

«FH-NACHT»

WO DER MUSIKNACHWUCHS BRILLIERT.
DIE ZHDK IM TONI-AREAL ERLEBEN.
18. MÄRZ 2016. JETZT ANMELDEN.
WWW.FHSCHWEIZ.CH/FHNAECHT

TITEL Seite 12 **Es passt.**

**«Ich hätte das Buch ohne das
MAS-Studium nie realisiert.»**

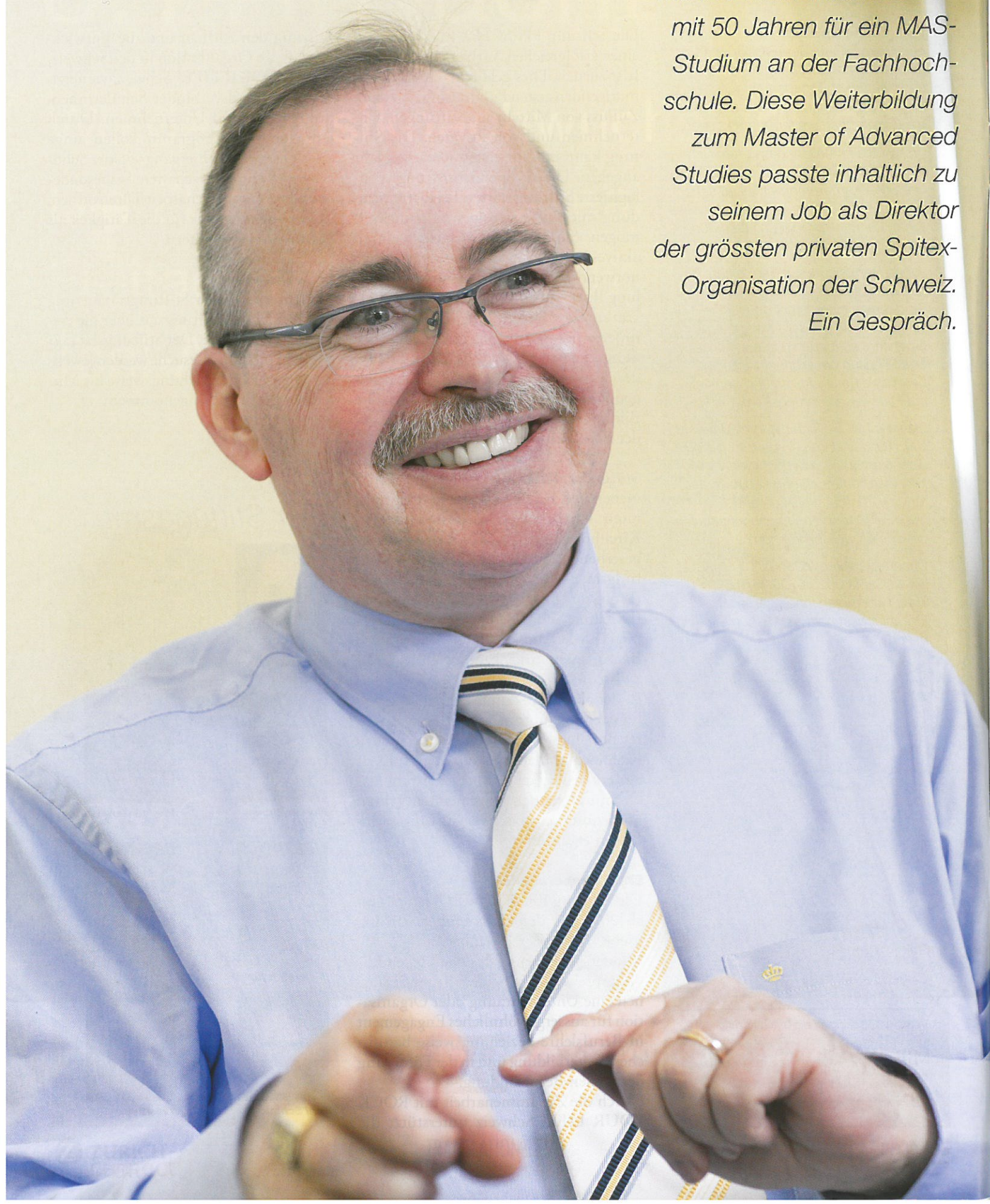
Markus Reck, FH-Absolvent, Spitex-Direktor, Buchautor

FH-Dozierende: Multiplikatoren der Alumni-Idee. Seite 53

Pagine italiane: SUPSI Alumni conta 3000 membri. Pagina 41

Der Direktor

*Markus Reck entschied sich mit 50 Jahren für ein MAS-Studium an der Fachhochschule. Diese Weiterbildung zum Master of Advanced Studies passte inhaltlich zu seinem Job als Direktor der grössten privaten Spitex-Organisation der Schweiz.
Ein Gespräch.*



Herr Reck, wenn Sie erlauben, beginne ich mit dem Alter. Waren Sie die älteste Person in Ihrer MAS-Klasse?

(lacht) Nein, das war ich nicht.

Sie waren beim Studienstart 50. In diesem Alter denken viele kaum an Weiterbildung. Sie schon. Wieso?

Ich hatte bis 2008 nichts mit dem Gesundheitswesen zu tun. Ich war vor allem in der Medien-, Kommunikations- und Marketingbranche tätig gewesen. Dann kam ich zur Spitex für Stadt und Land AG und sass in Kommissionen und Arbeitsgruppen. Ich traf intern und in diesen Gremien auf Personen aus dem Gesundheitswesen und realisierte, dass sich ihre Herangehensweise an Probleme von meiner als Betriebsökonom unterschied. Mit der Zeit wurde mir klar, dass ich mich mit dieser Herangehensweise, der betreffenden Denkart und mit dem Gesundheitswesen allgemein noch intensiver auseinandersetzen sollte. Das bildete die Ausgangssituation. Kommt hinzu, dass ich eine neugierige Person bin. Und eine Weiterbildung ist eine gute Möglichkeit, Neugier zu befriedigen. Das ändert sich ja nicht, nur weil man 50 ist.

Sie wählten ein MAS-Studium an der Fachhochschule. War es von Anfang an klar, dass Sie dort studieren möchten?

Nein, die Universität wäre auch in Frage gekommen. Dort gab es aber kein Angebot, das meinen Anforderungen entsprach, Beruf und Weiterbildung unter einen Hut zu bringen.

Was sprach für die ZHAW?

Das Thema und die Inhalte! Sie entsprachen meinen Vorstellungen. Die modulare Aufteilung des MAS-Studiums überzeugte mich genauso. Man kann dank dieser Aufteilung inhaltliche Schwerpunkte setzen. Das ist ein grosser Vorteil. Das MAS-Studium war ausserdem überschaubar, der Aufwand liess sich gut abschätzen. Der Rahmen eines solchen Studiums muss stimmen. Er muss zur Arbeitsrealität passen. Sonst wird es schwierig, das Studium nebenberuflich zu stemmen. Und die Unterstützung der Familie muss zwingend gegeben sein.

Haben Sie rückblickend den Aufwand richtig eingeschätzt?

In einem Punkt lag ich falsch. Der Aufwand für die Masterarbeit lag über meinen Erwartungen. Die Belastung während ihrer Ausarbeitung war erheblich.

Reden wir vom Nutzen des MAS-Studiums. Haben Sie mir vier konkrete Bei-

spiele, die zeigen, dass sich der Aufwand ausgezahlt hat?

Ich kenne das Gesundheitswesen besser als vorher. Das Handeln ihrer Akteure kann ich ebenfalls besser nachvollziehen. Das ist der zentrale Punkt. Der zweite Punkt hängt mit diesem zusammen. Das MAS-Studium sah eine Seminarwoche in Berlin vor. Dort durften wir das deutsche Gesundheitswesen kennenlernen. Dieser Blick über den Tellerrand und der Vergleich mit der Schweiz brachten mir Einsichten, die ich nicht mehr missen möchte. Der dritte Punkt hat direkt mit dem Praxistransfer zu tun. Der Kontakt mit dem dreiteiligen Personalstrategie-Konzept regte mich an, dieses Thema in unserer Firma umgehend neu anzugehen. Seit eineinhalb Jahren haben wir eine interne Arbeitsgruppe, die sich damit auseinandersetzt. Der letzte Punkt betrifft meine Masterarbeit. Sie führte dazu, dass ich ein Buch über die Spitex schrieb. Ohne das MAS-Studium hätte ich das Buch nie realisiert.

Ihr Buch bringt der Branche bestimmt etwas, es ist somit ein weiterer Beitrag im Sinne des Praxistransfers.

Ja, das sehe ich auch so.

MAS-Diplomierte loben oft die Begegnungen, die sich im Studium ergeben.

Wie sehen Sie das?

Der Austausch mit Mitstudierenden und Dozierenden ist eine Bereicherung. Ich habe die Diskussionen mit diesen Fachleuten, und das sind sie alle, sehr geschätzt. Ich lernte neue Facetten, Ansichten und Blickwinkel beziehungsweise besser zu verstehen. Darauf muss man sich unbedingt einlassen. Die Qualität eines MAS-Studiums hängt in meinen Augen sehr stark von der Zusammensetzung ihrer Studierenden ab. Die fachlichen Gespräche und der persönliche Austausch untereinander bringen einen weiter.

Es folgen einige Aussagen, die Sie mit «stimmt» oder «stimmt nicht» beantworten möchten: Das MAS-Studium war eine fordernde Abwechslung zum beruflichen Alltag als Führungsperson.

Stimmt.

Ich konnte meine berufliche Handlungskompetenz erweitern.

Stimmt.

Ich habe mir neue Kompetenzen erarbeitet.

Stimmt.

Das MAS-Studium ist dann geglückt, wenn die erwarteten Ziele erreicht sind oder neue Perspektiven aufgezeigt werden.

Stimmt.

Es ging mir vorrangig um den Titel.

Stimmt nicht.

Das MAS-Studium war mir zu theoretisch angelegt.

Stimmt nicht.

Kommen wir zu Ihrem Job. Erzählen Sie mir etwas darüber.

(Pause) Es ist eine sehr spannende Aufgabe, die zwei Seiten kennt. Sie vereint Betriebswirtschaft mit dem Sozial- und Gesundheitsbereich. Wir arbeiten für Menschen mit Menschen. Als ich hier 2008 anfang, zählten wir 700 Mitarbeitende, heute sind es 1650. Diese Entwicklung hat uns sehr gefordert. Wir mussten und müssen fortlaufend unsere Strukturen entsprechend anpassen und ausbauen.

Wie viele Ihrer Mitarbeitenden sind

Fortsetzung auf Seite 14

Ein Spitex-Profi

Markus Reck ist Direktor der Spitex für Stadt und Land AG. Diese private Spitex-Organisation mit 1650 Mitarbeitenden ist schweizweit in den Bereichen Pflege, Betreuung und Haushaltshilfe tätig. Markus Reck arbeitet seit 2008 für das Unternehmen. Der 53-Jährige schloss 1991 ein HWV-Studium ab, bildete sich im PR-Bereich fort und erwarb 2009 den konsekutiven Masterabschluss in Kommunikationswissenschaften in Österreich. Er schrieb sich drei Jahre später an der ZHAW für das MAS-Studium in «Managed Health Care» ein und nahm 2014 das betreffende Diplom entgegen. Anschliessend baute er seine Masterarbeit zu einem Buch aus, das letzten Herbst erschienen ist. Das Buch «Spitex – zwischen Staat und Markt» (ISBN 978-3-456-85568-4, 39.90 Franken) beleuchtet Leistung, Bedeutung und Zukunft der Spitex in der Schweiz. Damit liegt eine Gesamtschau der helvetischen Spitex-Landschaft vor. Der FH-Absolvent lebt in Fribourg und engagiert sich dort aktiv in der Politik.

www.homecare.ch

direkt in den Spitex-Kernleistungen wie Pflege, Betreuung und Haushaltshilfe beschäftigt?

Über 95 Prozent.

Was tun Sie besonders gern?

Ich bin gerne in unseren Filialen. Ich suche das Gespräch mit den verantwortlichen Mitarbeitenden vor Ort. Den internen Puls zu fühlen, ist eine der wichtigsten Aufgaben dieses Jobs. Die Schreibtischtätigkeit am Hauptsitz ist auch wichtig, aber unser Geschäft steht und fällt mit der Arbeit an der Front.

Diese Frage müsste ich eigentlich Ihren Mitarbeitenden stellen, aber ich stelle Sie Ihnen: Wie sind Sie so als Chef?

(schmunzelt) Ich bin ein ziemlich dynamischer, lösungsorientierter, jedoch eher autoritärer Chef.

Letzteres klingt etwas negativ.

Ja, autoritär hört man nicht überall gerne. Aber ich will authentisch und glaubwürdig sein. Ich bin nun mal so. Ich führe mit Bestimmtheit und mit klaren Vorstellungen.

Ich hörte, dass Sie ein Workaholic sind.

(lacht) Ich arbeite sehr gerne. Und ich bin ehrgeizig, das hängt zusammen. Übrigens: Wäre ich nicht ehrgeizig, hätte ich das MAS-Studium nicht absolviert. Das muss ich eingestehen.

Die Spitex nimmt man in der Öffentlichkeit selten wahr. Man weiss, dass es sie gibt. Ein konkretes Bild von ihr haben nur wenige. Hat Ihre Branche ein Wahrnehmungsproblem?

Das sehen Sie richtig. Bei der Wahrnehmung haben wir ein Problem. Die Spitex sieht man nicht wie das Gebäude eines Spitals oder Pflegeheims. Die Spitex interessiert erst dann, wenn man sie braucht.

Man greift auf sie zurück, wenn man sie benötigt. Die Spitex könnte aber auch präventiv wirken ...

... absolut. Dieser Aspekt wird selbst in informierten Kreisen zu wenig beachtet. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Dank der Spitex könnten Personen, die Unterstützung benötigen, länger zu Hause leben und weiterhin ein selbständiges Leben führen. Bereits eine Unterstützung im Haushalt, beim Einkaufen und Kochen würde sich auszahlen. Dieses präventive Potenzial der Spitex wird aus meiner Sicht verkannt.

Es würde auch gesundheitlich Sinn machen.

Ja. Unsere Mitarbeitenden sind erfahrene Berufspersonen. Sie können Verhal-

«Wäre ich nicht ehrgeizig, hätte ich das MAS-Studium nicht absolviert. Das muss ich eingestehen.»

Markus Reck

tenveränderungen frühzeitig erkennen und somit die passenden Schritte anregen. Frühzeitiges Handeln kann die Lebensqualität sichern helfen und spart in der Folge Kosten.

Die Schweiz kennt eine öffentliche und eine private Spitex. Genügen die Leistungen der öffentlichen Spitex nicht?

Das Bedürfnis nach privaten Anbietern ist nicht neu. Uns gibt es zum Beispiel seit über 30 Jahren. Viele Menschen haben das Bedürfnis, ihren eigenen, individuellen Lebensplan zu verfolgen, auch im Krankheitsfall oder später im Alter. Damit sind Ansprüche verbunden, und dafür suchen sie sich die passenden Partner. Und wir sind ein solcher Partner. Wir bieten Dienste an, die eine öffentliche Spitex allenfalls nicht leistet oder nur beschränkt leisten kann.

Haben Sie mir ein Beispiel?

Die öffentliche Spitex plant für die Pflege und Betreuung einer Klientin frühmorgens vielleicht eine halbe Stunde ein. Anschliessend muss die betreffende Spitex-Mitarbeiterin weiter zum nächsten Klienten. Wir sind da flexibler und richten uns nach den Bedürfnissen der Klientin. Wir können eine Stunde bleiben oder noch länger. Wir können zudem garantieren, dass immer dieselbe Person bei der Klientin vorbeischaute. Dies kann die öffentliche Spitex in der Regel nicht.

Ergänzen sich die öffentliche und die private Spitex?

Nein, man entscheidet sich im Normalfall für die eine oder die andere. Der komplementäre Ansatz kommt selten zum Zug, vor allem in komplexen Situationen. Die Koordination ist aufwendig, und die Frage nach der Verantwortlichkeit ist nicht immer einfach zu lösen.

Werden Sie mit dem Vorwurf konfron-

tiert, die private Spitex sei letztlich etwas für Gutbetuchte?

Natürlich, den kenne ich. Bedenken Sie aber, die private Spitex kommt einem gesellschaftlichen Bedürfnis nach und bietet einen Mehrwert. Und das hat seinen Preis. Das ist nicht viel anders als in anderen Wirtschaftsbereichen. Wobei ich betonen muss, dass wir das Grundangebot bei der Pflege wie die öffentliche Spitex abrechnen. Die Kosten werden von der Krankenkasse, dem Klienten mit einer Kostenbeteiligung und teilweise dem Kanton übernommen. Der Luxus, wenn Sie so wollen, fängt erst ab diesem Punkt bei den zusätzlichen Dienstleistungen an.

Es gibt Personengruppen, die sich diesen «Luxus» nicht leisten können.

(Pause) Es gibt Personengruppen, die sich diesen nicht leisten wollen ...

... zwischen «wollen» und «können» gibt es gewichtige Unterschiede ...

... stimmt. Es gibt Personen, die nicht können oder wollen. Ich bin der Meinung, dass dies die gesellschaftliche Realität widerspiegelt, in der wir leben.

Wie würde Ihre Werbebotschaft für die Spitex aussehen?

Die Spitex ist etwas sehr Individuelles. **Sie haben Ihre Masterarbeit zu einem Buch weiterentwickelt. Wie kam es dazu?**

Es war schon immer mein Traum, ein Buch zu schreiben. Die Idee eines eigenen Buchs stand dann im Gespräch mit dem Betreuer meiner Masterarbeit plötzlich im Raum. Ich verfolgte die Idee, kontaktierte Verlage, und beim Fachverlag Hogrefe wurde es dann konkret.

Wie lange haben Sie am Buch gearbeitet?

Das Herzstück des Buchs entspricht in etwa meiner Masterarbeit. Das sind rund fünfzig Seiten. Den Rest musste ich fast gänzlich neu erstellen. Mitte April letzten Jahres begann die Arbeit daran, Ende Juni gab ich das finale Manuskript ab. Jedes Wochenende und jeder Feiertag waren für das Buch reserviert.

Blieb noch Zeit für die Erholung?

Nein. Es war eine sehr intensive Zeit, die an den Reserven zehrte. Es war daher sehr wichtig, dass ich von Anfang an wusste, dass die Belastungsphase nur einige Monate dauern würde. Ansonsten hätte ich es nicht gemacht. Die Motivation, meinen Traum zu erfüllen, war am Ende grösser als die Zusatzbelastung, die daraus resultierte.

Ihr Ehrgeiz spielte da auch mit.

(lacht) Selbstverständlich.

Wer soll dieses Buch lesen?

Es ist ein Fachbuch, das sich an Personen richtet, die beruflich, amtlich oder politisch mit der Spitex zu tun haben. Wie fanden Sie die Lektüre?

Als Aussenstehender habe ich Teile des Buchs mit Interesse gelesen. Mit Erstaunen stellte ich fest, dass die Kosten für die Spitex nur knapp drei Prozent der Gesamtkosten des Gesundheitswesens betragen.

Ich dachte an viel mehr.

Ja, da ist mancher überrascht. Spitäler, Kliniken und Pflegeheime schlagen mit viel höheren Kosten zu Buche. Eine Stärkung der Spitex würde meiner Ansicht nach für Kosteneinsparungen sorgen. Es ginge nicht um eine Verlagerung der Kosten, sondern um Einsparungen. Wie gesagt, die Spitex hilft, die Lebensqualität zu sichern. Sie erlaubt es den Menschen, so lange wie möglich aktiv zu bleiben und weitestgehend selbständig zu wohnen. Und das spart Kosten und entspricht den Vorstellungen der Betroffenen.

Herr Reck, was fällt Ihnen spontan zu folgenden Begriffen ein: Gesundheit.

Das wichtigste Gut im Leben.

Karriere.

Muss selbst gewollt, intrinsisch motiviert sein. Eine Karriere folgt nicht einem Schema. Wenn ich führe zum Beispiel, muss ich gerne führen. Darum gehts.

Chefsache.

Vorbild sein, motivieren, entscheiden.

Alter.

Passiert allen. Ich habe ein sehr entspanntes Verhältnis zum Alter.

Erfolg.

Schön, wenn er da ist. Man soll und darf diesen auf jeden Fall geniessen.

Weiterbildung.

Eröffnet Perspektiven und Horizonte. Weiterbildung hält aktiv.

HWV.

Eine hervorragende Grundausbildung.

Fachhochschule.

Wichtig für die praxisnahe Aus- und Weiterbildung. Mit Betonung auf Praxisnähe.

Teamarbeit.

«Ein Mann, eine Frau ist kein Mann, keine Frau.» Das heisst: Ich alleine bewirke wenig. Ohne die Mitarbeitenden, das Team um mich herum und in unseren Filialen kann ich nicht erfolgreich sein.

Gespräch: Claudio Moro, Linda Pollari (Bild)

t