

# Umgang mit der Teuerung

Die Marge der Spitäler und Kliniken ist nicht hoch. Die Gesundheitsinstitutionen stellen im Moment in allen Bereichen Teuerungen fest. Wie können Verantwortliche hier reagieren?

Es gibt fast keinen Bereich, in dem die Kosten nicht explodieren. Wobei nicht nur die Kosten problematisch sind, sondern auch die Lieferzeiten für gewisse Produkte. Als Ingenieur, der für die Planung und Realisierung von Investitionsprojekten verantwortlich ist, möchte ich nur auf den infrastrukturellen Bereich eingehen. Im Verhältnis ist das ein geringerer Kostenfaktor, aber auch nicht zu unterschätzen. Die Infrastruktur ist nicht Teil des Kerngeschäftes eines Spitals und wird in der Regel als «notwendiges Übel», das Kosten verursacht, betrachtet. Aber ohne die Infrastruktur würde kein Spital funktionieren, sie ist lebenswichtig.

Es gibt derzeit schweizweit eine nicht unerhebliche Anzahl Neubau- und Sanierungsprojekte in der Grössenordnung von je mehreren 100 Millionen Franken im Bereich der Infrastruktur. Die Planungs- und Realisierungszeiten liegen zwischen 8 bis 12 Jahren. Es besteht bei Projekten mit solch langer Laufzeit immer die Gefahr nach erfolgter Inbetriebnahme nicht mehr zu 100 Prozent auf dem Stand der Technik oder der medizinischen Entwicklung zu sein. Dies sollte aber nicht dazu führen, dass Bauentscheide unnötigerweise verzögert werden. Man wird nie genau das in Betrieb nehmen, was gerade den aktuellen Anforderungen entspricht. Auch im späteren Betrieb sind Anpassungen nicht vermeidbar, da die Gebäudestruktur in der Regel für eine Nutzung von 75 bis 100 Jahren ausgelegt wird.

Der Betrieb und die Erneuerung der Infrastruktur sind immer auch mit Kosten verbunden. Diese müssen vom Kerngeschäft getragen werden. Die hohe Teuerung ist derzeit fast unberechenbar. Zu Buche schlagen sehr hohe Energiepreise. Wer hier nicht frühzeitig langfristige Verträge abgeschlossen hat, muss das mit einem rasanten Anstieg der Beschaffungskosten büssen. Ob und in welchem Masse die Energiekosten wieder nach unten gehen, ist aufgrund der geopolitischen Lage schwer abschätzbar. Hier empfiehlt sich eine Mischung aus Kurz- und Langfristverträgen.

Die Preise für Investitionsgüter steigen ebenfalls massiv an. Hier ist kein Ende in Sicht. Insbesondere die Investitionsgüter und Instandhaltung für Elektro- und IT – Infrastruktur unterliegen einer massiven Teuerung, bis zu einer Verdoppelung der Preise im IT-Bereich. Die hohen Preise sind eine Mischung aus hohen Rohstoffkosten und der Verknappung von Pro-

dukten aufgrund des Ukrainekrieges und der Produktionsprobleme aufgrund von COVID-19 in China. Auch hier ist eine Verschiebung von Investitionen und Instandsetzungen in die Zukunft nicht nützlich. Je länger Instandsetzungen hinausgezögert werden, desto grösser ist das Risiko von Anlageausfällen. Die Preise werden vermutlich, wenn überhaupt, nur sehr spärlich sinken. Güter, bei denen die Kosten hauptsächlich von Rohstoffen abhängen, werden sich am Rohstoffmarkt orientieren.

Ein Nebeneffekt der dargelegten Situation sind die langen Lieferzeiten. Insbesondere im IT-Bereich sind Lieferzeiten von einem Jahr und mehr nichts Ungewöhnliches. Dies gilt auch für medizinische Geräte und Anlagen. Kurzfristige Beschaffungen sind nicht mehr möglich. Schon aus diesem Grund empfehlen sich schnelle Entscheidungen. Als Alternative steht die Vorratsbeschaffung für bestimmte knappe Güter zur Verfügung. Das bedeutet dann aber auch wieder Mehrkosten für die Vorratshaltung. Es ist abzuwarten, wie die Krankenversicherer auf diese Situation reagieren. Nichts zu tun wäre in diesem Sinne keine Reaktion.

## MICHAEL SCHULER

Leiter Engineering, Universitätsspital Basel,  
Ressortleiter Öffentlichkeitsarbeit IHS,  
michael.schuler@usb.ch

**IHS: Offizielles Organ des IHS/Ingenieur  
Hospital Schweiz  
Organe officiel de l'IHS/Ingénieur Hôpital  
Suisse**

Herausgeber: IHS Geschäftsstelle, Postfach,  
8302 Kloten

www.ihs.ch  
ihs-gs@ihs.ch

Redaktion: Michael Schuler,  
c/o Universitätsspital Basel, 4031 Basel  
michael.schuler@usb.ch