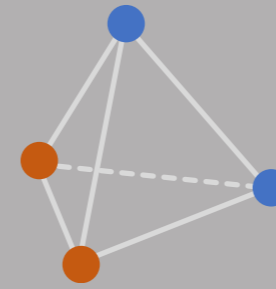


EINFACH UMFASSEND STRUKTURIERT

Unsere «Ecken»

Gesundheitspolitisches Leitbild

- Das Leistungsangebot wird abhängig vom jeweiligen Zielprojekt ausgearbeitet. Der Fokus liegt dabei auf einem ambulanten bzw. kurzstationären Setting mit Rehabilitation in Abhängigkeit des Versichertenstatus der Zielgruppen. Ambulante Therapie und medizinisch relevante Zusatzangebote wie therapeutische Praxen oder Sanitäts-Fachhandel komplettieren das Leistungsangebot.
- Die Prozesse werden dabei konsequent hinsichtlich ihrer Effizienz auf das gesamte Portfolio der Leistungsumfänge angepasst; der Masstab für das Process Engineering ist dabei stets die Sicht der Patientinnen und Patienten.
- Unsere Kooperationsmodelle minimieren Geschäftsrisiken und bieten Hand für den besten Mix aus Make und Buy.
- Über ausgewählte strategische Partnerschaften - insbesondere der zuweisenden Akteure - ist eine konstante und regelbare Nachfrage sichergestellt.



Ökonomische Rahmenbedingungen

- Wir entwickeln die Grundlage für ein nachhaltig funktionierendes Geschäftsmodell im erweiterten Gesundheitswesen der Schweiz.
- Unser hoher Vernetzungsgrad sorgt für frühzeitige Antizipation sich verändernder Vergütungsmechanismen, regulatorischer Vorgaben und Veränderungen bei der Nachfrage.
- Der Projekterfolg kann darüber hinaus mit vertretbar kleinen Abhängigkeiten von der Vergütung und Zulassung des Leistungsangebots wie über Spitalisten sichergestellt werden.

Beste Betriebsführung: Unsere «Software»

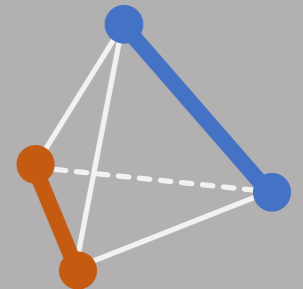
- Wir gestalten den Weg zum „Arbeitgeber erster Wahl“: Zufriedenes Personal heisst zufriedene Patienten/-innen.
- Wir sorgen für Entlastung von administrativen Tätigkeiten der medizinischen Fachberufe und stellen die produktive Zeit für die Akteure in den Kernprozessen in den Vordergrund.
- Wir integrieren margenstarke Leistungsangebote in Ihren Businessplan.

Beste Betriebe: Unsere «Hardware»

- Wir sichern ein attraktives und modernes Arbeitsumfeld.
- Wir garantieren die bauliche Ausrichtung auf effiziente Arbeitsabläufe.
- Unsere anpassungsfähigen Raumstrukturen halten das Projekt offen für die Veränderungen der Zukunft.
- Wir sichern die konsequente Trennung in primäre, sekundäre und tertiäre Strukturen.
- Die technische und betriebliche Ausstattung entspricht dem geplanten Geschäftsmodell.

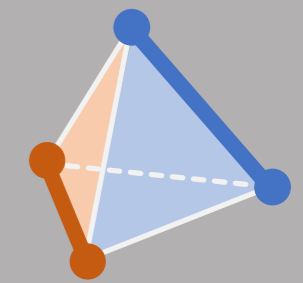
Unsere «Kanten»

- Starke Verbindungen formulieren den Businessplan (Strategie/Finanzen) und die Umsetzung (Bau/Betrieb d.h. Hardware/Software).
- Die Kombination zweier Verbindungen wiederum definiert das Projekt
- Dabei werden die beiden Verbindungen je nach Projektauslegung durch die geeigneten Exponenten von 3AY besetzt.
- Die optimale Abstimmung der «Hardware» Bau und der «Software» Betrieb ist Grundlage des Projekterfolges.
- Finanzierung und Businessplan komplettieren das Projekt.
- Das gemeinsame Verständnis von 3AY, die hohe Kompetenz und unsere tiefgehende und breite Erfahrung im Schweizer Gesundheitsmarkt sichern den Erfolg.



Unsere «Wirkungsflächen»

- Wir garantieren die für Sie perfekte Balance der vier Eckpunkte für die erfolgreiche Umsetzung des Projekts.
- Die optimale Abstimmung der Kernexperten mit den verschiedenen Akteuren verläuft stets aus Gesamtprojektsicht.
- Die Stabilität der Verbindungen gewährleistet ein hohes Mass an Replizierbarkeit.
- Die Kombination aller Ebenen stellt die perfekte Funktion des Gesamtprojekts sicher.
- 3AY findet jeweils 3 passende Eckpunkte und strukturiert die entstehende Fläche, um anschliessend im Zusammenspiel mit geeigneten Partnern für die Komplettierung des Vorhabens zu sorgen.



3AY für Ihr WHY?

Die 3AY AG beabsichtigt die Entwicklung eines **Geschäftsmodelles im Bereich Healthcare** als Grundlage für die **Entwicklung, Planung und Realisierung** von Immobilienprojekten zum Ziel.

Das Geschäftsmodell setzt auf der konzeptionellen, betrieblichen und architektonischen Planung und Entwicklung eines **flexiblen Clusters** auf, der **Dienstleistungen im Bereich Healthcare** rund um sowohl die Gesunderhaltung und Gesundheitsförderung als auch der Krankheitsprävention, deren Diagnostik, Behandlung, Nachsorge und Betreuung umfasst.

Das Geschäftsmodell ist **skalierbar und adaptierbar**; von der Konzeption über die Entwicklung, die Pilotprojekte und die Serie. Und dies mit Bezug auf das Dienstleistungsportfolio oder die Generierung von gewinnsichernden Cashflows.

Das Alleinstellungsmerkmal des Geschäftsmodelles ist die **Vernetzung der Kompetenzen und Akteure**, welche in konkreten Projekten einzigartig in der Schweiz ist. Das Geschäftsmodell antizipiert das Gesundheitswesen der Zukunft.



Christian Reize

Dr. med.
Exec. MBA HSG

crt. Team & Taktik
Schartenrainstrasse 22
CH-5430 Wettingen

M +41 76 370 48 40

christian.reize@
crt-team-taktik.ch



Christoph Kaech

Dipl. Architekt ETH/SIA

fsp Architekten AG
Rotzenbühlstrasse 55
CH-8957 Spreitenbach

M +41 76 322 26 86

chk@fsp-architekten.ch



Stefan Winkler MRICS

Dipl. Arch. ETHZ
M.A in Banking & Finance HSG
Head Real Estate
Consulting und Planning

Implenia Schweiz AG
Thurgauerstrasse 101A
CH-8152 Glattpark (Opfikon)

M +41 79 223 09 76

stefan.winkler@implenia.com

Profil (Expertise)

Mehrjährige Führungserfahrung auf strategischer Stufe, als Verwaltungsratspräsident und Mitglied mehrerer Verwaltungsräte
Langjährige operative Führungserfahrung auf CEO und Geschäftsführerstufe, schwergewichtig im Gesundheitswesen
Vertiefte Erfahrung und Kenntnisse des Versorgungsystems „Gesundheitswesen“ auf operativer und strategischer Stufe

Berufstätigkeit

2020, 2022 Mandate Gesundheitswesen, CFO, Spital Uster, u.a.
2018-aktuell Spitex Region Zofingen AG, Verwaltungsratspräsident
2017-aktuell JEB AG Imm.-Ges., Mitglied Verwaltungsrat
2017-aktuell AEH AG, Mitglied Verwaltungsrat
2020-2022 Pallas Klinik AG, Olten, Deutschschweiz, COO
2014-2020 Spital Zofingen AG, Zofingen, Delegierter des Verwaltungsrates /CEO
2010-2013 See-Spital (Spitäler Sanitas und Zimmerberg), Kilchberg, Horgen Finanzchef / Stellvert. Direktor
2006-2009 Orthopädische Klinik Luzern AG Klinik St. Anna, Luzern Geschäftsführer

Ausbildung

2006 Praktischer Arzt FMH
Juli 2004 Executive Master of Business Administration, Universität St. Gallen (HSG)
2001 Ausbildung Projekt Manager ZFU
1997 Dissertation der Medizinischen Fakultät, physiologisches Institut der Universität Zürich
1998 Staatsexamen, Universität Zürich
Medizinische Fakultät



Profil (Expertise)

Mehrjährige Führungserfahrung als Architekt / Gesamtprojektleiter
Strategisches Denken im Healthcare Bereich
betriebliches Prozessverständnis und ökonomisches Grundwissen in Planung und Realisierung von Bauten und Systemen
Mitarbeit an diversen Wettbewerben / Studien und Jury Tätigkeiten im Gesundheitswesen

Berufstätigkeit

seit 2011 fsp Architekten AG, Inhaber
Dipl. Architekten ETH/FH/SIA, 8957 Spreitenbach
2002-2011 Fugazza Steinmann + Partner
Dipl. Architekten ETH/SIA AG, 5400 Wettingen
Architekt / Projektleiter
1999-2001 Imhof Ronzani Steinmann, Luzern
Architekt

Ausbildung

2000 Studium Diplomarbeit ETH Zürich
Fachrichtung Architektur
1993-1999 Architekturstudium ETH Zürich

Profil (Expertise)

Langjährige Beratungs- und Strategieexpertise im Gesundheitswesen
Engagiert in Beratung, Planung und Strategie komplexer Projekte und Lösungsansätze

Berufstätigkeit

2020-aktuell Implenia Schweiz AG,
Head Real Estate Consulting & Planning
2015-2020 Losinger Marazzi AG,
Leiter Akquisition Gesundheitswesen
2009-2015 PricewaterhouseCoopers AG, Head Real Estate Advisory
2008-2009 Karl Steiner AG, Zürich, Controller Risk/Finance
2001-2008 Karl Steiner AG, Zürich, Lausanne/Genève,
Immobilien-Entwicklung

Ausbildung

2011 Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors
2006-2008 Master in Banking and Finance, Universität St. Gallen
2004 Projektmanagement, HTA Luzern
1995 2001 Master in Architecture ETH, Zürich

