



# Kurzzusammenfassung Projekt Walk-in-Praxis Lyss

Gemeinde **Lyss**

Präsidiales  
Marktplatz 6  
Postfach 368  
3250 Lyss  
T 032 387 03 11  
E [gemeinde@lyss.ch](mailto:gemeinde@lyss.ch)  
I [www.lyss.ch](http://www.lyss.ch)

## Projektbeschreibung

Die walk-in-lyss AG beabsichtigt im Hirschenmarkt eine Anlaufstelle für die medizinische Erstversorgung zu realisieren.

Diese Praxis ist durchgehend wochentags von 07.00 – 19.00 Uhr und am Wochenende von 08.00 – 18.00 Uhr geöffnet. Eine mobile Ärzteneinheit soll während den Nachtzeiten den medizinischen Hintergrunddienst abdecken und im Bedarfsfall mobil ausrücken können.

Die betriebliche Infrastruktur wird so konzipiert, dass folgende Dienstleistungen angeboten werden können:

- Ambulante medizinische Grundversorgung
- Erstversorgung bei Notfällen
- Medizinische Beratungen
- Haus- und Heimbefuche in dringenden Fällen
- Gastroenterologie der MediZentren

Hinter der walk-in-lyss AG stehen Dr. Triaca Hans (Gründer und Mitinhaber MediZentrum Lyss) und Dr. Blunier Hansulrich (Gründer und Mitinhaber MediZentrum Schüpfen) sowie Käser Antonia (Geschäftsführerin der MediZentren).

## Finanzielle Beurteilung Buisnessplan

Aus der Finanzplanung zum Buisnessplan kann herausgelesen werden, dass die walk-in-lyss ag nach fünf Jahren mit kumulierten Jahresgewinnen von mehr als 2 Mio. Franken rechnet. Damit verbunden, nehmen die liquiden Mittel auf 3 Mio. Franken zu. Abzüglich des Fremdkapitals von 2.4 Mio. Franken verbleiben somit ein Netto-Cash von bereits mehr als einer halben Mio. Franken. Anhand der eingesetzten Zahlen ist die Walk-In Praxis bereits nach dem ersten Betriebsjahr voll ausgelastet und liegt entsprechend in der Gewinnzone.



Für die Betriebsfinanzierung benötigt die walk-in-lyss ag grundsätzlich keine öffentlichen Gelder. Mit der ausgewiesenen Erfolgsrechnung und der Liquiditätsplanung ist dieses Unternehmen in der Lage, fünf Jahre nach Start das benötigte Fremdkapital vollumfänglich zu amortisieren. Somit benötigt die walk-in-lyss ag lediglich ein Start Darlehen.

## Ausgewählte Fragen zum Projekt

Im Vorfeld wurden mit den Initiatoren mehrere Besprechungen geführt und die folgende Fragen gestellt.

1. Aus Ihrem Businessplan geht hervor, dass es an Hausärzten fehlt. Die Walk-in-Praxis ersetzt jedoch keinen Hausarzt. Wie wird mit der Walk-in-Praxis dem beschriebenen Hausärztemangel begegnet, bzw. wie verbessert diese die Hausarzt-Situation?

Die absehbare Pensionierungswelle der heutigen Hausärzte kann nicht in gleichem Umfang mit neuen Hausärzten kompensiert werden. Die walk-in-lyss ag ist ein niederschwelliges Angebot an Hausarztmedizin für Patienten, die in der Regel keinen Hausarzt haben und benötigen. Nicht alle Patienten haben gleiche Ansprüche und Bedürfnisse und dieses neue Angebot füllt eine Lücke v.a. dort, wo keine komplexe oder chronische Krankheit vorliegt.

Wir sehen das Angebot als eine Anlaufstelle, zu deren Behandlung und Betreuung ein einfacher Zugang besteht (ohne Voranmeldung von 7h bis 19h durchgehend).

Andererseits gibt es bereits heute eine Vielzahl von Menschen, welche dringend auf einen Hausarzt angewiesen sind oder sich dies wünschen, jedoch keine Praxis mehr finden, welche noch neue Patienten aufnimmt. Auch diesen Menschen soll geholfen werden. Wer auf eine längerfristige Behandlung durch einen Hausarzt angewiesen ist, jedoch keinen Hausarzt (mehr) hat, wird in der walk-in-lyss ag nicht weggewiesen und auch langfristig medizinisch betreut werden.

2. Können Personen, welche in einem Hausarztmodell krankenversichert sind, die walk-in-Praxis als Erstversorger angeben?

Die Hausarztmodelle der Krankenversicherungen schliessen die Allgemeine Innere Medizin und die Kinder- und Jugendmedizin in die Grundversorgung ein, also in die Hausarztmedizin. Somit gehört auch die walk-in-lyss ag zur Grundversorgung und wird von den Krankenkassen in deren Hausarztmodelle aufgenommen werden.

3. Die Gastroenterologie ist in der Regel kein Notfalleingriff und wird auf Termin durchgeführt. Dies steht im Widerspruch zum Walk-in-Konzept (Vorsprache ohne Termin). Zudem gibt es bereits 4 Angebote im Seeland (Spital Aarberg, Spital Biel, Hirslanden und Lindenhof).

Ein vollständig ausgestatteter Walk-In, wie auch eine vollständig ausgestattete Hausarztpraxis, verfügt über einen ambulanten OP-Saal, der zur besseren Auslastung mit elektiven Interventionen ergänzt werden kann.

Der diagnostische Teil der Gastroenterologie, also Magen- und Darmspiegelung, gehört ebenfalls zum hausarztmedizinischen Angebot und wird seit bald 10 Jahren im MediZentrum Schüpfen durchgeführt. Dies für sämtliche PatientInnen der MediZentren im Seeland. Aus Platzgründen wird diese Gastroenterologie der MediZentren nun vom MediZentrum Schüpfen in die walk-in-lyss umdisponiert. Somit entsteht keine weitere Konkurrenz, es wird nur die Ortschaft gewechselt und dies zeigt, dass die Zusammenarbeit der MediZentren mit der walk-in-lyss abgesprochen ist und umgesetzt werden kann.

4. Die beiden treibenden Kräfte hinter der Walk-In-Praxis stehen kurz vor der Pension. Beide sind bekannt für ihren grossen Einsatz und ihr starkes Engagement. Der Aufbau einer neuen Praxis braucht Zeit. Wie werden die Zukunft und Fortführung dieser Praxis geplant, wenn die beiden treibenden Kräfte nicht mehr im selben Umfang sich einbringen können?



Dr. Blunier und Dr. Triaca haben sich entschieden, eine Lücke der medizinischen Versorgung im Seeland schliessen zu helfen und dies mit grossem Einsatz für mindestens die nächsten 5 Jahre. Die beiden Ärzte fühlen sich verpflichtet, in den ersten 5 Jahren des Betriebes eine adäquate Nachfolge aufzubauen.

Der walk-in-lyss steht nicht alleine im System, sondern ist Teil des grösseren Grundversorgungssystems. Dieses schliesst alle MediZentren im Seeland, eine walk-in-Anlaufstelle und eine Ausbildungsstelle (PraktAkademie, siehe [www.praktakademie.ch](http://www.praktakademie.ch)) mit ein. Seit einigen Jahren bietet die PraktAkademie der jungen Ärztegeneration eine gesamte Hausarztausbildung an. Diese umfasst auch eine einjährige Assistenzzeit in einem MediZentrum oder auch in der walk-in-lyss. So wird eine qualitativ hochstehende Hausarztversorgung auch in Zukunft sichergestellt. Bestes Beispiel dafür sind die MediZentren Lyss, Schüpfen, Messen und Täuffelen, in welchen bereits heute einige solche junge HausärztInnen tätig sind und auch in Zukunft sein werden. Genauso wird es auch in der walk-in-lyss ag sein.

5. Wie kann die walk-in Praxis angesichts der dichten vorhandenen Notfallversorgung im Seeland bestehen?

Aufgrund des zunehmenden Hausärzteschwundes und getrieben durch die Alterung der Bevölkerung wird die Nachfrage an notfallmässigen und akut-medizinischen Versorgungsleistungen zunehmen. Die Notfallversorgung des Seelands konzentriert sich heute primär auf die Notfallstationen als Triage und Eintrittspforte des stationären Angebots. Diese Leistungen stehen nicht in Konkurrenz zum Walk-in, sondern erfahren vielmehr durch die Übernahme derartiger medizinischen Fragestellungen eine Entlastung und können sich primär den komplexeren Fällen annehmen.

Die walk-in-lyss ist keine Notfallpraxis im Sinne eines Notfallzentrums oder einer Notaufnahme. Die walk-in-lyss gibt der Bevölkerung die Möglichkeit, sich medizinische Hilfe zu holen,

- wenn ihr Hausarzt abwesend ist
- wenn sie keinen Hausarzt haben
- wenn sie rasch und unkompliziert ein kleines medizinisches Problem gelöst haben möchten
- wenn sie Behandlungen an Randzeiten möchten (vor/nach der Arbeitszeit, über den Mittag)

- wenn es ihnen wichtiger ist, einfach sofort einen Arzttermin zu erhalten, als einen fixen Hausarzt zu haben

Die walk-in-lyss ag stellt keine Konkurrenz zu anderen Praxen oder den MediZentren dar, sondern schliesst die Versorgungslücke, welche bereits heute in Lyss und Umgebung vorhanden ist und welche mit jeder Pensionierung eines Hausarztes im Seeland noch grösser werden wird.

6. Die Apotheke ist zwar in der Zwischenzeit gestrichen worden. Was für Sicherheiten erhält die Gemeinde Lyss, dass nicht im Verlauf der nächsten Jahre die in Lyss ansässigen Apotheken durch ein mit öffentlichen Geldern mitfinanziertes Angebot konkurrenziert werden?

Die walk-in-Lyss ag wird keine Apotheke erstellen. Wie alle anderen Praxen in Lyss auch, wird die walk-in-lyss ag eine Erstabgabe-Apotheke im Zentrum selbst haben, mehr nicht. Die bestehenden Apotheken und Drogerien werden von der erhöhten Patientenzahl in Lyss profitieren. Ein Ausrichten an die Öffnungszeiten der walk-in-Praxis wäre sinnvoll.

7. Die Zusammenarbeit ist ausschliesslich auf Biel fokussiert; Lyss liegt zwischen Bern und Biel und vor allem Nahe zu Aarberg. Wieso ist keine Zusammenarbeit mit Aarberg oder Bern vorgesehen (im Speziellen auch im Hinblick auf den Hausarzt-Nacht und Wochenend-Notfalldienst Hans+ im Spital Aarberg)?

Biel ist ein öffentliches Spital, welches Ärzten ein breites Angebot an Weiterbildungen zum Erhalt des notwendigen FMH-Titels anbietet. In der Kooperation mit der Spitalzentrum Biel AG (SZB) hat die PraktAkademie Zugang zu vielen guten Ausbildungsstellen für die Assistenzärzte. Auch existieren einige andere solcher Stellen mit der Insel Gruppe, zu welcher ja bekanntlich das Spital Aarberg gehört.



Ziel der Zusammenarbeit zwischen walk-in-lyss ag und SZB besteht in der Standardisierung der Zugänglichkeit zu fachärztlichen Leistungen eines Spitals, wenn die Kompetenzen der Hausarztmedizin erschöpft sind. In diesem Zusammenhang bietet das Spitalzentrum Biel ein weiterführendes Angebot an, als es am Spital Aarberg der Fall ist. Die Zuweisung eines Patienten wird allerdings immer im Einzelfall und unter Berücksichtigung der Patientenwünsche erfolgen.

Jeder Grundversorger ist notfalldienstpflichtig. Rund die Hälfte der notfalldienstleistenden HausärztInnen, welche im hans+ in Aarberg ihren Dienst leisten, arbeiten in den MediZentren. Genauso werden auch die Ärzte der walk-in-lyss ag ihre Notfalldienstpflicht erfüllen. Der hausärztliche Notfalldienst ist auch keine Notfallklinik, sondern für die Bevölkerung da, wenn eben der Hausarzt seine Praxis geschlossen hat. Dieser Dienst wird jedoch genau von all diesen Ärzten abgedeckt.

8. Wie sehen die dem Businessplan zugrunde liegenden Mengengerüste aus? Können Sie diese Zahlen anhand von Vergleichszahlen aus anderen walk-in Praxen (aus suburbanem Gebiet) plausibilisieren?
  - Anzahl walk-in-Patienten / Konsultationen
  - Anzahl gastroenterologischen Untersuchungen
  - Eingesetztes Personal (Ärzte, medizinisches Personal, usw.)

Das Seeland wird gemäss Bevölkerungsprojektszenarien des Kantons Bern in den nächsten 10-20 Jahren von 70'000 auf 90'000-100'000 Einwohner wachsen. Die Versorgung der MediZentren geht über die offizielle Seeland-Grenze hinaus (Buechiberg mit der ganzen Region Richtung Solothurn, Agglomeration Bern, Region Richtung Fraubrunnen) und schliesst somit eine fast doppelt so hohe Einwohnerzahl mit ein. Im Schnitt konsultieren 70% der Bevölkerung 3x pro Jahr einen Hausarzt (Quelle Obsan), d.h. die Versorgungsregion erfordert Kapazitäten von über 350'000 Konsultationen/Jahr. In den nächsten 10 Jahren werden gut 5-10 Hausärzte das Pensionsalter erreichen. Das Projekt will dieser drohenden Unterabdeckung zuvorkommen und mit neuen Versorgungsformen dem Hausärztemangel entgegenwirken.

Das Mengengerüst im Businessplan orientiert sich an einer walk-in-Praxis in Biel und einer in Bern, sowie an den Zahlen der MediZentren.

Da die Gastroenterologie von Schüpfen nach Lyss umzieht, sind hier bereits seit Jahren konkrete Zahlen vorhanden.

In den letzten 10 Jahren wurden im Seeland erfolgreich 7 MediZentren aufgebaut und in Betrieb genommen, welche heute einen sehr grossen Anteil dazu beitragen, dass die hausärztliche Versorgung der Seeländer und Buechibürger-Bevölkerung noch zur Verfügung steht und in Zukunft zur Verfügung stehen wird. Die drei Gründer der walk-in-lyss ag waren die Initianten dieses Konstrukts, haben dieses Konzept entworfen, umgesetzt und bis heute erfolgreich betrieben.

9. Wie ist die konkrete Finanzierung geplant, sofern die Gemeinde Lyss Fr. 1 Mio. an Darlehen spricht?

Wie aus dem Businessplan ersichtlich ist, wird das Aktienkapital erhöht werden, das restliche Kapital wird durch ein Darlehen der Bank abgedeckt werden.

10. Wieso können/wollen Sie die Finanzierung nicht auf dem Finanzmarkt realisieren?

Natürlich könnte die Finanzierung auch durch ein Privatspital oder durch einen wirtschaftlich interessierten Investor vorgenommen werden. Dies wurde jedoch auch in den MediZentren bisher immer abgelehnt und soll auch von der walk-in-lyss ag nicht angenommen werden, da sofort ein Interessenskonflikt entstehen würde durch «erstinstanzlich wirtschaftliches Interesse» (Privatinvestoren) gegenüber «erstinstanzlich medizinischem Interesse» (walk-in-lyss, MediZentren).



Für die Gründer der walk-in-lyss ag ist die medizinische Grundversorgung (also Hausarztmedizin) nicht nur ein Beruf, sondern auch eine Berufung. Die beiden Ärzte haben sich seit jeher sehr für die Hausarztmedizin und deren Erhalt eingesetzt. Dies nun auch wieder mit der Umsetzung der walk-in-lyss ag. Die Initianten der walk-in-lyss ag sind davon überzeugt, dass in den nächsten Jahren ein paar weitere tausend Patienten keinen Hausarzt mehr haben werden, wenn sich auch andere Kollegen mit Einzelpraxen im Seeland werden pensionieren lassen und möchten mit dem neuen Konzept einen Beitrag zur Lösung bieten.

Wie in Schüpfen und Täuffelen bereits geschehen, so möchten sie auch für Lyss eine hausärztliche Grundversorgung für die Zukunft sicherstellen. Lyss wächst und das MediZentrum Lyss kann diese Aufgabe alleine nicht stemmen. Die Gemeinden Schüpfen und Täuffelen haben bereits beim Bau der MediZentren in diesen beiden Ortschaften durch ein Darlehen kundgetan, dass sie die medizinische Versorgung ihrer Bevölkerung als eine wichtige Aufgabe der Gemeinde sehen und diese Versorgung in Form eines Darlehens unterstützen. Darlehen bedeutet geliehenes Kapital und ist kein Geschenk.

Die beiden Ärzte sind ihrerseits bereit, in den nächsten Jahren ihre ganze Arbeit in diese zukunftsorientierte Form der Hausarztmedizin zu stecken. Sie werden verständlicherweise jedoch nicht in diesem Alter ihr Eigenkapital zu grossem Teil zur Verfügung stellen.

Ein weiterer Kapitalanteil – nebst dem Eigenkapital - für die Investitionen (Bau und medizinisches Mobiliar) wird durch ein Darlehen der Bank gewährleistet werden.

11. Welche Sicherheiten erhält die Gemeinde Lyss für ihr Darlehen?

Vorgeschlagen wird dasselbe Vorgehen, welches auch z.B. beim Darlehen der Gemeinde Schüpfen zum Tragen kam:

«Die Darlehensnehmerin (walk-in-lyss ag) zediert zwecks Sicherung der Darlehenssumme der Darlehensgeberin sämtliche gegenwärtigen und zukünftigen Forderungen aus dem Geschäftsbetrieb im Umfang der Darlehenssumme.

## 12. Wieso soll die Gemeinde Lyss diesem Unternehmen ein Darlehen gewähren?

Die Sicherstellung der medizinischen Grundversorgung, also der Hausarztmedizin, ist eigentlich kein offizieller Auftrag der Gemeinde. Sie kann aber Verantwortung in der Steuerung eines solchen Angebotes übernehmen. Mit einer mengenmässig guten hausärztlichen Grundversorgung gewinnt die Gemeinde an Attraktivität. Zudem erfüllt Lyss mit einem zentral gelegenen Walk-in die Erwartung der Bevölkerung an einen niederschweligen Zugang zu Gesundheitsleistungen. Somit gilt ein solches «Unternehmen» als existentiell tragendes Element einer Gemeinde.

Lyss, 22.05.2020

