European Newspaper of the Year

SonntagsZeitung

21. Juni 2015

CHF 4.40 | EUR 4.20
www.sonntagszeitung.ch

Nr. 25 | 27. Jahrgang | AZA 8021 Zürich
Redaktion: 044 248 40 40 Aboservice: 044 404 64 40
Gratisnummer Wochenende von 8 Uhr bis 11 Uhr: 0800 808 014

Schnipo, bitte!
Hassliebe beim Kantinen-Essen
Gesellschaft — 41

FC Basel
Urs Fischers neue Strategie
Sport — 23

Sex-Frust
Bei Unlust hilft einfache Therapie
Wissen — 49

21° **Mittelland** Nach stellenweise Regen am Vormittag Übergang zu einem Mix aus Sonne und Wolken.

17° **Berge** Wechselnd bewölkt mit sonnigen Abschnitten und vereinzelten Regengüssen.

25° **Tessin** Sonnig und sommerlich warm, den Alpen entlang einige Wolkenfelder.

9 771420 722001 15025

Spitalkette trickst bei Verträgen mit Lieferanten

Genolier sichert sich regelwidrig Hunderttausende Franken Sponsorengelder. Jetzt untersucht der Spitalverband

Catherine Boss, Alexandre Haederli und Armin Müller

Bern Die Spitalkette Genolier mit schweizweit 15 Kliniken greift zu regelwidrigen Methoden, um von Lieferanten von Medizingeräten hohe Zuschüsse zu erhalten. Dokumente zeigen, wie die Spitalgruppe von einer Firma für die Bestellung von Medizinapparaten im Wert von 1,2 Millionen Franken im Gegenzug Sponsorengelder in der Höhe von 633 000 Franken verlangte. Der SonntagsZeitung liegen Papiere über weitere fragwürdige Vereinbarungen mit Zulieferern vor.

Das Schweizer Gesundheitswesen kostet jedes Jahr 70 Milliarden Franken. Ein beträchtlicher Kostenfaktor sind die teuren Hightechgeräte in den Spitälern und Kliniken. Dafür werden millionenschwere Aufträge vergeben – Zulieferer buhlen um die lukrativen Verträge. Weil dies zu Korruption verleiten kann, gilt die eiserne Regel: Die Einkäufer von Heilmitteln – dazu gehören auch Medizinprodukte – dürfen von Lieferanten keine Kickbacks verlangen, keine Sponsoringversprechen oder andere Zuwendungen fordern. So sieht es zum Beispiel das Reglement vor, der sogenannte Code of Conduct, des Schweizer Spitalverbandes H+, dessen Mitglied Genolier ist. Wörtlich steht da: «Der Einkauf ist von Sponsoringbeiträgen der Heilmittelindustrie strikte zu trennen.»

Recherchen zeigen, dass sich Genolier nicht an diese Regel hält. Die Sponsoringgelder fliessen in die Holding der Spitalkette.

«Motiv kann darin liegen, die finanzielle Lage zu beschönigen»

Experten glauben, dass damit Geldflüsse verschleiert werden sollen. Gesundheitsökonom Heinz Locher sagt: «Das einzig vorstellbare Motiv kann darin liegen, Geldflüsse zu kaschieren und die finanzielle Lage der Holding zu beschönigen.»

Genolier wehrt sich gegen diesen Vorwurf. Die Verträge mit den Lieferanten erlaubten, auf effiziente Weise die billigsten Preise für die besten Produkte zu erhalten. Zudem würden mit den Sponsorengeldern öffentliche Kongresse und interne Schulungen organisiert.

Der Spitalverband H+ will der Sache nachgehen. «Die Situation muss geklärt werden», sagt Direktor Bernhard Wegmüller. Schweiz — 8/9

Mächtig wichtig

Welche Firmen auf Frauen im Verwaltungsrat setzen
Wirtschaft — 36/37

Die Nr. 1: Eveline Saupper sitzt in den Aufsichtsgremien vier grosser Schweizer Unternehmen Foto: Philippe Rohner

Glosse

P.S. Nun ist es endlich wieder Sommer

Sommer! Spontan denken wir dabei an Flip-Flops im Büro, Roaming-Gebühren in den Ferien, Socken in Sandalen, Fusspilz in der Badi sowie an die allgegenwärtige Gefahr des Verdurstens, wenn wir nicht ausreichend (täglich mindestens zwei Liter!) ungesüsste Sonnenmilch zu uns nehmen. Und selbstverständlich an die armen Praktikanten und Praktikanten (die sog. Praktizierenden), die diese Tage wieder aus der Hitze des Grossraumbüros in den kühlen Redaktionskeller hinabsteigen, die Festplatten mit den Textbausteinen vom ad-libitum-vorvorvorvorjährigen Jahr hervorzuholen, um daraus eine neue prickelnde Mischung der Sommerthemen, die uns heuer auf den in den neuen Trendfarben lackierten Fussnägeln brennen, zu Recht zu zaubern (zurechtzuzaubern?) und gegebenenfalls daran die vom stets sich wandelnden Zeitgeist erforderten Anpassungen vorzunehmen.

Schamhaare in der Hoteldusche sind immer noch genauso ein No-go wie solche in der Bikinizone. Unter dem baumwollenen Grosi-Höschen allerdings (T.A.N.G.A? Wie krank ist das denn?), so las ich unlängst, darf es wieder spriessen. Man nennt das fachsprachlich Full Bush Brazilian oder auch kurz und liebevoll: Suburban Gardening. Und, grosse Überraschung: In diesem Jahr dürfen wir endlich wieder unsere geliebten Birkenstocks in den Koffer packen. Natürlich auch den Hautkrebs nicht vergessen!

Peter Schneider

Wetter — 32 | Horoskop — 51 | Rätsel — 51
TV-Programm — 60/61 | Impressum — 20 | Leserangebot — 58/59

Drogenhandel im Internet nicht zu stoppen

Bern Drogendeals im Internet nehmen weltweit zu. Wurde 2013 noch jeder 50. Rauschmittelkauf im Netz getätigt, war es 2014 bereits jeder 20. Das zeigt der «Global Drug Survey». Der Bericht basiert auf der anonymen Befragung von 100 000 Personen. Auch in der Schweiz stellt die Polizei eine Steigerung fest.

Die Kantonspolizei St. Gallen etwa spricht von einer «markanten Zunahme, gerade im Bereich der Cannabis-Bestellungen». Das Bundesamt für Polizei bestätigt, dass derzeit 12 Schweizer Onlinehändler unter Beobachtung stehen, die im sogenannten Darknet geschäften. Die Behörden sind sich aber uneins, wer diesen Dealern das Handwerk legen soll. Bund und Kantone schieben einander die Verantwortung zu. Fokus — 16/17

Fifa zahlte eine Million für 15 Sitzungstage

Zürich Die von der Fifa als «unabhängig» bezeichnete Reformkommission des Basler Strafrechtsprofessors Mark Pieth liess sich für ihre Arbeit fürstlich entlöhnen: Ihre Mitglieder erhielten pro Sitzungstag 5000 Franken. Für 15 Sitzungstage gab es 745 000 Franken, ausserdem 265 000 Franken für Hotels, Flüge und Mahlzeiten.

Insgesamt bezahlte die Fifa zehn Kommissionsmitgliedern mehr als eine Million Franken. Nur ein Mitglied verzichtete auf das Geld. Das zeigen zwei Prüfberichte der Revisionsgesellschaft PWC. Der US-Professor und Fifa-Kritiker Roger Pielke sieht wegen der Zahlungen die Unabhängigkeit von Pieths Kommission infrage gestellt. Schweiz — 7

Griechen-Chef Tsipras verliert an Rückhalt

Athen Die Anhänger des griechischen Regierungschefs Alexis Tsipras haben für heute Sonntag nochmals zu einer Grossdemonstration aufgerufen, um ihren Verhandlungsführern vor dem Krisengipfel mit der EU am Montag den Rücken zu stärken. Doch die Unterstützung für den harten Kurs der Regierung schwindet: Gemäss Umfragen sind rund 70 Prozent der Griechen bereit, umfassende Reformen zu akzeptieren, um damit im Euroraum verbleiben zu dürfen.

Ein endgültiges Scheitern der Verhandlungen dürfte den Aufwertungsdruck auf den Franken als sicheren Hafen noch verstärken. Die Nationalbank will «bei Bedarf» am Devisenmarkt intervenieren. International — 2/3

Topmanager nach Handystreit festgenommen

Radnor (USA) Der Schweizer Spitzenmanager Michel Orsinger, 57, ist in den USA in Gewahrsam genommen worden. Er hatte in einer Kirche im Bundesstaat Pennsylvania SMS-Nachrichten verschickt und war deshalb in einen handgreiflichen Streit geraten. Zeugen berichteten, wie Orsinger seine Tochter, die ihm sein Handy wegnehmen wollte, an den Haaren zog.

Die Polizei führte den CEO von Depuy Synthes beim US-Gesundheitskonzern Johnson & Johnson ab und eröffnete drei Vorverfahren. Unter anderem wegen Tätlichkeit und Erregung öffentlichen Ärgernisses. Gegen eine Kaution von 30 000 Dollar kam Orsinger frei. Laut Polizeichef ist der Fall inzwischen «erledigt».

Wirtschaft — 35

Wie aus Lieferanten Spitalsponsoren werden

Die Genolier-Kliniken fordern von Medizinalfirmen Sponsoringgelder. Leidtragende sind die Patienten und Steuerzahler

Catherine Boss, Alexandre Haederli und Armin Müller

Bern Den grössten Erfolg kann Lukas K.* am Freitag, dem 7. Dezember verbuchen. Es ist das Jahr 2012. An diesem Tag bringt er für seinen Arbeitgeber – die schweizweite Spitalgruppe Genolier – ein Bombengeschäft unter Dach und Fach. Soeben haben alle Beteiligten, der CEO der Spitalgruppe, er als Einkäufer und der Verantwortliche eines Lieferanten von Medizingeräten, den Vertrag unterschrieben, an dem K. in den letzten Wochen so hart gearbeitet hatte. Die Abmachung: Der Lieferant erhält 1,2 Millionen Franken für Medizinprodukte, muss aber 633 000 Franken auf anderem Weg an Genolier zurückzahlen.

Operationstische, Anästhesiegeräte oder Überwachungsmaschinen: Das Schweizer Gesundheitswesen – es kostet jedes Jahr 70 Milliarden Franken – ist auch deshalb so teuer, weil in den Spitälern und Kliniken kostspielige Hightechapparate stehen. Dafür werden millionenschwere Aufträge an Lieferanten vergeben, um die lukrativen Verträge buhlen Zulieferer aus aller Welt. Ein korruptionsanfälliges Geschäft.

Denn es besteht die Gefahr, dass überhöhte Preise bezahlt werden, Gelder in schwarze Kassen fliessen oder diejenigen Anbieter den Zuschlag erhalten, die am meisten verdeckte Provisionen bezahlen. Leidtragende sind unter anderem die Patienten und die Steuer- und Prämienzahler.

Acht Genolier-Kliniken stehen auf der Spitalliste, werden vom Staat mitfinanziert

Deshalb gilt die eiserne Regel: Die Einkäufer dürfen von Lieferanten keine Kickbacks verlangen, keine Sponsoringversprechen oder andere Zuwendungen fordern. Oder anders gesagt: Sponsoring ist nur dann erlaubt, wenn es vom Einkauf getrennt und damit auf freiwilliger Basis erfolgt. So schreibt es das Gesetz vor, und so verlangt es auch klipp und klar das Reglement, der sogenannte Code of Conduct des Schweizer Spitalverbands H+. Wörtlich steht da: «Der Einkauf ist von Sponsoringbeiträgen der Heilmittelindustrie strikte zu trennen.» Doch der SonntagsZeitung liegt ein ganzes Paket von Dokumenten vor, das zeigt, wie Genolier Swiss Medical Network (GSMN) gezielt Einkauf und Sponsoringverpflichtungen verknüpft.

Genolier ist im Gesundheitssektor ein Imperium – sie ist die zweitgrösste Spitalkette neben der Hirslanden-Gruppe. Zu ihr gehören 15 Kliniken in der ganzen Schweiz. Acht Genolier-Spitäler stehen auf den Spitallisten in sieben Kantonen – werden vom Staat also mitfinanziert. An der Spitze des Unternehmens steht Gründer Antoine Hubert, 49. Der Walliser ist vom kleinen Geschäftsmann im Immobiliensektor innert weniger Jahre aufgestiegen zum Besitzer eines Spitalkonzerns. Immer braun gebrannt, gilt er als charismatisch und herrisch zugleich – ganz der Patron im alten Stil. Auffällig bei Genolier: In praktisch allen Verwaltungsräten der Kliniken sitzen Spitzenpolitiker aus CVP und FDP. Unter ihnen der ehemalige CVP-Bundesrat Joseph Deiss oder Ex-FDP-Chef Fulvio Pelli.

Hochkarätige Namen müssten für hohe ethische Standards und die strikte Einhaltung von Compliance-Regeln stehen. Stattdessen zeigen Dokumente und Aussagen von Insidern ein «System Genolier», das frappiert. Der Vertrag, über den sich Lukas K. im Dezember 2012 freuen durfte, zeigt, wie es funktioniert. Darin verpflichtet sich Genolier, dem Lieferanten U. für vier Operationstische und 19 Anästhesiegeräte 1,2 Millionen Franken zu überweisen – zahlbar in Raten bis 2014. Fünf Abschnitte weiter unten dann die erstaunliche Klausel: Der Lieferant musste seinerseits 633 000 Franken an Genolier bezahlen – unter dem Titel «Sponsoring». Das sind über 50 Prozent des vereinbarten Preises für die Medizingeräte. Im Vertrag wird das «Sponsoring» nicht konkretisiert.

Ein weiteres Beispiel: Lieferant H. sollte gegen Ende 2012 zwei Röntgenbildverstärker für zwei Genolier-Spitäler liefern. Im Oktober verhandelte Genolier-Einkäufer K. mit ihm den Preis, drückte ihn vom Katalogpreis von 144 000 Franken pro Stück herunter auf 120 000 Franken pro Apparat – was ein schöner Rabatt gewesen wäre. Bis dahin alles normal. Doch die Verhandlungen laufen weiter. Im Haus Genolier gehen die E-Mails dazu hin und her. Am 3. Oktober schreibt K. an seinen direkten Vorgesetzten: «Ich denke, jetzt sollte BR die Szene betreten, um einen Sponsoringvertrag zu verhandeln bis zum Betrag des ursprünglichen Preises.» Und in einer weiteren E-Mail fügt er hinzu: «Soll ich ihm (dem Lieferanten; Anm. d. Red.) vorschlagen, den Preis wieder zu erhöhen?» BR steht für Beat Röthlisberger, CEO von Genolier. Im Klartext: Nach der Reduktion des Preises wird er jetzt wieder erhöht. Offenbar hat der Chef gut verhandelt. Wenige Tage später bezahlt Genolier nicht zweimal 120 000 Franken, wie ursprünglich verhandelt, sondern insgesamt 280 000 Franken. Dafür stellt GSMN am 9. Oktober dem Lieferanten Rechnung über 45 000 Franken, zahlbar auf ein Konto der Credit Suisse. Leistungsbeschrieb: «Sponsoring».

Die Dokumente zeigen: Genolier will für grosse Einkäufe zum Teil happige Sponsorengelder. Neben der Verletzung von rudimentären Regeln stellt sich die Frage: Erhielten die Lieferanten für die grossen Summen (bis zu 50 Prozent des Preises) eine entsprechende Leistung? Insider berichten, Lieferanten hätten zuweilen nicht gewusst, wie das Geld eingesetzt wurde.

Genolier-CEO Beat Röthlisberger reagiert auf die Vorwürfe: Die Anschuldigungen seien falsch und stützten sich auf ungenaue Informationen ab. Das Aushandeln von Rabatten sei eine in der Branche übliche Praxis, von der die Patienten und das gesamte Gesundheitssystem profitierten, was im Sinne des Gesetzgebers sei. Die Verträge erlaubten, auf effiziente Weise die tiefsten Preise zu erzielen. Zudem würden die von Genolier beschafften Sponsorengelder für öffentliche Medizinkonferenzen und interne Schulungszwecke verwendet. Die Sponsoren seien dabei klar gekennzeichnet. GSMN organisiere jedes Jahr mehr als 150 Anlässe.

Gemäss Finanz-Spezialisten stellen sich heikle bilanztechnische Fragen

Genolier sagt nichts zum Vorwurf, das Unternehmen verknüpfe Einkauf und Sponsoring. Es erläutert auch nicht, warum die Sponsoringbeträge so hoch sind. Der renommierte Gesundheitsökonom Heinz Locher sagt: «Selbst wenn das Geld für Personalschulung an den eingekauften Geräten verwendet wurde, existiert ein krasses Missverhältnis zwischen dem Preis der Geräte und dem Sponsoring.»

Es bleibt die zentrale Frage, was Antoine Hubert und seine Crew mit diesem System bezwecken. Experten sehen zwei Effekte. Erstens: Das Spital, für das die Apparate bestellt wurden, verbucht eine hohe Rechnung und weist damit hohe Kosten aus. Damit lassen sich Steuern optimieren, es kann aber auch Versicherungen und Patienten belasten. Fachleute sagen, bei der Aushandlung der Tarife brächten die Spitäler ihre Kosten als Argument ins Spiel. Genolier will dies nicht gelten lassen: Im Rahmen der Grundversicherung basierten die Tarife nicht auf den Kosten der Spitäler.

Jedenfalls täuscht das Vorgehen der Spitalkette etwas vor. Urs Saxer, Rechtsanwalt und Titularprofessor an der Universität Zürich, meint: «Unter der sozialen Krankenversicherung müssen der Kanton und die Versicherungen darauf vertrauen können, dass eine Rechnung dem effektiven Betrag für einen Einkauf entspricht. Sonst präsentiert sich ein falsches Bild von der Wirtschaftlichkeit, und es fehlt die finanzielle Transparenz.»

Laut Finanzspezialisten stellen sich zweitens auch heikle bilanztechnische Fragen. Heinz Locher hat einen gravierenden Verdacht: Eine solche Konstruktion mache nur, wer etwas zu verbergen habe. «Das einzig vorstellbare Motiv kann darin liegen, Geldflüsse zu kaschieren und die finanzielle Lage der Holding zu beschönigen.» Möglich ist dies so: Indem ein Genolier-Spital, das ein teures Gerät einkauft, in seiner Bilanz höhere Anschaffungskosten ausweist, kann der Konzern in der Folge höhere Abschreibungen vornehmen. Gleichzeitig verbucht Genolier die «Sponsoring»-Zahlung durch den Lieferanten als Umsatzerlös. Damit erhöht sich im ersten Jahr des Gerätekaufs das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, im Fachjargon Ebitda genannt. Dies ist die wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Profitabilität eines Unternehmens. Antoine Hubert, der starke Mann bei Genolier, legt deshalb besonderen Wert darauf. Die Genolier-Holding Aevis «konzentriert sich auf die Verbesserung des Ebitda ihrer Einheiten um 1,5 bis 3 Prozent pro Jahr», hält er im Geschäftsbericht 2014 fest. Mittelfristig erwarte Aevis einen Ebitda-Wert von über 20 Prozent des Umsatzes. Davon ist das Unternehmen noch weit entfernt. Mit 12,1 Prozent schafft Aevis nur gut die Hälfte des direkten Konkurrenten: Die Hirslanden-Gruppe erzielt eine Ebitda-Marge von 22,3 Prozent.

«Wenn die Minderung von Anschaffungskosten als Erlöse bilanziert werden, verstösst das gegen den Grundsatz der ‹true and fair view›», sagt Marco Passardi, Professor für Accounting an der Hochschule Luzern, «das wäre dann Bilanzkosmetik.» Denn «true and fair view» bedeutet, dass die Zahlen ein reales Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens vermitteln. Das ist wichtig, um von Banken und Investoren Geld zu erhalten.

Aevis hat von 2012 bis 2014 mit mehreren Anleiheemissionen 325 Millionen Franken Kapital aufgenommen. Die Holding ist daran, die Hotelgruppe Victoria-Jungfrau (VJC) ganz zu übernehmen, an der sie derzeit 71,2 Prozent hält. Das soll an der Generalversammlung vom 29. Juni genehmigt werden.

Genolier wehrt sich gegen den Vorwurf der Bilanzkosmetik. Die GSMN werde im Einklang mit den kantonalen und eidgenössischen Gesetzen geführt. Die Finanzen von Aevis würden kontrolliert und publiziert.

Klar ist: Die unorthodoxen Methoden bei Genolier sind auch für die Lieferanten heikel. Wenn sie sich derart dreist zu Sponsoringzahlungen verpflichten lassen, ist das für sie ein Risiko. Einzelne Zulieferer erzählen, solche Methoden gäbe es in der Schweiz sonst nirgends. Gesundheitsökonom Locher, der auch im Beirat von Transparency International Schweiz sitzt, warnt: «Für die Lieferanten, vor allem, wenn es solche sind mit grossen Namen, besteht ein erhebliches Reputationsrisiko, wenn sie da mitmachen.»

Von der SonntagsZeitung auf den Fall aufmerksam gemacht, will H+, der Verband der Schweizer Spitäler, der Sache nachgehen. Bernhard Wegmüller, Direktor von H+, sagt, einen ähnlich gelagerten Fall hätten sie noch nie gehabt. «Die Situation muss geklärt werden.»

Für Genolier-Einkäufer K. jedenfalls sind die Sponsorenverträge ein Highlight seiner Karriere. Er äussert sich im Jahresgespräch am 17. Mai 2013 zufrieden und wünscht vom Arbeitgeber 10 000 Franken mehr Lohn. Auf die Frage, ob er Erfolge zu verbuchen habe, antwortet er verhalten: Noch nicht wirklich, mit Ausnahme von den über 600 000 Franken Sponsoring von Lieferant U.

*Name der Redaktion bekannt

recherchedesk@sonntagszeitung.ch

Gründer und starker Mann von Genolier: Antoine Hubert 2009 in der Klinik von Genolier VD
Foto: O. Maire/Keystone

Im Genolier-Portefeuille: Die Privatklinik Villa im Park in Rothrist AG

Verwaltungsräte von Genolier-Kliniken: Die CVP-Politiker Carlo Conti, Joseph Deiss, Ruth Humbel Näf, Raymond Loretan (v. l.) Foto: Keystone (2), Pixsil (1)

Politgrössen im Verwaltungsrat

CVP- und FDP-Schwergewichte sitzen in den Aufsichtsgremien der Genolier-Kliniken

Genolier ist die zweitgrösste Spitalkette der Schweiz nach der Hirslanden-Gruppe. In den Verwaltungsräten der 15 Kliniken sitzen Spitzenpolitiker aus CVP und FDP. Ex-Bundesrat Joseph Deiss beispielsweise präsidiert den Verwaltungsrat der Klinik Générale in Freiburg. Seine Parteifreundin aus dem Wallis, die CVP-Nationalrätin Viola Amherd, sitzt im Verwaltungsrat der Klinik Valère in Sion. Ihre Fraktionskollegin, die Aargauer Nationalrätin Ruth Humbel Näf, präsidiert wiederum den Verwaltungsrat der Klinik Villa am Park in Rothrist.

Omnipräsent bei Genolier ist Raymond Loretan, früher Berater von CVP-Bundesrat Arnold Koller, später Botschafter und heute Präsident der SRG. Er sitzt im Verwaltungsrat von über sechs Genolier-Kliniken. Im Herbst will er für die CVP in den Ständerat.

Schliesslich ist der Ex-Präsident der Gesundheitsdirektoren, Carlo Conti – auch er Mitglied der CVP – seit 2014 Präsident der Schmerzklinik Basel, die ebenfalls Genolier gehört.

Auch bei der FDP sucht sich die Spitalkette ihr Spitzenpersonal. Der langjährige FDP-Chef Fulvio Pelli ist Verwaltungsrat der beiden Tessiner Kliniken der Gruppe. Christian Wanner, ehemals Präsident der Schweizer Finanzdirektoren, ist Verwaltungsratspräsident der Genolier-Klinik Obach in Solothurn. Weitere Deutschschweizer Privatkliniken von Genolier sind Bethanien in Zürich und Lindberg in Winterthur.

Der Gründer der Spitalkette, Antoine Hubert, hatte sie 2006 mit der damals börsenkotierten Agefi Groupe fusioniert, um das Unternehmen an die Börse zu bringen. Die Gesellschaft wurde in der Folge mehrmals umgetauft und firmiert heute als Aevis Holding mit Sitz in Freiburg. Aevis ist an der Schweizer Börse SIX kotiert. Zum Konzern gehören auch Immobilienfirmen, 49 Prozent der Wirtschaftspublikation «L'Agefi» und 71,2 Prozent der Hotelgruppe Victoria-Jungfrau Collection (VJC). Über die volle Übernahme der VJC entscheiden die Aktionäre am 29. Juni.

«Die Situation muss geklärt werden»

Bernhard Wegmüller, Geschäftsleiter Spitalverband H+, fürchtet politische Reaktionen auf den Sponsoring-Fall

Was halten Sie davon, wenn Spitäler beim Einkauf von Medizinprodukten die Lieferanten zu Sponsorengeldern verpflichten?
Das widerspricht unseren Regeln. Der Einkauf von Heilmitteln und von allen für die Patientenbehandlung relevanten Instrumenten und Geräten muss von Sponsoring-Verpflichtungen klar getrennt werden. Die Richtlinien von H+ stimmen da auch mit den rechtlichen Grundsätzen überein.

Ein Lieferant musste über 600 000 Franken Sponsoring bezahlen, um einen Auftrag zu erhalten. Sind Ihnen solche Praktiken schon einmal zu Ohren gekommen?
Das ist ein Spezialfall, eine so konkrete Meldung hatten wir bisher nicht. Ich kann aber ohne zusätzliche Informationen nicht einschätzen, wie heikel dieser Fall ist.

Was werden Sie tun?
Die Situation muss geklärt werden, denn die Politik ist gerade in diesem Bereich extrem sensibilisiert. Aktuell wird in den Räten über Rabatte im Heilmittelgesetz diskutiert. Uns ist wichtig, dass solche Rabatte und Vergünstigungen transparent sind und auch die Patientinnen und Patienten davon profitieren. Sonst besteht die Gefahr, dass die Politik mehr Kontrollen verlangt und das Gesetz weiter verschärft.

Catherine Boss