

Ein Interview von Prof. Michael K. Hohl mit Jan Sobhani

## Wieso lassen sich immer mehr Ausländer in der Schweiz medizinisch behandeln, Herr Sobhani?



**Jan Sobhani**  
Unternehmer, MSc in Business Administration,  
Dipl. Anästhesiepflegefachmann HF  
Mitgründer und  
Geschäftsleitungsmitglied der  
SWIXMED AG.

Nach seiner Ausbildung zu Anästhesiepflegefachmann studierte Herr Sobhani BWL in Los Angeles und Zürich. Seit der Gründung der SWIXMED AG leitet er den Bereich Geschäftsentwicklung.

**Frauenheilkunde aktuell:** Was sind die Gründe, weshalb Patientinnen und Patienten immer häufiger gerade in die Schweiz zur Behandlung kommen?

**Jan Sobhani:** Ich bin mir sicher, in der Schweiz wird das beste „total package delivered“ offeriert: Die Qualität der medizinischen Leistungen – von den Ärzten durchgehend bis zur Pflege, der paramedizinischen Gebiete, wie auch der Infrastrukturen; das alles ist in Dichte und Interdisziplinarität einmalig.

Unsere Gäste erfahren Professionalität durchgehend auf allen Stufen. Sie erleben neben hervorragenden Ärzten auch wirklich sehr gut ausgebildete Pflegefachleute, die auf den Patienten eingehen können und sehen Putzcrews, die ihren Job perfekt erledigen.

Natürlich tragen die ganz allgemeinen Vorzüge der Schweiz, insbesondere in den Bereichen der Hotellerie und des Tourismus, die gute Verkehrsanbindung, unsere politische Stabilität, die persönliche Sicherheit und vieles mehr, ihren grossen Anteil dazu bei.

So können sich unsere Gäste ohne Probleme erst beispielsweise in Zürich an einem Universitätsklinikum behandeln lassen um dann zu einer Rehabilitation nach Valens zu fahren – dazwischen liegt nur eine Stunde Fahrweg – und haben damit Spitzenmedizin an zwei Standorten konsumiert. Die meisten ausländischen Patienten empfinden das wie Fortbewegung in einer grossen Stadt; die Wege werden als sehr kurz bis kurz erlebt.

**Frauenheilkunde aktuell:** Ihre Firma spielt dabei eine wichtige Rolle. Wer ist SWIXMED?

**Jan Sobhani:** Gemeinsam mit zwei Partnern habe ich die SWIXMED AG – mit Sitz in Zürich – vor 7 Jahren gegründet. SWIXMED organisiert und koordiniert medizinische Behandlungen für internationale Patienten in der Schweiz.

Heute sind wir ein Team von 12 Festangestellten und bei Bedarf nochmals ungefähr ebenso vielen Freelancern. Wir betreuen jährlich Patienten aus mindestens 30 verschiedenen Nationen in eigentlich allen Bereichen der evidenzbasierten Medizin. Die SWIXMED arbeitet gleichermaßen mit öffentlichen, wie auch privaten Anbietern.

**Frauenheilkunde aktuell:** Man hört, dass SWIXMED eng mit Swiss Tourismus zusammenarbeitet?

**Jan Sobhani:** Richtig ist, dass praktisch jeder medizinische Aufenthalt zum Konsum von touristischen Dienstleistungen führt. Unsere Gäste buchen mindestens einen Flug und ein Hotel. Die meisten kommen nicht alleine, sie werden häufig vom Ehepartner oder von Freunden begleitet. Auch diese Menschen brauchen irgendwo eine Unterkunft und entsprechend wissen wir heute, dass ein einzelner medizinischer Aufenthalt im Durchschnitt rund 11 Hotelübernachtungen generiert.

Dies führt zwangsläufig täglich zu einer engen Zusammenarbeit mit Protagonisten des Schweizer Tourismus. Eine Verbindung zur Dachorganisation Schweiz Tourismus gibt es über den neu gegründeten Verein SWISS

HEALTH, dessen Geschäftsführung die SWIXMED interimistisch inne hat. Gemeinsam mit der Schweizer Exportförderungsplattform OSEC hat Schweiz Tourismus den Verein SWISS HEALTH Ende 2009 gegründet, mit dem Ziel, eine Dachmarke aufzubauen, um das Schweizer Gesundheitswesen endlich international da zu positionieren, wo es hingehört, nämlich an die internationale Spitze.

Vorreiter, wie Singapur, Deutschland, aber auch Thailand und Indien, haben bewiesen, dass das Vorhaben funktioniert und wir sehen eigentlich keinen Grund, warum die Schweiz ihren Weg nicht auch gehen sollte.

**Frauenheilkunde aktuell:** Was sind Ihre Aktivitäten in diesem Forum?

**Jan Sobhani:** Unsere Hauptaufgabe besteht darin, die Grundlagen des Vereins aufzubauen, vor allem aber in einem ersten Schritt eine Allianz der Willigen zu finden, sprich Schweizer Gesundheitsdienstleister vor allem öffentliche und private Spitäler zu überzeugen, dem Verein beizutreten. Wir sind dabei auf einem guten Weg. Die Gründe für einen Beitritt sind, so denke ich, nachvollziehbar:

Wir haben, das behaupte ich jetzt einfach mal so, das beste Gesundheitswesen der Welt und es gibt keinen Grund, dass das nicht international so dargestellt wird. SWISS HEALTH baut – getragen auch von seinem offiziellen Charakter – Brücken zu Märkten und Netzwerken, Sponsoren und Partnern auf, die dem Einzelnen verschlossen bleiben; ein erster Schritt, das Schweizer Gesundheitswesen im Ausland besser zu positionieren.

**Frauenheilkunde aktuell:** Haben Sie dort Präferenzen?

**Jan Sobhani:** Ja, in einem ersten Schritt – und natürlich auch um Kosten zu sparen – konzentrieren wir unseren Fokus mehrheitlich auf zwei geografische Regionen, die russischsprachige Welt und den mittleren Osten.

**Frauenheilkunde aktuell:** Weshalb?

**Jan Sobhani:** Da gibt es zwei Gründe: Allein historisch gesehen zeigt sich in diesen beiden Herkunftsgebieten die höchste Reisebereitschaft für medizinische Behandlungen. Unsere Erfahrungen decken sich hier mit zwei Studien, welche die OSEC erhoben hat. Es ist so, dass die Affinität von russischsprachigen Personen, sich im Ausland behandeln zu lassen, sehr sehr hoch ist und natürlich von vielen inzwischen auch die Mittel dazu aufgebracht werden können.

Gleiches gilt natürlich immer noch für den mittleren Osten; man ist vor 9/11 vor allem in die USA gereist und hat sich inzwischen – aus verschiedenen Gründen – nach Alternativen umgesehen.

Die Schweiz hat beste Grundvoraussetzungen, sich in beiden Märkten an der Spitze zu etablieren.

**Frauenheilkunde aktuell:** Wie hat sich in diesen 7 Jahren Ihr Geschäft entwickelt?

**Jan Sobhani:** Erfreulich. Wir haben den Schritt vom Startup zum diversifizierten Unternehmen mit Büros im Ausland geschafft und dabei die verschiedensten Hürden – wie beispielsweise kulturelle Barrieren – erfolgreich gemeistert.

So behandeln wir in der Tat nun jährlich Anfragen aus über 30 verschiedenen Nationen; es sind also bei Weitem nicht nur Russen und Araber, wir sehen heute auch viele Deutsche, Italiener, Franzosen, aber auch Gäste aus den USA oder etwa Australien.

Das hat sicher auch damit zu tun, dass viele Banken ihre diesbezüglichen Anfragen aus den Kontakten des internationalen Private Banking an uns zur Bearbeitung weiter leiten.

Dann ist da auch die Fokussierung auf die eher komplexe interdisziplinäre Spitzenmedizin, die nachgefragt wird, weil man sie im eigenen Land so schlicht nicht erhält. Wir sehen – im Gegensatz zu dem was viele annehmen – weniger Operationen aus dem Bereich der plastisch-

ästhetischen Chirurgie, es geht meistens wirklich darum, Leben zu erhalten, beziehungsweise die Lebensqualität zu verbessern.

Natürlich haben wir auch täglich die Anfragen von Leuten, die sagen, ich bin sowieso schon in der Schweiz, zu geschäftlichen Zwecken oder verbringe meinen Urlaub hier und möchte mich auch noch schnell zwischendurch beispielsweise von einem Hals-Nasen-Ohrenarzt untersuchen lassen.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Darf man fragen von welchen Zahlen wir reden? Von wie viel Patienten ca. pro Jahr?*

**Jan Sobhani:** Es sind annähernd tausend Patienten.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Wie viele Mitbewerber gibt es auf dem Schweizer Markt?*

**Jan Sobhani:** Der Markt ist gross genug; wir sehen daher aktuell keine Konkurrenten in der Schweiz, sondern nur Leute, die dasselbe wie wir eben auch machen. Eine grössere Gruppe bilden dabei die Hotel-Concierges. Häufig fragen Hotelgäste dort an, wo sie sich mit ihrem medizinischen Anliegen hinwenden sollen. Auf dem Level, auf dem wir das Angebot organisieren, haben wir aber eigentlich keine Mitbewerber.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Also Konkurrenten und nicht Mitbewerber?*

**Jan Sobhani:** Die grosse Konkurrenz – und das darf man so hervorheben – ist Deutschland, insbesondere das Bundesland Bayern. Hier haben wir es mit einer wirklich sehr ernst zu nehmenden Konkurrenz zu tun und die Euroschwäche hat dies nochmals akzentuiert. Man muss anerkennen, dass die Deutschen die Zeit nicht verschlafen haben. Bayern alleine investiert jährlich gegen 20 Mio. Euro, um seine Gesundheitsdienstleistungen international herauszustreichen.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Wie viel wird die Schweiz über den Schweizer Tourismus investieren?*

**Jan Sobhani:** Schweiz Tourismus investiert – obschon Gründungsmitglied von SWISS HEALTH – nichts in die Vermarktung des Gesundheitswesens, wenngleich Synergien offensichtlich sind.

Der Verein SWISS HEALTH hat bis jetzt 1 Mio. Schweizer Franken als Anschubfinanzierung erhalten. Dieses Geld kommt aus dem Stabilisierungsfond der OSEC und wie gesagt nicht von Schweiz Tourismus. Weitere Investitionen werden sehr von der Entwicklung des Vorhabens abhängig sein und dürften unter anderem politische Hürden zu meistern haben.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Ich nehme an, dass ein Teil Ihrer Kosten dadurch entstehen, dass Sie PR im Ausland betreiben?*

**Jan Sobhani:** Ja, wir haben zwei grosse Kostenpositionen: Personalkosten und Kommunikation.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Wiegt dabei das Label „Swiss Quality“ etwas?*

**Jan Sobhani:** Ja, auf jeden Fall. „Swiss Quality“ zieht sehr im Ausland. Wer viel reist – vor allem auch in Ländern unterwegs ist wie beispielsweise Saudi Arabien oder Russland, spürt nachhaltig, was „Swiss Quality“ wirklich bedeutet. „Swiss Quality“ ist nicht nur eine Metapher sondern ein Versprechen an einen Standard, zu dem wir Schweizer Sorge tragen müssen.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Welches sind die häufigsten medizinischen Probleme, die Sie managen?*

**Jan Sobhani:** Die meisten Anfragen kommen aus den Bereichen Onkologie, Kardiologie, Gynäkologie und Orthopädie; dann haben wir aber auch die Pädiatrie als grosses Thema.

**Frauenheilkunde aktuell:** Pädiatrie – das ist über-  
raschend, wieso ist das so?

**Jan Sobhani:** Wenn irgendwo ein Gesundheitswesen aufgebaut wird, sehen wir, dass Disziplinen wie die Pädiatrie – oder auch die Rehabilitation – aus welchem Grund auch immer – bei der Entwicklung von Spitzenmedizin – hinten anzustehen hat. Sprich die hoch spezialisierte Pädiatrie fehlt häufig in unseren Zielmärkten. Dann ist da sicher eine emotionale Komponente: Wenn es ihrem Kind schlecht geht, steht ihm die ganze Familie sehr nahe und es wird alles Machbare unternommen, damit die bestmögliche Behandlung erreicht werden kann. Spitzenpädiatrie ermöglicht auch die Behandlung von sehr seltenen Krankheiten. In Saudi Arabien beispielsweise wo familiennahe Eheschliessungen nicht selten sind, ist die erbliche Belastung grösser, entsprechende Krankheiten manifestieren sich schon im Kindesalter. In der Schweiz finden sie auch hier die entsprechenden Spezialisten.

**Frauenheilkunde aktuell:** Die Pädiatrie hat etwa wie  
viel Prozent von allem?

**Jan Sobhani:** Ich würde sagen, bei uns sind ungefähr  
15% der Anfragen der Pädiatrie zuzuordnen.

**Frauenheilkunde aktuell:** Wo steht die Gynäkologie?

**Jan Sobhani:** Die Gynäkologie ist insbesondere im  
Bereich der Onkologischen Gynäkologie sehr gefragt. Daneben sehen wir fast täglich Anfragen für ganz normale Routineuntersuchungen, Kundinnen gehen ganz selbstverständlich zu Ihrem Gynäkologen und machen die normale Jahreskontrolle; das geschieht sehr häufig. Häufig sind wir auch mit den Fragestellungen zum Thema Kinderwunsch und Gebären in der Schweiz konfrontiert.

**Frauenheilkunde aktuell:** Wieso ist die Onkologie so  
wichtig?

**Jan Sobhani:** Ich glaube, dass die Onkologie mit ihren interdisziplinären Thematiken in einem medizinischen Schwellenland sehr schwer auf unserem Niveau aufzubauen ist. Weil somit dort nicht vorhanden, wird sie auch häufig bei uns nachgefragt.

In der Regel sehen wir Tumore in einem späten Stadium und leider häufig auch falsch behandelt.

**Frauenheilkunde aktuell:** Also eigentlich das ganze  
breite Spektrum?

**Jan Sobhani:** Ja. Nur kommen die Patienten eben häufig sehr spät. Die Krankheitsbilder werden oft erst spät erkannt und sind dann schon ausgedehnter und fortgeschrittener als man sie im Vergleich dazu in der Schweiz antrifft.

**Frauenheilkunde aktuell:** Wie macht sich SWIXMED  
bekannt? Gehen Sie direkt in die bearbeiteten Länder?

**Jan Sobhani:** Wir haben zwei Möglichkeiten, wie wir uns bekannt machen. Wir sind einerseits vor Ort, das ist insofern wichtig, als unsere Partner und Kunden uns auch sehen und hören wollen.

So haben wir ein Büro in Saudi Arabien und eins in Moskau. Wir sind aber auch vor Ort in der Schweiz präsent, da wo die Leute eh schon sind, die eine positive Assoziation zur Schweiz haben. Sprich, wir sind im Gespräch mit Vertretern der Banken, die kennen uns sehr gut. Auch in der 4- und 5-Sterne Hotellerie kennt man uns und überweist auch viel an uns.

Wir sind hier in der Schweiz präsent, weil wir uns sicher sind, dass die Menschen, die eh schon aus irgendeinem Grunde auf die Schweiz fokussiert sind auch gut und gerne noch in Erfahrung bringen dürfen, dass es neben Business und Freizeit noch einen guten weiteren Grund gibt, in die Schweiz zu reisen. Mund zu Mund Propaganda ist inzwischen aber zu unserem wichtigsten Bekanntheitstreiber geworden.

**Frauenheilkunde aktuell:** Was erwarten Ihre Kundinnen und Kunden von Ihnen und von den medizinischen Institutionen?

**Jan Sobhani:** Wir verkaufen mit wenigen Ausnahmen 5-Sterne Medizin mit 3-Sterne Unterkunft und das ist auch das, was wir den Leuten versprechen. Wir erklären und vermitteln die Behandlung eines medizinischen Problems auf einem absoluten Top-Weltstandard. Unsere Kunden erwarten von der SWIXMED ein Prozesswissen, dass wir also verstehen, die Menschen in ihrer Sprache in einer schwierigen Situation abzuholen und Schritt für Schritt erläutern, wie wir Probleme gemeinsam angehen können.

Wir begleiten den ausländischen Patienten wirklich umfassend von A bis Z.

Die Leute vertrauen uns, weil sie wissen, dass wir die medizinischen Prozesse kennen und sie mit ihnen erfolgreich durchlaufen können.

**Frauenheilkunde aktuell:** Ich hätte eigentlich gedacht, dass 5-Stern-Hotellerie wichtig ist, wenn man auch diese Berichte liest z.B. von der Klinik Genolier am Genfersee und so weiter.

**Jan Sobhani:** Ich bin überzeugt, dass die Unterkunft nicht derart wichtig ist. Sehen Sie, eine Suite in einer saudischen Klinik der oberen Klasse ist gut und gerne 300 m<sup>2</sup> gross, hat eigene Zimmer für die Bediensteten, eine eigene Küche, viel Marmor und vergoldeten Schnickschnack. In der Konsequenz werden die Leute, wenn sie in die Schweiz kommen, selbst wenn sie bei Genolier untergebracht sind, enttäuscht sein vom direkten Vergleich mit dem, was sie zuhause vorgefunden haben.

Es ist daher wirklich viel wichtiger, dass die medizinische Qualität ankommt. Klar ist, dass sie, wenn sie ein onkologisches Problem haben, dann von diesem befreit werden möchten; alles andere ist dann eben nur sekundär. Der Rest ist Standard in den Schweizer Spitalern, auch in den Öffentlichen. Es hat jeder eine Dusche, ein Einzel-

zimmer und sie können mit einer speziellen Teesorte und vielleicht mit Fernsehprogrammen aus dem Heimatland, was ja heute wirklich kein Problem mehr darstellt, schon sehr viel Positives bewirken.

**Frauenheilkunde aktuell:** Erwarten diese Leute aber nicht doch ein VIP-Treatment?

**Jan Sobhani:** Es ist nicht ein VIP-Treatment, sondern es ist der Standard, den wir heute in praktisch jeder Privat-abteilung bieten können, welcher erwartet und von uns versprochen wird. Der Kunde erwartet die Betreuung durch den Chefarzt, er will den Topspezialisten sehen. Zusammengefasst meine ich, dass es übertrieben ist, von einer VIP-Behandlung zu sprechen. Es handelt sich schlicht um die Behandlung, welche ein Schweizer Privatversicherer auch erhält, ergänzt durch den Support der SWIXMED.

**Frauenheilkunde aktuell:** Nach welchen Kriterien wählen Sie ihre medizinischen Partner aus? Sind es in erster Linie Kliniken oder auch direkt Ärzte?

**Jan Sobhani:** In aller erster Linie – wir sind eine prozessorientierte Unternehmung-, suchen wir nicht Kliniken sondern Teams. Wenn nun das Team A aus der Klinik B weggeht, verliert diese natürlich auch teilweise deren Kompetenz.

Wir bringen daher in Erfahrung, wo die Kompetenzen wie verteilt sind um dann mit diesen Topspezialisten ins Gespräch zu kommen.

Logischerweise laufen die Verträge und all das letztendlich mit der Institution, sprich der Klinik selbst.

**Frauenheilkunde aktuell:** Wie stark hat die Wirtschaftskrise ihr Geschäft beeinflusst?

**Jan Sobhani:** Die grösste globale Krise seit 60 Jahren hat meines Erachtens die Schweiz bisher nur wenig, unsere Zielmärkten aber schwer getroffen. Dies hat auch bei

uns zu einer Abflachung der Nachfragekurve geführt. Es sind nicht mehr die „double digit numbers“ an Wachstum der vergangenen Jahre erreicht worden, die sind zurück gegangen in den einstelligen Prozentbereich.

Unsere Fokussierung auf die spezialisierte „nötige“ Medizin hilft uns auch in der Krise sehr. Viele Behandlungen können oder wollen unsere Kunden nicht aufschieben bis die Ökonomie sich wieder erholt hat. Und dann kommt etwas Weiteres dazu. Eine medizinische Behandlung kostet in der Schweiz im Durchschnitt über alle Fälle ca. 24 000 Schweizer Franken. Das können sich Nachsuchende auch in einer Wirtschaftskrise häufig noch leisten. Natürlich werden die ganz teuren Behandlungen manchmal in Frage gestellt, aber im Allgemeinen macht der Kunde keine Abstriche.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Bis anhin kommen die meisten Patienten wohl aus Russland und dem Mittleren Osten. Wie schätzen Sie das Potential für Länder des europäischen Raums, insbesondere solche, mit einem stark verstaatlichten System (z.B. England, Italien, etc.).*

**Jan Sobhani:** Wir sehen jetzt schon Patienten aus diesen Ländern und das Potential ist dementsprechend auch sehr gross, weil überall, wo sie eine lokale oder überregionale Unterversorgung haben – quantitativ zum Beispiel in England, aber auch qualitativ wie zu Beispiel in Italien, – werden sich die Leute nach Alternativen umsehen und sollten sie sich diese Alternativen leisten können, werden sie diese auch beziehen. Die Schweiz, mit ihrem einfachen Zugang zu eingangs erklärten Qualitäten aber auch ihrer Sprachvielfalt hat einen grossen Standortvorteil. Wir sprechen ja schon die Sprache der Menschen, die hierher kommen, das dürfen wir nicht vergessen, gerade wenn sie Italien aber auch Frankreich ansprechen. Von da her gesehen glaube ich, dass wir ein grosses Potential haben, es aber ganz einfach noch nicht wirklich aktiv abschöpfen.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Gibt es spezielle Erwartungen dieser ausländischen Kunden wenn sie in die Schweiz kommen?*

**Jan Sobhani:** Für sie ist speziell, was für uns selbstverständlich ist. Ganz häufig hören wir „wie sauber es hier überall ist“. Das habe ich übrigens auch von einem New Yorker Chirurgen gehört, der sich hier mit einer Patientin aus Saudi Arabien einfinden und kaum glauben konnte, wie sauber er das öffentliche WC in einer Klinik in der Schweiz vorfand. Es sind die Dinge, die für uns eigentlich ganz selbstverständlich sind.

Daneben erwarten sie aber vor allem Professionalität von allen beteiligten Parteien und eine klare transparente Kommunikation, auch, wenn mal nicht alles so rund läuft.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Geht es auch in eine andere Richtung, mit anderen Worten: Gibt es auch Schweizer Patientinnen und Patienten, die Sie ins Ausland vermitteln?*

**Jan Sobhani:** Ja, das machen wir. Neuerdings organisieren wir, mit unserem Partner Dr. Jon Aizpurua, Eizell- und Embryonenspenden für Schweizer Patientinnen in Spanien.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Die Eizell- und Embryonenspende sind in der Schweiz verboten. Wie sichern Sie sich Ihre Vermittlertätigkeit juristisch ab?*

**Jan Sobhani:** Als wir von Dr. Aizpurua angefragt wurden, ob wir seine deutschsprachigen Patienten betreuen könnten, haben wir das natürlich erst juristisch abklären lassen. Uns liegt ein Gutachten von Prof. Poledna vor, welches bestätigt, dass wir juristisch gesehen sicher sein können, d.h. für beide Seiten, für überweisende Ärzte aber auch für uns, die SWIXMED, so kein Risiko besteht.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Was sind Ihre Kriterien für die Auswahl der entsprechenden Zentren?*

**Jan Sobhani:** Für uns war das ja auch Neuland und so haben wir uns zuerst einmal umgehört, wie funktioniert das in der Schweiz, wer hat schon wirklich viele Kunden aus der Schweiz, sprich, wer hat das Vertrauen der Schweizer IVF Zentren. Dabei fanden wir Dr. Aizpurua sehr gut positioniert. Zum anderen ist da die Erfahrung, sprich die Fallzahlen. Und vor allem – und das liegt uns wirklich am Herzen – ist es uns wichtig, dass die medizinische Versorgung wirklich für alle auf Schweizer Niveau stattfindet, die Spenderinnen also die gleiche Qualität der Behandlung erfahren, wie die bezahlende Klientel aus der Schweiz selbst.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Da sind auch immer mehr sog. „Billigangebote“, vor allem aus Ost-Europa. Haben Sie das auch schon recherchiert?*

**Jan Sobhani:** Wir haben so viele Kunden aus diesen Ländern, die hierher kommen, weil sie ihr Gesundheitswesen zur Verzweiflung bringt. Wir sind selber häufig vor Ort, wir kennen das lokale Gesundheitswesen der Oststaaten – denke ich – sehr gut. Ich glaube, es ist fast schon kriminell, wenn man Leute irgendwohin in die Ukraine oder in sonst ein osteuropäisches Land schickt, nur weil die Eizellspende günstiger ist. Läuft alles rund, ist's kein Problem, für den Falle einer Komplikation haben sie ihre Patienten in einem Land mit einer sehr eingeschränkten medizinischen Grundversorgung. Hinzu kommt eine nicht zu kontrollierende Qualität der medizinischen Versorgung von Spenderinnen. Da können wir nicht dahinter stehen.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Für den/die eine(n) oder andere(n) Kollegin(en), könnte ich mir vorstellen, ist der administrative Aufwand so eine Patientin irgendwo anzumelden, relativ gross. Wie läuft das bei Ihnen?*

**Jan Sobhani:** Mit uns funktioniert das folgendermassen: Sie geben der Patientin unsere Adresse und wir übernehmen alles Weitere. Wir haben eine Mitarbeiterin, die

jahrelange Erfahrung auf diesem Gebiet hat, die sich bei SWIXMED ausschliesslich um die Eizellspende kümmert. Es ist uns ein grosses Anliegen, dass wir die zuweisenden Ärzte so gut und eng dokumentieren, wie dies gewünscht wird. Standard ist, dass die Zuweiser wissen, was wie passiert ist, bevor die Patientin wieder zurück in die Praxis kommt, Sie haben dann den Behandlungsplan vorgängig schon erhalten und sie erhalten natürlich auch einen Bericht, was gemacht wurde.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Wie sehen Sie das Potential für die Zukunft?*

**Jan Sobhani:** Sehr gut. Wenn eine Eizell- oder Embryonenspende die einzige Möglichkeit ist, die noch verbleibt, um Kinder zu bekommen, dann wird diese auch wahrgenommen werden. Ich habe ja selber auch Kinder, und glaube heute zu verstehen, was es heisst, keine Kinder bekommen zu können...  
Ich denke auch, dass immer mehr Menschen das Thema wahr nehmen, weil es öffentlich diskutiert und enttabuisiert wird.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Wie sind Sie zum Konzept SWIXMED gekommen?*

**Jan Sobhani:** Die Idee dazu kam von Barbara Zumbühl; sie ist Pflegenotfallfachfrau mit hoher Sprachkompetenz und hat in verschiedenen Kliniken gearbeitet. Immer häufiger wurde sie in der Konsequenz herangezogen, wenn es galt, ausländische Patienten zu betreuen. Deren Feedback und Begeisterung über die umfassend erhaltene Dienstleistung und Betreuung war Auslöser dafür, die Geschäftsidee mit Remy Schleiniger – er ist Ingenieur und Betriebswirtschafter – und mir – Anaesthesiepfleger und Betriebswirtschafter – anzudiskutieren und zu realisieren.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Was finden Sie das Faszinierendste an Ihrer Aufgabe?*

**Jan Sobhani:** Die Menschen, deren Fragestellungen und die persönlichen Kontakte. Weil ich täglich in spannenden Kontakt komme mit Leuten aus allen Winkeln dieser Welt, in die man nicht einfach ganz alltäglich hinreist. Ich bin daher jeden Tag ein bisschen auf Reisen, ohne die Schweiz dabei wirklich immer verlassen zu müssen. Dann sind da die Menschen – Politiker, Intellektuelle, Entscheidungsträger – aus Ihren fremden Ländern, die

wir in einem speziellen Rahmen treffen dürfen; es entstehen Beziehungen zu Persönlichkeiten, die wir sonst vermutlich nie treffen würden. Ich denke, das ist der grosse Reiz dieser Aufgabe.

**Frauenheilkunde aktuell:** *Herr Sobhani herzlichen Dank für dieses Gespräch.*

