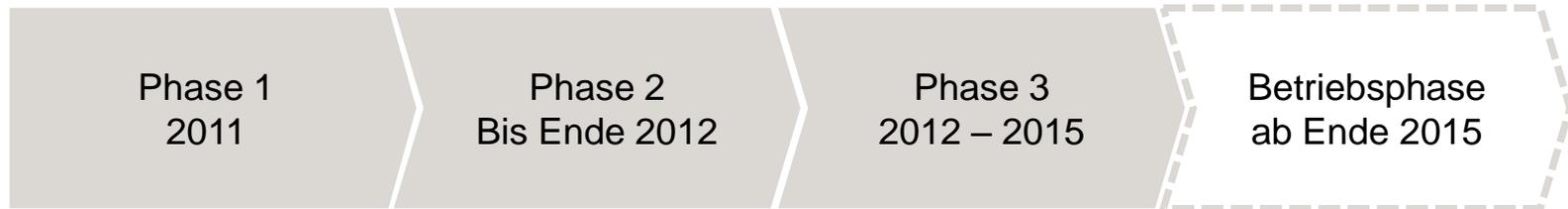
## Koordination der Umsetzungsarbeiten

- Integrative Projektsteuerung
- Mobilisierung von externem Know-How
- Wissenschaftliche Aufarbeitung

# Projektplan

---

Das Projekt ist auf gut 4 Jahre ausgelegt.



- Vorprüfung
- Projekt-einreichung
- Strategieprozess mit allen Schlüsselakteuren
- Entwicklung und Terminierung eines Projektportfolios
- Sofortige Umsetzung von «Low Hanging Fruits»
- Realisationsarbeit
- Vermarktung
- Projektmonitoring
- Wissenschaftliche Aufarbeitung
- Schlussbericht

# Gesundheitsprojekte in der NRP

## Innovative Geschäftsmodelle und betriebliche Gesundheitsförderung

### Erfahrungen aus der Region Luzerner Seetal

## A) Ausgangslage

1. Seetal repräsentativ für CH – Regionen, deshalb Modellregion
2. IST-Situation qualitative und quantitative Befragungen
3. allgemeine Trends heute

## B) Verschiedene Geschäftsmodelle

## C) Betriebliche Gesundheitsförderung



# Seetal Modellregion

10 Gemeinden  
ca. 27'000 E

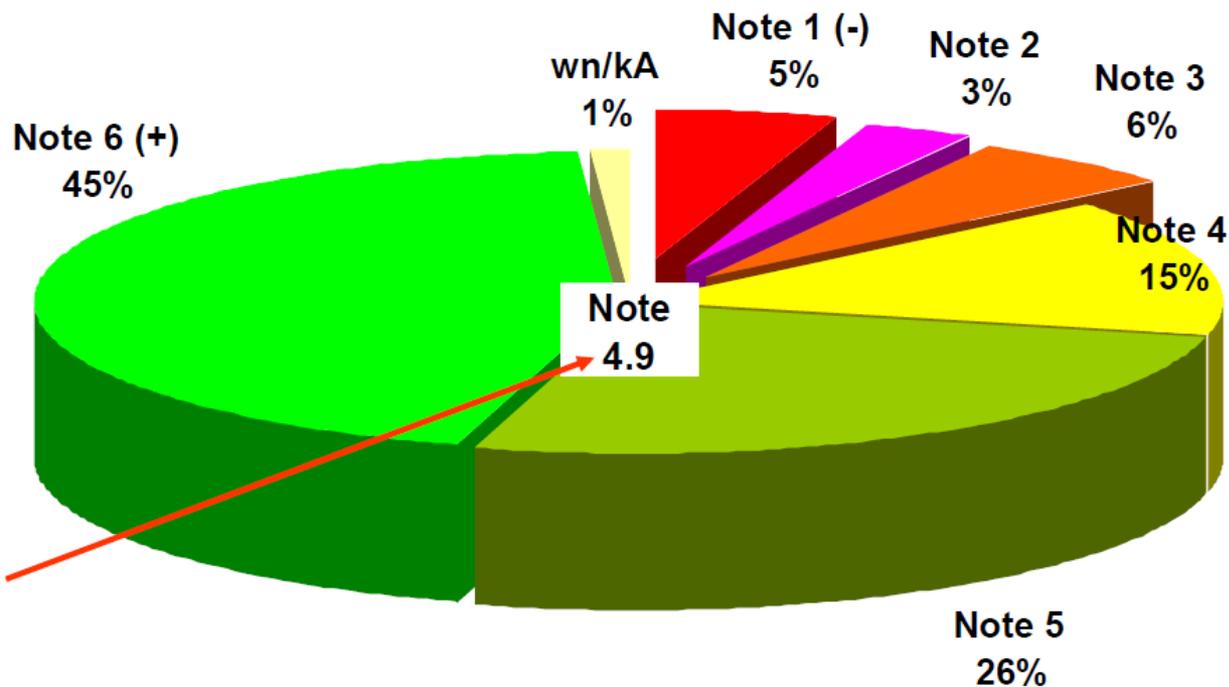
## 2. IST Situation qualitative Befragung

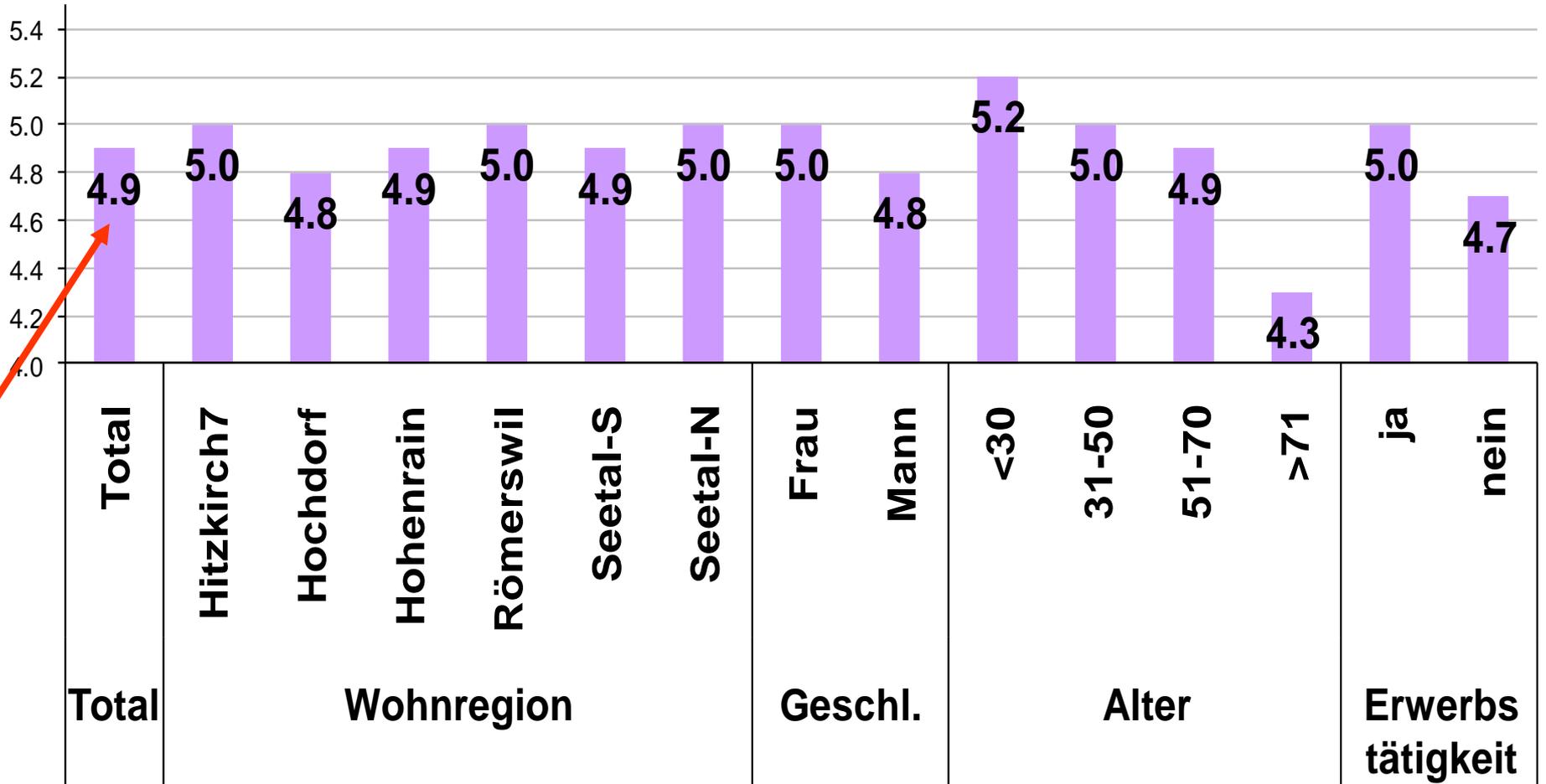
- 11 Hausärzte im Seetal, Durchschnittsalter 55 - 58 Jahre.
- Berufliche Situation der Hausärzte im Allgemeinen wird zunehmend schwieriger (Arbeitsbelastung, Nachfolgeprobleme, Einkommenssituation).
- Medizinische Grundversorgung im Seetal wird von den Hausärzten grundsätzlich als „**genügend sichergestellt**“ bezeichnet.
- Hausärzte wissen um besorgniserregende Situation ihrer Nachfolge. Sie möchten wenn möglich am traditionellen Nachfolgesystem festhalten.
- Belegarztsystem der medizinischen Altersheimversorgung bewährt sich gemäss Hausärzten.

## 2. IST Situation quantitative Befragung

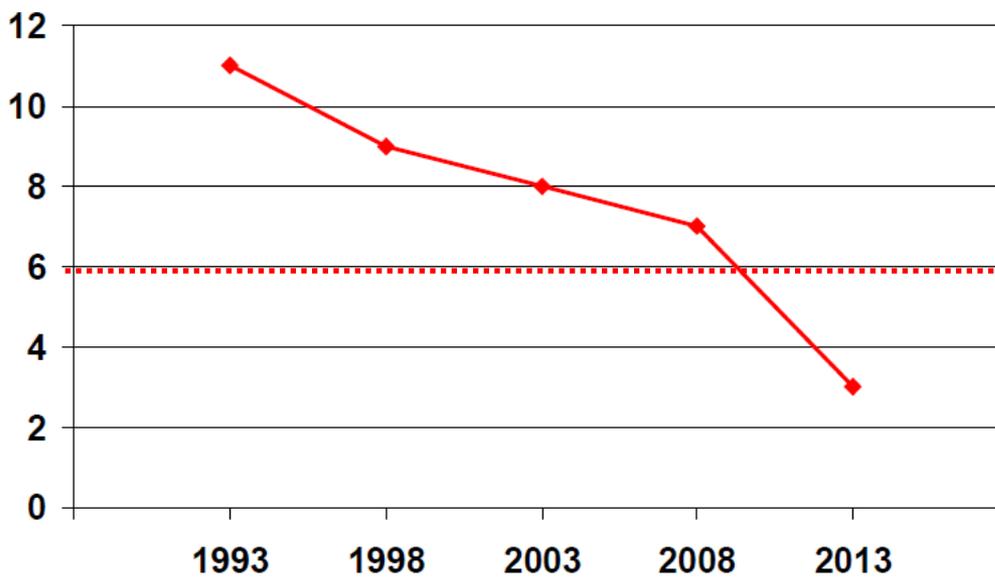
<b>Bevölkerungsbefragung:</b>	2840 beantwortete Fragebögen
<b>Methode:</b>	Schriftliche Befragung der Haushalte im Luzerner Seetal (16 Gemeinden)
<b>Sample:</b> Haushalte	Vollerhebung, Versand: ca. 11'000 Rücklauf: 2840 Fragebögen = 26% (+)
<b>Konfidenzintervall:</b>	+/- 1.7 %
<b>Ergebnisse:</b>	Repräsentativ

## 1.4 Wie gut können Sie sich vorstellen, sich in einer Gemeinschaftspraxis behandeln zu lassen?





## Entwicklung Notfalldienst durch Hausärzte



!!! Kritisches  
Minimum = 6

## 2. Fazit der IST-Situation

- Medizinische Grund- und Notfallversorgung kann mittelfristig ohne Massnahmen nicht mehr gewährleistet werden.
- Bevölkerung kann sich gut vorstellen, sich in einer Gemeinschaftspraxis behandeln zu lassen.
- Hauptziel: Langfristige med. Grund- und Notfallversorgung
- Repräsentativ für ähnliche Regionen in der Schweiz

### 3. Allgemeine Trends heute

- Feminisierung der Hausarztmedizin (70% Frauen studieren Medizin)
- Team statt Einzelkämpfer
- Teilzeitarbeit ist gefragt
- Hausärztemangel, Treiber für Gruppenpraxis

## B. Verschiedene Geschäftsmodelle

### 1. Gruppenpraxis der bestehenden Hausärzte

- Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft
- Diskussion mit Ärzten in Hochdorf
- Kam nicht zustande

## B. Verschiedene Geschäftsmodelle

### 2. Ärztekasse als Betreiberin einer Gemeinschaftspraxis

- Ärzte als Angestellte
- Diskussion mit Ärzten in Hochdorf
- Kam nicht zustande

## B. Verschiedene Geschäftsmodelle

### 3. Nachfolgemodell:

- Arzt als Unternehmer
- Ärzte als Angestellte
- Reduktion Infrastrukturkosten
- Diskussion mit Ärzten in Hochdorf und Hitzkirch
- Kam in Hitzkirch zustande

## B. Verschiedene Geschäftsmodelle

### 4. Hochdorfer Modell

- KK gründet Betriebsgesellschaft und kooperiert mit Spital
- Jobrotation, Jobenrichment für Spitalärzte
- Kritik der Ärzteschaft wegen Nähe zu KK
- Trennung Betriebs- und Bauinvestoren
- Öff. Hand hat Bauinvestor gesucht und gefunden (PPP)
- Reduktion Infrastrukturkosten

## B. Verschiedene Geschäftsmodelle

### 5. Frauenfelder Modell

- bestehende Ärzte haben Praxen aufgegeben und unter einem Dach Praxisgemeinschaft gesucht
- sind offen für spätere Gemeinschaftspraxis
- Reduktion Infrastrukturkosten

## B. Verschiedene Geschäftsmodelle

### Fazit:

- Gezielte Begleitung durch öffentliche Hand und oder regionale Wirtschaftsentwickler ist förderlich um Netzwerke regional und lokal optimal zu nutzen und die Personen zusammenzubringen (Betrieb, Bau)
- NRP-Gelder sind notwendig, um regionale Geschäftsmodelle zu entwickeln und praxisnah auszutesten.
- Erfahrungen können an andere Regionen weitergegeben werden
- Bsp. Idee Seetal an Region Luzern West, Emmental etc.

## C. Betriebliche Gesundheitsförderung

### Ausgangslage:

- Grossbetriebe:           Umsetzung über HR
- Kleinbetriebe:           Patron hat keine Zeit für Umsetzung

- 41% berichten über grosse oder teilweise grosse **psychische und nervliche Belastungen**
- 23% berichten über grosse oder teilweise grosse **körperliche Belastungen**
- $n = 8'958$

- Das Staatssekretariat für Wirtschaft schätzt allein die direkten Kosten von Stress auf jährlich 4,2 Milliarden Franken
  - Medizinische Kosten 1,4 Mrd. Fr.
  - Selbstmedikation gegen Stress 348 Mio Fr.
  - Kosten durch Fehlzeiten und Produktionsausfall 2,4 Mrd. Fr.
- Werden die Kosten für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten hinzugezählt belaufen sich die Schätzungen auf mind. 8 Mrd. Fr.

Grössenklassen nach Vollzeitäquivalenten	Unternehmen		Beschäftigte	
	Anzahl	%	Anzahl	%
<b>KMU (bis 249)</b>	<b>311'707</b>	<b>99.6</b>	<b>2'327'802</b>	<b>66.6</b>
Mikrounternehmen (bis 9)	272'346	87.1	869'206	24.9
Kleine Unternehmen (10-49)	33'183	10.6	760'780	21.8
Mittlere Unternehmen (50-249)	6'178	2.0	697'816	20.0
<b>Grosse Unternehmen (250 und mehr)</b>	<b>1'154</b>	<b>0.4</b>	<b>1'166'269</b>	<b>33.4</b>
<b>Total</b>	<b>312'861</b>	<b>100.0</b>	<b>3'494'071</b>	<b>100.0</b>

Quelle: Betriebszählung 2008

Stand der Daten 29.03.2010

<http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/06/02/blank/key/01/groesse.html>



FÜR PRODUKTIVE UND GESUNDE ARBEITSPLÄTZE



## Schweizweit erstmals BGM für Kleinst- und Kleinunternehmen



## C. Betriebliche Gesundheitsförderung

### Geschäftsmodell:

- **fliegender BGF Berater besucht KU's**
- **Regionaler Ansatz wird zur Zeit ausgetestet**

## Fazit

NRP verhalf dazu, das passende Modell zu finden. Med. Grund- und Notfallversorgung ist langfristig sichergestellt im Luzerner Seetal!

Perimeter Seetal ist zu klein für BGF für Kleinunternehmen!

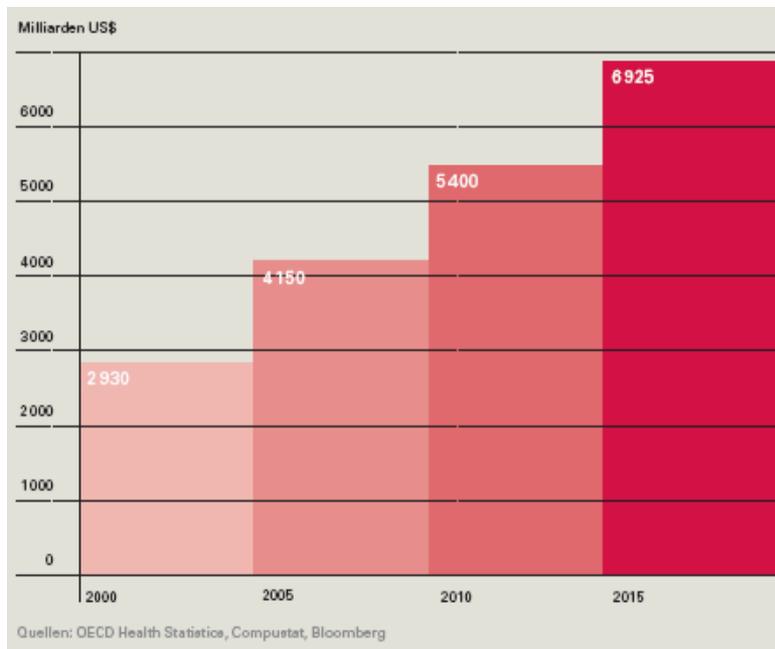


# Vermarktung von Gesundheitsangeboten

formation-regiosuisse-Thementag vom 2. Nov. 2011

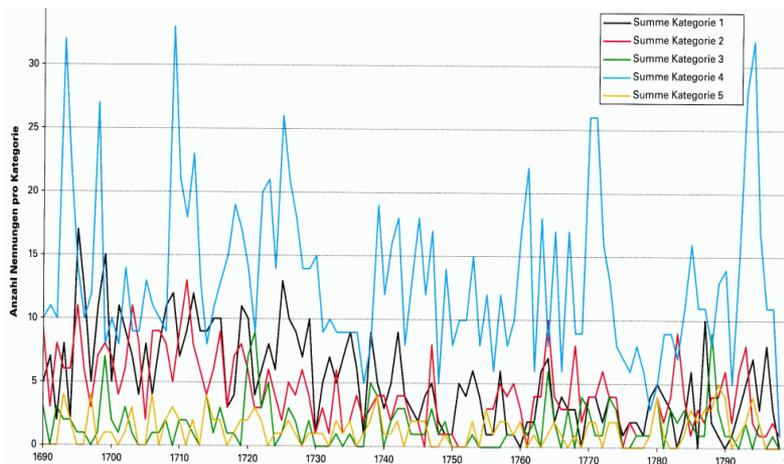
**Pfister Frei Partner**  
Baarerstrasse 112, Postfach 2428, 6302 Zug

## Entwicklung des Gesundheitsmarktes.



Kaum ein anderer Markt ist in den letzten Jahren dermassen stark gewachsen wie der Gesundheitsmarkt. Die OECD schätzt, dass der Trend weiter anhält. Im Vergleich zum Jahr 2010 wird der Markt um 30% bis ins Jahr 2015 steigen.

# Wirtschaft – Schweiz – Medizin.



## Förderung von Branchen mit Exportpotential



Entscheid zur Förderung von „KMU“ in Branchen mit Exportpotential.

# Swiss Health - eine internationale Vermarktungsplattform.



**Pfister Frei Partner**

Baarerstrasse 112, Postfach 2428, 6302 Zug

## Vision / Auftrag.

### Vision

Die Schweiz mit einem der weltweit besten Gesundheitssysteme soll verstärkt von internationalen Patientenströmen profitieren. Swiss Health will daher:

- den Swiss Health-Mitgliedern Zugang zu Märkten und Netzwerken erschliessen, die einzelnen verschlossen bleiben
- die Anzahl ausländischer Patienten zur Behandlung in den Mitgliedsspitälern nachhaltig steigern
- die ökonomischen Vorteile über das Gesundheitswesen hinaus entwickeln (Spill over-Effekte).

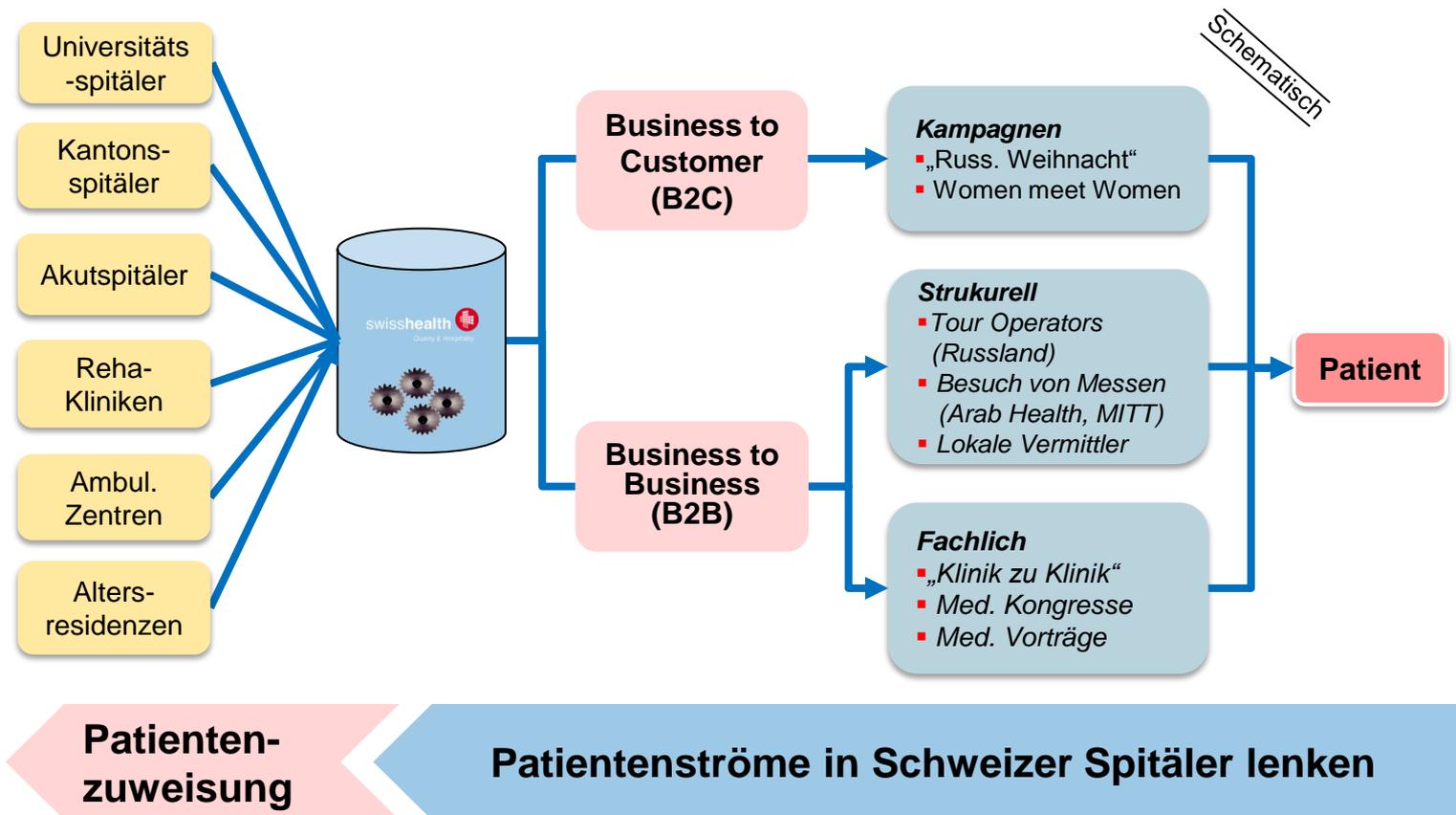
### Auftrag

- Dienstleistungen der Swiss Health Mitglieder im Ausland positionieren
- Aufbau/Pflege eines Netzwerkes mit Dienstleistern (Leistungserbringern (Staat, Firmen), privaten Vermittlern, etc.)
- Gewährleistung einer optimalen Patientenzuweisung.

## Strategische Erfolgspositionen.

Ihre strategische Erfolgsposition – packen Sie die Chance.		
Die gebündelten Kräfte		Swissness
Sie profitieren von der Initialfinanzierung des Bundes.		Sie profitieren von der Initialfinanzierung des Bundes.
Sie profitieren von den international positionierten Business Hubs und dem internationalen Netzwerk der Osec.		Sie profitieren vom Netzwerk der schweizerischen Diplomatie.
Sie profitieren von der Power einer gemeinsamen Dachmarke ... allein wäre das nicht möglich.	<b>X</b>	Sie profitieren vom internationalen Netzwerk von Schweiz Tourismus.
Swiss Health hat die Möglichkeit, Allianzen mit öffentlich geförderten Exportnetzwerken und Standortförderorganisationen einzugehen.		Sie profitieren von der Aussenwirkung verbunden mit dem Begriff Swissness ... allein wäre das nicht möglich.
Neue Spitalfinanzierung 2012: Direktzahler gewinnen substantziell an Bedeutung.		Sie profitieren vom Ruf des Schweizer Tourismus ... allein wäre das nicht möglich.
Mit minimalem Aufwand erschliessen Sie ein neues lukratives Geschäftsfeld.		Sie profitieren von den Verlockungen unserer Luxusindustrie ... allein wäre das nur schwer möglich.
Sie profitieren von kapitalkräftigen Sponsoren und Partnern ... allein ist das unmöglich.		Sie profitieren vom Ruf des Schweizer Finanzplatzes.

# Marktbearbeitungsstrategie: Prinzip.





# Primäre Zielmärkte 2010 bis 2012.

## GCC Staaten mit Fokus Saudi Arabien



## GUS Staaten mit Fokus Moskau und St. Petersburg



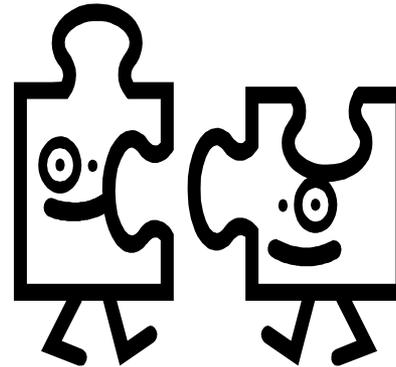
## Sekundäre Zielmärkte 2010 bis 2012.



# Symbiose von Gesundheit und Tourismus.

## Erstklassige Medizin (Acut, Reha und Prävention)

- Infrastruktur
- Forschung/Innovation
- Pharma, Med-tech
- Dispassion
- Präzision
- Vertrauenswürdigkeit



## „Swissness“

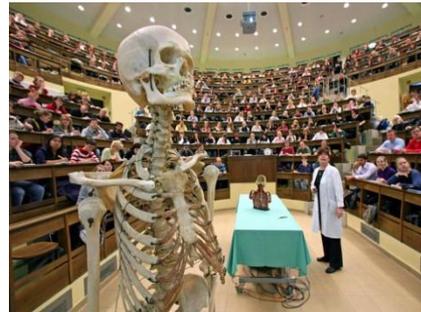
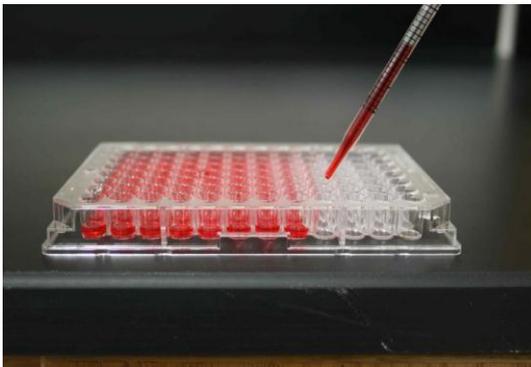
- Qualität
- Gastfreundschaft, Hotels
- Diskretion
- Tradition
- Sauberkeit
- Politische Stabilität
- Bankensystem
- Luxus/Einkauf

**Positionierung von Swiss Health Services durch Kombination von Hard- und Softfaktoren**

**Pfister Frei Partner**

# Marketing Argumente.

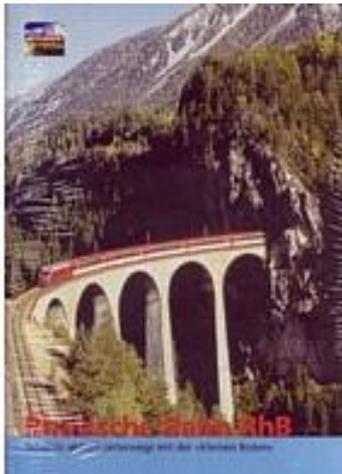
- Hospitals and Quality



# Marketing Argumente.

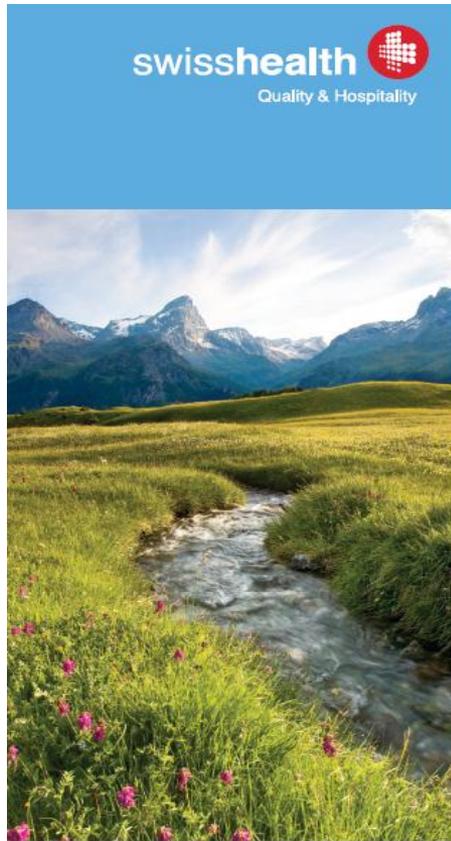


www.shutterstock.com · 17363



# Marketinginstrumente.

## Steller



## Brochure / etc.



### Geneva University Hospitals (HUG)

Medical university excellence at the heart of the world's smallest metropolises

#### Profile

Borne of a centuries-long tradition of excellence in the sciences and medicine, the Geneva University Hospitals (HUG) were established in 1966. The first university hospitals in Switzerland – they comprise nine hospitals and more than 11'000 staff members – they manage a first-class research programme, closely linked to the Faculty of Medicine of Geneva. Their combined fields of expertise ensure their patients privileged access to the latest in technological developments and medical progress. Their technical support centre, one of the most modern in Europe, includes: 39 operating rooms, 2 surgical robots and 5 surgical navigation systems, 51 intensive care beds, 18 rooms for angiographies, endoscopies and catheterisations, 43 medical imaging machines (PET-MRI, PET-CT, SPECT-CT, MRI, cyclotron) and 5 radiotherapy devices. Each year, the HUG devote more than CHF 20 million to the updating of their equipment. The hospitals' private sector, which will be fully renovated at the end of 2011, combines expertise and comfort.

#### Areas of specialisation

The HUG assure the entire range of medical disciplines. Their 64 services are all headed by professors from the Faculty of Medicine of the Geneva University Hospitals (HUG). As a leader in medical imaging (most notably, they have at their disposal

Europe's first PET-MRI scanner), they are specialised in such areas as: medical genetics, minimally invasive robotic surgery, treatment of chronic diseases (diabetes, obesity, osteoporosis, HIV/AIDS), transplants (liver, isotlets of Langerhans), oncology (in particular, breast, uterus, ovaries, colon), cardiology and heart surgery, neurosciences and neurosurgery, locomotor and sports medicine as well as numerous other areas of national and international excellence (cyber health care and telemedicine, patient security, vaccinology, virology, bacteriology, mental health).

#### Region

Situated in the heart of Europe, Geneva, known as the world's smallest metropolis, is also considered as the world capital of health. The World Health Organization (WHO) has its headquarters in Geneva, as do dozens of other international and non-governmental organizations, along with many large multinational industrial groups which are active in the health sector. This unique combination of financial capital, an ultra-qualified workforce and first-class research makes Geneva a worldwide magnet for biotechnology, the life sciences and cutting-edge medicine. With an international airport at its disposal, it offers city life on a very human scale. Nestled between Lake Geneva and the mountains, Geneva guarantees you a pleasant stay.

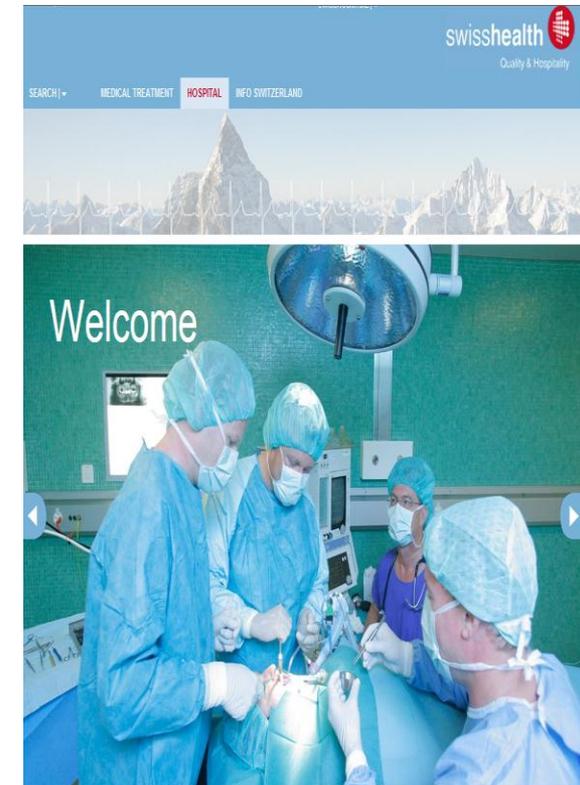


Geneva University Hospitals  
4, rue Gabriella-Pamut-Gentil  
CH-1211 Geneva 14

Website: [www.hug-gs.ch](http://www.hug-gs.ch)  
<http://secteur-privé.hug-gs.ch>

International patient contact:  
Alan Fong, Customer relations manager  
E-mail: [reservation.secteurprivé@huggs.ch](mailto:reservation.secteurprivé@huggs.ch)  
Phone: +41 (0)22 372 61 66

## Homepage / etc.



# Marketinginstrumente.

## Messen



## Kongresse



# Marketinginstrumente.

## Behördenbesuche



## Networking / Botschaftsempfänge

### SWISS doctors seek health cooperation with Kingdom

FOUZIA KHAN

**JEDDAH:** Swiss doctors are in the country seeking to create partnerships with the Kingdom's health sector by exchanging knowledge and providing treatment to Saudi patients, said Gregor Frei, Managing Director of Swiss Health and leader of a delegation at the Swiss Consul General's residence in Jeddah, Tuesday evening.

Frei said the delegation represents about 40 hospitals across Switzerland. He also hopes to meet with Dr. Abdullah Al-Rabeah, Minister of Health, in Riyadh.

He said Swiss health providers could send specialists and surgeons to Saudi Arabia to exchange knowledge. There could also be a situation where patients receive preliminary treatment in Saudi Arabia and then sent to Switzerland. Or they could be sent back to Saudi Arabia after medical treatment and surgery for post-operative care, said Frei.

He said there was also the possibility of Swiss firms providing Saudi hospitals with equipment.

"But our primary aim is to find patients who can be treated in Switzerland," Frei said.



**Visiting delegation** (L-R) Gregor Frei, Managing Director of Swiss Health and leader of the delegation; Hans Stalder, Swiss Consul General; Dr. Dieter Baumgartner, Managing Director of Lucerne Health, Switzerland; Reto Falk, member of the management team at Alta Aesthetica, Center of Medical and Aesthetic Expertise. (Courtesy photo)

He said the delegation has a sister organization in Dubai that provides training to Arabs, with medical treatment. Hans Stalder, Swiss Consul General, said the countries have agreed to enhance this relationship. "The Swiss and Saudi relationship has been excellent from the beginning."



# Marketinginstrumente.

## Besuch von Spitäler/Firmen/Wirtschaftsforen



ММЦ СОГАЗ расширяет географию сотрудничества: Швейцария

28 июня В ходе визита представители Ассоциации швейцарских клиник приняли участие в презентации современных медицинских технологий ММЦ «СОГАЗ», посетили с экскурсией основные подразделения клиники, а также провели встречу с руководством международного медицинского центра «СОГАЗ».



Посещая медицинские подразделения ММЦ «СОГАЗ», господин Грегор Фрей обратил внимание, что такого уровня оснащения и инфраструктуры он еще не видел в России. И отметил, что далеко не все европейские клиники обладают подобными возможностями. В заключение визита участники встречи обсудили перспективы взаимовыгодного сотрудничества по целому ряду направлений, включая мобильность пациентов между Россией и Швейцарией, а также обмен опытом и технологиями.

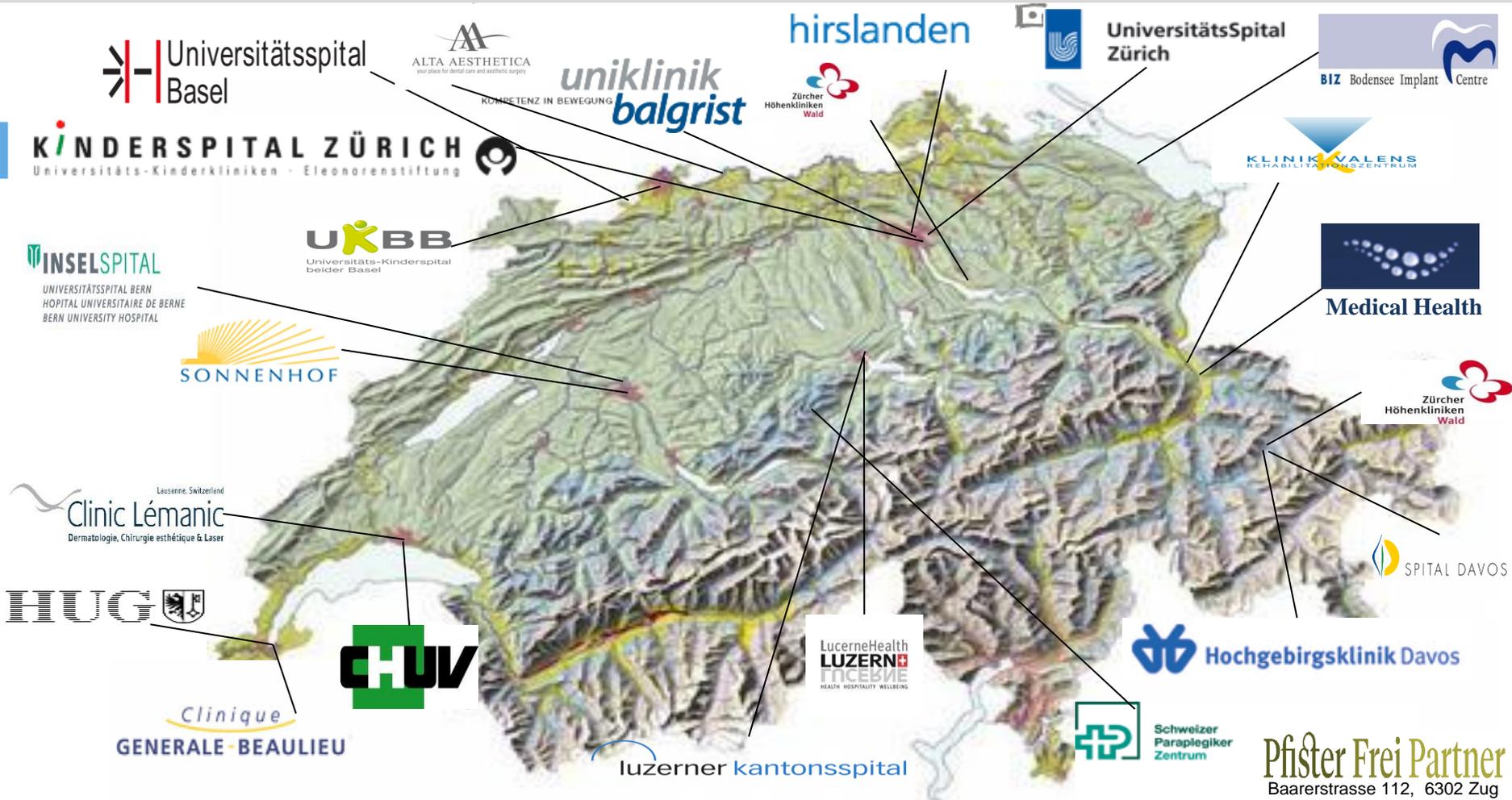


## Besuch von Internationalen Delegationen

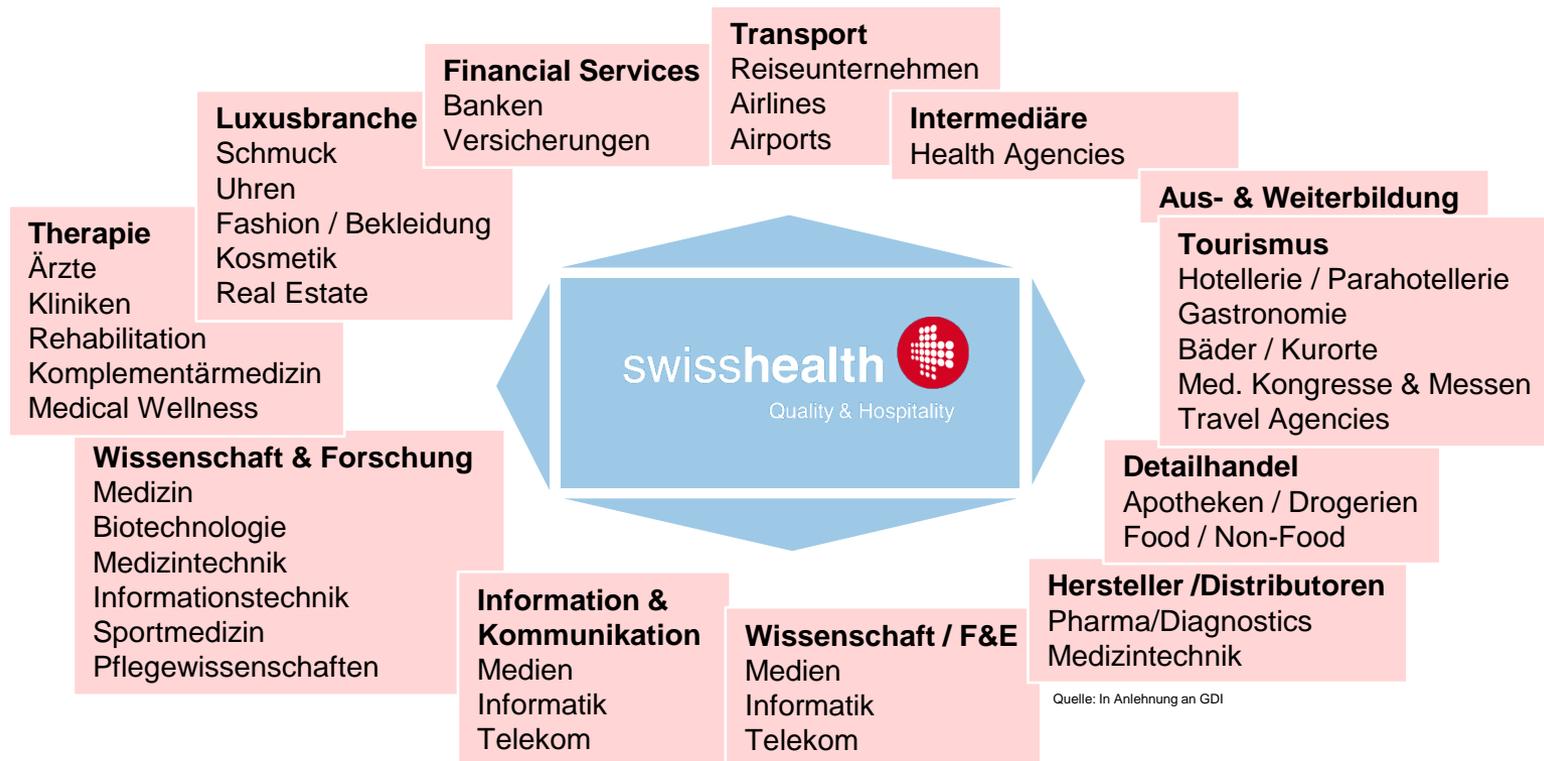




## Mitglieder Swiss Health.



# Spillover Effekte: Wer profitiert sonst noch in der Schweiz?



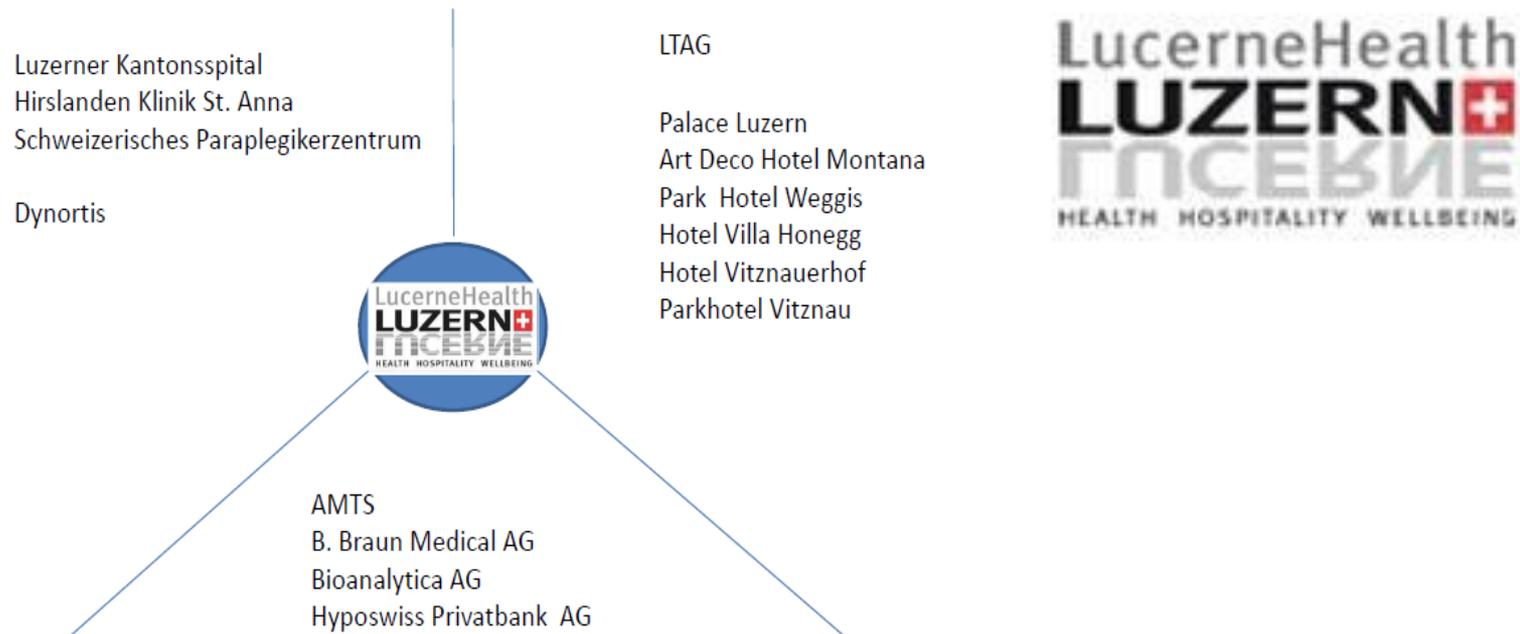
## Wirtschaftliche Bedeutung.

- Average treatment costs CHF 20'000
- Side-Effect 1 : 5 CHF 100'000
- Economic significance per patient CHF 120'000
- Number of patients 1'000
- Total economic significance CHF 120 Millions

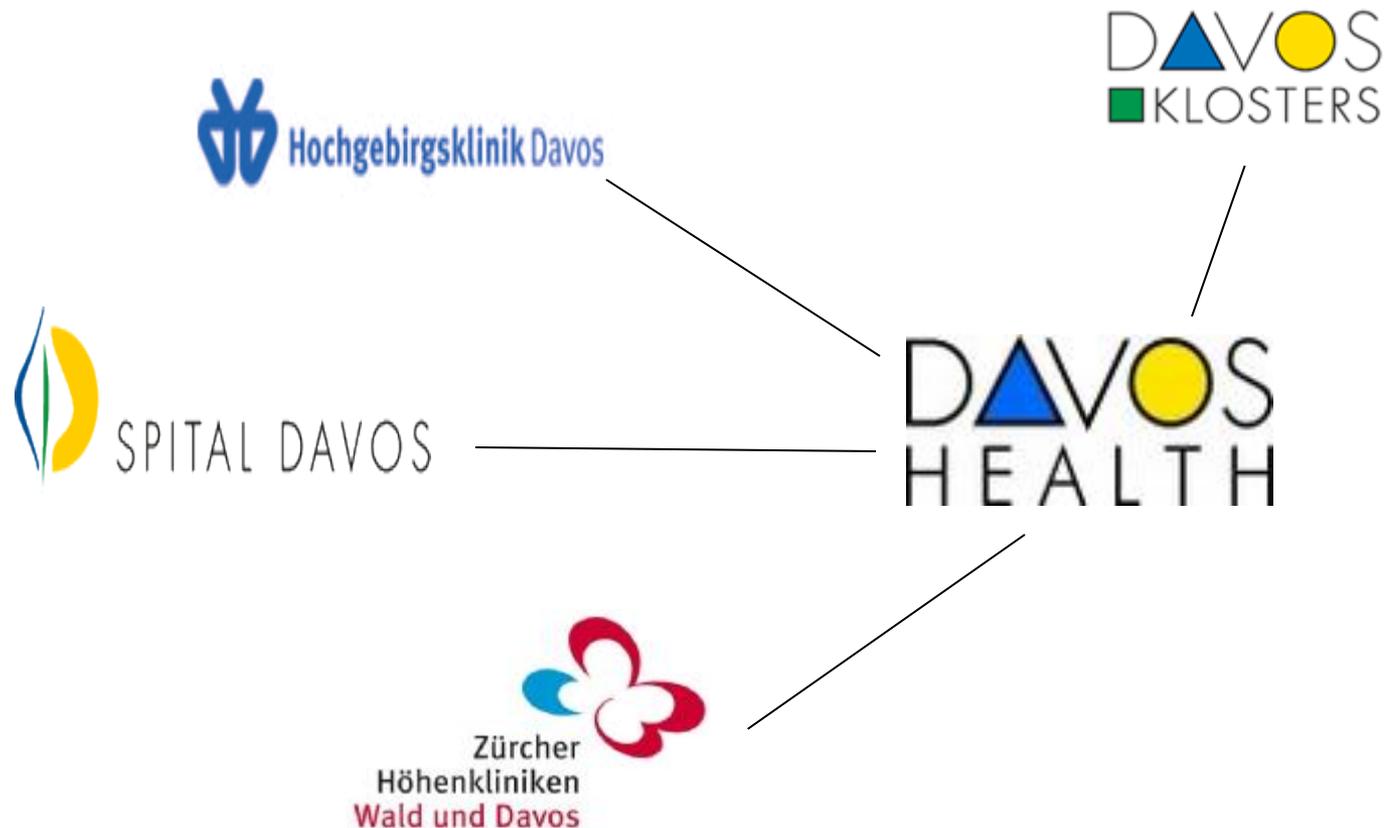
## Möglichkeiten für NRP.

- **Bündelung von Leistungen – Stärkung der Region**
  - Gesundheitsleistungen (Akut, ambulant, REHA, Prävention)
  - Spitexleistungen
  - Pflegezentren
  - Kurbäder
  - Gesundheitshotels
- **Bündelung von Leistungen – Bündelung der Kräfte zur Vermarktung**
  - Gesundheitsleistungen (Akut, ambulant, REHA, Prävention)
  - Medizinische Leistungsanbieter (Pharma, Orthotechnik, etc.)
  - Tourismus
  - Gewerbe, Detailhandel
  - Forschungseinrichtungen

# Möglichkeiten für NRP - Regionale Clusterbildungen.



## Möglichkeiten für NRP - Regionale Clusterbildung.



## Möglichkeiten für NRP.

- **Entwicklung neuer Regionalspezifischer Produkte**
  - Entwicklung von neuen Medizinal-Produkten (Kräuter, etc.)
  - Bildungszentren
  - Kongresstourismus
  - Gewerbe, Detailhandel

Fragen.



# Gesundheitsfolgenabschätzung *Welcher Nutzen für die NRP?*

Natacha Litzistorf  
Geschäftsleiterin equiterre

Konzepte & Feststellungen

# Gesundheitsförderung

# Von der Gesundheit... ... zur Gesundheitsförderung

## Gesundheitsförderung

Die Gesundheit ist ein Zustand des vollständigen körperlichen, geistigen und sozialen Wohlergehens und nicht nur das Fehlen von Krankheit oder Gebrechen. Das erreichbare Höchstmass an Gesundheit ist eines der Grundrechte jedes menschlichen Wesens.

(Verfassung der WHO, Juni 1946)

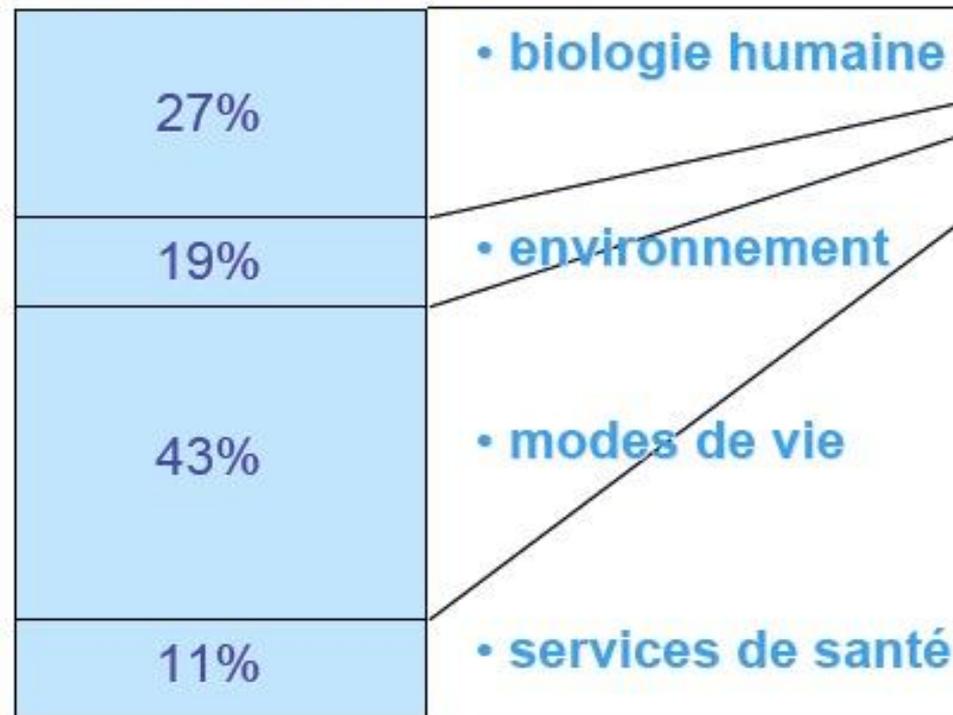
## Faktoren der Gesundheit



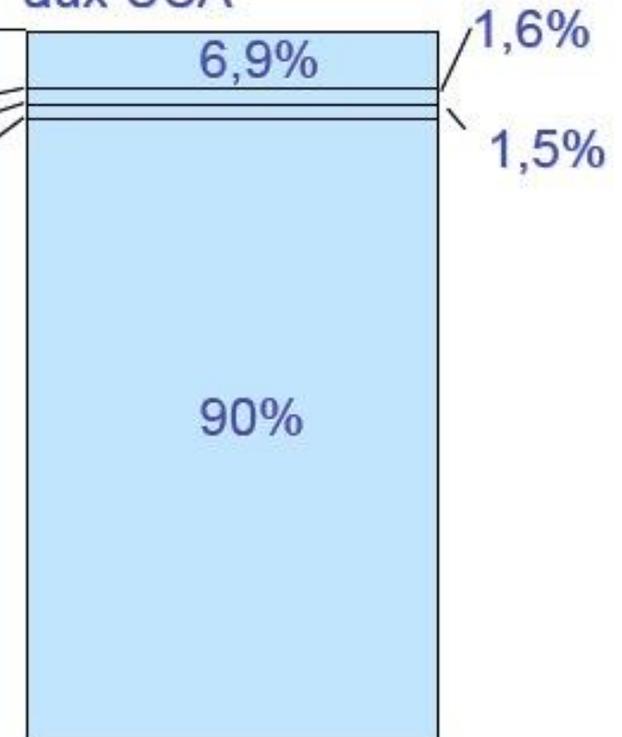
U. G. (1995) *European Health Policy Conference: Opportunities for the Future*. Vol. 11 – *Intersectoral Action Plan*. Gen: WHO Regional Office for Europe.

# Bedeutung der Gesundheitsfaktoren und Kapitaleinsatz

Contribution à la réduction de la mortalité



Dépenses de santé aux USA



Im Detail

# GFA: das Werkzeug

# Gesundheitsfolgenabschätzung (GFA)

- \* «Kombination von Verfahren, Methoden und Werkzeugen, mit denen eine Politik, ein Programm oder ein Projekt beurteilt werden kann im Hinblick auf potenzielle Gesundheitseffekte und deren Verteilung auf die Bevölkerung (positiv oder negativ, direkt oder indirekt).»
- \* **Perspektive der Nachhaltigkeit**

Gothenburg Consensus Paper

# In welchen Bereichen findet eine GFA Anwendung?

**\* In allen  
Bereichen !**

- \* Passivrauchen (GE)
- \* Projekt zur Sanierung von Altbauwohnungen (JU)
- \* Förderung von Elektro-Bikes (GE)
- \* Agglomerationsprojekte: FVG (GE), ZARD (JU)
- \* PTR Mendrisio (TI), Machbarkeitsstudie, warten auf Entscheid GVT
- \* Bebauungsplan Bernex-Est (GE)
- \* Verkaufsverbot von Alkohol an Minderjährige (VD)
- \* VOC in Farben und Lacken (GE)
- \* Aktivitätszonen von kantonalem Interesse (JU)
- \* Tarifgestaltung Kinderkrippen (JU)
- \* Aufhebung des zahnärztlichen Dienstes in Schulen (TI)
- \* Politik für Asylbewerber (FR)

# Verfahren einer GFA

**Auswahl**

**Rahmensetzung**

**Evaluation**

**Empfehlungen**

**Entscheid**

*Monitoring*

# «Wer macht was» in einer GFA?

1. Auswahl
2. Anpassung
3. Evaluation
4. Empfehlungen
5. Entscheid
6. Monitoring

1. Politische Wahl – normativer Ansatz
2. Dienststellenübergreifende, transdisziplinäre Arbeitsgruppe
3. Experten – partizipativer Ansatz
4. Experten
5. Zuständige Behörde
6. Variable Geometrie

# Welche Fähigkeiten?

- \* Ganzheitliche und systemische Sichtweise
- \* Netzwerk sektoraler Fähigkeiten
- \* ...

# Welche Wertschöpfung?

- \* Optimierung
  - \* Antizipieren von Problemen
- \* Entscheidungshilfe
  - \* Wissenschaftliche Argumentation
  - \* Stärkung der Legitimität
  - \* Systematische Überprüfung und pragmatische Antworten
- \* Dialog
  - \* Vernünftig und konstruktiv
  - \* Transversalität und Kollegialität
- \* Diverse
  - \* Die richtigen Fragen werden zum richtigen Zeitpunkt gestellt – systematisch, strukturiert und wissenschaftlich.
  - \* Als Vermittlungsinstrument zwischen den Akteuren?

# Welche «Kalibrierung», welches Zeitmanagement und welche Ebenen?

- \* Flexibilität und Anpassung an den Rhythmus des zu bewertenden Objekts
  - \* Schnelle oder vollständige GFA
- \* Anwendbar auf allen Ebenen (vom Quartier zum Land) -> Zunahme der vertikalen und horizontalen Kohärenz zwischen öffentlichen Politiken

# Welche Einsparungen?

- \* Frühzeitige Erkennung und Verringerung der negativen Auswirkungen auf die Gesundheit und de facto Reduzierung der Kosten im Gesundheitswesen
- \* (Re-) Orientierung der Budgets zur Umsetzung von Programmen, öffentlichen Politiken und Projekten, die positive Auswirkungen auf die Gesundheit haben
- \* Optimierung der zur Verfügung stehenden finanziellen und personellen Ressourcen
- \* In Synergie mit und Komplementarität zu anderen Werkzeugen (freiwillig oder obligatorisch)

# Welche Hindernisse?

- \* Die Definition der Gesundheit ist nicht allgemein bekannt, verstanden oder akzeptiert.
- \* Der Ansatz des bio-medizinischen Modells ist immer noch dominant.
- \* Systemisches Denken und Synergien zwischen öffentlichen Politiken sind nicht selbstverständlich.

# Im Vergleich zu anderen Werkzeugen...

- \* ... positioniert sich die GFA stets als nicht-konkurrierend, sondern in Komplementarität und Synergie mit anderen Werkzeugen.
  - \* Förderung der Zusammenarbeit mit EDD und EES
- \* ... nimmt die GFA nicht die Rolle des «Inspektors» ein.
  - \* Eine GFA kommt so FRÜH wie möglich zum Einsatz und BEGLEITET Projekte.
- \* ... prangert die GFA nicht das an, was nicht funktioniert.
  - \* Eine GFA UNTERSTREICHT die positiven Wirkungen eines Projekts (und maximiert sie).
  - \* Eine GFA VERBESSERT das Projekt (Reduzierung oder gar Beseitigung negativer Auswirkungen auf die Gesundheit), ohne die Absicht es zu «begraben».
- \* ... passt sich die GFA an JEDES (Projekt-)Tempo an.
  - \* Eine GFA hat noch NIE ein Projekt verzögert.
- \* ... adressiert sich die GFA an jede/n!

Überlegungsrichtungen für die 3 Ausrichtungen der NRP

# Zusammenwirken der Gesundheitsförderung und der GFA mit der NRP

# Evaluation (ex ante, in itinervis, ex post)

## Rahmen der NRP

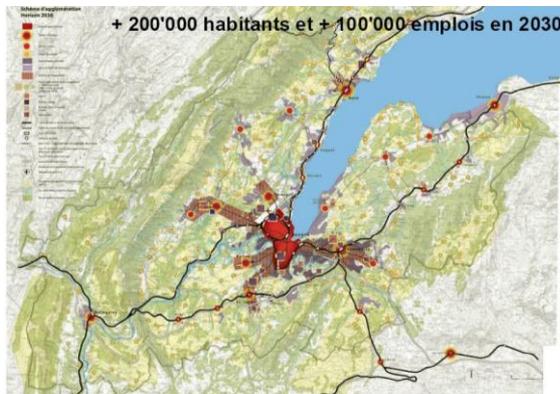
- \* Entwicklung eines Wissenssystems  
Regionalentwicklung,  
Qualifizierung der regionalen Akteure,  
**Controlling/Evaluation**

## MV der GF und GFA

- \* **Diagnose-Hilfe?**
  - \* Standort-Diagnose?
- \* **Konzipierungshilfe für Projekte**

# Hilfe zu Standort-Diagnosen... Auf allen Ebenen?

## Französisch-waadtländisch-genferisches **Agglomerationsprojekt**



- \* Bewertungshilfe für Szenarien
- \* Resultate der Gesundheitskosten, auch andere Masseneinheiten möglich

## Wiederherstellung alter Zentren (Jura - **Altstadtquartier** von Porrentruy)



- \* Kostengünstigste Variante, um die Bevölkerung im Herzen der Stadt zu erhalten und die Zersiedelung des Raumes zu vermeiden

# Konzipierungshilfe für Projekte?

- \* Projekt Quartierverdichtung: PDQ MICA (GE)
- \* *Strategie Agrarpolitik (Schweizerischer Bauernverband)*
- \* **Projekt der Neuen Regionalpolitik: Auf den Spuren der Dinosaurier (JU)**



# Neue Partner (Ausrichtung 2)

## Rahmen der NRP

- \* Innovation, Ausbildung, Agrarpolitik, Umweltpolitik, Energie, Tourismus, KMU-Politik und wirtschaftliche Entwicklung

## MW der GF und GFA

- \* Bundesamt für Gesundheit, Gesundheitsförderung Schweiz und Verein «Schweizer Plattform zur GFA»

# Erweitertes Networking (Ausrichtung 3)

## Rahmen der NRP

- \* regionsuisse

## MW der GF und GFA

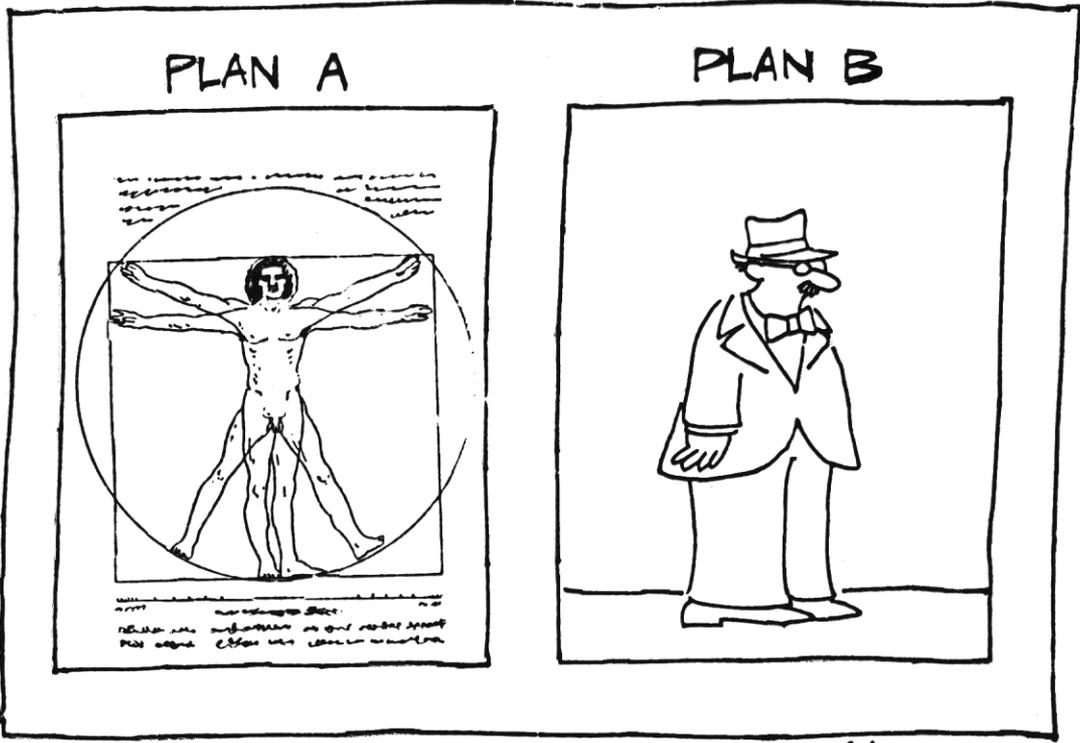
- \* Gesunde-Städte-Netzwerk der Weltgesundheitsorganisation
  - \* «Réseau des villes **et villages en santé**» (Québec)
- \* Mehrjahresprogramm (Phase V: 2009–2013)
- \* Engagement der Städte bei Inhalten und Verfahren:
  - \* Schaffung eines Umfelds der Unterstützung und Fürsorge
  - \* Ein gesundes Leben
  - \* Gesundheitsfreundliche Umwelt und Planung

# Plattform zur GFA (Ausrichtung 3)



- \* Kantone Genf, Jura, Tessin
- \* Gesundheitsförderung Schweiz
- \* equiterre

1. Schaffung eines Verbandes
  - a. «Marketing politique»-advocacy
    - i. stärkere Verankerung
  - b. Bildung des politisch-administrativen Systems
    - i. Gesundheitsförderung und GFA
  - c. Realisierung von Fallstudien
    - i. Synergie zwischen Empirie und Theorie



MATHEUS

HEALTH  
HOSPITALITY  
WELLBEING



**Herzlich willkommen!**



## **Diskussionsforum: Bündelung von Gesundheitsangeboten für die gemeinsame Vermarktung**

formation-regiosuisse-Thementag „Gesundheit“ 2.11.2011

# Gesundheitstourismus Luzern in neuerer Zeit

- Erste Erwähnung im Masterplan der Stadt 2002
- „Elefantenrunden“ mit Akteuren auf nationalem Niveau aus
  - Politik
  - Gesundheitswesen
  - Versicherungswirtschaft
  - Tourismus, Hotellerie



**Auftrag an WFLU 2006:  
Luzern als Gesundheits-Destination zu entwickeln**

# Markt & Erfolgsfaktoren

- Differenzierte Marktbearbeitung von „Health & Wellbeing“
- Management des Gesamtprozesses aus einer Hand
- Touristische Attraktivität von Luzern als Erfolgsbasis
- Gästepotential mit hoher Wertschöpfung – CHF 500.-/Tag

## Positionierung der Gesundheitsdestination Luzern

Wertelandschaft der Marke LUZERN: Lebensqualität, Gastfreundschaft,  
 Natur, Gesundheit, Tradition, Lust, Verlässlichkeit

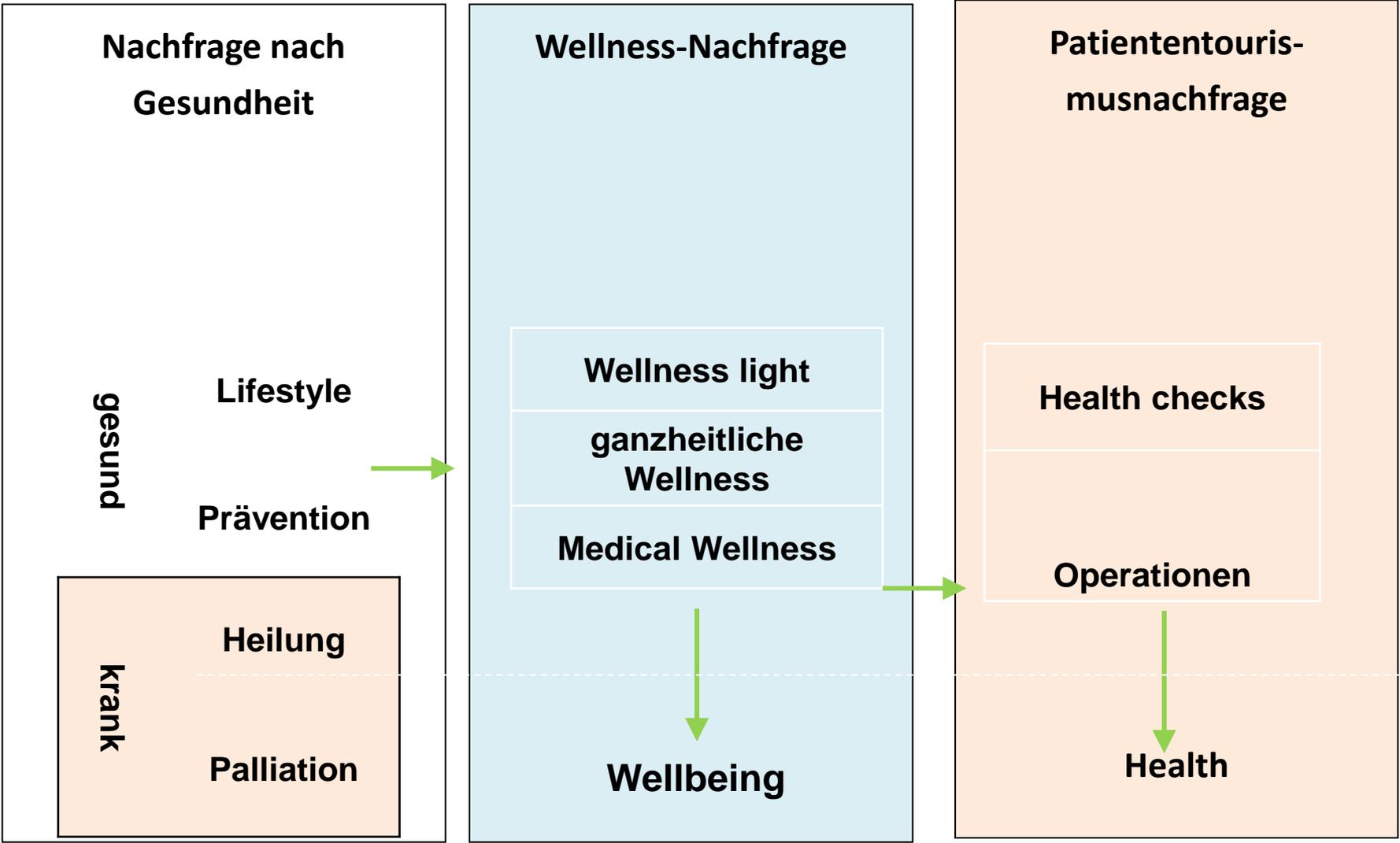
<b>Themenwelten</b>	<b>Festival City</b>	<b>Essence of Switzerland</b>	<b>Premium Business Events</b>	<b>Shopping Boutique</b>	<b>Health &amp; Wellbeing</b>



**Gesundheit (Behandlungen / Prävention / Sport / Erholung), Genuss, Shopping , Events mit Tradition**

*= Optimaler Fit mit Tourismusdestination Luzern*

# Nachfragesegmente



# Motivation für Patiententourismus

- Ungenügende  
Infrastruktur
- Ungenügende HR
- Ungenügender Zugang
- Ungenügendes  
Vertrauen

Im angestammten Land



# Medical Tourists – Gesundheitstouristen?

## Typische Merkmale

- Wohlhabende Personen, 40 – 60 jährig
- Aus Staaten mit spät- oder post-totalitären Regimes
- Aus Emerging Markets
- Aus Staaten mit überlasteten Sozialsystemen (EU)
- Reisen oft im Familien- oder Clanverband
- Verbinden die medizinische Behandlung mit anderen Reisezwecken

Luzerner Kantonsspital  
Hirslanden Klinik St. Anna  
Schweizerisches Paraplegikerzentrum  
  
Dynortis

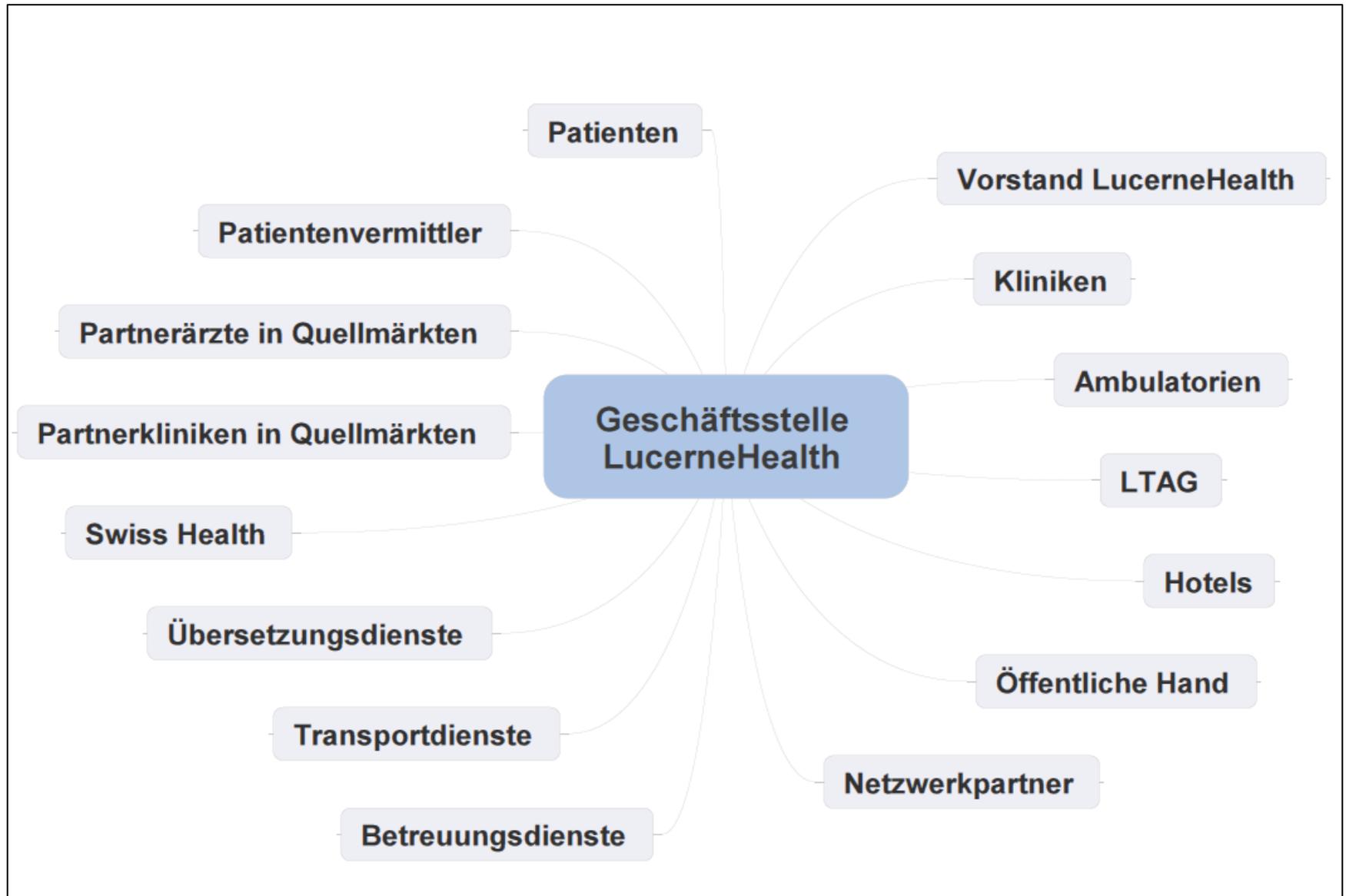


LTAG

Palace Luzern  
Art Deco Hotel Montana  
Park Hotel Weggis  
Hotel Villa Honegg  
Hotel Vitznauerhof  
Parkhotel Vitznau

AMTS  
B. Braun Medical AG  
Bioanalytica AG  
Hyposwiss Privatbank AG

LucerneHealth ist die zentrale Anlaufstelle (ONE STOP SHOP) für Patienten, Gäste, Kliniken, die Hotellerie und weitere Leistungserbringer. Sie erbringt ihre Dienstleistungen nach innen und aussen, die Mitgliedorganisationen können sich auf ihr medizinisches und touristisches Kerngeschäft konzentrieren.





**Medizinische Angebote**

 **luzerner kantonsspital**  
LUZERN SURSEE WOLHUSEN

  
**hirslanden**  
Klinik St. Anna

 **Swiss  
Paraplegic  
Centre**

 **DYNORTIS**   
Otto Bock & Partner



## Aufbau einer Incoming Organisation

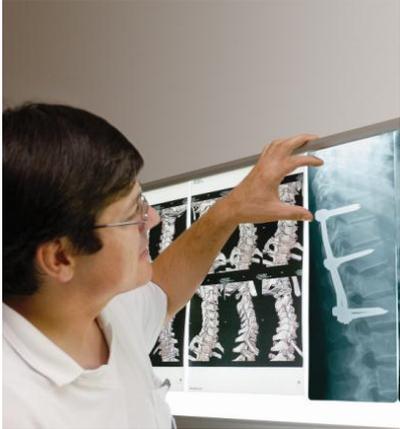
- Telefonische Beantwortung von Anfragen in der Muttersprache der Gäste
- Transportdienst
- Sprachkundige Betreuung von Patienten und Angehörigen
- Dolmetscher für Arztgespräche
- Übersetzungen von Offerten und med. Akten
- Kontakt mit Botschaften



## Distributionskanäle

- Ärztliche Kooperationen, Zusammenarbeit zwischen Spitälern, z.T. vorbestehende Projekte
- Zusammenarbeit mit Ministerien, Handelskammern
- Zusammenarbeit mit Intermediären: Tourismusorganisationen, Tour Operators, Reisebüros, Airlines, Agenten.
- Zusammenarbeit mit Swiss Health
- Cross – Selling unter Mitgliedern
- Direkte Ansprache der Endkunden:
  - Internetauftritte
  - Printmedien
  - Radio- und Fernsehauftritte in Zielmärkten

**USP**



# Herausforderungen

## Wahrnehmung im Inneren

- Sachkompetenz
- Verteilungsgerechtigkeit
- Dienstleistungsbereitschaft
- Flexibilität

## Wahrnehmung von aussen

- Kundenfreundlichkeit
- Dienstleistungsbereitschaft
- Sprachfertigkeiten
- Abgrenzung gegen Patientenvermittler
- Erkennbarkeit als Teil der Spitäler

HEALTH  
HOSPITALITY  
WELLBEING

**Besten Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit**

