Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Vertrag zur Ausrichtung von Finanzhilfen (VAF)

Bundesamt für Sozialversicherungen
16. JAN. 2024
No

(BSV-Nr. 4263)

zwischen der

Schweizerischen Eidgenossenschaft

vertreten durch das

Bundesamt für Sozialversicherungen, Effingerstrasse 20, 3003 Bern

nachfolgend bezeichnet mit BSV

und

Rheumaliga Schweiz

Josefstrasse 92, 8005 Zürich

betreffend

Finanzhilfe zur Förderung der Invalidenhilfe gemäss Art. 74 IVG

für die Jahre 2024 – 2027

1. Grundlagen und Ziele des Vertrages

1.1. Grundlagen

- Art. 74 und 75 IVG (Bundesgesetz vom 19. Juni 1959 über die Invalidenversicherung, SR 831.20)
- Art. 108 – 110 IVV (Verordnung vom 17. Januar 1961 über die Invalidenversicherung, SR 831.201)
- Art. 101bis AHVG (Bundesgesetz vom 20. Dezember 1946 über die Alters– und Hinterlassenenversicherung, SR 831.10)
- Art. 222 – 225 AHVV (Verordnung vom 31. Oktober 1947 über die Alters– und Hinterlassenenversicherung, SR 831.101)
- Bundesgesetz vom 5. Oktober 1990 über Finanzhilfen und Abgeltungen (SuG; SR 616.1)
- Kreisschreiben über die Beiträge an Organisationen der privaten Behindertenhilfe, gültig für Beiträge für die Betriebsjahre 2024 – 2027 (KSBOB)
- Bundesgesetz über den Datenschutz (DSG; SR 235.1)
- Bundesgesetz über die Gleichstellung von Frau und Mann (GIG; SR 151.1)

Das KSBOB 2024–2027 und die dem Vertrag beigefügten Anhänge bilden integrierende Bestandteile dieses Vertrages.

1.2. Ziel und Gegenstand

Gemäss Art. 112c Abs. 2 Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft vom 18. April 1999 unterstützt der Bund gesamtschweizerische Bestrebungen zu Gunsten Behinderter und Betagter. Er gewährt hierzu gestützt auf Art. 74 IVG sprachregional oder national tätigen gemeinnützigen privaten Organisationen Finanzhilfen an die Kosten der Durchführung von den in Art. 108bis IVV und Art. 222 AHVV näher umschriebenen Aufgaben. Der vorliegende öffentlich–rechtliche Vertrag legt Art, Umfang, Qualität und Reporting der zu erbringenden Leistungen sowie dessen Beitragsdach fest. Damit soll die fachgerechte, bedarfsorientierte und kostenbewusste Durchführung der in nachstehender Ziffer 3 aufgeführten Leistungen durch die vertragsnehmende Dachorganisation (DO/VN) gewährleistet werden.

Der Vertrag regelt die mit diesen Leistungen verbundenen Rechte und Pflichten zwischen dem BSV und der DO/VN. Wird ein Teil der vereinbarten Leistungen nicht durch die DO/VN selbst, sondern durch von ihr beauftragte Drittorganisationen erbracht, so haftet die DO/VN gegenüber dem BSV für deren Handlungen. Die DO/VN schliesst mit den Drittorganisationen (UVN) Unterverträge (UV) ab, die mit dem vorliegenden Vertrag und seinen Anhängen konform sind.

2. Die DO/VN

2.1 Kurzporträt (ausführliche Dokumentation siehe Anhang A)

Die Rheumaliga Schweiz (RLS) ist ein gemeinnütziger Verein im Sinne von Art. 60ff.ZGB. Die RLS ist als Dachverband national tätig und vereinigt die kantonalen/regionalen Rheumaligen und die nationalen Patientenorganisationen. Die RLS fördert die Bekämpfung der Rheumaerkrankungen und deren Folgen für die Betroffenen auf gesamtschweizerischer Ebene. Sie lässt sich dabei von den anerkannten Grundsätzen der medizinischen Wissenschaften und der sozialen Arbeit leiten. Die RLS erfüllt ihren Zweck vor allem durch die Erbringung von

Dienstleistungen sowohl für die Betroffenen wie auch für die Mitgliederorganisationen, Fachpersonen und für die breite Öffentlichkeit :

a. Information, Prävention, Sozialarbeit, Förderung der Hilfe zur Selbsthilfe, Förderung der Therapie und Wiedereingliederung, Aus-, Fort- und Weiterbildung. Unterstützung von Fachpersonen, Arbeitgebern.
b. Vertretung der Interessen von Menschen, die in Folge einer rheumatischen Erkrankung behindert sind gegenüber Behörden, Fachleuten, Leistungserbringern und Versicherern.
c. Koordination und Förderung der Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Institutionen ähnlicher Zwecksetzung.

2.2 Leistungserbringer

Mit der Unterzeichnung dieses Vertrages bestätigt die DO/VN, dass sie die in Kap. 2 KSBOB festgelegten Kriterien zum Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung erfüllt.
Die in Ziffer 3 aufgeführten Leistungen werden durch die DO/VN selbst erbracht oder durch Drittorganisationen, mit denen die DO/VN Unterverträge abgeschlossen hat (Rz 2011-2014 KSBOB). Die DO/VN verpflichtet sich, Änderungen der Verhältnisse während der Vertragsperiode unverzüglich dem BSV zur Kenntnis zu bringen. Zugänge von UVN müssen dem BSV zur Genehmigung vorgelegt werden. Abgänge von UVN sind dem BSV zu begründen und Namensänderungen mitzuteilen.

3. Leistungen der DO/VN

3.1 Leistungsbereiche

Die Leistungskategorien werden in folgende Gruppen eingeteilt, vgl. Anhang D und Kap. 3 KSBOB.

Einzelspezifische Leistungen:

- Sozialberatung von Menschen mit Behinderungen und deren Angehörigen Behindertennachweis gemäss Kap. 6

Gruppenspezifische Leistungen:

- Medien und Publikationen; Entwicklung, Herstellung und Verbreitung von Informationsmaterialien und Medien, Informations- und Dokumentationsstelle
- Kurse «Hilfe zur Selbsthilfe (Autonomie)» (mit und ohne Übernachtung) Behindertennachweis gemäss Kap. 6
- Kurse «Soziale Kontakte – Freizeit und Sport» (mit und ohne Übernachtung) Behindertennachweis gemäss Kap. 6
- Treffpunkte für Menschen mit Behinderungen und deren Angehörigen

Leistungen zur Unterstützung und Förderung der Eingliederung Behinderter LUFEB (nicht personenspezifisch):

- Allgemeine Medien– und Öffentlichkeitsarbeit
- Themenspezifische Grundlagenarbeit / Projekte Art. 74 IVG
- Förderung der Selbsthilfe

Die Leistungen werden für folgende Zielgruppe/n erbracht:

- Menschen mit rheumatischen/muskuloskelettalen Erkrankungen (ca. 200 verschiedene Krankheitsbilder wie z.B. Rückenschmerzen, Arthrose, Osteoporose, Arthritis und Weichteilrheuma), ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen.

3.2 Barrierefreiheit – E-Accessibility

Die Organisationen publizieren die Inhalte ihrer Leistungen auf ihrer Internetseite, in ihren digitalen Medien oder ihren Printmedien. Dabei ist ein inhaltlicher und technisch barrierefreier Zugang sicher zu stellen, insbesondere auch für die Zielgruppe/n gemäss Fachkonzept (z. B. mittels einfacher und leichter Sprache, leicht lesbar usw.).

3.3 Qualitative Vorgaben

Die DO/VN garantiert, dass alle in Ziffer 3.1 aufgeführten und in den Fachkonzepten detailliert umschriebenen Leistungen in professioneller Qualität, zweckmässig, effektiv und wirtschaftlich für Behinderte im Sinne des KSBOB erbracht werden. Mit der Vertragsunterzeichnung bestätigt die DO/VN, dass sie die im Anhang E festgehaltenen qualitativen Bedingungen erfüllt und einhält.

3.4 Leistungskoordination

Die DO/VN verpflichtet sich, die Leistungen einerseits mit den UVN im eigenen Vertrag, andererseits mit anderen DO/VN aufeinander abzustimmen und Synergien bestmöglich zu nutzen.

4. Leistungen der IV/AHV

4.1 IV/AHV–Beitrag an die Leistungen nach Ziffer 3

Pro Vertragsjahr können Leistungen bis zum maximalen IV/AHV–Beitrag pro Leistungskategorie mit dem BSV abgerechnet werden, vorbehalten bleiben Kompensationen gemäss Kap. 3.6 KSBOB. Am Ende der Vertragsperiode rechnet das BSV die effektiv erbrachten Leistungen mit den entsprechenden IV/AHV–Beiträgen pro Leistungskategorie mit der DO/VN ab, vgl. Anhang D des vorliegenden Vertrags.

Die bei Gesucheingang ermittelte Eigenleistungsfähigkeit gilt für die gesamte Dauer der Vertragsperiode für DO/VN und UVN und wird für die Festlegung des IV/AHV–Beitrages herangezogen. Die Berechnung der Eigenleistungsfähigkeit erfolgt mittels Festlegung des Kapitalsubstrats und des DB 4. Falls die Summe des geschlüsselten Kapitalsubstrates nach Art. 74 IVG die Vollkosten des Betriebes Art. 74 IVG um das Eineinhalbfache übersteigt, wird der IV/AHV–Beitrag gemäss Rz 1014 KSBOB gekürzt.

Der IV/AHV–Beitrag (Beitragsdach gem. Anhang D) für die Vertragsperiode 2024 – 2027 beträgt pro Jahr

CHF 2'618'558.-

davon max. CHF 1'000'000.- für Leistungen nach Art. 101bis AHVG.

Der jährliche IV/AHV–Beitrag wird in zwei Akontozahlungen, jeweils im März und September durch die ZAS an die DO/VN überwiesen. Die Höhe der Akontozahlungen beträgt grundsätzlich 50 % des jährlichen IV/AHV–Beitrages.

Der IV/AHV–Beitrag für die nicht personenspezifischen Leistungen «Allgemeine Medien– und Öffentlichkeitsarbeit» darf 5 % des Gesamtbeitrages (=100 %) nicht übersteigen (Rz 3010 KSBOB).

Der IV/AHV–Beitrag darf nicht abgetreten werden.

4.2 Entschädigung Dachorganisation (DO-Entschädigung)

Die DO-Entschädigung gemäss KSBOB wird für die Konsolidierungsarbeiten der DO/VN für das Reporting und für die Umsetzung und Durchsetzung der Vorgaben des KSBOB bei den UVN ausgerichtet und jährlich ausbezahlt. Die DO-Entschädigung bleibt grundsätzlich für die gesamte Vertragsperiode 2024 – 2027 gleich und beläuft sich pro Jahr auf

CHF 54'063.-

5. Reporting

Spätestens bis 30.6. nach Abschluss eines Rechnungsjahres gemäss Rz 4019 KSBOB stellt die DO/VN dem BSV sämtliche Unterlagen vollständig via BSV-Erfassungsmappe zur Verfügung. Diese sind gemäss Rz 4012 und 4014 KSBOB insbesondere:

- Organisationsdaten (VZÄ etc.)
- Kosten-/Leistungsrechnung (KLR) DO/VN und UVN
- Klienten-/Leistungsstatistik (KLS) DO/VN und UVN
- Selbsteinschätzung der Leistung (Realisiertes Arbeitsprogramm)
- Fortschreibungstabelle DO/VN und UVN
- Vollständigkeitserklärung DO/VN
- Liste wirtschaftliche Verbindungen

Von jeder Organisation müssen zusätzlich folgende Daten elektronisch zur Verfügung gestellt werden:

- Jahres- und Geschäftsbericht
- Unterzeichneter Revisionsbericht (Testat, Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) oder Bericht der Kontrollstelle
- Vollständigkeitserklärung (diejenigen der UVN sind bei der DO/VN abgelegt)

Für die Mitfinanzierung von Projekten im Rahmen der themenspezifischen Grundlagenarbeit (LUFEB), welche Vollkosten von mehr als CHF 100'000 auslösen, muss ein separates Projektgesuch zwingend vor Projektbeginn eingereicht werden. Das BSV entscheidet nach Möglichkeit innert 60 Tagen über die Mitfinanzierung durch die IV. Die Projektgesuche können auf der Internetseite des BSV heruntergeladen werden.

6. Nachweis der Leistungserbringung

Für die in Ziffer 3.1 aufgeführten Leistungskategorien mit dem Hinweis «Behindertennachweis» muss die DO/VN dem BSV jederzeit bei Bedarf nachweisen, dass die mit dem BSV abgerechneten Leistungen nur an berechtigte Leistungsbeziehende gemäss Kap. 1.3 KSBOB erbracht wurden (Rz 1021 KSBOB).

Die DO/VN erbringt den Nachweis wie folgt:

Pro Leistungskategorie und Berichtsjahr wird eine Exceltabelle mit Namen, Vornamen, Geburtsdatum geführt.

Alternativ kann im Dossier der behinderten Person eine Kopie der Verfügung über die IV–Massnahme oder Geldleistung abgelegt werden. Bei einer Früherfassung ist deren Meldung festzuhalten und nachzuweisen. Das Verfahren wird im Einzelfall mit der DO/VN festgelegt.

Für Tageskurse und Treffpunkte ist kein Nachweis erforderlich.

7. Auskunftspflicht

Die DO/VN und UVN erteilen dem BSV oder vom BSV bezeichneten Drittpersonen gemäss Rz 4005 KSBOB alle erforderlichen Auskünfte im Zusammenhang mit dem Vertrag und gewährt Einsicht in die relevanten Akten und den Zutritt an Ort und Stelle.

8. Sanktionsmassnahmen und Vertragsauflösung

Ist für die DO/VN absehbar, dass sie die vertraglich festgelegten Ziele und Bedingungen nicht vertragsgemäss erfüllen kann, muss sie unverzüglich dem BSV schriftlich die Situation mit einem Vorgehensvorschlag unterbreiten (Rz 4008 KSBOB). Verletzt die DO/VN ihre Auskunftspflicht, kann das BSV die Ausrichtung von Finanzhilfen ablehnen oder die bereits ausgerichteten Beiträge gemäss Art. 40 SuG zurückfordern (Rz 4009 KSBOB).

Erwirkte die DO/VN die Finanzhilfe unter Verletzung von Rechtsvorschriften oder aufgrund eines unrichtigen oder unvollständigen Sachverhaltes, kann das BSV jederzeit vom Vertrag zurücktreten. Mit dem Rücktritt fordert das BSV die bereits ausgerichteten Beiträge gemäss Art. 30 f. SuG zurück. Werden die im Zusammenhang mit der Überprüfung der Einhaltung der Vertragsbestimmungen verlangten Daten und Informationen trotz gewährter Nachfrist nicht, unvollständig oder unkorrekt eingereicht oder bestehen anderweitig begründete Zweifel an der Vertragserfüllung, kann das BSV Akontozahlungen so lange zurückbehalten oder kürzen, bis die Daten und Informationen in hinreichender Qualität vorliegen und verarbeitet werden können bzw. für das BSV die Sicherheit besteht, dass ein vertragskonformer Zustand hergestellt worden ist (Rz 4018 KSBOB).

9. Dauer, Änderungen, Kündigung, Governance

9.1 Dauer

Dieser Vertrag tritt mit vollständiger Unterzeichnung auf den 1. Januar 2024 in Kraft. Er wird für vier Jahre abgeschlossen und dauert bis zum 31. Dezember 2027.

9.2 Änderungen

Änderungen des Vertrages werden schriftlich festgehalten und von beiden Vertragsparteien unterzeichnet. Es besteht kein Anspruch auf eine Anpassung des Vertrages auf Grund einer Leistungserweiterung (zusätzliche oder neue Leistung) oder auf Grund höherer Kosten einer Leistung.

9.3 Kündigung

Der Vertrag kann von jedem Vertragspartner per 30. Juni oder 31. Dezember unter Beachtung einer Kündigungsfrist von sechs Monaten gekündigt werden.

Wird der Vertrag nicht weitergeführt, ist ein Schlussabrechnungssaldo zu vergüten und ein allfällig vorhandener Saldo aus geäufneten Überdeckungsreserven sowie zulasten von Art. 74 IVG gebildeten Rückstellungen oder Fonds dem BSV zurückzuerstatten.

9.4 Governance

Die finanzielle Unterstützung privater Organisationen durch die Invalidenversicherung erfolgt im Hinblick auf ein gemeinsames Engagement zugunsten von Menschen mit Behinderungen im Sinne von Artikel 74 IVG.

Die Beiträge an die Organisationen und die daraus resultierenden Leistungen setzen eine direkte Beziehung zwischen der IV bzw. dem BSV und den subventionierten Organisationen voraus. Diese Beziehung beruht auf den Grundsätzen der Good Governance und des gegenseitigen Vertrauens.

Gute Zusammenarbeit bedeutet, dass Informationen ausgetauscht, Erfahrungen geteilt und beobachtete oder aufgetretene Probleme erörtert werden, um die Schwierigkeiten sowohl der Partnerorganisationen als auch der leistungsempfangenden Personen zu beheben.

10. Veröffentlichung des Vertrages

Das BSV veröffentlicht den vorliegenden Vertrag (inkl. sämtlicher Anhänge) in Anwendung des Bundesgesetzes über das Öffentlichkeitsprinzip in der Verwaltung (Art. 9 Abs. 2, Öffentlichkeitsgesetz, SR 152.3) auf der Webseite des BSV. Zwecks Koordination kann es den Kantonen ebenfalls Auszüge betreffend Leistungen oder Finanzen weiterleiten bzw. entsprechende Auswertungen erstellen.

11. Schlussbestimmungen

Für die Gültigkeit des vorliegenden Vertrages bleiben Beschlüsse von Volk, Parlament und Bundesrat vorbehalten.

Vorliegender Vertrag ist in zwei Exemplaren ausgefertigt worden. Je ein unterzeichnetes Exemplar befindet sich beim BSV und bei der DO/VN.

Bern, den 23. 11. 2023

Für das
Bundesamt für Sozialversicherungen

Florian Steinbacher, Vizedirektor

Thomas Bhend,
Bereichsleiter Controlling, Ressourcen
und Subventionen

Zürich, den 8. 12. 2023

Für
Rheumaliga Schweiz

Franz Stämpfli, Präsident

Valérie Krafft, Geschäftsleiterin

Anhang

- Anhang A Grundlagen der DO/VN
- Anhang B Am VAF angeschlossene Organisationen
- Anhang C Fachkonzepte
- Anhang D Kompensationsgruppen und Mengengerüst
- Anhang E Unterzeichnete Qualitative Bedingungen

Anhang A
Grundlagen der VN

- ☒ Unterzeichnete Statuten Rheumaliga Schweiz (DO/VN)
- ☒ Übersicht Rheuma und RLS 2023 / Zusammensetzung Zentralvorstand
- ☒ Organigramm nationale Geschäftsstelle RLS (ohne Dienstleistungen)
- ☒ Organigramm nationale Geschäftsstelle RLS Bereich Dienstleistungen
- ☒ Aktueller Auszug Eintrag Handelsregister
- ☒ ZEWO-Zertifikat
- ☒ Leitbild Rheumaliga Schweiz
- ☒ Strategiedokument

Rheumaliga Schweiz
Ligue suisse contre le rhumatisme
Lega svizzera contro il reumatismo

Rheumaliga Schweiz RLS

Statuten

Inhalt

I	**Allgemeine Bestimmungen**
II	**Mitgliedschaft**
III	**Organisation**
IV	**Mittel**
V	**Verschiedenes**

Abkürzungen

DV	**Delegiertenversammlung**
RLS	**Rheumaliga Schweiz**
ZGB	**Zivilgesetzbuch**
ZV	**Zentralvorstand**

I Allgemeine Bestimmungen

Art. 1

Name, Sitz

1 Die Rheumaliga Schweiz, abgekürzt RLS, ist ein gemeinnütziger Verein im Sinne von Art. 60ff., ZGB. Die RLS ist als Dachverband national tätig und vereinigt die kantonalen/regionalen Rheumaligen und die nationalen Patientenorganisationen.

2 Die RLS ist parteipolitisch und konfessionell unabhängig.

3 Die RLS ist eine gemeinnützige Organisation.

4 Der Sitz der RLS befindet sich am Ort der Geschäftsstelle.

Art. 2

Grundlagen

1 Leitbild und Verbandspolitik der RLS sind verbindliche Grundlagen dieser Statuten.

Art. 3

Zweck, Aufgaben

1 Die RLS fördert die Bekämpfung der Rheumaerkrankungen und deren Folgen für die Betroffenen auf gesamtschweizerischer Ebene.

Sie lässt sich dabei von den anerkannten Grundsätzen der medizinischen Wissenschaften und der sozialen Arbeit leiten.

2 Die RLS erfüllt ihren Zweck vor allem durch die Erbringung von Dienstleistungen sowohl für Betroffene wie auch für die Mitgliederorganisationen, Fachpersonen und für die breite Öffentlichkeit:

a Information, Prävention, Sozialarbeit, Förderung der Hilfe zur Selbsthilfe, Förderung der Therapie und Wiedereingliederung, Aus-, Fort- und Weiterbildung, Unterstützung von Fachpersonen, Arbeitgebern

b Vertretung der Interessen von Menschen, die in Folge einer rheumatischen Erkrankung behindert sind gegenüber Behörden, Fachleuten, Leistungserbringern und Versicherern

c Koordination und Förderung der Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Institutionen ähnlicher Zwecksetzung

II Mitgliedschaft

Art. 4

Mitgliedschaft

1 Mitglieder der RLS sind:
die kantonalen/regionalen Rheumaligen und die nationalen Patientenorganisationen

Aufnahme

2 Über die Aufnahme von kantonalen/regionalen Ligen, und nationalen Patientenorganisationen entscheidet die DV.

Ehrenmitglieder

3 Zu Ehrenmitgliedern ohne Stimmrecht können Personen ernannt werden, denen die RLS besondere Verdienste zu verdanken hat. Sie werden auf Antrag des ZV durch die DV ernannt.

Gönnermitglieder

4 Als Gönnermitglieder ohne Stimmrecht können Berufsorganisationen im Gesundheitswesen, Fachorganisationen und Institutionen sowie Firmen aufgenommen werden. Der ZV ist für ihre Aufnahme zuständig.

Austritt

5 Ein Austritt für Mitglieder nach Art 4 Abs. 1 ist jederzeit möglich, unter Einhaltung einer Frist von 6 Monaten auf Ende eines Geschäftsjahres. Er ist dem aufnehmenden Organ schriftlich mitzuteilen.

Ausschluss

6 Mitglieder, die ihren Verpflichtungen nicht nachkommen oder den Interessen der RLS zuwiderhandeln, können ausgeschlossen werden. Zuständig ist das aufnehmende Organ.

Art. 5

Kantonale/regionale Rheumaligen, Patientenorganisationen

Organisation

1 Die kantonalen/regionalen Rheumaligen und die nationalen Patientenorganisationen organisieren sich im Rahmen des Leitbildes RLS, der Verbandspolitik und der Rahmenstatuten als rechtlich selbständige Organisationen.

Art. 6

Beiträge

Beitrag an die RLS

1 Die Mitglieder entrichten die von der DV festgelegten Beiträge an die RLS. Die Beiträge sind in einem Reglement festzulegen, welches von der DV zu genehmigen ist (Anhang).

III Organisation

Art. 7
Organe

1 Die Organe der RLS sind:
- a die Delegiertenversammlung (DV)
- b die RLS-Konferenz
- c Die Präsidentenkonferenz (PK)
- d der Zentralvorstand (ZV)
- e die Revisionsstelle

2 Die Geschäftsleitung nimmt Organfunktion im Rahmen der ihr übertragenen Aufgaben und Kompetenzen wahr.

Art. 8
Delegiertenversammlung (DV)

1 Die DV ist das oberste Organ der RLS. Die ordentliche DV findet ein Mal jährlich statt.

Die Einberufung erfolgt wenigstens 1 Monat vor dem Versammlungstag unter Bekanntgabe von Traktanden, Jahresbericht und Budget.

Ausserordentliche DV

2 Der ZV, drei Mitglieder im Sinne von Art. 4 Abs. 1 oder ein Fünftel aller Mitglieder können eine ausserordentliche DV verlangen. Eine ausserordentliche DV muss mindestens 1 Monat im Voraus unter Angabe der Traktanden und Anträge einberufen werden.

Delegierte, Stimmrecht

3 Jede Mitgliederorganisation im Sinne von Art. 4, Abs. 1 delegiert 2 Personen mit Stimmrecht, wobei höchstens 1 davon in einem Anstellungsverhältnis zu einer Mitgliederorganisationen stehen darf.

Gäste aus dem Kreise der Mitgliederorganisationen sind willkommen.

Die Mitglieder des ZV und die Mitarbeitenden der Geschäftsstelle der RLS nehmen mit beratender Stimme teil und können nicht gleichzeitig von einer Mitgliederorganisation delegiert werden.

Jede dieser delegierten Person hat eine Stimme. Stimmvertretung ist nicht möglich.

Beschlussfähigkeit, Abstimmung und Wahlen

4 Jede ordnungsgemäss einberufene DV ist beschlussfähig.

Die DV beschliesst mit dem einfachen Mehr der gültig abgegebenen Stimmen, unter Vorbehalt anderslautender Bestimmungen dieser Statuten. Auf Verlangen des ZV oder eines Drittels der anwesenden Stimmen müssen die Abstimmungen und Wahlen in geheimer Stimmabgabe erfolgen.

Im Falle von Stimmengleichheit hat bei Sachgeschäften der Präsident den Stichentscheid. Bei Wahlen entscheidet im ersten Wahlgang das absolute Mehr, im zweiten Wahlgang das einfache Mehr der abgegebenen Stimmen.

Geschäfte

5 Die DV entscheidet über die folgenden Geschäfte:

a Wahl der Präsidentin / des Präsidenten, der übrigen Mitglieder des Zentralvorstandes und der Revisionsstelle;

b Genehmigung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung, sowie Décharge an den Vorstand

c Genehmigung des Leitbildes und der Verbandspolitik sowie weiterer Grundlagenpapiere auf strategisch-normativer Ebene

d Erlass eines Reglements über die Aufgabenteilung zwischen den Mitgliederorganisationen und der Rheumaliga Schweiz

e Definition der Angebote, Tätigkeiten und Projekte, welche durch die Dachorganisation, kantonale / regionale Rheumaligen und nationale Patientenorganisationen gemeinsam umzusetzen sind.

f Entscheidung über Projekte, die durch Mitgliedorganisationen mitzufinanzieren sind.

g Änderung der Statuten, wozu eine 2/3 Mehrheit erforderlich ist

h Genehmigung des Reglements über die Mitgliederbeiträge

i Ernennung von Ehrenmitgliedern auf Antrag des Vorstandes

j Aufnahme von kantonalen/regionalen Rheumaligen und nationalen Patientenorganisationen

k Ausschluss von kantonalen/regionalen Rheumaligen und nationalen Patientenorganisationen, wobei eine 2/3 Mehrheit erforderlich ist

l Auflösung der RLS

m Beschlussfassung über die Rahmenstatuten der kantonalen / regionalen Rheumaligen und der nationalen Patientenorganisationen.

n Anträge aller Art im Rahmen der Kompetenzordnung. Alle bis zu 60 Tagen vor der DV eingereichten Anträge mit einer schriftlichen Begründung, sind zu traktandieren und an die Mitgliederorganisationen zusammen mit der DV-Einladung zu versenden.

Art. 9

RLS-Konferenz

1 Die RLS-Konferenz setzt sich aus Delegierten der Mitglieder nach Art. 4 Abs. 1 zusammen. Der ZV und die Geschäftsleitung nehmen mit beratender Stimme teil.

Geschäfte

2 Die RLS-Konferenz dient der Meinungsbildung zu aktuellen Fragen und Einbringen neuer Ideen. Sie soll ein Organ des Gedankenaustausches, der Weiterbildung und der Diskussion sein. Sie kann konsultative Abstimmungen zu anstehenden Fragen durchführen, und sie hat ein Antragsrecht an die Delegiertenversammlung.

3 Sie tritt in der Regel einmal im Jahr auf Einladung des ZV zusammen und wird vom Präsidenten / der Präsidentin der RLS geleitet.

Die Einberufung erfolgt wenigstens 1 Monat vor dem Versammlungstag unter Bekanntgabe des Programms.

Stimmberechtigung

4 Pro Mitgliederorganisation nach Art. 4, 1 können 2 Personen mit Stimmrecht delegiert werden. Dabei verteilen sich die Stimmen wie folgt:

a 1 Stimme der strategischen Ebene, (die Präsidentin / der Präsident, die Vizepräsidentin / der Vizepräsident oder ein anderes Mitglied des Vorstandes)

b 1 Stimme der operativen Ebene (die Geschäftsführerin / der Geschäftsführer, die stellvertretende Geschäftsführerin / der stellvertretende Geschäftsführer oder eine andere Person der Ausführungsebene)

Jede dieser delegierten Personen hat eine Stimme. Stimmvertretung ist nicht zulässig.

Gäste aus dem Kreise der Mitgliederorganisationen sind willkommen.

Beschlussfassung 5 Die RLS-Konferenz fasst ihre Beschlüsse mit dem einfachen Mehr der gültig abgegebenen Stimmen.

Art. 10
Präsidenten-konferenz

1 Die Präsidentenkonferenz besteht aus den Präsidenten der Mitgliederorganisationen gemäss Art. 4, Abs 1. Der Vizepräsident vertritt bei Verhinderung den Präsidenten.

2 Die PK kann bei Bedarf durch den ZV einberufen werden oder wenn 1/3 der Präsidenten dies verlangt.

3 Die PK hat folgende Aufgaben:

a) Der ZV kann die PK als beratendes Organ beiziehen

b) Die PK hat ein Vorschlags- und Antragsrecht an die übrigen Organe der RLS

c) Vor Erlass und Änderung von Statuten, Leitbild, Verbandspolitik sowie weiterer Grundlagenpapiere auf strategisch-normativer Ebene ist ihre Meinung einzuholen.

Art. 11
Zentralvorstand (ZV)

1 Der ZV ist das Führungsorgan der RLS. Er ist verantwortlich für eine effiziente Vereinsarbeit, Vereinspolitik, für die strategische und zukunftsorientierte Entwicklung der RLS sowie die Geschäftsführung. Er bereitet die Geschäfte zuhanden der DV und der RLS-Konferenz vor und sorgt für den Vollzug der Beschlüsse. Der Zentralvorstand kann die Geschäftsführung ganz oder teilweise nach Massgabe eines Geschäftsreglements einer Geschäftsleitung übertragen.

Zusammensetzung, Amtsdauer

2 a Der ZV besteht aus sieben bis elf Mitgliedern. Bei der Zusammensetzung des ZV ist auf eine angemessene Vertretung der Sprachregionen, der Patienten und der medizinischen Berufe zu achten.

b Die Wahl der ZV-Mitglieder erfolgt für eine Amtsdauer von vier Jahren. Wiederwahl ist möglich

c Der ZV konstituiert sich mit Ausnahme der Präsidentin / des Präsidenten selbst

d Stellvertretung ist ausgeschlossen

e Die Geschäftsleitung der RLS nimmt an den Sitzungen mit beratender Stimme teil

Aufgaben

3 Der ZV ist zuständig für alle Geschäfte, die nicht durch Gesetz, Statuten oder Reglement einem andern Organ zugeordnet sind. Er ist insbesondere zuständig für:

a Wahl einer Geschäftsleiterin/eines Geschäftsleiters RLS

b Überprüfung der Statuten in Bezug auf die Einhaltung der Rahmenstatuten der kantonalen/regionalen Rheumaligen und der nationalen Patientenorganisationen

c Genehmigung des Jahresbudgets

d Einsetzung, Überwachung und Auflösung von Kommissionen und Projektgruppen

e Regelung der Zeichnungsberechtigung

f Genehmigung von Reglementen

g Vorbereitung der DV

h Vorbereitung der RLS-Konferenz

i Überwachung der Umsetzung der Beschlüsse der DV und der RLS-Konferenz

j Beitritt und Austritt bei anderen Organisationen

k Vorschlag von Ehrenmitgliedern

l Aufnahme von Gönnermitgliedern

Art. 12

Revisionsstelle

1 Vorausgesetzt, dass nicht zwingende gesetzliche Vorschriften dieser Bestimmung entgegenstehen, führt die gesetzliche Revisionsstelle jährlich eine eingeschränkte Revision durch, sofern die Mitgliederversammlung nicht beschliesst, dass die Buchführung ordentlich geprüft werden muss oder auf eine Revision verzichtet wird. Die Revisionsstelle erstattet der Mitgliederversammlung schriftlich Bericht.

2 Die Revisionsstelle wird jährlich durch die DV bestätigt.

Art. 13
Kommissionen, Projektgruppen

1 Der ZV kann zur Behandlung und Erfüllung wiederkehrender Aufgaben Kommissionen und für die Bearbeitung von Projekten Projektgruppen bilden.

Art. 14
Geschäftsleitung

1 Die Geschäftsleitung führt die Geschäftsstelle. Diese unterstützt den ZV in dessen Führungsaufgaben, sowie alle Organe und Gremien des Vereins. Die Geschäftsleitung sorgt für die Koordination aller Tätigkeiten, setzt die Beschlüsse um und vertritt die RLS nach aussen.

IV Mittel

Art. 15
Finanzierung

1 Die RLS finanziert sich über:

a Spenden, Gönnerbeiträge, Sponsoring, Legate
b Dienstleistungserträge
c Einnahmen aus der Erfüllung von Leistungsaufträgen, Subventionen
d Mitgliederbeiträge
e Andere Erträge

Art. 16
Haftung

Für die Verbindlichkeiten des Vereins haftet ausschliesslich das Vereinsvermögen unter Ausschluss jeglicher über die Beitragspflicht hinausgehenden Haftung der Mitglieder.

V Verschiedenes

Art. 17
Auflösung und Liquidation

1 a Der Beschluss über die Auflösung der RLS bedarf der 2/3 Mehrheit der an einer DV gültig abgegebenen Stimmen.
b Das verbleibende Vermögen ist für gemeinnützige Zwecke im Sinne von Art. 3 zu verwenden.

Art. 18
Geschäftsjahr

Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

Art. 19
Schluss-bestimmungen

1 Die deutsche und französische Fassung dieser Statuten sind einander gleichgestellt. Der Gerichtsstand befindet sich am Sitz der RLS.

2 Die vorliegenden Statuten wurden an der ausserordentlichen DV vom 13. November 2020 genehmigt. Sie ersetzen die seit dem 24. April 1958 ursprünglich gültigen, letztmals 1999, 2001 und 2009 geänderten Statuten und treten ab 14. November 2020 in Kraft. An der DV vom 20. Mai 2011 wurden diese Statuten unter Art. 8, Ziffer 5 n ergänzt.

Rheumaliga Schweiz

Franz Stämpfli
Präsident

Valérie Krafft
Geschäftsleiterin

Rheumaliga Schweiz
Ligue suisse contre le rhumatisme
Lega svizzera contro il reumatismo

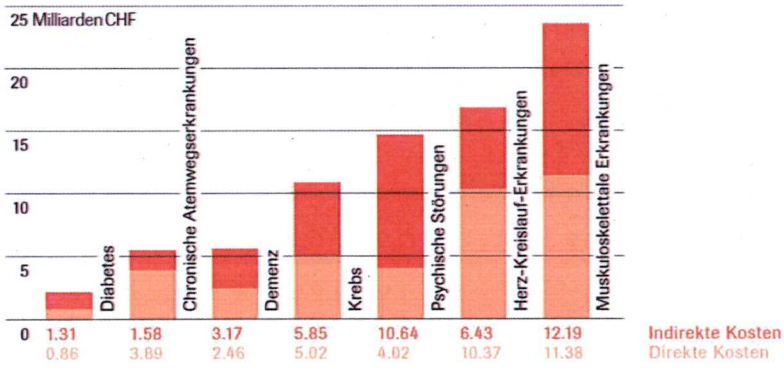
Rheuma und Rheumaliga Schweiz

Rheuma – eine Volkskrankheit

In der Schweiz sind **2 Millionen Menschen** und somit etwa 25% der Bevölkerung an Rheuma erkrankt. Neben Erwachsenen können auch Kinder und Jugendliche bereits an rheumatischen Erkrankungen leiden (Prävalenz: ca. 1 bis 2 von 1000 Kindern).

Rheuma umfasst alle Erkrankungen des Bewegungsapparats und lässt sich grob in Arthrose, Arthritis, Rückenschmerzen, Osteoporose und Weichteilrheuma einteilen. Für die Betroffenen bedeutet eine Diagnose oft Schmerzen, eingeschränkte Selbständigkeit, verringerte Lebensqualität, Verunmöglichung einer Erwerbstätigkeit und verringerte soziale Teilhabe. Bei schweren Verläufen verursacht Rheuma Behinderungen und Pflegebedürftigkeit. Die Mehrzahl dieser rheumatischen Erkrankungen verläuft **chronisch** und ist bis heute unheilbar. Die Diagnose bedeutet einen tiefen **Einschnitt im Leben** der Betroffenen, denn die Krankheit konfrontiert Betroffene und ihre Angehörigen mit vielfältigen Problemen.

Muskuloskelettale Erkrankungen gehören in ihrer Gesamtheit zu den hochprävalenten Erkrankungen und weisen deshalb **sehr hohe Kosten** auf. Wie die folgende Abbildung zeigt, verursachen sie innerhalb der nichtübertragbaren Erkrankungen höchste direkte (medizinische) als auch indirekte Kosten (z. B. durch Fehlzeiten am Arbeitsplatz).



Quelle: Wieser et al (2014), S. 97 & 99.

Durch einen gesunden Lebensstil lassen sich rheumatische Erkrankungen jedoch beeinflussen oder gar vermeiden. Die wichtigsten **Präventionsmöglichkeiten** umfassen körperliche Aktivität, gesunde Ernährung, Vermeidung von Übergewicht sowie Verzicht auf Rauchen oder Alkohol.

Die Behandlungsmöglichkeiten bei rheumatischen Erkrankungen unterscheiden sich je nach Form, können aber entweder in konservative Verfahren oder operative Eingriffe unterteilt werden. Ziel der Therapie ist es immer, die Schmerzen zu reduzieren und die Funktionsfähigkeit des Körpers zu erhalten oder zu verbessern. Nicht selten leiden die Betroffenen unter starken Nebenwirkungen der Behandlung.

Die Rheumaliga Schweiz

«Im Zentrum der Bemühungen steht der Mensch mit seinem Bedürfnis nach gesundheitlichem Wohlbefinden, Beschwerdefreiheit und Lebensqualität. Die Rheumaliga unterstützt gesunde Menschen durch Prävention und Information bei der Erhaltung ihrer Gesundheit. Menschen mit eingeschränkter Gesundheit erfahren Hilfe durch medizinische, therapeutische, soziale und präventive Massnahmen.»

Die Rheumaliga Schweiz (RLS) ist ein gemeinnütziger Verein. Die Rheumaliga fördert die Bekämpfung rheumatischer Erkrankungen seit ihrer Gründung im Jahr 1958 und leistet seit 60 Jahren eine wichtige Arbeit im Bereich der Beratung, Prävention, Aufklärung und Sensibilisierung. Mit einem breiten Informationsangebot möchte die Rheumaliga Rheumabetroffene, Angehörige und Interessierte kostengünstig über verschiedene relevante Themen informieren und aufklären. Mit ihren Leistungen greift sie Bedürfnisse auf, die weder die öffentliche Hand noch gewinnorientierte Anbieter genügend abdecken.

Organisatorisch besteht sie aus einer nationalen Geschäftsstelle und 17 kantonalen und regionalen Rheumaligen sowie sechs nationalen Patientenorganisationen. Sie ist auf nationaler und internationaler Ebene mit Organisationen und Vereinen vernetzt. Unsere kompetenten Fachpartner unterstützen uns auf medizinisch-fachlicher Ebene und in gesundheitspolitischen Belangen.

Die Rheumaliga Schweiz ist steuerbefreit und orientiert sich an den Richtlinien der ZEWO und trägt deren Gütesiegel.

Kader der Geschäftsstelle

Valérie Krafft, Geschäftsleiterin

Katrin Bleil, Leiterin HR & Administration

Stefanie Wipf, Barbara Zindel, Co-Leiterinnen Dienstleistungen

Monika Siber, Leiterin Kommunikation

Mitglieder des Zentralvorstands

Franz Stämpfli, Präsident, Fürsprecher und Notar, Bern Mitglied im Ausschuss

Dr. med. Isabelle Gabellon, Vizepräsidentin, Vevey (bis Mai 2023)

Dr. med. Daniel Aeberli, Kehrsatz (ab Mai 2023)

Kurth Birri, Quästor, Vilters, Mitglied im Ausschuss

Lic. iur. René Bräm, Zürich

Roger Hilfiker, Sitten

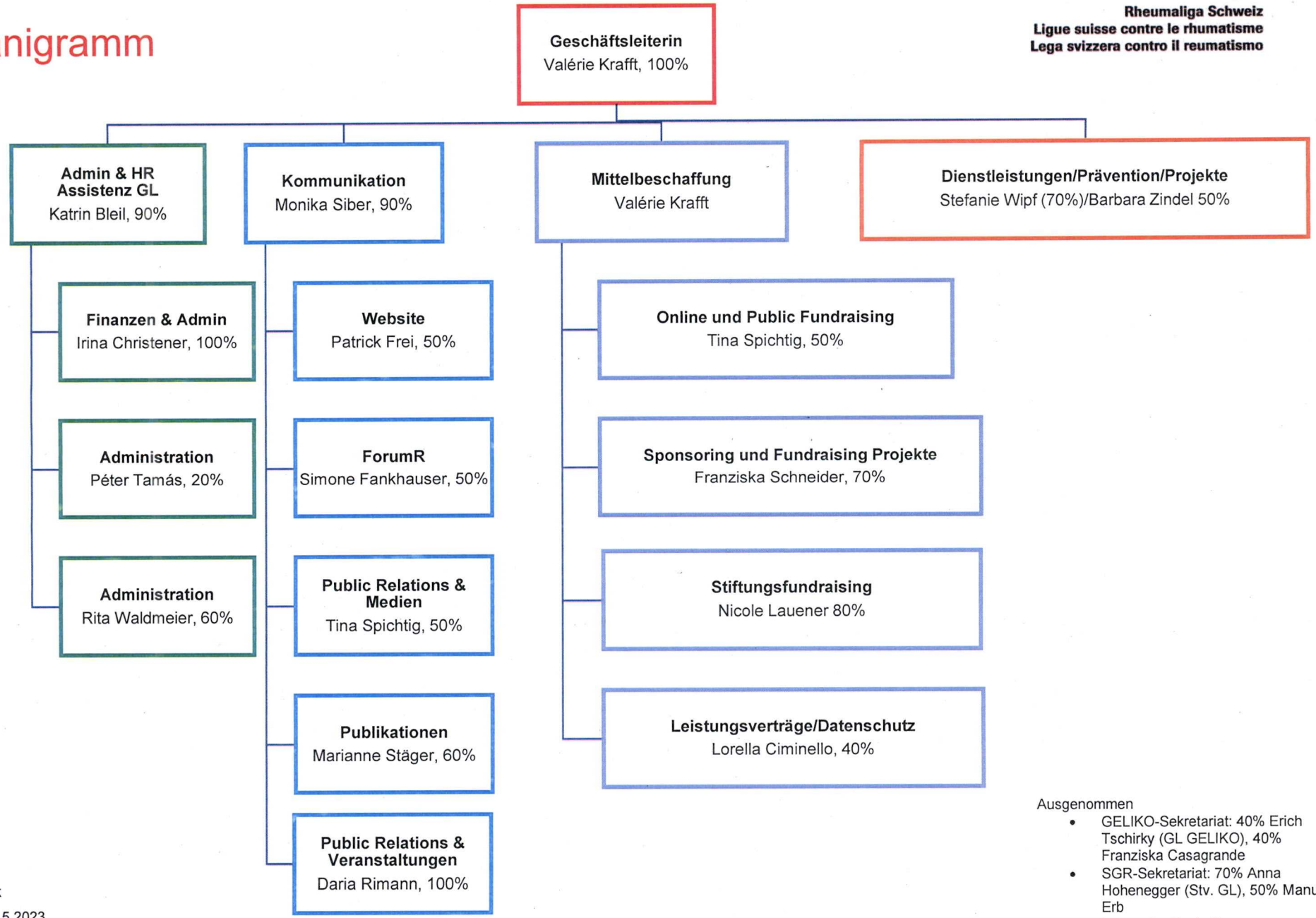
Gabriella Chiesa Tanner, Luzern

Andrea Möhr, Kerzers

Nationale Geschäftsstelle RLS

Organigramm

Rheumaliga Schweiz
Ligue suisse contre le rhumatisme
Lega svizzera contro il reumatismo



Ausgenommen

- GELIKO-Sekretariat: 40% Erich Tschirky (GL GELIKO), 40% Franziska Casagrande
- SGR-Sekretariat: 70% Anna Hohenegger (Stv. GL), 50% Manuela Erb
- Lernende: Rocio Guzman

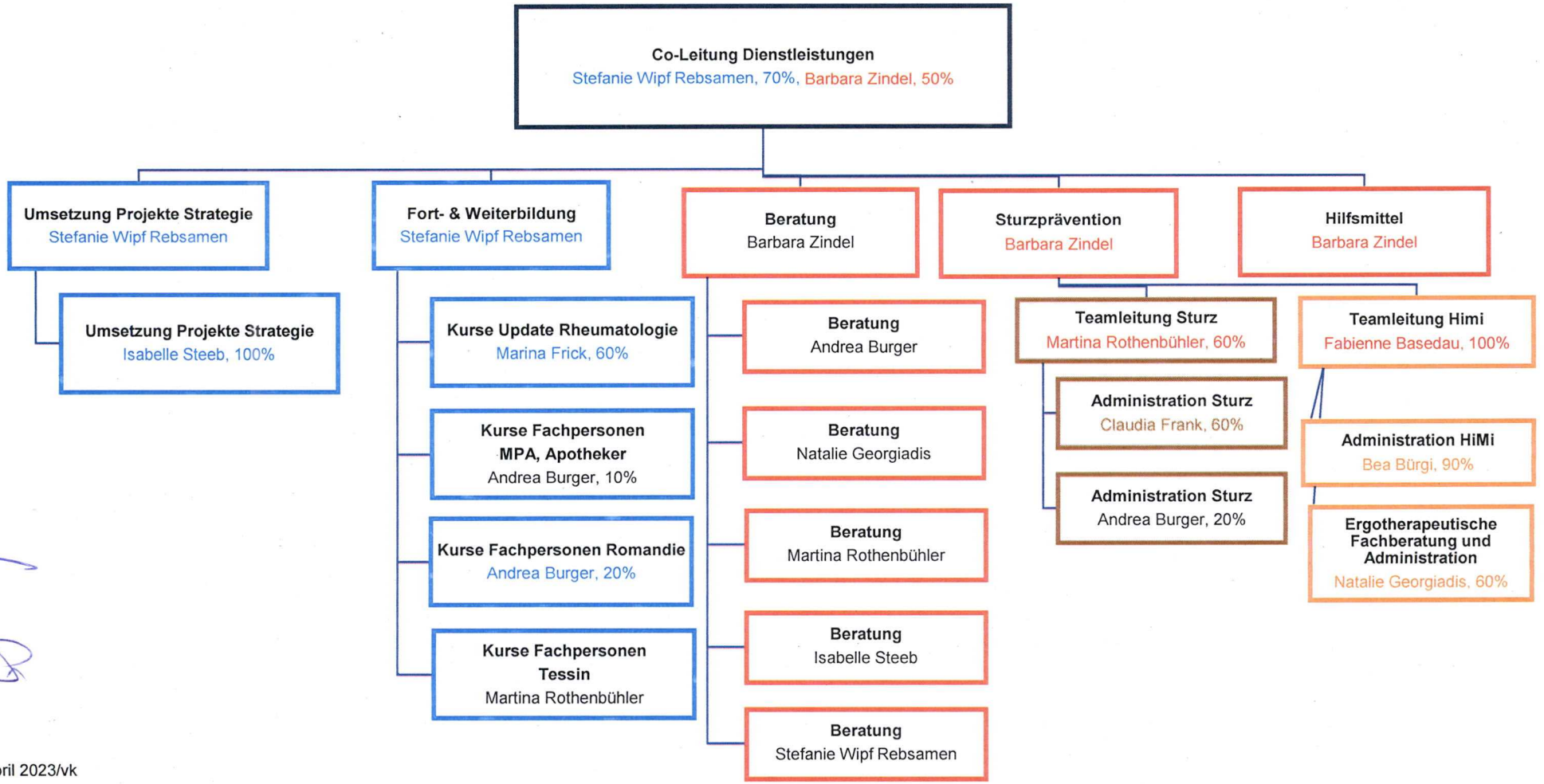
Stand: April 2023/vk

Organigramm per 1.5.2023

Nationale Geschäftsstelle RLS

Organigramm Bereich Dienstleistungen

Rheumaliga Schweiz
Ligue suisse contre le rhumatisme
Lega svizzera contro il reumatismo



Stand: April 2023/vk
Organigramm per 1.5.2023

TC

Handelsregisteramt des Kantons Zürich

Firmennummer	Rechtsnatur	Eintragung	Löschung	Übertrag CH-020.6.900.419-3 von: CH-020.6.900.419-3/a auf:	1
CHE-107.820.186	**Verein**	20.05.1968			

Alle Eintragungen

Ei	Lö	Name	Ref	Sitz
1	4	~~Schweizerische Rheumaliga~~	1	Zürich
4		**Rheumaliga Schweiz**		

Ei	Lö	Mittel, Haftung, Nachschusspflicht und weitere Pflichten der Mitglieder
1	4	~~Organisation: Zentralvorstand, besteht aus Präsident, Vizepräsident, Quästor und höchstens vierzehn weiteren Mitgliedern.~~
4	8	~~Organisation: Delegiertenversammlung, Konferenz, Zentralvorstand von 9 - 11 Mitgliedern und Kontrollstelle.~~
1	4	~~Mittel: Seine Mittel beschafft sich der Verein durch Mitgliederbeiträge, Sammlungen und ähnliche Aktionen, Legate, Schenkungen, Zuwendungen sowie Beiträge der öffentlichen Hand.~~
4	8	~~Mittel: Spenden, Gönnerbeiträge, Sponsoring, Legate, Dienstleistungserträge, Einnahmen aus der Erfüllung von Leistungsaufträgen, Subventionen, Mitgliederbeiträge, diverse Erträge.~~
8		Mittel: Spenden, Gönnerbeiträge, Sponsoring, Legate, Dienstleistungserträge, Einnahmen aus der Erfüllung von Leistungsaufträgen, Subventionen, Mitgliederbeiträge, andere Erträge.

Ei	Lö	Domiziladresse
1	6	~~Renggerstrasse 71~~ ~~8038 Zürich~~
6		Josefstrasse 92 8005 Zürich

Ei	Lö	Zweck
1	4	~~Der Verein bezweckt nach Massgabe näherer Umschreibung in den Statuten die Förderung der Bekämpfung des Rheumatismus auf gesamtschweizerischer Ebene.~~
4	8	~~Die RLS fördert die Bekämpfung der Rheumaerkrankungen und deren Folgen für die Betroffenen auf gesamtschweizerischer Ebene. Sie lässt sich dabei von den anerkannten Grundsätzen der medizinischen Wissenschaften und der sozialen Arbeit leiten. Die RLS erfüllt ihren Zweck vor allem durch: a) Information, Aus-, Fort- und Weiterbildung, Prävention, Sozialarbeit, Unterstützung von Fachpersonen, Förderung der Hilfe zur Selbsthilfe, Therapie und Wiedereingliederung b) Vertretung der Interessen von Menschen, die in Folge einer rheumatischen Erkrankung behindert sind gegenüber Behörden, Fachleuten, Leistungserbringern und Versicherern c) Koordination und Förderung der Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Institutionen ähnlicher Zwecksetzung.~~
8		Der Verein fördert die Bekämpfung der Rheumaerkrankungen und deren Folgen für die Betroffenen auf gesamtschweizerischer Ebene. Er lässt sich dabei von den anerkannten Grundsätzen der medizinischen Wissenschaften und der sozialen Arbeit leiten. Der Verein erfüllt seinen Zweck vor allem durch die Erbringung von Dienstleistungen sowohl für Betroffene wie auch für die Mitgliederorganisationen, Fachpersonen und für die breite Öffentlichkeit: Information, Prävention, Sozialarbeit, Förderung der Hilfe zur Selbsthilfe, Förderung der Therapie und Wiedereingliederung, Aus-, Fort- und Weiterbildung, Unterstützung von Fachpersonen, Arbeitgebern; Vertretung der Interessen von Menschen, die in Folge einer rheumatischen Erkrankung behindert sind gegenüber Behörden, Fachleuten, Leistungserbringern und Versicherern; Koordination und Förderung der Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Institutionen ähnlicher Zwecksetzung.

Ei	Lö	Weitere Adressen

Ei	Lö	Bemerkungen, Angaben betreffend Übernahme von Aktiven und Passiven	Ref	Statutendatum
			1	13.05.1965
			1	(2778/1968)
			4	04.05.2001
			4	09.05.2003
			8	05.06.2009
			8	20.05.2011

Ref	TR-Nr	TR-Datum	SHAB	SHAB-Dat.	Seite / Id	Ref	TR-Nr	TR-Datum	SHAB	SHAB-Dat.	Seite / Id
0	(Auslassung)			(Auslassung)		5	21866	02.08.2004	151	06.08.2004	16 / 2393148

Zürich, 21.06.2021

Fortsetzung auf der folgenden Seite

Handelsregisteramt des Kantons Zürich

CHE-107.820.186	Rheumaliga Schweiz	Zürich	2

Alle Eintragungen

Ref	TR-Nr	TR-Datum	SHAB	SHAB-Dat.	Seite / Id	Ref	TR-Nr	TR-Datum	SHAB	SHAB-Dat.	Seite / Id
1	13388	09.08.1990	160	20.08.1990	3343	6	359	09.01.2007	9	15.01.2007	22 / 3724968
2	8438	19.04.1999	78	23.04.1999	2646	7	34857	14.12.2007	247	20.12.2007	33 / 4256650
3	22525	24.08.2001	167	30.08.2001	6708	8	37877	26.11.2013	232	29.11.2013	1207863
4	33976	03.12.2003	237	09.12.2003	20 / 2019636	9	16751	11.05.2017	94	16.05.2017	3523679

Ei	Ae	Lö	Personalangaben	Funktion	Zeichnungsart
1		2	~~Rezzonico, Dr. Giorgio, von Lugano, in Lugano~~	~~Präsident des Vorstandes~~	~~Kollektivunterschrift zu zweien~~
1		3	~~Räber-Kühnis, Dr. Josef, von Küssnacht am Rigi, in Brugg~~	~~Mitglied des Vorstandes + Quästor~~	~~Kollektivunterschrift zu zweien~~
1		2	~~Belart, Dr. Walter, von Brugg, in Zürich~~	~~Mitglied des Vorstandes~~	~~Kollektivunterschrift zu zweien~~
1		5	~~Dalvit, Gisela, von Zürich, in Oberrieden~~	~~Geschäftsführer~~	~~Kollektivunterschrift zu zweien~~
2		7	~~Vischer, Prof. Dr. Thomas, von Basel, in Carouge GE~~	~~Präsident des Vorstandes~~	~~Kollektivunterschrift zu zweier~~
3		7	~~Rohner, Fridolin, von Wislikofen, in Brugg~~	~~Mitglied des Vorstandes + Quästor~~	~~Kollektivunterschrift zu zweien~~
5			Krafft, Valérie, von Genf, in Basel	Geschäftsführerin	Kollektivunterschrift zu zweien
6		8	~~Strittmatter, Dr. Regine, deutsche Staatsangehörige, in Laufenburg~~	~~stellvertretende Geschäftsführerin~~	~~Kollektivunterschrift zu zweien~~
7			Stämpfli, Franz, von Moosseedorf, in Innertkirchen	Präsident des Vorstandes	Kollektivunterschrift zu zweien
7			Birri, Kurth, von Zeihen, in Vilters-Wangs	Mitglied des Vorstandes + Quästor	Kollektivunterschrift zu zweien
8		9m	~~Altintas-Barutcu, Kadriye, von Zürich, in Schlieren~~		~~Kollektivunterschrift zu zweien~~
	9		Saklamaz, Kadriye, von Zürich, in Schlieren		Kollektivunterschrift zu zweien

Zürich, 21.06.2021

Kanton Zürich
Handelsregisteramt
Beglaubigter Auszug
Der Registerführer i.V.

Dieser Auszug aus dem kantonalen Handelsregister hat ohne die nebenstehende Originalbeglaubigung keine Gültigkeit. Er enthält alle gegenwärtig für diese Firma aktuellen Eintragungen sowie allfällig seit 09.08.1990 gestrichene Eintragungen. Auf besonderes Verlangen kann auch ein Auszug erstellt werden, der lediglich alle gegenwärtig aktuellen Eintragungen enthält.

ZERTIFIKAT

Der Verein **Rheumaliga Schweiz**, Zürich,
erhält das Recht zur Führung des Zewo-Gütesiegels
vom 1.1.2020 bis 31.12.2024.

ZEWO
ZERTIFIZIERT CERTIFIÉ CERTIFICATO

Stiftung Zewo

Kurt Grüter
Präsident

Martina Ziegerer
Geschäftsleiterin

Leitbild

Einleitung

Die Rheumaliga Schweiz fördert seit ihrer Gründung im Jahre 1958 die Bekämpfung der Rheumaerkrankungen. Sie versteht sich als Gesamtheit bestehend aus der Zentrale mit ihren Organen und der Geschäftsstelle, den kantonalen/regionalen Rheumaligen mit ihren Beratungsstellen und den Patientenorganisationen.

Die Rheumaliga Schweiz ist eine Nonprofit-Organisation. Mit ihren Leistungen will sie vor allem auf Bedürfnisse eingehen, die weder von der öffentlichen Hand noch von gewinnorientierten Anbietern genügend abgedeckt werden.

Im Zentrum aller Bemühungen steht der Mensch mit seinem Bedürfnis nach gesundheitlichem Wohlbefinden, Beschwerdefreiheit und Lebensqualität.

- Menschen mit intakter Gesundheit werden durch Prävention und Information bei der Erhaltung ihrer Gesundheit unterstützt.
- Menschen mit eingeschränkter Gesundheit erfahren durch medizinische, therapeutische, soziale und präventive Massnahmen Hilfe.

Im Bereich der Rheumaerkrankungen bestehen medizinische, psychologische, soziale und gesellschaftliche Probleme, die Lösungen bedürfen.

Das Leitbild ist eine verbindliche Entscheidungs- und Handlungsgrundlage für die Zentrale mit ihren Organen und der Geschäftsstelle, die kantonalen/regionalen Rheumaligen mit ihren Beratungsstellen und die Patientenorganisationen.

Rheumakrankheiten

Erkrankungen des rheumatischen Formenkreises können neben dem Bewegungsapparat auch innere Organe befallen. Sie können stärkste Schmerzen hervorrufen, die Bewegungsfreiheit einschränken und durch Zerstörungen und/oder Versteifungen von Gelenken schwerwiegende Folgen für die Betroffenen haben.

Die häufigsten Krankheitsbilder sind:

- Arthrosen
  z.B. Hüft- und Kniegelenkarthrosen
- Schmerzsyndrome bei Wirbelsäulenerkrankungen
  z.B. Abnützungen, Fehlhaltungen, Bandscheibenschäden, Scheuermannsche Krankheit
- Entzündlicher Rheumatismus
  z.B. Rheumatoide Arthritis (Polyarthritis), Spondylarthropathien
- Weichteilrheumatismus
  z.B. Fibromyalgie, steife Schultern, Tennis-Ellbogen, Sehnenscheidenentzündungen
- Osteoporose (Knochenschwund)
- Kollagenosen (Bindegewebsrheuma)
  z.B. Lupus erythematodes, Sklerodermie, Polymyalgie
- Rheumatismus und Infektionen
  z.B. Arthritis nach bakteriellen oder viralen Infekten, durch Zeckenbisse, nach Harnwegsinfektion
- Kristallablagerungskrankheiten
  z.B. Gicht

Prävention

Die funktionelle Unabhängigkeit des Menschen ist eine wichtige Voraussetzung für die soziale, berufliche und gesellschaftliche Integration. Die verschiedenen Arten der Prävention wollen diese möglichst bewahren und fördern:

- Primäre Prävention mit dem Zweck, die ursprüngliche Gesundheit zu erhalten.
- Sekundäre Prävention mit dem Ziel, Wiedergenesene vor Rückfällen zu bewahren.
- Tertiäre Prävention mit der Absicht, eingeschränkte Funktionen zu verbessern und weitere Verschlechterungen zu verhindern.

Beratung, Begleitung, Selbsthilfe, Information

Menschen mit Rheuma und deren Angehörige sollen gezielt, bedarfsgerecht und koordiniert unterstützt werden mit dem Ziel, den Betroffenen eine möglichst hohe Lebensqualität zu ermöglichen. Im Zentrum der Bemühungen steht die soziale Integration. Die Rheumaliga Schweiz fördert aktiv die Hilfe zur Selbsthilfe.

Forschung

Die Förderung und Unterstützung gezielter Forschung in den Bereichen Epidemiologie, Klinik, Prävention, Behandlung und Beratung tragen zum Fortschritt bei und stellen die praktische Umsetzung auf sichere Grundlagen. Im Vordergrund steht die Förderung einer ganzheitlichen und interdisziplinären Betrachtungsweise.

Gesetzgebung

Die Rheumaliga Schweiz engagiert sich für moderne, zukunftsorientierte Rahmenbedingungen.

Die Gesetzgebung mit den entsprechenden Leistungsaufträgen bilden den staatlichen Rahmen für die Dienstleistungen der Schweizerischen Rheumaliga.

Rheumaliga Schweiz
Ligue suisse contre le rhumatisme
Lega svizzera contro il reumatismo

Strategie und Businessplan 2023 – 2027

Rheumaliga Schweiz und nationale Geschäftsstelle

Valérie Krafft, Geschäftsleiterin Rheumaliga Schweiz

Zürich, 3. März 2023

Rheumaliga Schweiz · Josefstrasse 92 · 8005 Zürich · Telefon 044 487 40 00 · Bestellungen 044 487 40 10 · Fax 044 487 40 19
E-mail info@rheumaliga.ch · www.rheumaliga.ch · Postkonto 80-2042-1 · MwST-Nr. CHE-107.820.186 MWST ·
Bank UBS AG Zürich, IBAN: CH83 0023 0230 5909 6001 F

Zusammenfassung

Schlussfolgerung aus den Strategiepapieren «Nationale Strategie Muskuloskelettale Strategie 2017-2022» und «Strategie und dem Businessplan 2018-2022»

«Nationale Strategie Muskuloskelettale Strategie 2017-2022»

Im Jahr 2017 wurde die erste «Nationale Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen (2017 – 2022)» verabschiedet. Die MSK-Strategie hatte zum Ziel, die strategische Ausrichtung der Aktivitäten aller Akteure in den Bereichen der Früherkennung und Prävention von Risikofaktoren sowie in der Versorgung und Behandlung von Betroffenen vorzugeben. Sie entstand im Kontext der Strategie zur Prävention der nicht übertragbaren Erkrankungen (NCD-Strategie) des BAG und spiegelte die gesellschaftliche Relevanz muskuloskelettaler Erkrankungen wider.

Eine Zwischenevaluation aus dem Jahr 2020 zeigte zwar, dass die MSK-Strategie einen Mehrwert für die meisten Akteure darstellte, aber dass eine zielgerichtete Koordination der Akteure und eine systematische Einordnung der einzelnen Tätigkeiten unter dem Dach der MSK-Strategie kaum möglich war. Zudem zeigte sich, dass die Handlungsfelder zu breit waren und in den letzten 5 Jahren nicht in die Praxis umgesetzt werden konnten.

Für die Folgestrategie wird vorgeschlagen, die Grundlagen der MSK-Strategie zu aktualisieren und in eine Folgestrategie «Rheumaliga Schweiz 2023 – 2027» aufzunehmen. Die in der MSK-Strategie erwähnten Handlungsfelder sollen mit Fokus auf die Umsetzbarkeit durch die Rheumaliga Schweiz, ihre Mitgliederorganisationen und Schlüsselpartner (SGR, hpr) definiert werden.

«Strategie und Businessplan 2018-2022»

Im Jahr 2018 wurden «Strategie und Businessplan 2018-2022» verabschiedet. Die Umsetzung wird anhand der 4 strategischen Handlungsfelder evaluiert.

Der Betroffenenrat, die Broschürenserie «kurz&knapp» für Personen mit Migrationshintergrund und das Projekt KOMPASS wurden unter anderem im Rahmen des ersten strategischen Handlungsfeld «Umsetzung Nationale Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen (MSK)» umgesetzt.

Im zweiten strategischen Handlungsfeld «Kerndienstleistungen 2018 – 2022» hat die nationale Geschäftsstelle ihre Kerndienstleistungen weiterentwickelt. Speziell in den Pandemiejahren ist das Online-Angebot massiv gewachsen und hat sich fortwährend an die veränderten Bedürfnisse der Betroffenen angepasst. Insgesamt ist die Nachfrage nach allen Leistungen der nationalen Geschäftsstelle gestiegen. Die angestrebte engere Zusammenarbeit mit den Mitgliederorganisationen konnte nur in Einzelfällen erreicht werden. Der Kostendeckungsbeitrag der erbrachten Dienstleistungen konnte nicht wesentlich verbessert werden.

Das dritte strategische Handlungsfeld «Finanzierung 2018-2022» war geprägt von Unsicherheit und Veränderung, welche die Corona-Pandemie ergab. Die nationale Geschäftsstelle konnte zwar die Pandemiejahre 2020 und 2021 mit guten Abschlüssen und kaum Defizit abschliessen, die Zukunft allerdings zeigt sich sowohl für die nationale Geschäftsstelle als auch für ihre Mitgliederorganisationen als eher unsicher. Diesbezüglich ist es wichtig, die aktuellen Finanzierungspfeiler zu stärken und auszubauen (Sponsoring, Projektbeiträge, Gelder der öffentlichen Hand, Ertrag aus Dienstleistungen, etc.) sowie neue Wege auszuloten und auszuprobieren. In Bezug auf die Gesamtorganisationen wird es wichtig sein, Dienstleistungen und Bereiche inkl. deren Finanzierung zu definieren und Prioritäten zu setzen.

Die interne Kultur und das Vertrauen innerhalb der Rheumaliga in der Schweiz konnten insgesamt stabilisiert werden – das vierte strategische Handlungsfeld «Management und Organisation» bleibt aber für die Zukunft weiterhin aktuell. Das gemeinsame Vorgehen der nationalen Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz und ihrer Mitgliederorganisationen wird weiterhin gefördert und die Gesamtorganisation in Richtung einer zentraler geführten Organisation mit starken Regionen und Patientenvertretungen gelenkt.

Entwicklungen und Trends

Die Entwicklung seit 2017 muss in die Phase vor und nach Corona eingeteilt werden.

Die Analyse der Vor-Coronazeit zeigt, dass die Entwicklungen der nationalen Geschäftsstelle und ihrer Mitgliederorganisationen bis Ende 2019 die gesamte Organisation auf einen soliden Boden stellten, welche es ermöglichte, sich den Pandemieherausforderungen ohne grösseren Schaden stellen zu können.

Die Corona-Pandemie wurde von der nationalen Geschäftsstelle immer als Chance gesehen: Die sich neu stellenden Aufgaben, die Weiterentwicklung der Dienstleistungen, die konsequente Ausrichtung auf die (wechselnden) Bedürfnisse der Betroffenen, die Verantwortlichkeiten wie auch die neuen Formen der Zusammenarbeit im Team (Homeoffice, etc.) wurden auf- und angenommen und rasch und möglichst pragmatisch umgesetzt.

Die Mitgliederorganisationen sind durch die systematische Schliessung bzw. die Verbote der Durchführung von Gruppenkursen teilweise stark in Bedrängnis geraten. Die kantonalen/regionalen Rheumaligen haben sehr unterschiedlich auf die Situation reagiert. Einige haben äusserst kreativ und dynamisch neue Angebote entwickelt und konnten ihre Kursteilnehmenden gut über diese Zeit begleiten. Andere haben ihre Aktivitäten komplett eingestellt. Es wird eine zentrale Frage für die Zukunft sein, wie sich die Teilnehmendenzahlen und das Kursangebot entwickeln und welche Innovationskraft entsteht.

Durch die Pandemie hat sich die Digitalisierung – zur effizienten Leistungsbereitstellung und -erbringung – als zentraler Erfolgsfaktor und zukünftiges Handlungsfeld herauskristallisiert. Ebenfalls hat die Zusammenarbeit mit SGR, hpr und dem Betroffenenrat stark an Bedeutung gewonnen.

Strategie und Businessplan 2023-2027

Die vorliegende Strategie 2023-2027 wurde auf Grundlage der vorangehenden Analyse entwickelt. Der Zentralvorstand hat für die Arbeit der Rheumaliga folgende Vision formuliert:

«Stark leben mit Rheuma».

Damit soll zum Ausdruck gebracht werden, dass die betroffene Person im Zentrum aller Bemühungen der Rheumaliga steht und unsere Dienstleistungen für Betroffene Freiheit im Sinne von Wissen, Bewegung, Unabhängigkeit und Lebensqualität bedeuten sollen.

Zur Erreichung dieser Vision wurden im vorliegenden «Strategie und Businessplan 2023-2027» die fünf folgenden strategischen Handlungsfeldern festgehalten:

- Strategisches Handlungsfeld 1: «Aus- und Aufbau der Kerndienstleistungen»
- Strategisches Handlungsfeld 2: «Zusammenarbeit mit Schlüsselpartnern SGR und hpr»
- Strategisches Handlungsfeld 3: «Finanzierung 2023-2027»
- Strategisches Handlungsfeld 4: «Digitale Transformation»
- Strategisches Handlungsfeld 5: «Management und Organisation»

Inhaltsverzeichnis

1 Ausgangslage 6
2 Analyse und Schlussfolgerungen aus den bisherigen strategischen Papieren 2017 bis 2022 6
2.1 Nationale Strategie muskuloskelettale Erkrankungen (MSK) 2017 – 2022 6
2.1.1 Erkenntnisse aus der MSK Strategie 7
2.2 Strategie und Businessplan 2018 – 2022 Nationale Geschäftsstelle und Rheumaliga Schweiz 7
2.2.1 Erkenntnisse aus der Strategie und dem Businessplan 2018-2022 Nationale Geschäftsstelle und Rheumaliga Schweiz: 8
2.3 Schlussfolgerungen aus den beiden Strategien 17
2.3.1 Schlussfolgerungen aus der «Nationalen Strategie muskuloskelettale Erkrankungen 2017 – 2022» 17
2.3.2 Schlussfolgerungen aus der Strategie und dem Businessplan 2018 bis 2022 18
3 Entwicklungsbereiche in der Zeit von 2017 bis 2022 19
3.1 Entwicklung seit 2018 19
3.2 Die Corona-Pandemie 19
3.2.1 Die Situation der Betroffenen 19
3.2.2 Die Situation der nationalen Geschäftsstelle 20
3.2.3 Die Situation der Mitgliederorganisationen (MO) 20
3.2.4 Zusammenarbeit nationale Geschäftsstelle und Mitgliederorganisationen 20
3.3 Digitalisierung 20
3.4 Zusammenarbeit mit Partnern 21
3.4.1 Externer Schlüsselpartner: Schweizerische Gesellschaft für Rheumatologie (SGR) 21
3.4.2 Externer Schlüsselpartner: Health Professionals in Rheumatology (hpr) 23
3.4.3 Interner Schlüsselpartner: Betroffenenrat 23
4 Einzubeziehende Themen und Trends für die Zukunfts- und Strategieplanung 2023 bis 2027 24
4.1 Marktanalyse und Konkurrenzanalyse 24
4.1.1 Marktanalyse 24
4.1.2 Konkurrenzanalyse 24
4.1.3 Auftragslage und Markt 2023 - 2027 25
4.2 Wichtige Trends und Entwicklungen 25
4.2.1 NCD-Strategie 25
4.3 Zielgruppen und Anspruchsgruppen 26
4.4 Zukünftige Erfolgsfaktoren 27
5 Strategie 2023 – 2027 27
5.1 Vision – Mission - Werte 28
5.1.1 Vision 28
5.1.2 Mission 28
5.1.3 Werte 28
5.2 Strategische Handlungsfelder 2023 – 2027 der nationalen Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz 29
5.2.1 Strategisches Handlungsfeld 1: Aus- und Aufbau der Kerndienstleistungen 29

5.2.2 Strategisches Handlungsfeld 2: Zusammenarbeit mit Schlüsselpartnern SGR und hpr ... 30
5.2.3 Strategisches Handlungsfeld 3: Finanzierung 2023 - 2027 ... 30
5.2.4 Strategisches Handlungsfeld 4: Digitale Transformation ... 30
5.2.5 Strategisches Handlungsfeld 5: Management und Organisation ... 31
6 Chancen und Risiken ... 35
6.1 Chancen ... 35
6.1.1 Interne Chancen ... 35
6.1.2 Externe Chancen: ... 35
6.2 Risiken: ... 35
6.2.1 Interne Risiken: ... 35
6.2.2 Externe Risiken ... 36
7 Finanzplanung ... 36
7.1 Analyse Businessplan 2018 - 2022: ... 36
7.2 Finanzszenarien 2023 - 2027: ... 37
8 Empfehlungen und Schlussfolgerungen ... 38
8.1 Empfehlungen ... 38
Reglemente und weitere strategisch relevante Dokumente werden überprüft und aktualisiert. ... 41
In Bezug auf personelle Veränderungen werden Nachfolgeplanungen auf- und ausgebaut. ... 41
8.2 Schlussfolgerungen und konkretes weiteres Vorgehen ... 42
8.2.1 Anträge an den Zentralvorstand ... 43
8.2.2 Perspektive nationale Geschäftsstelle ... 43
10 Anhang ... 44

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Entwicklung Nutzung der Webseite 2017 - 2021 ... 9
Abbildung 2: Resultat Alltagshilfen seit 2005 (Ertrag: blau vs. Aufwand: rot) ... 10
Abbildung 3: Entwicklung der Fachberatungen seit März 2020 bis heute ... 11
Abbildung 4: Teilnehmende Weiterbildungskurse seit 2010 ... 11
Abbildung 5: Teilnehmende Weiterbildungskurse nach Zielgruppe ... 12
Abbildung 6: Einnahmen (ohne Legate) vs. Ausgaben seit 2004 ... 13
Abbildung 7: Einnahmen aus Sponsoring seit 2008 ... 14
Abbildung 8: Einnahmen aus Projektbeiträgen seit 2006 ... 14
Abbildung 9: Altersstruktur der berufstätigen Ärzte 2021 (Rheumatologie) ... 21
Abbildung 10: Einschätzung in Bezug auf die Zusammenarbeit SRG und RLS ... 22
Abbildung 11: Kosten muskuloskelettaler Erkrankungen im Vergleich mit anderen nicht-übertragbaren Erkrankungen ... 26
Abbildung 12: Grafik Wissensmanagement ... 28

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Anspruchsgruppen ... 26
Tabelle 2: Strategische Handlungsfelder ... 38
Tabelle 3: Zielerreichung Strategische Ziele aus Businessplan 2018 - 2022 ... 44

1 Ausgangslage

Mit der Strategie und dem Businessplan 2023 bis 2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle soll der erfolgreiche Weg der RLS während der letzten Jahre weiterverfolgt werden. Dabei sieht sich die Organisation nach den letzten 2 Pandemie-Jahren und dem aktuell laufenden Konflikt in der Ukraine einem veränderten Umfeld gegenüber. Die Strategieausarbeitung wie auch die darauf basierende Businessplanung tragen diesem veränderten Umfeld Rechnung und nehmen multidimensional ausgerichtete Aspekte in die Strategie-Planung auf.

Nachfolgend werden die übergeordnete «Nationale Strategie muskuloskelettale Erkrankungen 2017-2022» sowie die daraus abgeleitete Strategie und der Businessplan für die Rheumaliga Schweiz analysiert. Weiter werden die Erfahrungen aus der Pandemie als neue Ausgangslage integriert. Auf dieser Grundlage werden die Strategie und der Businessplan 2023-2027 dargelegt.

2 Analyse und Schlussfolgerungen aus den bisherigen strategischen Papieren 2017 bis 2022

Nachfolgend sind die wichtigsten Erkenntnisse und erreichten Resultate aus den verschiedenen strategischen Ausrichtungen der RLS der letzten Jahre dargestellt. Diese betreffen einerseits die übergeordnete «Nationale Strategie muskuloskelettale Erkrankungen (MSK) 2017-2022» sowie die Strategie und deren Businessplan 2018- 2022 für die nationale Geschäftsstelle und die Rheumaliga Schweiz. Zusätzlich werden dabei weitere Einfluss-Bereiche und Trends aufgenommen.

2.1 Nationale Strategie muskuloskelettale Erkrankungen (MSK) 2017- 2022

Im Jahr 2017 wurde die erste «Nationale Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen (2017-2022)» verabschiedet, welche federführend von der Rheumaliga Schweiz (RLS) in Zusammenarbeit mit einem erweiterten Stakeholderkreis erarbeitet wurde. Die MSK-Strategie entstand im Kontext der Strategie zur Prävention der nicht übertragbaren Erkrankungen (NCD-Strategie) des BAG, spiegelte die gesellschaftliche Relevanz muskuloskelettaler Erkrankungen wider und brachte zum ersten Mal alle relevanten Grundlagen zu den wichtigsten Krankheitsbildern, deren Risikofaktoren, der medizinischen Versorgung, den Diagnose- und Therapiemöglichkeiten sowie der volkswirtschaftlichen Bedeutung dieser Erkrankungen kompakt zusammen.

Die MSK-Strategie hatte zum Ziel, die strategische Ausrichtung der Aktivitäten aller Akteure in den Bereichen der Früherkennung und Prävention von Risikofaktoren sowie in der Versorgung und Behandlung von Betroffenen vorzugeben. Die Strategie war dementsprechend auch als übergeordnete Strategie aller involvierten Stakeholder zu verstehen und nicht primär als Rheumaliga Strategie.

Im Jahr 2020 erfolgte eine Zwischenevaluation durch Befragung der an der Ausarbeitung beteiligten Personen. Diese Zwischenevaluation veranschaulichte, dass die MSK-Strategie für die Mehrheit der Akteure einen Mehrwert ergab. Dieser lag insbesondere darin, dass die MSK-Strategie ein fundiertes wissenschaftliches Dokument und einen verständlichen Handlungsrahmen für Akteure darstellte. Gleichzeitig bot die Übersicht der muskuloskelettalen Erkrankungen eine gute Basis für den Dialog mit Entscheidungsträger*innen aus der Politik und von Behörden (kantonal und national). Auch der Bezug zur NCD-Strategie des Bundes wurde sehr geschätzt. Verschiedene Projekte konnten unter dem Dach dieser Strategie umgesetzt werden, allerdings mehrheitlich im Alleingang der jeweiligen Akteure. Eine zielgerichtete Koordination der Akteure und eine systematische Einordnung der einzelnen Tätigkeiten unter dem Dach der MSK-Strategie war in der gesamten Laufzeit kaum möglich. Dies kann einerseits mit

den fehlenden Ressourcen der Rheumaliga erklärt werden, aber auch mit den fehlenden koordinativen Gremien und nicht zuletzt auch mit der Corona-Pandemie.

Die Erfahrungen der letzten Jahre sowie die Zwischenevaluation von 2020 und ein Folgeworkshop haben gezeigt, dass sich die involvierten Stakeholder verschieden nah oder weit von der MSK-Strategie und der RLS bewegen. Zudem gab es keinen verpflichtenden Rahmen zur Umsetzung von Projekten aus der MSK-Strategie, was die Einbindung aller beteiligten Parteien erschwerte.

Handlungsfelder MSK Strategie

Die Handlungsfelder der «Nationalen Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen (2017-2022)» wurden durch Diskussionen mit zahlreichen Stakeholdern ermittelt und zusammengetragen. Sie widerspiegelten alle «Bedürfnisse» der Akteure und fokussierten nicht auf die Umsetzbarkeit durch die Rheumaliga Schweiz.

A Prävention und Früherkennung

A1 Prävention	A2 Früherkennung
1.1 Verhaltensprävention	2.1 Risikoreduktion
1.2 Verhältnisprävention	2.2 Frühdiagnostik

B Versorgung

B1 Kuration	B2 Empowerment
1.1 Diagnose	2.1 Information und Schulung
1.2 Behandlung und Betreuung	2.2 Beratung und Begleitung
1.3 Interprofessionelle Zusammenarbeit	2.3 Partizipation und Vernetzung

C Forschung und Bildung

C1 Forschung	C2 Bildung
1.1 Datenlage	2.1 Ausbildung
1.2 Forschungsförderung und -koordination	2.2 Weiterbildung
1.3 Wissenstransfer	2.3 Fortbildung

2.1.1 Erkenntnisse aus der MSK Strategie

Trotz des mehrfachen Versuchs, die Themenfelder zu priorisieren, nicht zuletzt im Rahmen der Zwischenevaluation 2020 und eines Stakeholderworkshops im Jahr 2020, musste festgestellt werden, dass die Handlungsfelder zu breit waren und in den letzten 5 Jahren nicht in die Praxis umgesetzt werden konnten. Für eine Folgestrategie wird es sinnvoll sein, die Handlungsfelder in Bezug auf die Umsetzbarkeit durch die Rheumaliga Schweiz zu definieren. Nur so kann in Zukunft eine Aussage über die erreichten Ziele aus der Strategie formuliert werden.

2.2 Strategie und Businessplan 2018- 2022 Nationale Geschäftsstelle und Rheumaliga Schweiz

Die **Strategie** und der daraus resultierende Businessplan 2018-2022 für die nationale Geschäftsstelle und die Rheumaliga Schweiz wurden durch den Zentralvorstand der Rheumaliga Schweiz auf Grundlage der bisher durchgeführten Strategieprozesse und deren Analyse sowie der spezifischen Erkenntnisse und Diskussionen aus der nationalen NCD-Strategie und insbesondere der «Nationalen Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen» erstellt.

Mit dieser Strategie wurde aufgezeigt, wie sich der Zentralvorstand die zukünftige Ausrichtung der Gesamtorganisation Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle vorstellt. Die Strategie und der daraus resultierende Businessplan bildeten den Rahmen für die weitere Entwicklung und Zusammenarbeit der nationalen Geschäftsstelle und der Rheumaliga in der Schweiz.

2.2.1 Erkenntnisse aus der Strategie und dem Businessplan 2018-2022 Nationale Geschäftsstelle und Rheumaliga Schweiz:

Die Analyse der im Businessplan genannten vier strategischen Handlungsfelder zeigt folgendes auf:

Strategisches Handlungsfeld 1

«Umsetzung Nationale Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen (MSK)»

Die nationale Geschäftsstelle war die treibende Kraft zur Umsetzung der «Nationalen Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen». Die nationale Geschäftsstelle konnte trotz Corona wichtige Umsetzungsprojekte der MSK-Strategie neu- bzw. weiterentwickeln und vorantreiben:

- B1 Kuration:
  Zusammenarbeit mit der SGR wurde in der Pandemiezeit intensiviert und im Rahmen der Bearbeitung des strategischen Handlungsfelds der SGR «Synergien SGR-RLS» erstmals konkret ein Gefäss geschaffen, um gemeinsam in die Zukunft zu gehen.
- B2 Empowerment:
  Projekt KOMPASS
- B2 Empowerment:
  Die Publikationsreihe kurz&knapp in leichter Sprache und verschiedenen Sprachen hat sich etabliert. Es existieren bereits Broschüren zu den Themen Gicht, Arthrose, Rückenschmerzen, Osteoporose und rheumatoide Arthritis. Zum Schwerpunktthema Schmerzen ist eine weitere Publikation in Arbeit. Der Vertrieb dieser Broschüren kann weiterhin optimiert werden.
- B2 Empowerment:
  Der Ausbau des digitalen Angebots hat sich in der Pandemiezeit praktisch «von allein» entwickelt. Ein breiter Blumenstrauss neuer Kanäle wurde eröffnet und wird bewirtschaftet.
- Die übergeordnete Zielsetzung, einen Betroffenenrat zu gründen, wurde umgesetzt.

Wie die Zwischenevaluation 2020 aber aufzeigt, benötigt es für zukünftige übergeordnete Strategien eine klarere Fokussierung auf die Kernthemen. Die Handhabung einer übergeordneten MSK-Strategie und einer Strategie und eines Businessplans für die nationale Geschäftsstelle und die Rheumaliga Schweiz hat sich insgesamt als schlecht koordiniert und aufwändig erwiesen. In einer Folgestrategie sollen die positiven Aspekte der bisherigen MSK-Strategie weiter verstärkt werden, es soll aber auch ein durch die Rheumaliga Schweiz zu handhabender Ziel- und Handlungsrahmen entstehen.

Strategisches Handlungsfeld 2

«Kerndienstleistungen 2018-2022»

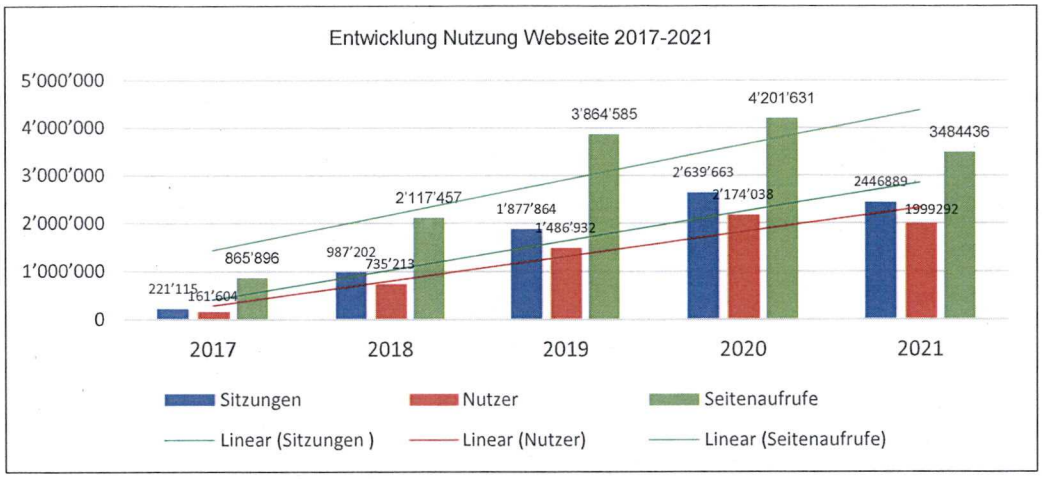
Als weiteres Ziel wurde festgehalten, dass die nationale Geschäftsstelle Strategien für die Weiterentwicklung ihrer Kernleistungen in enger Zusammenarbeit mit ihren Mitgliederorganisationen entwickelt und den Kostendeckungsbeitrag ihrer erbrachten Dienstleistungen optimiert. Im Wesentlichen umfasste das Dienstleistungsportfolio der nationalen Geschäftsstelle die Bereiche Kommunikation, Beratung und Begleitung, Bildung und Prävention. Das Dienstleistungsportfolio der nationalen Geschäftsstelle sowie dasjenige der Mitgliederorganisationen hat sich durch Corona verändert. Speziell für die nationale Dachorganisation kann festgehalten werden, dass sich die Nachfrage nach digitalen Informationen massiv erhöht hat.

Betrachtet man die einzelnen Dienstleistungsbereiche separat, können folgende Entwicklungen festgehalten werden:

Kommunikation

Wie aus untenstehender Grafik ersichtlich ist, haben alle webrelevanten Analysefaktoren im 2020 einen sprunghaften Anstieg gezeigt. Das Niveau der Nachfrage konnte 2021 aufrechterhalten werden.

Abbildung 1: Entwicklung Nutzung der Webseite 2017 - 2021



In der Pandemie wurden schnelles Handeln und pragmatische Umsetzung der Kommunikationsmassnahmen zu entscheidenden Erfolgsfaktoren. Ab März 2020 war es wichtig, rasch und zielgerichtet neue Kanäle für die Informationen der Betroffenen zu eröffnen. So wurde bereits am 1. März 2020 ein FAQ online geschaltet. Dieses wurde sehr rasch, unkompliziert und in engster Zusammenarbeit mit der SGR aktualisiert. Auch in Fachkreisen wurde diese effiziente Kommunikationsweise bemerkt und wertgeschätzt. Weitere neue Kommunikationskanäle wie Podcast, Webinare, Videokonferenzen, etc., aber auch MS Teams, Zoom etc. für die interne Kommunikation wurden nach und nach erfolgreich implementiert. Durch die ausserordentliche Situation ab März 2020 war und ist die Umsetzung dieser neuen Kommunikationsmöglichkeiten zu einem zentralen Erfolgsfaktor der Arbeit der nationalen Geschäftsstelle während der Pandemiezeit geworden und hat der Rheumaliga Schweiz insgesamt eine hohe Visibilität in dieser Zeit gegeben.

Parallel dazu wurden im Bereich der offline Kommunikation ebenfalls Massnahmen wie postalische Versände und Telefonaktionen implementiert. In der Coronazeit war dies umso wichtiger, um eine der Kernzielgruppen der Rheumaliga Schweiz, nämlich Senior*innen, besser erreichen und unterstützen zu können.

Auch die Nachfrage im Printbereich bleibt auf hohem Niveau. Es findet keine erkennbare Kanalverschiebung von Print nach online statt. Pandemiebedingt verzeichneten wir kurzfristig einen Rückgang der Broschüren-Bestellungen, da einzelne Absatzkanäle wegfielen. Bereits im Jahr 2021 konnten wir wieder rund 257'000 Publikationen an Betroffene und Interessierte abgeben. Unserem Credo nach niederschwelliger Informationsvermittlung kommen wir u.a. mit unserem breiten Angebot an kostenlosen Broschüren nach.

Mit unserem vierteljährlich erscheinenden Mitgliedermagazin forumR richten wir uns – ebenfalls in Printform – an eine treue und eher ältere Leserschaft. Die Auflage von rund 25'000 Exemplaren pro Ausgabe ist konstant. Demografische Entwicklungen, Veränderungen der Mitgliederstrukturen und Digitalisierungsanforderungen müssen wir auch betreffend des Mitgliedermagazins im Auge behalten.

Insgesamt stellen Printprodukte ein Pfeiler der Kommunikationsmassnahmen der Rheumaliga Schweiz dar. Die Finanzierung der meist kostenlosen Publikationen wird für die Zukunft weiterhin eine Herausforderung sein, dies zum Beispiel noch verstärkt durch aktuell massiv

steigende Papierpreise. Dank der systematischen Anfrage von «Portospenden» in der Höhe von CHF 15 konnten kleine Erträge (rund CHF 35'000) erwirtschaftet werden. Zudem stellen Sponsoring und Stiftungsanfragen ein wichtiges Standbein der Finanzierung dieser Dienstleistung dar.

Beratung und Begleitung

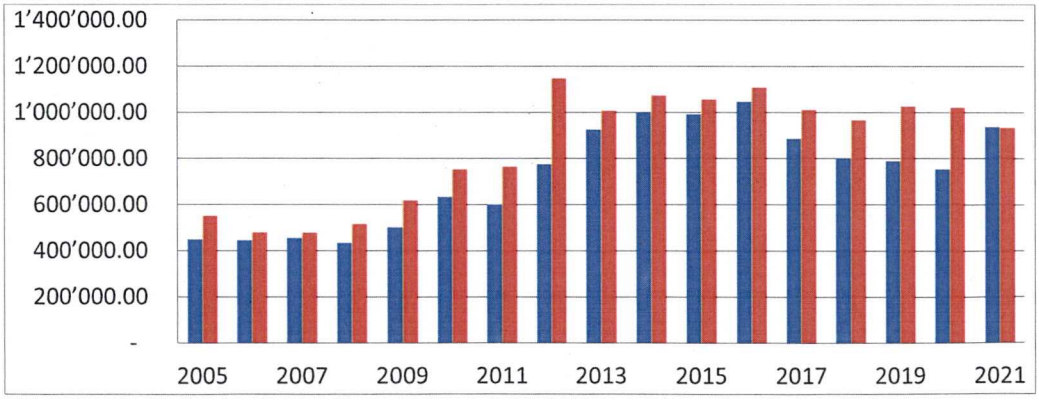
1) Sozialberatung

Im Bereich der Sozialberatung wurde die RL ZZA von der nationalen Geschäftsstelle mandatiert, ein gesamtschweizerisches Beratungskonzept zu erarbeiten. Wesentliche Neuerung dieses Konzepts war die Idee, dass sich jede Mitgliederorganisation einem Schirmmodell einer Mitgliederorganisation, die Sozialarbeit anbietet, anschliessen kann. So wurde die flächendeckende Sozialberatung in der Rheumaliga schrittweise implementiert. Ein Vergleich aus BSV-Zahlen der Jahre 2018-2021 zeigt, dass durch dieses integrierte Konzept auch Sozialberatungen in Kantonen/Regionen ausserhalb der «klassischen» Sozialberatungskantone durchgeführt werden konnten.

2) Beratung Alltagshilfen

Alltagshilfen waren und sind eine Kerndienstleistung der nationalen Geschäftsstelle. Neben dem Verkauf der Alltagshilfen über den Webshop ist die Beratung durch das Alltagshilfenteam ein wichtiger Pfeiler der Dienstleistung. Anfang 2020 wurde nicht ohne erhebliche Schwierigkeiten ein neuer Webshop eingeführt. Die Pandemie hat sowohl im Verkauf als auch in der Beratung einige Turbulenzen verursacht. Im Jahr 2021 konnte allerdings wieder an die Entwicklung von 2019 angeknüpft werden. Mit knapp 1 Mio. Umsatz ist das Alltagshilfengeschäft auch ein wichtiger finanzieller Pfeiler der Organisation und soll in Zukunft weiterentwickelt und ausgebaut werden. Probleme in den weltweiten Lieferketten, Teuerung und die allgemeine Situation könnten einen Einfluss auf das Angebot, die Preise und die Bereitstellung der Hilfsmittel der Rheumaliga Schweiz haben.

Abbildung 2: Resultat Alltagshilfen seit 2005 (Ertrag: blau vs. Aufwand: rot)

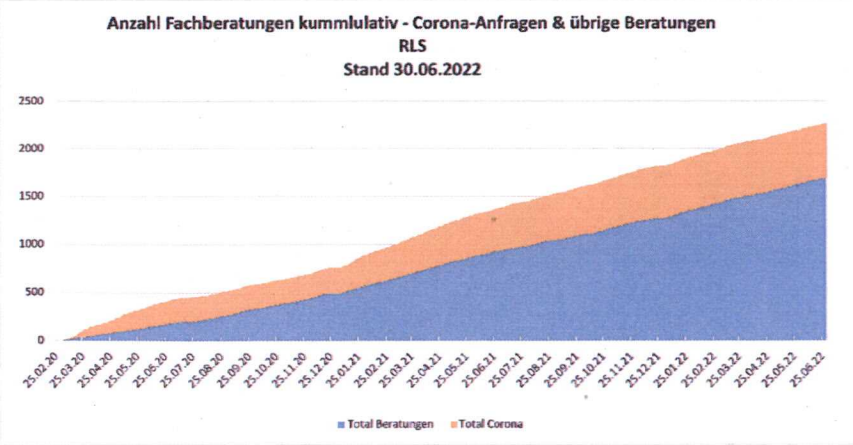


3) Beratung durch Gesundheitsfachpersonen

Niederschwellige telefonische oder E-Mail-Beratung durch Health Professionals war seit jeher ein Angebot der nationalen Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz. Allerdings in einem kleinen Rahmen und sie wurde kaum beworben. Die Corona-Pandemie hat den Bedarf an solchen Beratungen sprunghaft ansteigen lassen. Die nationale Geschäftsstelle hat dieses Angebot weiter ausgebaut und zu einer festen Dienstleistung der nationalen Geschäftsstelle gemacht. Heute werden Betroffene schriftlich oder telefonisch in den drei Landessprachen und zu normalen Büroöffnungszeiten beraten. Neben Physiotherapeutinnen, einer Ergotherapeutin und einer Pflegeexpertin, ergänzen eine Psychologin und eine Ernährungsberaterin das Team

punktuell. In Absprache mit den MO werden Anfragen zu Sozialversicherungsthemen an die MO mit Sozialberatung weitergeleitet.

Abbildung 3: Entwicklung der Fachberatungen seit März 2020 bis heute



4) Begleitung/Anfragen an den SOS-Fonds

Die Begleitung und finanzielle Unterstützung in Notsituationen von Betroffenen hat gerade in den beiden Pandemiejahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Betrug der Durchschnitt der Anfragen an den Fonds bis 2019 ca. 2-3 Anfragen/Jahr, ist er im Jahr 2020 und 2021 sprunghaft auf ca. 20/Jahr gestiegen.

Bildung

Der Bereich der Bildung, und zwar unabhängig der Zielgruppe, wurde stark von der Pandemie getroffen. Obwohl rasch und unkompliziert auf virtuelle Angebote umgestellt wurde, sind die Teilnehmendenzahlen eingebrochen. Am strategischen Ziel, Bildungsangebote für ausgewählte Zielgruppen, Train-the-trainer Konzepte für die Kursleitenden der Mitgliederorganisationen und einzelne spezifische Angebote für Betroffene anzubieten, wird festgehalten. Im Jahr 2022 soll an die Teilnehmendenzahlen von 2019 angeknüpft werden.

Abbildung 4: Teilnehmende Weiterbildungskurse seit 2010

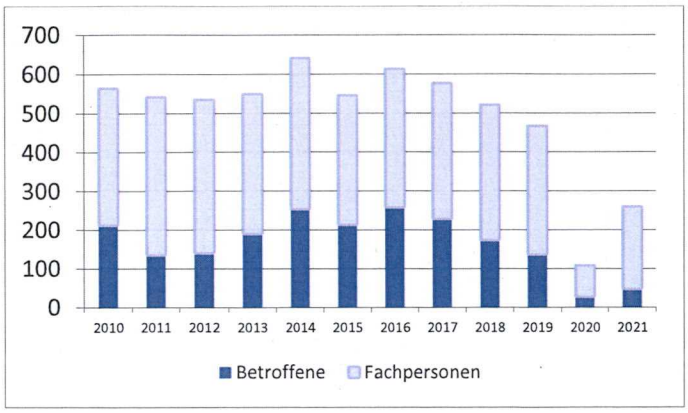
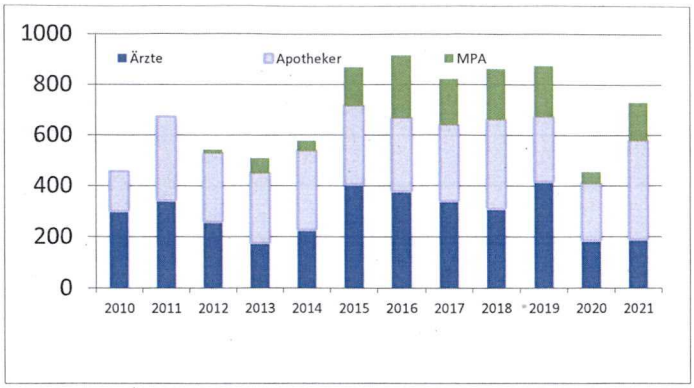


Abbildung 5: Teilnehmende Weiterbildungskurse nach Zielgruppe



Prävention

Schwerpunkt im Bereich der Prävention war der weitere Ausbau des Sturzpräventionsprogramms. Obwohl die Pandemie zu einem Stillstand der Anmeldungen durch die Krankenversicherer geführt hat, konnte die Studie in Zusammenarbeit mit der zhaw fertiggestellt und publiziert werden. Dank der hervorragenden Resultate, sowohl in Bezug auf die Reduktion der Anzahl Stürze wie auch auf die Kosten, konnte im März 2022 ein Antrag ans BAG zur Aufnahme der Dienstleistung in die Grundversicherung eingereicht werden. Die weitere strategische Entwicklung der Dienstleistung wird von der Antwort auf dieses Gesuch abhängen. Eine Antwort wird ca. im Jahr 2023 erwartet. Frühestens ab 1.1.2024 könnte die Dienstleistung im Katalog der Grundversicherung aufgeführt sein.

Selbstmanagement

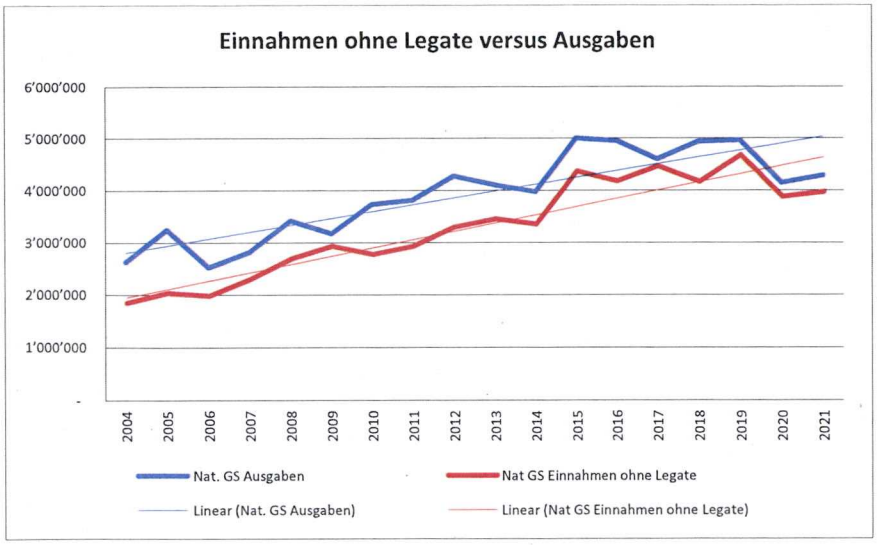
Das Projekt KOMPASS konnte dank Fördergeldern von Gesundheitsförderung Schweiz und privaten Fördermitteln für die Jahre 2019-2021 lanciert werden. Seit 2022 wird es als eigenständiges Projekt der Rheumaliga Schweiz weitergeführt und finanziert. 16 MPA wurden ausgebildet und Betroffene einer Arthritis (RA, Spondyloarthritiden), Osteoporose oder Gicht werden in der ambulanten Praxis beraten. Erste Evaluationen haben eine gute Wirksamkeit, sowie eine hohe Zufriedenheit der Beteiligten bestätigt. Das Projekt wird weiter ausgerollt mit dem Ziel, die Beratungen als Dienstleistung in der Versorgung zu etablieren. Langfristig muss eine Lösung für die Finanzierung gefunden werden.

Strategisches Handlungsfeld 3

«Finanzierung 2018-2022»

Die geplante Investitionsstrategie hat durch die Corona-Pandemie einen Rückschlag erlitten. Sowohl die Erträge als auch die Aufwände sind in den Jahren 2020 und 2021 zurückgegangen. Allerdings konnte dank einer soliden Positionierung bei verschiedenen Geldgebern und gezielten Fundraisingmassnahmen das Defizit während den Pandemiejahren klein gehalten und das Vermögen sogar leicht gesteigert werden.

Abbildung 6: Einnahmen (ohne Legate) vs. Ausgaben seit 2004



Das strukturelle Defizit hat sich in den letzten Jahren eher verkleinert. Allerdings ist dies in der «Nach-Pandemiezeit» genau im Auge zu behalten. Insbesondere auch angesichts der weltpolitischen Situation, ist offen, wie sich die finanzielle Situation entwickeln wird. Aus aktueller Sicht könnte der Krieg in der Ukraine grössere Auswirkungen auf die Fundraising-Einnahmen von NPO bedeuten: sinkende Spendenerträge, da vermehrt für die Ukraine gespendet wird; sinkende Stiftungserträge, da ebenfalls mehr Geld in humanitäre und gesundheitliche Projekte in der Ukraine fliessen.

Spenden, Sponsoring und Projektbeiträge

Insgesamt konnten die Einnahmen aus Spenden, Sponsoring und Projektbeiträgen (Stiftungszuwendungen) über die letzten Jahre gesteigert und trotz Pandemie gehalten werden.

1) Spenden

Die Netto-Spendenerträge aus den 4 Mailingkampagnen zeigen eine schwache Tendenz zur Besserung. Inwiefern dieser Trend sich verstärkt, wird sich zeigen. Seit 2020 arbeitet die nationale Geschäftsstelle mit einer neuen Agentur und alle Prozesse rund um das Mailing wurden systematisch analysiert und optimiert.

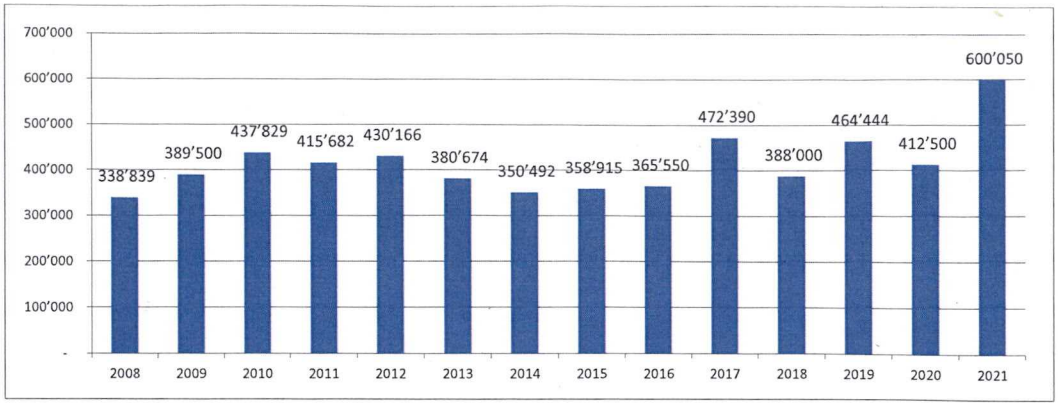
2) Sponsoring

Sponsoringbeiträge von Pharmafirmen konnten gerade während der Pandemie gesteigert werden und haben im 2021 einen Höchstwert von über CHF 600'000 erreicht. Damit ist das Sponsoring mit vertraglich festgeschriebenen Gegenleistungen nach wie vor ein wichtiger Pfeiler der Finanzierung der nationalen Dachorganisation.

Zudem haben Pharmafirmen den Nutzen von raschen und unkomplizierten Informations- und Unterstützungsmassnahmen durch die Rheumaliga in der Pandemiezeit erkannt und diese Arbeit erstmals auch mit Spenden unterstützt.

Die geplante Ausweitung des Sponsorings auf Firmen aus dem Nicht-Pharmabereich konnte nicht erreicht werden. Die nationale Geschäftsstelle unternimmt zwar weiterhin diverse Initiativen, die Erträge bleiben aber bescheiden.

Abbildung 7: Einnahmen aus Sponsoring seit 2008

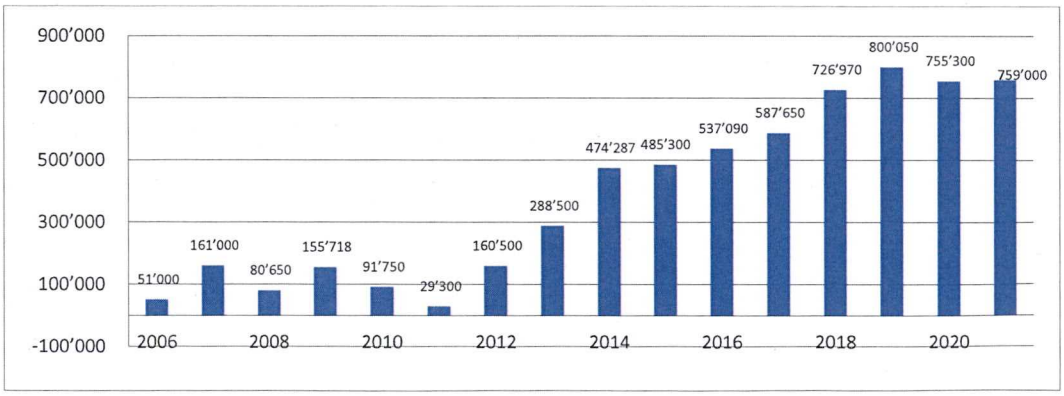


3) Projektbeiträge

Seit rund 10 Jahren hat die nationale Geschäftsstelle systematisch Stiftungen in der ganzen Schweiz recherchiert und um Beiträge für ausgewählte Projekte nachgefragt. Aus untenstehender Grafik ist ersichtlich, dass die Erträge für die Durchführung aus sehr unterschiedlichen Projekten wie Publikationen, KOMPASS, Alltagshilfen oder das Schwerpunktthema generiert werden konnten. Gerade in den letzten beiden Jahren hat die nationale Geschäftsstelle auf grosse Beträge basierend auf Mehrjahresverträgen zählen dürfen.

Um langfristig die Erträge zu erhalten bzw. zu steigern, wurden zusätzliche Personalressourcen alloziert, d.h. eine Person wurde exklusiv für das Stiftungsfundraising ins Team aufgenommen. Obwohl die Erträge in den letzten Jahren substantiell gesteigert werden konnten, kann daraus kein Trend gelesen werden. Viele Stiftungen verpflichten sich für ein Jahr und blockieren dann weitere Unterstützungen. So ist das Stiftungsmarketing ein kontinuierlicher Neuanfang und es müssen erhebliche Ressourcen investiert werden, um regelmässige Erträge generieren zu können.

Abbildung 8: Einnahmen aus Projektbeiträgen seit 2006



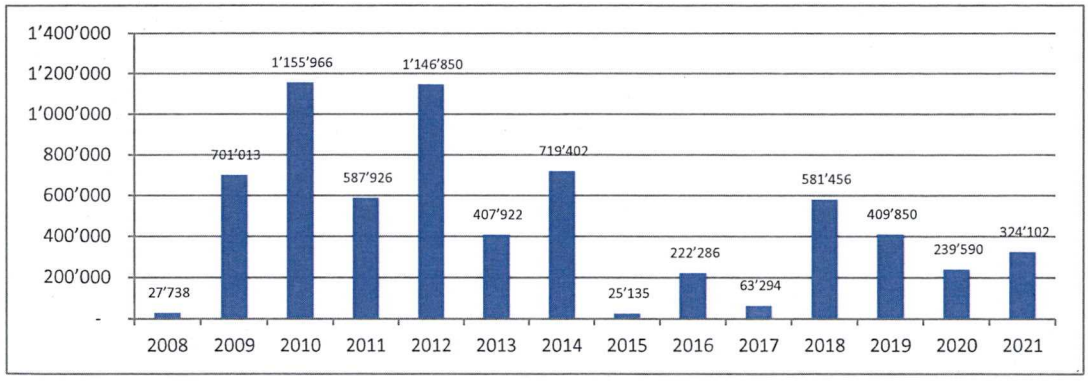
Legate

Die Rheumaliga Schweiz erhält regelmässig substantielle Einnahmen aus Legaten. Auch für das das Jahr 2023 sind Erträge in der Grössenordnung von CHF 300'000 eingegangen.

In den letzten Jahren wurde das Legatemarketing optimiert und ausgebaut. Insbesondere wurden Veranstaltungen zum Thema durchgeführt und Legatebroschürebesteller regelmässig über die Aktivitäten der Rheumaliga Schweiz informiert. Um in Zukunft das Legatemarketing weiter voranzutreiben, wird aktuell eine neue on- und offline Kampagne mit Heidi Maria

Glössner als prominenter Ambassadorin ausgerollt. Diese Kampagne soll über die nächsten Jahre weitergeführt werden.

Abbildung 9: Einnahmen aus Legaten seit 2008



Öffentliche Hand

Der Leistungsvertrag mit dem BSV konnte trotz Pandemie für die laufende Vertragsperiode sichergestellt werden. Dank der raschen und kreativen Umsetzung von digitalen und offline Dienstleistungen wurde der BSV-Leistungsvertrag durch die Coronazeit kaum beeinträchtigt. Die Position der RLS gegenüber dem BSV ist weiterhin sehr solide; davon zeugt auch der Auditbericht, welcher im Februar 2022 veröffentlicht wurde. Diskussionen bezüglich der nächsten Vertragsperiode (2024-2027) sind bereits im Gang. Aus aktueller Sicht deutet nichts darauf hin, dass der Leistungsvertrag ungünstig für die Rheumaliga Schweiz aussehen könnte.

Der Beitrag des BAG wurde ebenfalls weiterhin ausbezahlt. Ab 2023 strebt das BAG an, einen Subventionsvertrag zu unterzeichnen und eine zeitnahe Finanzierung der Leistungen einzuführen. Diskussionen sind im Gang, wie dies konkret umgesetzt werden soll. Neben einer Kürzung des Beitrages um ca. 8%, gibt es aus aktueller Sicht keine weiteren Hinweise auf Kürzungen oder Streichungen dieser Gelder. Die hohe Nachfrage nach den Leistungen der Rheumaliga während der Pandemie stellt eine gute Argumentationsbasis dar zum Erhalt und eventuell sogar zum Ausbau der Unterstützungsleistungen durch das BAG.

Finanzierung durch Krankenversicherungen

Wie weiter oben erwähnt, wurde der Antrag zur Aufnahme des Sturzpräventionsprogramms „Sicher durch den Alltag" in den Leistungskatalog der OKP im März 2022 eingereicht. Wird der Antrag positiv beurteilt und die Leistung in die Grundversicherung aufgenommen, kann eine nachhaltige Finanzierung der Dienstleistung erwartet werden. Welche Auswirkungen dieser Entscheid auf die Organisation hat, muss je nach Situation weiter diskutiert werden.

Finanzierung der Gesamtorganisation

Das weitere Ziel, «ein Gesamtkonzept für die Mittelbeschaffung der Rheumaliga Schweiz, unter engem Einbezug der MO und mit dem Hauptziel der nachhaltigen Finanzierung zur Erbringung der relevanten Dienstleistungen für Betroffene zu erarbeiten» wurde nicht erreicht. Die langfristige Sicherung der Finanzierung für die Gesamtorganisation und für die nationale Geschäftsstelle muss ein strategisches Handlungsfeld für die Zukunft bleiben. Allerdings scheint eine Voraussetzung zu sein, dass das Dienstleistungsspektrum, die Verantwortlichkeiten, die Wirkungsbereiche, Kanäle, Zielgruppen und die Verteilung der Ressourcen innerhalb der Gesamtorganisation definiert und in enger Kooperation mit den Mitgliederorganisationen verabschiedet werden.

Strategisches Handlungsfeld 4

«Management und Organisation»

Ziel war, die interne Kultur zu entwickeln und das Vertrauen in der Organisation zu erhöhen. Damit sollte das gemeinsame Vorgehen der nationalen Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz und ihrer Mitgliederorganisationen insgesamt gefördert und die Gesamtorganisation in Richtung einer zentraler geführten Organisation mit starken Regionen und Patientenvertretungen gelenkt werden.

Die Zusammenarbeit mit den Mitgliedsorganisationen (MO) hat sich bis 2019 solide stabilisiert – es lassen sich keine besonderen Verbesserungen aber auch keine Verschlechterungen feststellen.

Durch die Pandemie haben sich auf Ebene der MO allerdings Veränderungen ergeben. Insbesondere ist der Zusammenschluss der RL ZH mit den RL ZG und AG festzuhalten. Die Ausgangslage der RL ZG und der RL AG waren sehr unterschiedlich. Die RL ZG wurde bereits seit 2019 von einer Mitarbeiterin der RL ZH geführt. Dadurch wurde sie professionalisiert, Dienstleistungen konnten ausgebaut und Systeme und Prozesse bei der RL ZH implementiert werden. Die RL AG hat zahlreiche Versuche unternommen eigene Strategien aufzubauen und sich finanziell ins Lot zu bringen. Diese Bestrebungen waren leider nicht von Erfolg gekrönt. Mit Beginn der Pandemie wurden die Aktivitäten mehr und mehr runtergefahren und ca. per Ende 2020 komplett stillgelegt. Die Übernahme im Sommer 2021 durch die RL ZH bedeutete denn auch einen kompletten Neuanfang auf dem Gebiet des Aargaus. Für künftige Zusammenschlüsse muss versucht werden, eine Situation wie im Kanton Aargau zu vermeiden. Allerdings ist es nach wie vor schwierig für die nationale Geschäftsstelle operativ zu intervenieren. Ein spezielles Augenmerk muss in Zukunft auf die RL beider Basel und die RL SO geworfen werden.

In der Romandie hat uns vor allem die RL VS beschäftigt: Nach dem plötzlichen Tod des Geschäftsleiters im Februar 2019 und der faktischen Auflösung des Vorstandes hat die nationale Geschäftsstelle das operative Geschäft übernommen und Aktivitäten im Bereich des Kurswesens sichergestellt. Dank eines neuen und engagierten Vorstandes und zahlreichen Gesprächen im Kanton, mit Vertretern der RL VD und der RLS konnte im Sommer 2021 ein Neustart erfolgen. Die neue Geschäftsleiterin baut nun die Aktivitäten wieder aus und sucht die Zusammenarbeit mit anderen kantonalen/regionalen Rheumaligen. Diese Erfahrung hat gezeigt, dass die nationale Geschäftsstelle wenig Knowhow über das operative Geschäft der MO hat und dieses nur mit erheblichem Aufwand führen kann. Aus Sicht der nationalen Geschäftsstelle ist die Bildung starker Regionen ein tragfähigeres Modell für die Zukunft.

Diskussionen im Herbst 2021 (RLS-Konferenz) haben gezeigt, dass die Präsident*innen der Mitgliederorganisationen hinsichtlich Regionalisierung und Zusammenschlüssen zurückhaltender reagieren als die Geschäftsleitenden, von denen teilweise deutliche Aussagen für weitere Regionalisierungen getroffen wurden. Diese Aussagen basierten auf Erfahrungen in den bereits erfolgten Fusionen und dem Wissen um die schlechte finanzielle Lage einiger MO. Der nach der Corona-Pandemie notwendige Wiederaufbau und die Entwicklung des Kurswesens werden das weitere Vorgehen der MO sicher wesentlich prägen.

Künftig sollten Gefässe geschaffen werden, welche einen Austausch bzw. eine engere Zusammenarbeit zwischen den grossen MO ermöglichen (ZH/ZG/AG, SG/GR/AI-AR/FL, BE/OW, eventuell VD/VS). Zudem sollen die kantonalen Grenzen an die sprachlichen Grenzen angepasst werden. Hierzu werden v.a. Kontakte zwischen FR, JU und BE hergestellt. Das Oberwallis wurde bereits 2019 in die RL BE eingegliedert.

Die Rolle und Aufgaben der nationalen Patientenorganisationen (PO) stellen weiterhin eine Herausforderung dar. Die Analyse der letzten Jahre lässt hier keine Veränderung erkennen. Die SVMB ist die einzige PO, welche eine eigenständige Entwicklung vollzogen hat und Dienstleistungen zur Verfügung stellt. Eine strukturierte Zusammenarbeit mit der nationalen Dachorganisation besteht jedoch nicht. Wie die krankheitsspezifischen Dienstleistungen sichergestellt werden können und in welche Richtung sich die nationalen PO künftig entwickeln,

ist aus aktueller Sicht sehr offen. Die Idee eines Dachs der nationalen PO könnte allenfalls wieder aufgenommen werden. Oder es müsste weiter über eine verstärkte Integration in die RLS diskutiert werden. Im Rahmen der neuen Strategie soll dieses Thema wieder aufgegriffen werden.

Aus Sicht der nationalen Geschäftsstelle behält das Handlungsfeld «Management und Organisation» des aktuellen Businessplans und die darin genannten Ziele 1 und 2 Gültigkeit. Dies umso mehr nach den Erfahrungen der Pandemie, den Anforderungen an NPO und den Bedürfnissen der Betroffenen:

1) Die Rheumaliga entwickelt sich in eine einheitliche und von den Mitgliederorganisationen gemeinsam getragene Richtung mit einem gemeinsamen Verständnis der umzusetzenden Inhalte und gemeinsamen Prinzipien der Führung.
2) Die überregionale Zusammenarbeit unter den kantonalen/regionalen Rheumaligen wird aktiv verstärkt und die MO werden unterstützt. Dieses Ziel stellt einen Zwischenschritt hin zu einer zentraler geführten Organisation dar.
3) Die nationalen Patientenorganisationen sind, wo notwendig und erwünscht, integriert und die krankheitsspezifischen Dienstleistungen sind sichergestellt.

2.3 Schlussfolgerungen aus den beiden Strategien

Mit den beiden Strategien, welche sich teilweise ergänzten, aber auch etwas überschnitten, konnten viele der angestrebten Ziele erreicht werden. Ebenfalls liegen aus den Erfahrungen verschiedene wichtige Erkenntnisse vor, die für die Formulierung einer Folgestrategie sehr wertvoll sind. Zusammenfassend können folgende Schlussfolgerungen gezogen werden:

2.3.1 Schlussfolgerungen aus der «Nationalen Strategie muskuloskelettale Erkrankungen 2017 – 2022»

Aufgrund der Erkenntnisse aus dieser Strategie und dem diesbezüglichen Vorgehen wird vorgeschlagen, die Grundlagen der MSK-Strategie teilweise zu überarbeiten bzw. zu aktualisieren und in eine Folgestrategie «Rheumaliga Schweiz 2023-2027» aufzunehmen. Die in der Strategie erwähnten Handlungsfelder sollen mit Fokus auf die Umsetzbarkeit durch die Rheumaliga Schweiz und ihre Mitgliederorganisationen definiert werden. Parallel zu dieser Strategieentwicklung soll das Leitbild der Rheumaliga Schweiz in prägnanter Form überarbeitet werden. Das Strategiedokument sowie das Leitbild sollen öffentliche Dokumente darstellen, die auf der Webseite der RLS verfügbar sind und in gedruckter Form veröffentlicht werden.

Die in der neuen Strategie festgehaltenen Handlungsfelder sind in einem internen Massnahmenplan abzubilden und im Detail zu beschreiben.

Konkret wird aufgrund verschiedener Diskussionen und Rückmeldungen aus dem Zentralvorstand vorgeschlagen:

- Leichte Überarbeitung und Aktualisierung der aktuellen «Nationalen Strategie muskuloskelettale Erkrankungen», z. B., indem eine neue Auslegeordnung der Massnahmen vorgenommen wird und neue Trends im Gesundheitswesen aufgenommen und integriert werden.
- Fokussierung der strategischen Handlungsfelder auf Themengebiete, welche von der RLS und ihrer engsten Partner umgesetzt und gesteuert werden können.
- Erstellung einer rollenden Strategie für 1 bis 2 Jahre, danach erfolgt eine Anpassung
- Erarbeitung eines kurzen und prägnanten Leitbilds für die RLS.
- Verzicht auf eine gesundheitsligenübergreifende Strategie. Dabei ist allerdings offen, ob die NCD-Strategie fortgesetzt und auch andere vertikale nationale Strategien weiterverfolgt werden, da diese in der Umsetzung zu teuer und aufwändig waren (z. B. wurde die nationale Demenzstrategie in eine nationale Plattform überführt).

2.3.2 Schlussfolgerungen aus der Strategie und dem Businessplan 2018 bis 2022

Aufgrund der oben beschriebenen Entwicklungen und Erkenntnisse aus der Strategie und dem Businessplan 2018- 2022 können bezüglich der strategischen Handlungsfelder 1- 4 folgende Schlüsse gezogen werden:

- Strategisches Handlungsfeld 1: «Umsetzung Nationale Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen»

  Die nationale Geschäftsstelle war die treibende Kraft zur Umsetzung der «Nationalen Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen» und konnte die im Businessplan gesetzten Ziele weitgehend erreichen. Der Betroffenenrat ist zu einem festen Gremium der nationalen Geschäftsstelle geworden und erfüllt eine wertvolle Aufgabe als sounding board und «Beratergremium». Die Bildung des Betroffenenrates erfolgte in einem Moment, in welchem von verschiedenen Seiten die stärkere Involvierung von Betroffenen gefordert und erwartet wurde.

- Strategisches Handlungsfeld 2: «Kerndienstleistungen 2018 – 2022»

  Die nationale Geschäftsstelle konnte ihre Kerndienstleistungen gerade auch in den Pandemiejahren gezielt weiterentwickeln und die veränderten Bedürfnisse der Betroffenen abdecken. Insgesamt ist die Nachfrage nach den Leistungen der nationalen Geschäftsstelle gestiegen. Ein besonderer Fokus lag auf den online Entwicklungen.
  Die angestrebte engere Zusammenarbeit mit den Mitgliederorganisationen konnte nur in Einzelfällen weiterentwickelt werden.
  Der Kostendeckungsbeitrag der erbrachten Dienstleistungen konnte auch nicht wesentlich verbessert werden.

- Strategisches Handlungsfeld 3: «Finanzierung 2018-2022»

  Die Corona-Pandemie hat in Bezug auf die Wachstums- und Investitionsstrategie sowie die Finanzierung eine erhebliche Verunsicherung gebracht. Zwar konnte die nationale Geschäftsstelle die Pandemiejahre mit guten Abschlüssen und kaum Defizit abschliessen, die Zukunft ist jedoch eher unsicher. Diesbezüglich ist es essenziell, die aktuellen Finanzierungspfeiler der nationalen Geschäftsstelle zu stärken (Sponsoring, Projektbeiträge, Gelder der öffentlichen Hand, Ertrag aus Dienstleistungen, etc.) und weiter auszubauen. Zudem sollen für die Zukunft neue Wege ausgelotet und ausprobiert werden, wie beispielsweise das Impact Funding.

  Ein Konzept zur Finanzierung der Rheumaliga in der Schweiz konnte nicht erarbeitet werden. Für die Zukunft wird es wichtig sein, Dienstleistungen und Bereiche inkl. deren Finanzierung zu definieren und Prioritäten zu setzen. Damit sollte es in Zukunft möglich sein das Fortbestehen eines ausgewählten und bedürfnisgerechten Angebots sowohl für die Rheumaliga Schweiz als auch für ihre Mitgliederorganisationen sicher zu stellen.

- Strategisches Handlungsfeld 4: « Management und Organisation»

  Die interne Kultur und das Vertrauen innerhalb der Rheumaliga in der Schweiz konnten weitgehend stabilisiert werden. Für die Zukunft soll weiterhin das gemeinsame Vorgehen der nationalen Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz und ihrer Mitgliederorganisationen insgesamt gefördert und die Gesamtorganisation in Richtung einer zentraler geführten Organisation mit starken Regionen und Patientenvertretungen gelenkt werden.

3 Entwicklungsbereiche in der Zeit von 2017 bis 2022

Die Entwicklungen im Gesundheitsbereich wie auch das weltpolitische Geschehen seit der Zeit von 2018 bis heute konfrontieren die nationale Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz wie auch ihre Mitgliederorganisationen mit zahlreichen Herausforderungen.

3.1 Entwicklung seit 2018

Die Entwicklung seit 2017 (Strategie MSK) und 2018 (Strategie und Businessplan RLS) muss in die Phase vor und nach Corona eingeteilt werden. Die Errungenschaften aus der Zeit vor Corona müssen in diesem Kontext neu beurteilt werden.

Die Analyse der **Vor-Coronazeit** zeigt, dass die Entwicklungen der nationalen Geschäftsstelle und ihrer Mitgliederorganisationen bis Ende 2019 die gesamte Organisation auf einen soliden Boden stellten. Aus Sicht der nationalen Geschäftsstelle ermöglichte diese Ausgangslage, sich den Pandemieherausforderungen ohne grösseren Schaden stellen zu können.

Die Corona-Pandemie wurde von der nationalen Geschäftsstelle immer als Chance gesehen. Die sich neu stellenden Aufgaben, die Weiterentwicklung der Dienstleistungen, die konsequente Ausrichtung auf die (wechselnden) Bedürfnisse der Betroffenen, die Verantwortlichkeiten wie auch die neuen Formen der Zusammenarbeit im Team (Homeoffice, etc.) wurden auf- und angenommen, rasch und möglichst pragmatisch umgesetzt. In Bezug auf die nationale Geschäftsstelle kann deshalb festgehalten werden, dass das Team gut durch diese Zeit gekommen ist: es hat keine Burnouts gegeben, die Fluktuation war im normalen Rahmen, es konnten mehrere Rekrutierungen erfolgreich abgeschlossen und neue Mitarbeitende im Team integriert werden. In Bezug auf die Dienstleistungen wurden rekordhohe Nutzungszahlen der verschiedenen Dienstleistungen registriert, die Kernaufgaben wurden weitergeführt und neue Dienstleistungen beispielsweise im online Bereich wurden in kürzester Zeit aufgebaut. Zudem konnten alle Vereinsaufgaben virtuell und teilweise auch physisch wahrgenommen werden (ZV, DV, RLS-Konferenz). Wie bereits beschrieben, konnte die nationale Geschäftsstelle die Pandemie-Situation auch in finanzieller Hinsicht gut meistern und sowohl 2020 wie auch 2021 ohne nennenswertes Defizit abschliessen. Die nationale Geschäftsstelle hatte bereits im 2020 einen Covid-Kredit in Höhe von CHF 420'000 erhalten.

Mit der anhaltenden Corona-Situation bzw. daraus resultierenden Unsicherheiten und dem Einfluss des Ukraine-Krieges ist die Weiterentwicklung der RLS neu zu prüfen und einzuordnen. Dabei ist das weitere Handeln sicher flexibel und situativ auszurichten und Gewisses auch neu zu planen.

3.2 Die Corona-Pandemie

3.2.1 Die Situation der Betroffenen

Durch die Pandemie sind Themen der Betroffenen an den Tag getreten, die vorher weniger präsent waren (z. B. Arbeitsplatz). Betroffene wurden plötzlich verstärkt in Risikogruppen eingeteilt, mussten besonders geschützt werden und sich allenfalls outen. Impffragen bzw. die mangelnde Wirkung von Impfungen durch einen fehlenden Aufbau von Antikörpern und einem Immunschutz verschärften die Situation vieler Betroffener. Was dies langfristig für die Betroffenen und damit auch für die Arbeit der Rheumaliga Schweiz bedeutet, wird sich in Zukunft zeigen.

Die Zielgruppe der älteren Betroffenen hat vermutlich besonders unter den Bewegungseinschränkungen und der diesbezüglichen Angebotsknappheit (z. B. Absage von Bewegungskursen) gelitten. Auch dieser Aspekt kann auf die Arbeit der Rheumaliga Schweiz und insbesondere ihrer Mitgliederorganisationen einen Impact haben.

Nach wie vor können keine klaren Aussagen über die Auswirkung der Pandemie auf die Bedürfnisse der Betroffenen gemacht werden. Es ist sichtbar, dass die digitale Informationssuche und der Beratungsbedarf ebenso gestiegen sind wie die Bedeutung der RLS als zentrale

Anlaufstelle. Eine Umfrage zu den Bedürfnissen müsste in Erwägung gezogen werden, um konkretere Daten zum bestehenden Bedarf zu erhalten.

3.2.2 Die Situation der nationalen Geschäftsstelle

Die Nachfrage nach den Dienstleistungen der nationalen Geschäftsstelle ist sehr stark gestiegen. Verschiedene Dienstleistungen wie zum Bespiele die Beratung durch Fachpersonen wurden in der Pandemie-Zeit ausgebaut. Diese Dienstleistung wird auch in Zukunft weitergeführt. Obwohl sich bereits abzeichnet, dass Fragen rund um Corona abnehmen, bleibt die Nachfrage hoch. Das gleiche gilt beispielsweise für alle Online-Informationen.

Die sehr enge und gute Zusammenarbeit zwischen einzelnen Mitgliedern der SGR und der RLS vor allem zur Aufarbeitung von relevanten Fragen rund um die Situation mit Corona, hat die Positionierung der RLS gegenüber der SGR verstärkt. Einzelne Mitglieder der SGR haben ihre Patient*innen auch explizit auf die Webseite der RLS verwiesen, um die aktuellsten Informationen rund um Corona zu erhalten. Diese engere Kooperation ist auf wenige Personen konzentriert, eine breitere Verankerung oder Selbstverständlichkeit der Kooperation zwischen SGR und RLS ist noch nicht gegeben, aber sehr erstrebenswert.

3.2.3 Die Situation der Mitgliederorganisationen (MO)

Die MO sind durch die systematische Schliessung bzw. die Verbote der Durchführung von Gruppenkursen teilweise stark in Bedrängnis geraten. Speziell Angebote im Wasser konnten zum Teil über eine lange Zeitperiode hinweg nicht durchgeführt werden. Die stete Veränderung der Vorgaben zu Schutzmassnahmen hat zudem die Planung der Wiederaufnahme von Angeboten massiv erschwert.

Die kantonalen/regionalen Rheumaligen haben sehr unterschiedlich auf die Situation reagiert. Einige haben äusserst kreativ und dynamisch neue Angebote im Bereich von Online- oder Outdoor-Kursen entwickelt und konnten ihre Kursteilnehmenden gut über diese Zeit begleiten. Andere haben ihre Aktivitäten komplett eingestellt.

Was von den meisten MO berichtet wurde, ist, dass bei Wiederaufnahme des Kursangebotes die Teilnehmerzahlen geringer waren als vor der Corona-Pandemie. Das Kurswesen stellte bereits vor Corona als wichtigstes Geschäft der kantonalen/regionalen Rheumaligen ein Klumpenrisiko dar. Es wird eine zentrale Frage für die Zukunft sein, wie sich die Teilnehmerzahlen und das Kursangebot entwickeln und welche Innovationskraft entsteht. Die drohende Energiekrise stellt eine weitere Herausforderung in Bezug auf die Angebote im Wasser dar.

3.2.4 Zusammenarbeit nationale Geschäftsstelle und Mitgliederorganisationen

Während der gesamten Pandemiezeit wurden die Kontakte zwischen der nationalen Geschäftsstelle und den MO aufrechterhalten. Die DO hat die MO je nach Pandemiesituation themenspezifisch unterstützt (z. B. Kurzarbeitsentschädigung, Online-Kurse, Corona-Bestimmungen, Fragen zur Impfung von Kursleitenden, etc.)

Im Jahre 2020 hat eine interne Umfrage gezeigt, dass die MO zufrieden sind mit den coronaspezifischen Unterstützungsleistungen der nationalen Geschäftsstelle.

3.3 Digitalisierung

Durch das Wachsen der nationalen Geschäftsstelle zeigen sich die Herausforderungen der Anwendung verschiedener Systeme und Adressquellen immer deutlicher. Mit der Einführung von Europa3000 und dem neuen Webshop Anfang 2020 konnte der Vertrieb der Alltagshilfen und Broschüren – wenn auch mit erheblichen Schwierigkeiten – sichergestellt werden. Für die Einführung neuer Module (z. B. des Kurswesens) erweist sich Europa3000 als wenig benutzerfreundlich und kostenintensiv. Zudem bestätigt sich die Befürchtung, dass Europa3000 kein geeignetes Fundraisingtool ist.

Die aktuelle Situation mit verschiedenen Datenquellen und Systemen stellt einen hohen Ressourcenverschleiss dar, verhindert ein optimales Nutzen des Adresspotentials, birgt ein

grosses Fehlerrisiko und erschwert die Umsetzung beispielsweise neuer Datenschutzbestimmungen. Um in Zukunft effizienter und zielgerichteter arbeiten und Massnahmen des digitalen Marketings umsetzen zu können, muss eine einheitliche und pragmatische Lösung für die Prozesse der nationalen Geschäftsstelle gefunden werden. Dies wird auch mit weiteren Investitionen verbunden sein.

Die Pandemiezeit und die Anforderungen an das Homeoffice haben zudem die Digitalisierung der Arbeitsprozesse stark vorangetrieben.

Gleichzeitig muss die RLS ihre Dienstleistungen auch zukünftig offline zur Verfügung stellen können, da weiterhin ein wichtiger Teil der Zielgruppe nicht über digitale Kanäle kommuniziert und auch digital affine Betroffene den analogen Zugang schätzen.

3.4 Zusammenarbeit mit Partnern

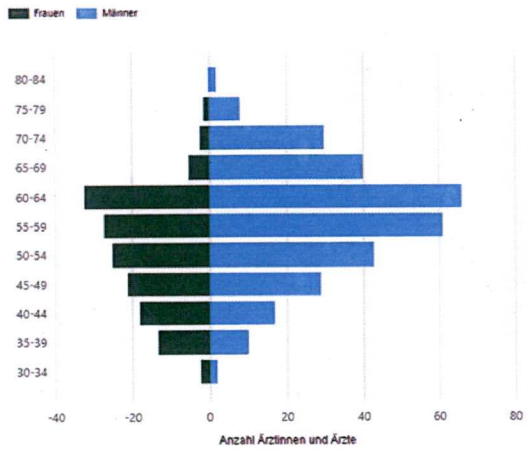
3.4.1 Externer Schlüsselpartner: Schweizerische Gesellschaft für Rheumatologie (SGR)

Die SGR hat im Laufe des Jahres 2021 einen Strategieprozess gestartet. Als Ausgangspunkt wurde eine grosse Umfrage bei allen Mitgliedern der Gesellschaft durchgeführt. Die Rheumaliga Schweiz kann für ihre Positionierung und Weiterentwicklung zwei wichtige Erkenntnisse aus den Umfrageergebnissen ableiten:

1) Demografische Entwicklung der Mitglieder der Schweizerischen Gesellschaft für Rheumatologie

Die untenstehende Grafik zeigt, dass eine grössere Anzahl Rheumatolog*innen in Kürze das Pensionsalter erreichen und sich nach und nach aus der Versorgung von Rheumabetroffenen zurückziehen wird. Demgegenüber steht eine dünne Basis jüngerer Fachärzte und Fachärztinnen, welche in das Berufsleben einsteigen. Daraus erwächst ein verstärkter Bedarf nach Versorgung/Beratung von Rheumabetroffenen, um möglicherweise längere Wartezeiten oder Abstände zwischen den Konsultationen zu überbrücken. Die SGR selbst hat zudem die Nachwuchsförderung zu einem ihrer prioritären strategischen Ziele erklärt.

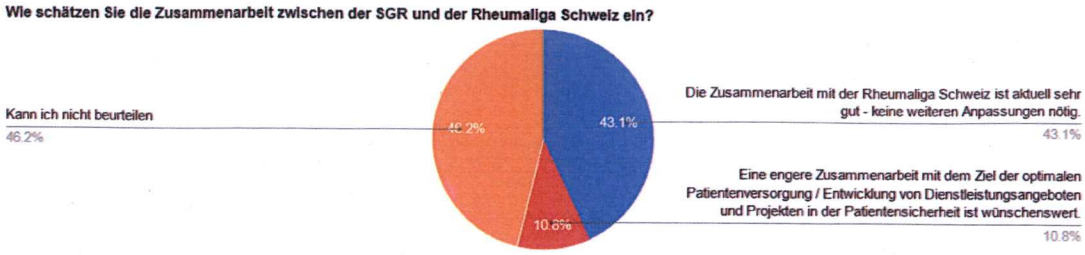
Abbildung 9: Altersstruktur der berufstätigen Ärztinnen und Ärzte 2021 (Rheumatologie)



2) Zusammenarbeit mit der RLS

In derselben Umfrage wurden die Mitglieder der SGR befragt, wie sie die Zusammenarbeit mit der Rheumaliga Schweiz einschätzen. Wie untenstehender Grafik entnommen werden kann, kann knapp die Hälfte der Mitglieder diese Zusammenarbeit nicht beurteilen, während die andere Hälfte zufrieden scheint bzw. sich einen Ausbau der Zusammenarbeit wünscht. Es besteht also für die RLS so oder so Handlungsbedarf und die nähere Einbindung aller SGR-Mitglieder bleibt ein strategisches Ziel.

Abbildung 10: Einschätzung in Bezug auf die Zusammenarbeit SRG und RLS



Die SGR hat im Rahmen ihres Strategieprozesses auch diesen zweiten Punkt als strategisches Handlungsfeld «Synergien SGR – RLS» definiert. Ein deklariertes Ziel ist es, dass die Zusammenarbeit zu einer Selbstverständlichkeit wird.

Eine Arbeitsgruppe aus Vertreter*innen der SGR und der RLS hat die Ausarbeitung dieses strategischen Handlungsfelds bereits an die Hand genommen. Diese engere Kooperation stellt für die Zukunft eine nie dagewesene Chance dar und muss in jedem Fall weiterverfolgt werden. Konkret sind 3 Umsetzungsprojekte bereits in Arbeit:

- Produktion eines Kurzvideos
  - Hauptbotschaft: «Ein Ziel, ein Team: Betroffene begleiten»
  - Verbreitung v.a. bei den Rheumatologen
- Patienteninformationsblätter zu den wichtigsten Medikamenten
  - Zusammenarbeit mit DGRh und Clinical Affairs
  - Integration von Rheumaliga Informationen
- R_Mail Redesign und SGR als Absender

3.4.2 Externer Schlüsselpartner: Health Professionals in Rheumatology (hpr)

Alle nicht-ärztlichen Gesundheitsfachpersonen in der Rheumatologie sind im Verein der Health Professionals in Rheumatology (hpr) Switzerland vertreten. Auch die RLS ist im Vorstand vertreten und gemäss dem 3-Säulen-Prinzip der EULAR (European Alliance for Associations in Rheumatology) wurde von der SGR und der RLS gemeinsam 2021 das Gespräch mit der Präsidentin der hpr gesucht, um mögliche Synergien zu definieren. Für alle ist klar, dass die optimale Versorgung von Rheumabetroffenen nur gelingt, wenn die drei Säulen ineinandergreifen. In diesem Sinne wird im Rahmen des jährlichen, nationalen Rheumatologiekongresses ein Symposium für Health Professionals angeboten mit gemeinsamen Sessions mit den Rheumatolog*innen und der Rheumaliga Schweiz. Inwiefern dieser Prozess fortgesetzt und die Zusammenarbeit weiter konkretisiert werden kann, muss evaluiert werden. Zumal die Ressourcen des Vereins limitiert sind, da alle Vorstandsmitglieder diese Tätigkeit neben ihrem angestammten Berufsfeld ausüben.

3.4.3 Interner Schlüsselpartner: Betroffenenrat

Der Betroffenenrat wurde als zentrales Projekt aus der «Nationalen Strategie muskuloskelettale Erkrankungen» identifiziert und umgesetzt. Rund 15 Personen verschiedenen Alters und mit unterschiedlichen Diagnosen sind darin vereint. Der Betroffenenrat hat schon sehr viel zur Kommunikation der RLS beigetragen (Kampagne «Ich und mein Rheuma», Video etc.) und wird bei der Entwicklung neuer Dienstleistungen eingebunden und konsultiert.

Zudem sind von verschiedenen Seiten (Pharma, Ärzteschaft, öffentliche Hand, Stiftungen, etc.) Anfragen bzw. Wünsche zur Einbindung Betroffener an den Betroffenenrat gelangt.

Eine Rollenbeschreibung wurde erarbeitet und soll den Mitgliedern des Betroffenenrates Klarheit über ihre Rechte und Pflichten, Aufgaben und den Zweck des Betroffenenrates geben. Für die Zukunft der Arbeit der RLS stellt der Betroffenenrat ein unersetzliches Gefäss dar. Dementsprechend soll dieser als zentraler Rat von Patientinnen und Patienten weiterentwickelt und in die Romandie ausgedehnt werden.

4 Einzubeziehende Themen und Trends für die Zukunfts- und Strategieplanung 2023 bis 2027

4.1 Marktanalyse und Konkurrenzanalyse

4.1.1 Marktanalyse

Bezüglich der Marktanalyse besteht die gleiche Situation wie zum Erstellungszeitpunkt des Businessplans 2018-2022: Kenntnisse über den Markt sind in unsystematischer Weise sowohl bei der nationalen Geschäftsstelle und ihren Mitarbeitenden wie auch bei den Mitgliederorganisationen der Rheumaliga Schweiz vorhanden. Die gesteigerte Nachfrage nach allen Dienstleistungen während der Pandemie ist ein starkes Indiz dafür, dass zumindest eine breite Klientschaft erreicht wird. Eine Aussage darüber, welche Klientschaft erreicht wird (Betroffene, Angehörige, Fachpersonen, etc.) kann nicht gemacht werden. Eine Umfrage der Betroffenen wurde in den letzten Jahren nie realisiert, das Kosten-Nutzen Verhältnis wird nach wie vor in Frage gestellt.

Die Frage der Zugänglichkeit der Informationen erhielt im Rahmen des letzten Audits vom BSV im 2021 eine besondere Aufmerksamkeit. Dies nicht nur in Bezug auf Kanäle sondern vor allem auch in Bezug auf Textverständlichkeit und Einfachheit der Sprache. Diesem Aspekt muss die Rheumaliga Schweiz in Zukunft ebenfalls Rechnung tragen.

4.1.2 Konkurrenzanalyse

Die Konkurrenzsituation für Nonprofit-Organisationen (NPO), speziell für Gesundheitsligen und die Rheumaliga Schweiz, hat sich durch die Pandemie-Situation gewandelt und es konnten vereinzelt Kooperationen aufgebaut werden. Inwiefern diese weitergeführt bzw. intensiviert werden, wird sich weisen müssen. Allgemein wird davon ausgegangen, dass aufgrund verschiedener externer Faktoren (Pandemie, Unsicherheiten, Krieg in der Ukraine, etc.) die finanziellen Ressourcen künftig eher knapper werden.

Die «Konkurrent*innen» der Rheumaliga Schweiz können analog 2018 folgendermassen gegliedert werden:

- Andere NPO, welche sich im selben Spendenmarkt aufhalten und um die Finanzierung durch die öffentliche Hand konkurrieren. Diese NPO bieten Dienstleistungen in denselben Bereichen an (z.B. Pro Senectute, Pro Infirmis) oder haben ähnliche themenspezifische Angebote (Osteoporose, Prävention). Gerade im Bereich der Primärprävention muss die Rheumaliga Schweiz mit vielen anderen Organisationen und Anbietern konkurrieren.
- Die nationale Geschäftsstelle und die Mitgliederorganisationen der Rheumaliga Schweiz können als Konkurrent*innen bezeichnet werden und zwar in Bezug auf die Finanzierung (speziell Spenden, Sponsoring, Adressbeschaffung) und teilweise Dienstleistungen.
- Pharmafirmen, welche verstärkt den Zugang zu den Betroffenen suchen und entsprechende Dienstleistungsangebote aufbauen (Stiftungen, Kurse, Broschüren), stellen ebenfalls Konkurrent*innen dar.
- Physiotherapeut*innen, Bewegungsfachpersonen oder weitere Anbieter wie z.B. Fitnessstudios, welche den «Gesundheitsmarkt» in den Bereichen Fitness, Wellness und Lifestyle/Gesundheit bearbeiten und sich als Profi für den Bewegungsapparat positionieren wollen, sind ebenfalls als potenzielle Konkurrenten zu betrachten.

Die Positionierung der Rheumaliga Schweiz bei Fachärztinnen und Fachärzten (z.B. Rheumatolog*innen) und weiterer Fachpersonen (hpr) konnte gerade in der Pandemie-Zeit gestärkt werden. Die Rheumaliga Schweiz wird verstärkt als Partner und nicht als Konkurrenz wahrgenommen. Davon zeugt auch eine Umfrage, die bei den Mitgliedern der SGR im Jahr 2021 gemacht wurde (siehe weiter oben).

4.1.3 Auftragslage und Markt 2023-2027

Rheuma ist mit rund 2 Mio. Betroffenen in der Schweiz unverändert die Volkskrankheit Nr.1 und wird damit auch in Zukunft ein zentrales Thema in den Bereichen Volksgesundheit, Gesundheitswesen und Prävention bleiben. Gerade die Entwicklung bezüglich der Versorgung durch Fachärzte und die Erfahrungen aus der Pandemie zeigen die Bedeutung einer starken Rheumaliga auch für die Zukunft.

Der Brand «Rheumaliga Schweiz» hat seine hohe Reputation weiterhin festigen können und steht nach wie vor für Qualität, Professionalität und ausgezeichnete Vernetzung. Im Swissfundraising Spendenbarometer erscheint die Rheumaliga Schweiz erstmals unter den Top 30 Organisationen (gestützte Bekanntheit), auf Platz 30. Die Angebote der RLS werden als vertrauenswürdig und neutral wahrgenommen.

Die Anforderungen an Gesundheitsligen in den Bereichen Qualität, Effizienz, Corporate Governance, Innovation, Technologie und neu auch Datenschutz steigen, insbesondere beim Generieren von Finanzmitteln Dritter (öffentliche Hand, Stiftungen oder Krankenversicherungen). Die erforderliche Professionalisierung der NPO und die zunehmende Technologisierung sind zwingend und werden zusätzliche Ressourcen und Investitionen erforderlich machen. Ein Zusammengehen innerhalb der Rheumaliga Schweiz scheint umso wichtiger zu sein, um den Anforderungen von Bund und Finanzgebern gerecht zu werden. Insofern ist ein Organisationsentwicklungsprozess innerhalb der Rheumaliga Schweiz weiterhin zu verfolgen.

4.2 Wichtige Trends und Entwicklungen

4.2.1 NCD-Strategie

Nichtübertragbare Krankheiten (non-communicable diseases) umfassen neben Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Erkrankungen der Atmungsorgane, Diabetes und Krebs auch muskuloskelettale Erkrankungen. Diese Krankheiten verursachen nicht nur viel persönliches Leid und eingeschränkte Lebensqualität, sondern stellen das Gesundheitssystem vor grosse Herausforderungen, da sie für 80% der direkten Gesundheitskosten in der Schweiz verantwortlich sind.

Im Rahmen der gesundheitspolitischen Gesamtschau «Gesundheit2020» hat der Bundesrat entschieden, die Gesundheitsförderung und Krankheitsvorbeugung zu intensivieren und hat die Erarbeitung einer Nationalen Strategie zur Prävention von nichtübertragbaren Krankheiten (NCD-Strategie) beschlossen, welche 2016 veröffentlicht wurde. Die Strategie ermöglicht allen Akteuren eine Orientierung, damit sie ihre Ressourcen gezielt einsetzen können.

Um der Herausforderung der demografischen und gesellschaftlichen Entwicklung zukünftig weiterhin zu begegnen, will der Bundesrat gemäss seiner Strategie «Gesundheit 2030» die Prävention von nichtübertragbaren Krankheiten weiterhin stärken.

Die Strategie baut auf Bewährtes und bündelt das Engagement der drei bisherigen nationalen Präventionsprogramme: die Programme Tabak, Alkohol sowie Ernährung und Bewegung. Dabei arbeiten verschiedene Akteure in der Prävention und der Gesundheitsversorgung eng zusammen.

Die Strategie verfolgt vier übergeordnete, langfristige Ziele:

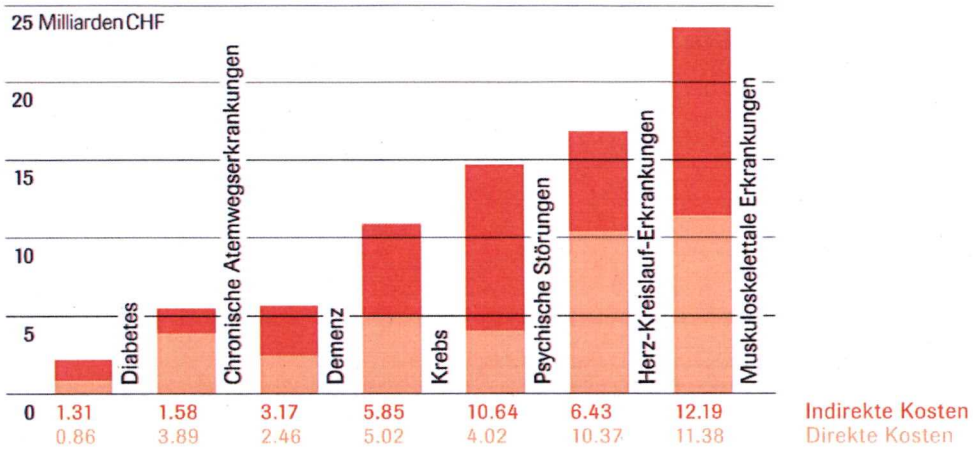
- Die Krankheitslast dämpfen.
- Den Kostenanstieg bremsen.
- Die Zahl vorzeitiger Todesfälle verringern.
- Die Teilhabe und Leistungsfähigkeit der gesamten Bevölkerung in Wirtschaft und Gesellschaft erhalten und verbessern.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung
Die Kostenanalyse der NCD, welche 2014 im Rahmen einer Studie durch die ZHAW erhoben wurde, hat bis heute Gültigkeit.

So geht man nach wie vor davon aus, dass muskuloskelettale Erkrankungen die höchsten direkten und indirekten Kosten aller nichtübertragbarer Krankheiten (abgekürzt NCD; Krebs,

Herz-Kreislauf-Erkrankungen, chronische Atemwegserkrankungen, Demenz, psychische Störungen, Diabetes und MSK) verursachen und für gesamthaft knapp 30% aller Kosten verantwortlich sind.[1]

Abbildung 11: Kosten muskuloskelettaler Erkrankungen im Vergleich mit anderen nicht-übertragbaren Erkrankungen



4.3 Zielgruppen und Anspruchsgruppen

Die Anspruchsgruppen können wie im bisherigen Businessplan in drei Bereiche aufgeteilt werden:

Tabelle 1: Anspruchsgruppen

Organisationsinterne Bezugsgruppen	Absatzmarkt	Beschaffungsmarkt
• Mitgliedorganisationen • Zentralvorstand RLS • Mitarbeitende RLS • Betroffenenrat	• Betroffene • Angehörige • Mitglieder, Kunden • Öffentlichkeit • Rheumatolog*innen und Ärzteschaft allgemein • Health Professionals • Kursleitende • Heime, Spitex, Spitäler, Rehakliniken • Lieferanten • Krankenversicherungen	• Spender*innen und Gönner • Stiftungen • Sponsoren (Firmen) • Legategeber • Öffentliche Hand (BSV, BAG, Kantone) • Kursleitende und Kursteilnehmende • Fachpersonen (z.B. Rheumatolog*innen, Health Professionals) • Fach-Referierende/Fach-Autor*innen • Lieferanten • Krankenversicherungen

[1] Wieser et al. (2014), S. 97 und 99. Berücksichtigt sind hier die literaturbasierte Berechnungsmethode und die Abbildung auf S. 100.

Dank der digitalen Transformation soll in Zukunft eine differenzierte Ansprache der verschiedenen Segmente möglich werden. In Bezug auf den Absatzmarkt sollen Betroffene und Angehörige zielgerichtet angesprochen und die Nutzung der verschiedenen Dienstleistungen personalisiert werden. Ebenso sollen auf dem Beschaffungsmarkt die Erträge durch eine präzisere Ansprache optimiert werden.

Spender*innen und andere Geldgeber wurden bisher nicht systematisch als Anspruchsgruppen bezeichnet. Eine Fokussierung darauf wird in Zukunft angestrebt, um die Finanzierung der Rheumaliga Schweiz sicher zu stellen.

4.4 Zukünftige Erfolgsfaktoren

Aufgrund der vorangegangenen Analysen und Feststellungen können folgende Erfolgsfaktoren für die Aktivitäten der Rheumaliga Schweiz festgehalten werden:

- Der Mensch steht im Zentrum aller Bemühungen der Rheumaliga in der Schweiz.
- Die Zusammenarbeit mit der SGR wird gestärkt und ausgebaut.
- Die nationale Geschäftsstelle und die Mitgliederorganisationen erbringen qualitativ hochstehende Leistungen, welche auf die Bedürfnisse der Betroffenen zugeschnitten und finanzierbar sind.
- Die Gesamtorganisation entwickelt sich zu einer zukunftsgerichteten und schlagkräftigen Organisation, welche Leistungen in allen Landesteilen in hoher Qualität erbringt.
- Die Finanzierung der Organisation mit all ihren Leistungen ist sichergestellt und breit abgestützt.
- Der Leistungsvertrag mit dem BSV und der Subventionsvertrag mit dem BAG sind gesichert und werden umgesetzt.
- Krankenversicherungen finanzieren ausgewählte Leistungen nachhaltig.
- Fundraising-Aktivitäten sind als zentrale Marketingaktivitäten verankert und erfolgreich umgesetzt.
- Die digitale Transformation wird erfolgreich weitergeführt und steigert die Effizienz der Prozesse.

5 Strategie 2023-2027

Mit der Strategie 2023-2027 werden die Erkenntnisse und Errungenschaften aus der Pandemie – nämlich die niederschwellige, bedürfnisgerechte und flexible Dienstleistungserbringung für Betroffene – gestärkt und national verankert. Hierzu werden die Kerndienstleistungen der Rheumaliga Schweiz weiter aus- und aufgebaut und Versorgungsprojekte angestossen, Partnerschaften mit Schlüsselpartnern wie der SGR vertieft und die Finanzierung sichergestellt. Gleichzeitig werden die Rahmenbedingungen zur nationalen Dienstleistungserbringung optimiert, indem die Strukturen der Rheumaliga in der Schweiz überdacht und gestrafft und die digitale Grundlage für optimale ressourcenschonende Prozesse erarbeitet werden.

Daraus leitet der Zentralvorstand seine Vision, Mission und Werte ab:

5.1 Vision – Mission - Werte

5.1.1 Vision

«Stark leben mit Rheuma.»

5.1.2 Mission

Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

5.1.3 Werte

Die Rheumaliga Schweiz hat für sich und ihr Wirken folgende Werte definiert:

- Wir stellen den Menschen in den Mittelpunkt.
- Wir agieren national und richten uns an die ganze Bevölkerung.
- Wir unterstützen Betroffene mit bedürfnisgerechten, leicht zugänglichen und Zeitgemässen Dienstleistungen.
- Wir sind unabhängig und neutral.
- Wir handeln zukunftsgerichtet und denken ohne Grenzen.
- Wir basieren unsere Arbeit auf Wissenschaft und Qualität.
- Wir werden in unserem Netzwerk als Partnerin wahrgenommen und agieren dementsprechend.
- Wir begegnen Fachpersonen und Betroffenen auf Augenhöhe.
- Wir sichern unsere Finanzen und denken unternehmerisch.
- Wir setzen unsere Ressourcen verantwortungsvoll und gezielt ein.
- Wir fördern Chancengleichheit und Wissenstransfer.

Abbildung 12: Grafik Wissensmanagement

5.2 Strategische Handlungsfelder 2023-2027 der nationalen Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz

5.2.1 Strategisches Handlungsfeld 1: Aus- und Aufbau der Kerndienstleistungen

Das Kerndienstleistungsangebot (Information, Begleitung, Beratung und Bewegung) der nationalen Geschäftsstelle soll für die Zukunft weiter ausgebaut und entwickelt werden. Dazu gehört sowohl der weitere Ausbau des Online-Angebots wie auch das Erhalten eines breiten Offline-Angebots. Die Weiterentwicklung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit Fachpersonen aus dem Netzwerk der Rheumaliga sowie mit dem Betroffenenrat und passt sich situativ den Bedürfnissen und Entwicklungen im Gesundheitswesen im Allgemeinen und der Situation der Betroffenen im Speziellen an.

Die zukünftigen Angebote können in der Systematik der nationalen Strategie muskuloskelettale Erkrankungen in folgende Bereiche unterteilt werden:

- Früherkennung/Prävention

  In diesem Bereich sollen sich die Aktivitäten der Rheumaliga Schweiz spezifisch auf die Verhaltensprävention und die Frühdiagnostik konzentrieren.

- Versorgung
  - Kuration
    - Behandlung und Betreuung: Weiter-Entwicklung neuer Versorgungskonzepte, um auch in Zukunft eine bestmögliche Versorgung der Betroffenen sicherzustellen. Dies trotz Ärztemangel, Wartezeiten, etc.
    - Interprofessionelle Zusammenarbeit: Synergien SGR-RLS (ev. hpr)
  - Empowerment:
    - Information und Schulung
    - Beratung und Begleitung
    - Partizipation und Vernetzung

- Bildung

  Im Bereich der Bildung fokussiert sich die Rheumaliga Schweiz auf die Weiter- und Fortbildung ausgewählter Zielgruppen:

    - Ärztinnen und Ärzte, Apothekerinnen und Apotheker, MPA, etc.: Fortbildung für Gesundheitsfachpersonen
    - Health Professionals: Fort- und Weiterbildungen
    - Kursleitende: Aus- und Weiterbildung (Wasser & trocken), Einführungs- und Weiterbildungskurse für Mitarbeitende; Kurskonzepte, Qualitätssicherung
    - Betroffene: Aktiv-Tage, Tage für Familien, Treffen «Junge mit Rheuma», etc.

Ab 2023 wird angestrebt, die Nutzerzahlen der Dienstleistungen zu steigern und an die Entwicklung vor der Pandemie anzuknüpfen. Mit der schrittweisen Implementation von zielführenden Qualitäts- und Wirkungsmessungen werden die Dienstleistungen und ihre Erbringung regelmässig analysiert und optimiert.

In Bezug auf die Inhalte sind Aspekte der Zugänglichkeit zu integrieren, zum Beispiel in Bezug auf sprachliche Verständlichkeit.

Ein Gesuch zur Aufnahme des Sturzpräventionsprogramm «Sicher durch den Alltag» in den Grundversicherungskatalog wurde im März 2022 dem BAG eingereicht. Der Entscheid bezüglich der Aufnahme der Leistung wird im Laufe der nächsten 12-18 Monate getroffen. Die

Aufnahme der Leistung wäre ein Meilenstein und der ZV müsste über die Einbettung der Dienstleistung in die RLS diskutieren und entscheiden.

5.2.2 Strategisches Handlungsfeld 2: Zusammenarbeit mit Schlüsselpartnern SGR und hpr

Die SGR hat im Rahmen ihres Strategieprozesses das strategisches Handlungsfeld «Synergien SGR – RLS» definiert. Ein deklariertes Ziel ist es, dass die Zusammenarbeit zu einer Selbstverständlichkeit wird. Hierzu wurden bereits Massnahmen definiert, welche 2022/2023 umgesetzt werden.

Die Rheumaliga Schweiz setzt alles daran, mit der SGR dieses Ziel weiter zu verankern und geeignete Massnahmen bzw. Dienstleistungen zu entwickeln, um gemeinsam bestmöglich die Betroffenen zu unterstützen.

Folgende Felder sollen vertieft angegangen werden:

- Kooperation im Bereich des Lobbyings
- Engere Zusammenarbeit mit EULAR und Geliko
- Sensibilisierung und Einbindung des SGR-Vorstandes und der Mitglieder, um weitere Inputs und Ideen zu generieren

Für all diese Handlungsfelder wird gemeinsam geklärt und entwickelt, wie dies auf operativer Ebene und mit welchen Ressourcen umgesetzt werden kann.

5.2.3 Strategisches Handlungsfeld 3: Finanzierung 2023-2027

Die nationale Geschäftsstelle führt weiterhin eine Investitionsstrategie in Bezug auf ausgewählte Dienstleistungen und Bereiche, welche ihr und den Mitgliederorganisationen für die Zukunft das Fortbestehen eines ausgewählten und bedürfnisgerechten Angebots sichern soll. Insbesondere investiert die nationale Geschäftsstelle Ressourcen in die digitale Transformation.

Die Mittelbeschaffung erfolgt über die bisherigen Kanäle:

- Direct Mail Aktivitäten
- Online-Fundraising
- Sponsoring
- Projektbeiträge durch Stiftungen und ausgewählte Partner (z.B. SGR)
- Legatemarketing
- Erträge aus Dienstleistungen
- Beiträge der öffentlichen Hand (Subventionsvertrag mit dem BAG, Leistungsvertrag mit dem BSV)

Um die nachhaltige Finanzierung der Rheumaliga zu sichern, werden neben der Bewirtschaftung der bisherigen Ressourcen neue Wege wie beispielsweise im Bereich des Impact Fundings analysiert und nach Möglichkeit konkret integriert und umgesetzt.

5.2.4 Strategisches Handlungsfeld 4: Digitale Transformation

Für die Zukunft der Rheumaliga Schweiz wird es unerlässlich sein, Prozesse und Dienstleistung in einem optimalen digitalen Umfeld mit modernem Hilfsmittel zu erbringen. Dies wird auch eine Entwicklung der Organisationskultur bedingen. In einem ersten Workshop zum Thema «integriertes Marketing & Fundraising + Systemarchitektur» entstand der Anstoss zu einer Erarbeitung einer Strategie zur digitalen Transformation mit dem Ziel Autonomie und Reife für die Organisation zu gewinnen.

Die beiliegende Digitalstrategie 2027 ist integrierender Bestandteil dieses Strategiedokumentes. Bezüglich Ziele und Umsetzungsschritte wird explizit auf die Digitalstrategie verweisen.

Erfolgt dieser digitale Transformationsprozess erfolgreich und werden solide Grundlagen und Vorgehensweisen implementiert, könnten auch die Mitgliederorganisationen davon profitieren.

5.2.5 Strategisches Handlungsfeld 5: Management und Organisation

a) Rechtsform

Wie in den Statuten unter Artikel 1, Absatz 1 festgehalten, ist die Rheumaliga Schweiz ein gemeinnütziger Verein im Sinne von Art. 60ff., ZGB. Der ZV prüft regelmässig, ob eine Änderung dieser Rechtsform für eine neue zentraler geführte Organisation oder zur rascheren Umsetzung dieses Prozesses zielführend wäre. Bisher wurde an der bestehenden Rechtsform festgehalten.

b) Zentralvorstand

Gemäss den aktuellen Statuten sind neben der Delegiertenversammlung, dem obersten Organ der Gesamtorganisation, die RLS-Konferenz, die Präsidentenkonferenz, der Zentralvorstand und die Kontrollstelle weitere Organe der Gesamtorganisation.

Der Zentralvorstand ist das zentrale Führungsorgan und somit obliegt ihm die Führung jedes Veränderungsprozesses: «Der ZV ist das Führungsorgan der RLS. Er ist verantwortlich für eine effiziente Vereinsarbeit, Vereinspolitik, für die strategische und zukunftsorientierte Entwicklung der RLS sowie die Geschäftsführung.»

Nach den Audits des BSV wurde bei der Zusammensetzung des ZV darauf geachtet, dass weniger Interessenvertreter*innen der MO gewählt wurden und der ZV so eine erhöhte Unabhängigkeit gewinnen konnte. Zudem können dank der gültigen Spielregeln im ZV potentielle Interessenskonflikte überwunden und dezidiert und mit einer Stimme die Meinung des ZV gegenüber den MO vertreten werden. Der Zentralvorstand verfolgt für die nächste Strategieperiode diesen Weg weiter.

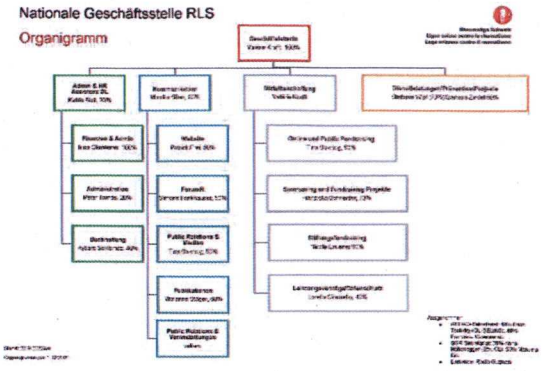
c) Nationale Geschäftsstelle

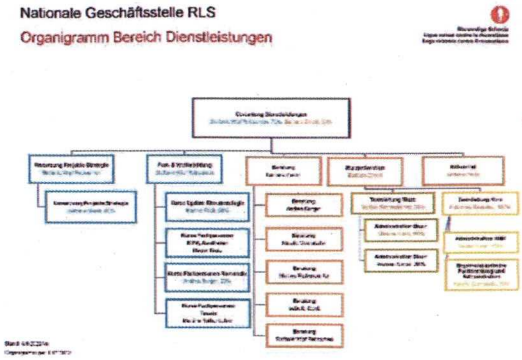
Gemäss den aktuellen Statuten delegiert der ZV die operative Führung an die nationale Geschäftsstelle und deren Führungsgremien (Geschäftsleiterin und Managementteam).

Die nationale Geschäftsstelle erarbeitet im Sinne einer rollenden Planung Ziele mit einer Perspektive von zwei Jahren aus. Diese Planung wird dem ZV mit dem Jahresbudget zur Verabschiedung vorgelegt. Im Sinne einer agileren Organisation und Orientierung der nationalen Geschäftsstelle wird dieser Prozess für die nächsten Jahre aufgebaut.

Die operative Leitung der nationalen Geschäftsstelle obliegt der Verantwortung der Geschäftsleiterin. Die nationale Geschäftsstelle hat während der beiden Pandemiejahre zahlreiche Personalveränderungen erlebt. Einerseits war dies auf eine natürliche Personalentwicklung nach mehrjähriger grosser Stabilität zurückzuführen. Andererseits wurden im Zuge der Entwicklung neuer Dienstleistungen neue Stellen geschaffen beziehungsweise aufgebaut. Trotz Pandemie konnten alle Rekrutierungsprozesse erfolgreich umgesetzt und die neuen Mitarbeitenden gut eingeführt werden. Weitere personelle Veränderungen sind zu erwarten. Die personelle Planung stellt ein zentrales Element der neuen Strategie dar.

Die Organisation und Führung der nationalen Geschäftsstelle ist auch in Zukunft geprägt von flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen, Projektorganisationen und einer grossen Vertrauenskultur. Das Organigramm trägt diesem Grundsatz Rechnung:





Mit der Pandemie hat sich der Büroalltag verändert. Nach und nach konnten alle Mitarbeitenden mit guten Arbeitsinstrumenten ausgestattet und die Internettelefonie eingeführt werden, Teamsitzungen finden online statt etc. Dank dieser Technologien ist das Homeoffice auch künftig nicht aus dem Arbeitsalltag wegzudenken.

Für die Zukunft wird ein gutes Gleichgewicht zwischen Homeoffice und Büropräsenz umgesetzt, wobei dem aktiven Teamleben und -austausch grosse Bedeutung beigemessen wird. Jedem Mitarbeitenden mit höheren Stellenprozenten steht weiterhin ein fester Büroarbeitsplatz an der Josefstrasse 92 zur Verfügung. Alle Arbeitsplätze wurden mit Dockingstationen ausgerüstet, so dass sie flexibel mit jedem Laptop genutzt werden können. Mitarbeitende mit geringen Stellenprozenten können so unter freien Arbeitsplätzen wählen. Dieser Trend zu freien, wechselnden Arbeitsplätzen und Arbeitsplatzteilung könnte sich ggf. in der Zukunft verstärken.

Rheumaliga in der Schweiz und Mitgliederorganisationen

Aufbau- und Ablauforganisation

Die nationale Geschäftsstelle setzt sich weiterhin als wichtiges Ziel, die in der nationalen Geschäftsstelle gelebte Vertrauenskultur in der gesamten Organisation zu implementieren. Damit soll das gemeinsame Vorgehen gefördert, ein optimalerer Ressourceneinsatz ermöglicht und eine flächendeckende Dienstleistungserbringung sichergestellt werden.

Um dieses Ziel zu erreichen, sollen künftig Ressourcen aus dem ZV und den MO im Sinne von interaktiven Teams enger eingebunden werden und Verantwortung in der Gestaltung und Umsetzung von ausgewählten nationalen Projekten übernehmen. Gemeinsam soll so die Kooperation innerhalb der Gesamtorganisation gefördert und eine effektive und effiziente Dienstleistungserbringung im Sinne der Betroffenen ermöglicht werden. Diese Form der Zusammenarbeit soll die interne Kultur optimieren, die von Wohlwollen, Respekt und Unabhängigkeit geprägt sein soll.

Um die Prozesse in der Gesamtorganisation zu optimieren und die Zusammenarbeit zu fördern, stellt die nationale Geschäftsstelle – zum Teil gegen Entschädigung – unterstützende Leistungen zur Verfügung. Diese könnten zum Beispiel sein:

- Dienstleistungen im administrativen Bereich (bspw. Projektkoordination, Übersetzung, BSV-Controlling, Fundraising, zentrale Führung der Buchhaltung, etc.).
- Führung der Sekretariate von nationalen Patientenorganisationen oder Integration der nationalen Patientenorganisationen als Fachgruppen und Ausbau krankheitsspezifischer Angebote.
- Erarbeitung von Standards im Personalwesen (beispielsweise Personalführung, Rekrutierung), Datenschutz, etc., welche von den MO genutzt und umgesetzt werden können.
- Erarbeitung von Standards für die Dienstleistungserbringung, Qualitätssicherung, Wirkungsmessung, etc.

Strukturell arbeitet der ZV weiterhin daran, die Rheumaliga Schweiz zu einer zentraler geführten Organisation mit starken Regionen und Patientenvertretungen zu entwickeln. Hierfür werden Modelle wie der Zusammenschluss der RL ZH mit der RL ZG und AG gefördert und Diskussionen in der Organisation zur zukünftigen Entwicklung angeregt und geführt.

Kantonale/regionale Rheumaligen

Die Pandemie hat die kantonalen/regionalen Rheumaligen teilweise vor sehr grosse Herausforderungen gestellt. Das Kursangebot, das Kerngeschäft der Rheumaligen, ist zeitweise vollkommen zum Erliegen gekommen. Der Wiederaufbau nach der Pandemie erfolgt zögerlich, sowohl in Bezug auf die Anzahl Kurse wie auch auf die Anzahl der Teilnehmenden. Die drohende Energiekrise verschärft diese Situation zusätzlich. Es stellt sich die Frage, inwiefern an die Vorpandemie-Zahlen angeknüpft werden kann. Sollte dies nicht gelingen, werden sich für viele kantonale/regionale Rheumaligen existentielle Fragen stellen.

Der ZV hat sich bereits im Laufe der Pandemie mit diesen Fragen beschäftigt und festgehalten, dass die nationale Geschäftsstelle zwar verhindern soll, dass es zu Konkursen von kantonalen/regionalen Rheumaligen kommt, dass aber die nationale Geschäftsstelle weder die finanziellen noch die personellen Ressourcen hat, die Rheumaligen zu retten, noch deren Aufgaben im Sitz in Zürich zu übernehmen. Der ZV hat seine Rolle eher als Vermittler definiert, fördert und unterstützt die Kontakte unter den kantonalen/regionalen Rheumaligen und koordiniert die bessere Nutzung von Synergien. Zudem fördert der ZV den Erfahrungsaustausch und unterstützt aktiv Zusammenschlüsse und die Bildung starker Regionen.

Neben der komplexen Ausgangslage des Kurswesens, haben die kantonalen/regionalen Organisationen vielfältige Anforderungen und Vorgaben zu erfüllen. Grosse Herausforderung für die Zukunft sind:

- Finden von adäquatem Personal für die operativen Aufgaben
- Ersatz von Vorstandsmitgliedern bzw. Präsidien, um die Nachfolge zu sichern
- Finden der richtigen Strukturen und neuen Aufgaben für einen Fortbestand der Organisationen inkl. einer finanziellen Absicherung

Übergreifendes Ziel ist es, dass die kantonalen/regionalen Rheumaligen mehr Zeit für ihre Kernaufgaben und die Betreuung der Betroffenen vor Ort haben. Zudem soll die Qualität der erbrachten Leistung schweizweit standardisiert und sichergestellt werden, dass Finanzmittel und Personal effizient und effektiv eingesetzt werden. Der enge Kontakt vor Ort ist für die Rheumaliga Schweiz in Zukunft ein bedeutender Erfolgsfaktor.

Nationale Patientenorganisationen

Im Vergleich zum Businessplan 2018-2022 hat sich die Situation der nationalen Patientenorganisationen wenig verändert und ist weiterhin differenziert je nach Organisation zu betrachten. Das übergeordnete Ziel, Synergien unter den nationalen Patientenorganisationen zu nutzen, wurde nicht erreicht.

So bleibt die übergreifende Zieldefinition aus dem letzten Businessplan bestehen:

- Krankheitsspezifische Dienstleistungen werden für die Zukunft aufrechterhalten bzw. entwickelt
- Synergien unter den Patientenorganisationen werden genutzt. Hierfür wird der Dialog mit den nationalen PO aufgenommen und dort, wo notwendig und erwünscht, werden Kooperationen aufgebaut.

Eine detaillierte Betrachtung der einzelnen nationalen Patientenorganisationen zeigt folgendes Bild:

- Die SVMB ist wie in der Vergangenheit die grösste PO, welche sich auf ihr Kerngeschäft fokussiert und innovative Projekte entwickelt und umsetzt. Während der Pandemie wurde verstärkt der Fokus auf Online-Projekte gelegt. Eine Projektförderung durch GFCH hat diese Entwicklung weiter unterstützt.

  Die SVMB betreut weiterhin das Sekretariat der SVOI. Weitere Zusammenschlüsse für die Zukunft werden nicht angestrebt und wären auch nicht tragbar. Die SVMB kann mit ihren professionellen Strukturen weiterhin Dienstleistungen für Betroffene erbringen.

- Die SPV hat in den letzten 4 Jahren mehrere Personalwechsel auf Geschäftsleitungsebene erlebt, Know-how und Substanz haben dabei an Bestand verloren. Im 2019 wurde ein BSV-Audit von der RLS durchgeführt, welches aufgezeigt hat, dass nur noch wenige Dienstleistungen erbracht werden. Demzufolge wurde die Höhe der BSV Subvention angepasst. Die SPV ist zwar nach wie vor die zweitgrösste Patientenorganisation, es besteht aber kein Plan, wie und mit welchen Dienstleistungen die Organisation in Zukunft bestehen soll. Es sind Gespräche zwischen der Geschäftsleitung der SPV und der nationalen Geschäftsstelle im Gang. Aus Sicht nationale Geschäftsstelle der Rheumaliga ist eine Eingliederung der SPV an eine grössere Struktur (z.B. die nationale Geschäftsstelle der Rheumaliga) erwünschter denn je.

- Das Sekretariat der SVOI wird seit rund 6 Jahren von der SVMB betreut. Die Zusammenarbeit funktioniert gut. Die SVOI bleibt aber eine sehr kleine Freiwilligen-Organisation und es bestehen keine Wachstumspläne.

- Das Sekretariat von lupus suisse wird seit 2019 von der nationalen Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz geführt. Nach einigen Turbulenzen im Vorstand von lupus suisse konnte ein neuer Präsident und ein neuer Vorstand gewählt werden. Die Dienstleistungen wurden schrittweise redimensioniert resp. umgewandelt. Das Magazin erscheint inzwischen nur noch 1-mal jährlich. Neu wurde dafür ein Newsletter ins Leben gerufen, der in allen 3 Sprachen sehr regelmässig in engen Zeitabständen an alle Mitglieder verschickt wird – grösstenteils per Mail, an den Rest postalisch. Pandemiebedingt wurden keine physischen Veranstaltungen mehr durchgeführt, jedoch konnte jährlich ein Webinar stattfinden. Insgesamt werden die Aktivitäten wieder aufgenommen und die Zusammenarbeit mit der RLS funktioniert gut. Obwohl die Finanzmittel von lupus suisse weiterhin sehr beschränkt sind, kann die aktuelle Palette der Dienstleistungen und die Zusammenarbeit mit der RLS für die Zukunft so aufrechterhalten werden.

- Die SVS ist ebenfalls eine mehrheitlich von Freiwilligen geleitete Organisation mit sehr beschränkten Finanzmitteln. Ein Präsidentenwechsel und der Fokus auf ein verhältnismässig teures Peer-Ausbildungsprogramm haben zu Zerwürfnissen in der Organisation geführt. Aktuell ist die Situation zwar wieder ruhiger, das Ausbildungsprogramm konnte wegen mangelnden Teilnehmerzahlen im Jahr 2022 nicht durchgeführt werden. Was die genaue Strategie für die Zukunft ist, ist der nationalen Geschäftsstelle nicht bekannt. Ob die SVS für die Zukunft überlebensfähig ist, kann aktuell nicht beurteilt werden. Eine Eingliederung der SVS in eine grössere Struktur (z.B. die nationale Geschäftsstelle der Rheumaliga) scheint ebenfalls wünschenswert.

- Die ASFM mit Sitz in der Westschweiz funktioniert unter der Präsidentin Anne Smit weiterhin gut. Auch die Mitarbeitenden sind stabil und im regelmässigen Austausch mit der nationalen Geschäftsstelle.

Die sechs nationalen Patientenorganisationen sind sehr unterschiedlich aufgestellt und untereinander kaum vernetzt. Aus heutiger Sicht gibt es keine Indizien dafür, dass sich diese Entwicklung in Zukunft ändern wird. Aktuell und aus Sicht der nationalen Geschäftsstelle läuft die Zusammenarbeit mit lupus suisse reibungslos und es müssen Lösungen für die SPV gefunden werden. Betroffene einer RA, als häufigste entzündliche Erkrankung, sollten eine adäquate

Patientenvertretung bzw. Anlaufstelle haben. Eine Eingliederung der SPV in eine grössere Struktur bzw. eine Annäherung an die RLS macht in vielerlei Hinsicht grossen Sinn und ist erstrebenswert. Dienstleistungen, welche die nationale Geschäftsstelle anbietet, z.B. Beratung oder Informationen, könnten ohne Probleme auf diese spezifische Zielgruppe ausgedehnt werden. Für die Zukunft wird zudem ein enger Austausch und eine konkrete Lösungsfindung zwischen den kantonalen/regionalen Rheumaligen und den nationalen Patientenorganisationen zum Beispiel in Bezug auf das Kursangebot angestrebt.

Zentraler geführte Organisation

Die Vision einer zentraler geführten Organisation ist zu konkretisieren und die Abläufe und die Organisationsstrukturen sind zu formulieren. Modell dieser Entwicklung ist Pro Infirmis, welche über eine zentrale Administration verfügt und Regionalstellen für die Dienstleistungserbringung vor Ort unterhält.

6 Chancen und Risiken

6.1 Chancen

6.1.1 Interne Chancen

- Die Motivation und Bereitschaft des Teams der RLS für Veränderung und Schaffung von optimalen Bedingungen zur Dienstleistungserbringung für die Betroffenen ist durch die Pandemieerfahrung gestärkt.
- Die nationale Geschäftsstelle verfügt nach wie vor über ein Vermögen von knapp CHF 5'000'000 (Quelle: Jahresbericht 2021; Bilanz) und kann daraus die notwendigen Investitionen für die Zukunft tätigen.
- Die Anforderungen an NPO im Bereich Administration, Qualität, Datenschutz, Finanzierung, etc. steigen kontinuierlich. Ein prospektives Bündeln von Kräften und Fördern von Kooperationen ermöglicht einen effizienteren Ressourceneinsatz und erleichtert das nachhaltige Bestehen der Organisationen.
- Eine solche Bündelung der Kräfte sowie der bedürfnisgerechte Einsatz aller Kommunikationskanäle ermöglicht es, die steigende Nachfrage nach den Dienstleistungen mit gleichem Ressourcenaufwand zu gewährleisten. Dies gilt für die nationale Geschäftsstelle, wie auch für die kantonalen/regionalen Rheumaligen und die nationalen Patientenorganisationen.

6.1.2 Externe Chancen:

- Die Mittelbeschaffung stellt für alle NPO eine Herausforderung dar. Die Rheumaliga Schweiz ist gut positioniert, um in diesem Umfeld weiter zu bestehen.
- Durch eine Entwicklung der Rheumaliga Schweiz in eine einheitliche und von den Mitgliederorganisationen gemeinsam getragene Richtung mit einem gemeinsamen Verständnis der umzusetzenden Inhalte und gemeinsamen Prinzipien der Führung, werden die Positionierung und das Image der Organisation geschärft und der Zugang zu Entscheidungsträgern und Ressourcen allenfalls erleichtert.

6.2 Risiken:

6.2.1 Interne Risiken:

- Interne Konflikte, insbesondere zu organisatorischen, administrativen Themen oder Fragen der Kompetenzen brechen wieder auf und verhindern, dass die Ressourcen

für die Kerntätigkeit der Rheumaliga Schweiz – der Erbringung von Dienstleistungen für Betroffene – eingesetzt werden können.

- Die vorgeschlagenen Investitionen bringen nicht die erwünschten finanziellen Resultate und die Ertragsprognosen werden nicht erreicht. Dann müssen Leistungen abgebaut und es muss neu entschieden werden, was die zukünftigen Ziele der Rheumaliga Schweiz sind, resp. wie diese erreicht werden können.
- Die vorhandenen finanziellen Ressourcen der Rheumaliga Schweiz reichen nicht, um den Umbauprozess zu finanzieren.

6.2.2 Externe Risiken

- Die finanziellen Unterstützungen der öffentlichen Hand werden drastisch gekürzt und führen zum Abbau von Leistungen.

7 Finanzplanung

7.1 Analyse Businessplan 2018 - 2022:

Im Businessplan 2018-2022 wurde das Investitionsszenario gewählt:

Szenario 2: Investition

Finanzplanung	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ertrag	7'332'000	7'580'000	7'818'000	8'039'000	8'200'000	8'351'000
Aufwand	8'132'000	8'175'000	8'250'500	8'368'500	8'413'500	8'468'500
Gewinn/Verlust (budgetiert)	-800'000	-595'000	-432'500	-329'500	-213'500	-117'500
davon Personal*	1'510'000	1'580'000	1'680'000	1'780'000	1'800'000	1'820'000
davon Investition	0	70'000	100'000	100'000	20'000	20'000
Ertrag Fundraising	1'227'000	1'427'000	1'428'000	1'549'000	1'620'000	1'681'000
Legate	0	0	0	0	0	0
Vermögen	4'500'000	3'905'000	3'472'500	3'143'000	2'929'500	2'812'000

Folgende Schlussfolgerung kann daraus gezogen werden:

- Der Ertrag bewegte sich für die Jahre 2018 bis 2021 ca. zwischen CHF 7 und 7.5 Mio
- Der Aufwand hat sich in dieser Zeit ebenfalls eingependelt auf ca. CHF 7.5 Mio
- Die Fundraisingerträge wurden auf ca. CHF 1.6 Mio gesteigert
- Die Personalkosten betrugen relativ konstant ca. CHF 1.750 Mio
- Die Einnahmen aus Legaten betrugen für die Jahre 2018-2021 im Durchschnitt ca. CHF 350'000.
- Das Vermögen der RLS beträgt aktuell weiterhin ca. CHF 4.5 Mio.

Schlussfolgernd kann festgehalten werden, dass die Investitionen getätigt wurden und dadurch die Erträge gesteigert wurden. Umgekehrt heisst dies, dass das Vermögen nicht wie im Szenario dargestellt verkleinert wurde, sondern auf dem Stand von 2017 erhalten blieb.

7.2 Finanzszenarien 2023 - 2027:

Szenario 1: Status quo

Finanzplanung	2023	2024	2025	2026	2027
Ertrag	7'260'000	7'260'000	7'260'000	7'260'000	7'260'000
Aufwand	7'850'000	7'850'000	7'850'000	7'850'000	7'850'000
Gewinn/Verlust (budgetiert)	-590'000	-590'000	-590'000	-590'000	-590'000
davon Personal*	1'750'000	1'750'000	1'750'000	1'750'000	1'750'000
davon Investition	0	0	0	0	0
Ertrag Fundraising	1'590'000	1'590'000	1'590'000	1'590'000	1'590'000
Davon Ertrag Digital	0	0	0	0	0
Legate	0	0	0	0	0
Vermögen	4'500'000	3'910'000	3'320'000	2'730'000	2'140'000

Das Finanzszenario 1 sieht keine Investitionen vor und geht von gleichbleibenden Erträgen und Aufwänden sowie Personalkosten für die nächsten 8 Jahre aus. Dies stellt sicherlich ein eher pessimistisches Szenario dar, würde aber einer Fortschreibung der Entwicklung der letzten 5 Jahre entsprechen. Folgende Nachteile dieses Szenarios können festgehalten werden:

- Die Rheumaliga Schweiz kann nicht mit der digitalen Entwicklung mithalten.
- Zahlreiche Prozesse bleiben zeitaufwändig und ressourcenverschleissend.
- Die Kundenfreundlichkeit nimmt ab.
- Es wird nichts unternommen, um das strukturelle Defizit zum Verschwinden zu bringen. Folglich baut sich das Vermögen regelmässig weiter ab.
- Die Rheumaliga Schweiz verliert als Arbeitgeber an Attraktivität.

Fazit aus dem Szenario 1 ist, dass die RLS vermutlich nicht nur bezüglich des Verschwindens ihres Vermögens, sondern auch bezüglich Ineffizienz und Rückständigkeit in Bezug auf die Digitalisierung sich redimensionieren oder auflösen müsste.

Szenario 2: Investition digitale Transformation

Finanzplanung	2023	2024	2025	2026	2027
Ertrag	7'430'000	7'575'000	7'770'000	8'025'000	8'250'000
Aufwand	8'112'500	8'300'000	8'250'000	8'250'000	8'250'000
Gewinn/Verlust (budgetiert)	-682'500	-725'000	-480'000	-225'000	0
davon Personal*	1'860'000	1'890'000	1'890'000	1'890'000	1'890'000
davon Investition	295'000	460'000	400'000	400'000	400'000
Ertrag Fundraising	1'650'000	1'740'000	1'840'000	1'970'000	2'090'000
Ertrag Digital (alle Kanäle)	170'000	315'000	510'000	765'000	990'000
Legate	0	0	0	0	0
Vermögen	4'500'000	3'817'500	3'092'500	2'612'500	2'387'500

Das Szenario 2 wurde mit den Zahlen aus der Digitalstrategie 2027 von Thomas Roth, marketingmonkeys, sowie auf der Basis des verabschiedeten Budgets 2023 erarbeitet. Trotz hoher Investitionskosten ist der Vermögensverzehr praktisch identisch wie im Szenario 1. Im Unterschied zum Szenario 1 und wenn sich die Ertragssituation mindestens gemäss Plan entwickelt, könnte sich das Vermögen ab 2028 wieder positiv entwickeln, weil das strukturelle Defizit dank erhöhten Einnahmen aus Online-Kanälen verschwunden wäre.

In diesem Szenario wurden die 100% Annahmen aus der Digitalstrategie berücksichtigt.

Wichtig ist bei einem Entscheid für das Finanzszenario 2, dass genügend Ressourcen zur Verfügung stehen, um den Prozess aktiv zu steuern, die Entwicklung zeitnah zu verfolgen und zu intervenieren, sollte die Entwicklung nicht die angestrebten Ziele erreichen. Konkret würde das bedeuten, das Investitionsniveau der Ertragssituation anzupassen wäre.

8 Empfehlungen und Schlussfolgerungen

In diesem Kapitel werden die erkannten Themen dargelegt, die in eine Strategie aufzunehmen sind. Dabei ist durch den ZV zu bestimmen was definitiv aufzunehmen ist, auf welcher Stufe diese zu bearbeiten sind und welche Dringlichkeit besteht (bis wann die Zielsetzungen zu erreichen sind).

8.1 Empfehlungen

Tabelle 2: Strategische Handlungsfelder

	Strategisches Thema	Bearbeitungsvorgehen	Bearbeitung durch	Priorität
1. Strategisches Handlungsfeld 1: Aus- und Aufbau der Kerndienstleistungen				
1.1	Dienstleistung im Bereich Früherkennung/Prävention	Entwicklung neuer und Weiterentwicklung bestehender Dienstleistungen	Team RLS - DL	1
1.2	Dienstleistung im Bereich Versorgung, speziell im Fokus o Kuration o Empowerment	Entwicklung neuer und Weiterentwicklung bestehender Dienstleistungen	Team RLS – Kommunikation/ DL	1
1.3	Dienstleistung im Bereich Bildung	Entwicklung neuer und Weiterentwicklung bestehender Dienstleistungen	Team RLS - DL	1
1.4	Sturzpräventionsprogramm «Sicher durch den Alltag»	Weiterentwicklung des Programms mit gezielten und regionalen Projekten. Umsetzung in Bezug auf die Anerkennung in der OKP.	Team DL – Sturz	1
1.5	KOMPASS	Weiterentwicklung des Programms mit Fokus auf Finanzierung; Lösungen ab 2024 festlegen.	Team DL	1
2. Strategisches Handlungsfeld 2: Zusammenarbeit mit Schlüsselpartnern SGR und hpr				
2.1	Kooperation im Bereich des Lobbyings	Definition der Ziele und möglichen Handlungsfelder; Festlegung der Verantwortlichkeiten und Ressourcen	GL, Daniel Aeberli und SGR-Vorstand	1
2.2	Engere Zusammenarbeit mit EULAR und Geliko	Aufbau von Kontakten mit Advocacy EULAR und Synergien und gemeinsames Vorgehen bestimmen	GL	2

	Strategisches Thema	Bearbeitungsvorgehen	Bearbeitung durch	Priorität
		Aufbau von Kontakten zu Geliko und Definition möglicher Handlungsfelder (zum Beispiel Organisation eines Gesprächs zwischen SGR und Präsident Geliko)	GL	1
2.3	Sensibilisierung und Einbindung des SGR-Vorstandes und der Mitglieder, um weitere Inputs und Ideen zu generieren	Laufender Prozess	SGR-Vorstand und GL	2
3.	Strategisches Handlungsfeld 3: Finanzierung 2023 - 2027			
3.1	Direct Mail Aktivitäten	4 Mailing pro Jahr; Optimierung der Akquisitionsmassnahmen und Erträge	Team RLS-Fundraising	1
3.2	Online Fundraising	Aufbau der online Fundraising-Kanäle im Rahmen der Ausrollung der Digitalstrategie	Team RLS-Fundraising	1
3.2	Sponsoring	Erhalt und Ausbau des Sponsorings im Pharmabereich. Neugewinnung von Sponsoren aus dem Nicht-Pharmabereich; Aufbau neuer Kooperationsmöglichkeiten identifiziert.	Team RLS-Fundraising	1
3.3	Projektbeiträge durch Stiftungen und ausgewählte Partner (z.B. SGR)	Erhalt und Ausbau des Stiftungsfundraisings; Intensivierung der persönlichen Kontakte und Optimierung der Gesuche. Ausbau Stiftungsfundraising in der Romandie.	Team RLS-Fundraising	1
3.4	Legatemarketing	Ausbau systematisches Legatemarketing mit online Präsenz, Veranstaltungen, Beratungen, etc..	Team RLS-Fundraising	1
3.5	Erträge aus Dienstleistungen	Steigerung der Erträge aus Dienstleistungen, insbesondere - Erarbeitung und Umsetzung eines Konzepts zur Einführung der Kostenpflicht für Publikationen - Kostenkalkulation forumR und entsprechende Preisanpassung	Team RLS-Kommunikation	1
3.6	Beiträge der öffentlichen Hand (Subventionsvertrag mit dem BAG, Leistungsvertrag mit dem BSV)	Erneuerung BSV-Vertrag 2024-2027 und Erhalt Subvention BAG	Team RLS-Fundraising	1
4.	Strategisches Handlungsfeld 4. Digitale Transformation			
4.1	Aktives Change-Management	Aktives Management (Führung, Kommunikation, etc.) des Organisationsentwicklungsprozesses; Ressourcenallokation auf das Thema, um den Change-Prozess zum Erfolg	GL und Team RLS	1

	Strategisches Thema	Bearbeitungsvorgehen	Bearbeitung durch	Priorität
		zu führen und das Team der RLS auf diesen Weg mitzunehmen.		
4.2	Erhöhung des digitalen Reifegrades	Entwicklung der Organisation in Bezug auf Fähigkeiten, Kultur und Zielsystem in Richtung «agiles Management». Schrittweise Dezentralisierung von Verantwortlichkeiten und Kompetenzen, in Form einer klar definierten «Product Ownership», auf einzelnen Mitarbeitenden. Aufsetzen agiler Arbeitshilfen und Aufbau gemeinsamer Arbeitsstandards (Prozesse, User Story Definition, Reply-Management extern, etc.).	Team RLS	1
4.3	Stärkung Kommerz und Experience	Massgeblicher Ausbau der kommerziellen Einnahmen durch die digitale Transformation. Kurzfristig im Bereich der Online-Einnahmen (Shop + Spenden) mit mittelfristiger Entwicklung der Individual-Fundraising-Segmente durch ein verbessertes Customer-Relationship-Management. Aufbau innovativer neuer Gefässe und Services auf dem neuen digitalen Produkt (Web) der RLS zur Erschliessung zusätzlicher Einnahmequellen.	Team RLS Fundraising und Hilfsmittel	1
4.4	Skalierbare IT-Architektur	Aufbau einer integrierten, cloudbasierten Systemarchitektur mit zentralem Datenbankmodell (CRM). Anbindung von peripheren Systemen wie Europa 3000, Marketing Automation Software, Web inklusive Payment, etc. Auslagerung nicht geschäftskritischer Aufgaben in den Bereichen Hardware, Netzwerk, Geräte und First-Level Support. Zentrale Anlaufstelle mit klarer Verantwortungsregelung für den Bereich Security und Datenschutz.	Team RLS + CRM-Manager	1
5.	Strategisches Handlungsfeld 5. Management und Organisation			
5.1	Zentralvorstand	Der Zentralvorstand verfolgt weiterhin das gemäss Statuten formulierte Ziel «Der ZV ist das Führungsorgan der RLS. Er ist verantwortlich für eine effiziente Vereinsarbeit, Vereinspolitik, für die strategische und zukunftsorientierte Entwicklung der RLS sowie die Geschäftsführung.»	ZV und GL	1-2

	Strategisches Thema	Bearbeitungsvorgehen	Bearbeitung durch	Priorität
		Reglemente und weitere strategisch relevante Dokumente werden überprüft und aktualisiert. In Bezug auf personelle Veränderungen werden Nachfolgeplanungen auf- und ausgebaut.		
5.2	Nationale Geschäftsstelle Die operative Leitung der nationalen Geschäftsstelle obliegt der Verantwortung der Geschäftsleiterin. Die Organisation und Führung der nationalen Geschäftsstelle ist auch in Zukunft geprägt von flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen, Projektorganisationen und einer grossen Vertrauenskultur.	Gemäss aktuellen Statuten delegiert der ZV die operative Führung an die nationale Geschäftsstelle und deren Führungsgremien (Geschäftsleiterin und Managementteam). Dies wird für die Zukunft beibehalten. Das Team der RLS stellt ein zentraler Erfolgsfaktor für die Gesamtorganisation dar. Die positive Kultur wird gepflegt, die hohe Motivation der Mitarbeitenden gestärkt und die Arbeitsbedingungen zeitgemäss gestaltet. Reglemente und weitere relevante Dokumente werden überprüft und aktualisiert. In Bezug auf personelle Veränderungen werden Nachfolgeplanungen auf- und ausgebaut.	GL	1-2
5.3	Kantonale/regionale Rheumaligen: Übergreifendes Ziel ist es, dass die kantonalen/regionalen Rheumaligen mehr Zeit für ihre Kernaufgaben und die Betreuung der Betroffenen vor Ort haben. Zudem soll die Qualität der erbrachten Leistung schweizweit standardisiert und sichergestellt werden, dass Finanzmittel und Personal effizient und effektiv eingesetzt werden. Die lokale Verankerung ist für die Rheumaliga Schweiz in Zukunft ein bedeutender Erfolgsfaktor.	Im Rahmen der Umsetzung der vorliegenden Strategie wird die Zusammenarbeit und Aufgabenteilung diskutiert und wo nötig konkretisiert. Dies gilt für die kantonalen/regionalen Rheumaligen sowie die für nationalen Patientenorganisationen.	ZV und Team RLS	2
5.4	Nationale PO: Krankheitsspezifische Dienstleistungen werden für die Zukunft aufrechterhalten bzw. entwickelt	Der Dialog mit den nationalen PO wird weiter auf- und ausgebaut. Der Fokus ist der Erhalt von krankheitsspezifischen Dienstleistungen für Betroffene. Dort wo notwendig und erwünscht, werden Kooperationen aufgebaut bzw. Synergien gesucht.	ZV und Team RLS	2

	Strategisches Thema	Bearbeitungsvorgehen	Bearbeitung durch	Priorität
	Synergien unter den Patientenorganisationen werden genutzt.			
5.5	Vision einer zentraler geführten Organisation	Diese Vision wird durch gemeinsame Dienstleistungen, Standards und/oder Kooperationen weiter angestrebt. Angestrebt wird ein «natürliches» und positiv geprägtes Zusammenwachsen.	ZV und GL	3

8.2 Schlussfolgerungen und konkretes weiteres Vorgehen

Der Zentralvorstand verabschiedet an seiner Sitzung vom 9. März 2023 die vorliegende Strategie und Businessplan 2023-2027. Mit der vorliegenden Strategie wird die Richtung der Weiterentwicklung der Rheumaliga Schweiz definiert. Die nationale Geschäftsstelle ist für die Umsetzung verantwortlich. Im Sinne eines laufenden Reportings werden die Zielsetzungen jährlich konkretisiert und in einer rollenden Planung aktualisiert.

Bezüglich der strategischen Handlungsfelder handelt die Rheumaliga Schweiz im Sinne ihrer Vision, Mission und Werte und stellt den Betroffenen ins Zentrum all ihrer Handlungen.

Das strategische Handlungsfeld 4 «Digitale Transformation» wurde gemäss der «Digitalstrategie 2027» an der Sitzung des Zentralverbandes vom 9. Dezember 2022 bereits verabschiedet, und zwar für die ersten Umsetzungsschritte in den Jahren 2023 und 2024 (siehe auch Protokoll ZV-Sitzung vom 9. Dezember 2022):

- Aufbau einer eigenen CRM-Datenbank als Single-Point-of-Truth.
- Entwicklung eines professionellen digitalen Produkts basierend auf einer Technologie als zentraler Touchpoint für Betroffene, Spender*innen und Mitgliederorganisationen mit:
  - Webauftritt inklusive Informationsportal (Blog) und Shop
  - Integration Online-Spenden (Payment) ins CRM (API)
- Online-Kampagnen-Setup inklusive Digital Marketing-Analytik zur massgeblichen Steigerung der Fundraising- und Shop-Einnahmen.

Für dieses Handlungsfeld wird ein eigenes, detailliertes Controlling aufgebaut. Die diesbezüglichen Investitionen werden schrittweise geprüft und nach Erreichen von definieren Meilensteinen weiter bewilligt.

Für die Umsetzung der gesamten Strategie sind folgende Aspekte zu integrieren und zu berücksichtigen:

- Die Mitgliederorganisationen werden in den Prozess eingebunden. An der DV 2023 wird der Strategie und Businessplan 2023-2027 präsentiert und stellt die Basis für die Strategieerarbeitung in den Mitgliederorganisationen dar.
- Für die Umsetzung in den verschiedenen Handlungsfelder ist die Zusammenarbeit mit den Mitgliederorganisationen erwünscht. Eine genaue Aufgabenteilung kann auf der Basis der Strategie 2023-2027 diskutiert und erarbeitet werden. Wichtig hierbei ist ein effektiver und effizienter Ressourceneinsatz aller beteiligten Organisationen und eine zielgerichtete Zusammenarbeit.
- Die nationale Geschäftsstelle setzt Mittel ein, um die interne Kultur zu entwickeln und das Vertrauen zu erhöhen. Damit soll das gemeinsame Vorgehen der nationalen

Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz und der Mitgliederorganisationen insgesamt gefördert und die Gesamtorganisation in Richtung einer zentraler geführten Organisation mit starken Regionen und Patientenvertretungen gelenkt werden.
- Die Zusammenarbeit mit der SGR und ihren Mitgliedern wird im Interesse einer optimalen Versorgung der Betroffenen mit höchster Priorität gefördert und weiter ausgebaut.

8.2.1 Anträge an den Zentralvorstand

- Verabschiedung des Strategie und Businessplans 2023-2027 inkl.
  - Vision, Mission und den Werten
  - Strategische Handlungsfelder 1 bis 5
  - Das aktive Vorgehen in Bezug auf die Umsetzung der strategischen Handlungsfeldes 4 «Digitale Transformation»
- Verabschiedung des weiteren Vorgehens und der Priorisierung der strategischen Themen gemäss Tabelle 2: Strategische Handlungsfelder

8.2.2 Perspektive nationale Geschäftsstelle

- Unterstützung der neuen Organisationsstruktur
- Genehmigung der Stellenetaterhöhung (Rekrutierung CRM-Manager)
- Bewilligung des notwendigen Budgets für die Jahre 2023 und 2024

10 Anhang

Tabelle 3: Zielerreichung Strategische Ziele aus Businessplan 2018 - 2022

Handlungsfeld 1 **Umsetzung Nationale Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen**	**Zielerreichung**
1. Die «Nationale Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen» stellt den übergeordneten Handlungsrahmen für die Rheumaliga Schweiz dar.	
2. Auf der Basis der Strategie werden Partner eingebunden und Massnahmen im Interesse der Betroffenen umgesetzt.	
3. Prioritär setzt die nationale Geschäftsstelle der Rheumaliga Schweiz Projekte in folgenden Handlungsfeldern um:	
o Handlungsfeld A2: Risikoerkennung und Frühdiagnostik	
o Handlungsfeld B1 – 1.3: Interprofessionelle Zusammenarbeit und B2 Empowerment	
o Handlungsfeld C2: Bildung	
4. Übergeordnete Zielsetzung ist die Bildung eines Betroffenenbeirats	

Handlungsfeld 2 **Kerndienstleistungen**	**Zielerreichung**
Kommunikation	
1. Unter Zuständigkeit der nationalen Geschäftsstelle ist der Bereich der Kommunikation national ausgerollt. Es wird weiterhin mit Schwerpunktthemen, prominenten Botschafter*innen und Testimonials (Betroffenenbeirat) gearbeitet und eine breite Sensibilisierung zu den rheumatischen Erkrankungen angestrebt.	
2. Die Online-Kommunikation ist als zentrale und eigenständige Dienstleistung weiter ausgebaut. Der Austausch und die Interaktion mit Betroffenen sind über verschiedene Kanäle (z.B. Facebook) verstärkt worden.	
3. In Bezug auf die Kommunikation innerhalb der Rheumaliga Schweiz sind die Bedürfnisse analysiert und falls nötig, Massnahmen eingeleitet.	
Beratung und Begleitung	
4. Im Bereich Beratung und Begleitung sind die Angebote weiter ausgebaut und eine enge Kooperation mit den MO ist aufgebaut.	
Bildung	
5. Im Bereich Bildung sind Konzepte und Zielsetzungen nach Zielgruppen analysiert und nach Bedarf ausgearbeitet und weiterentwickelt. Die gezielten nationalen Angebote für Betroffene sind in enger Kooperation mit den MO weiter auf- und ausgebaut.	
Prävention	
6. Im Bereich Prävention sind Leistungen im Einklang mit der NCD- und der Nationalen Strategie Muskuloskelettale Erkrankungen ausgebaut.	

7. Für die nationale Geschäftsstelle liegt der Fokus weiterhin auf dem Sturzpräventionsprogramm «Sicher durch den Alltag». Die prospektive Studie ist abgeschlossen, die Resultate sind verbreitet und neue Krankenversicherungen sind so als Partner gewonnen; die Dienstleistung ist weiter ausgebreitet.	

Handlungsfeld 3 **Finanzierung**	**Zielerreichung**
1. In den Bereich «Fundraising» der nationalen Geschäftsstelle werden Ressourcen investiert. Der Bereich ist ausgebaut und die Finanzierung der nationalen Geschäftsstelle sichergestellt.	
2. Der Bereich «Fundraising» ist eng an die «Kommunikation» angebunden, Synergien und Potentiale werden optimal genutzt.	
3. Für die Rheumaliga Schweiz ist ein Gesamtkonzept für die Mittelbeschaffung ausgearbeitet, unter engem Einbezug der MO und mit dem Hauptziel der nachhaltigen Finanzierung zur Erbringung der relevanten Dienstleistungen für Betroffene. Das Gesamtkonzept beinhaltet Informationen über Verantwortlichkeiten, Wirkungsbereiche, Kanäle, Zielgruppen, Systematisierung, Ansprache, Follow-up, Verteilung etc	

Handlungsfeld 4 **Management und Organisation**	**Zielerreichung**
1. Die Rheumaliga entwickelt sich in eine einheitliche und von den Mitgliederorganisationen gemeinsam getragene Richtung mit einem gemeinsamen Verständnis der umzusetzenden Inhalte und gemeinsamen Prinzipien der Führung.	
2. Die überregionale Zusammenarbeit unter den kantonalen/regionalen Rheumaligen wird aktiv verstärkt und die MO unterstützt. Dieses Ziel stellt einen Zwischenschritt hin zu einer zentraler geführten Organisation dar.	
3. Die nationalen Patientenorganisationen sind, wo notwendig und erwünscht, integriert und die krankheitsspezifischen Dienstleistungen sind sichergestellt.	

Anhang B
Am VAF angeschlossene Organisationen (VN und UVN)

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Name DO/VN: Rheumaliga Schweiz

Anhang B

Am Vertrag für Finanzhilfen angeschlossene Untervertragsnehmerinnen (VN und UVN)

Hinweis: Diese Liste ist nur einmal zu Beginn der Vertragsperiode resp. mit dem Gesuch einzureichen.

Hauptzielgruppe der VN/UVN:

Eingabefrist: 31.5.2023

BSV-Nr.	Organisation (vollständige Bezeichnung) *(wenn neu, dann als "neu" bezeichnen)*	ord. IV-Beitrag 2022 in CHF	hat die Eigenleistungs-fähigkeit eine Kürzung zur Folge?	Kantons-zugehörig-keit (Sitz)	Sprach-region (D/F/I)	Webseite und Info-Mailadresse	13-stellige ID-Nr. => **GLN** (via REFDATA); falls vorhanden
9999	*xy* *xy (neu)*	*1*	*ja/nein*	*BE*	*D*	*www.xxx.ch* *info@muster.ch*	*GLN*
4131	Rheumaliga Bern und Oberwallis	110'495.00	*nein*	*BE*	*D*	*www.rheumaliga.ch/be* *info.be@rheumaliga.ch*	
4021	Rheumaliga beider Basel	107'986.00	*nein*	*BS*	*D*	*www.rheumaliga.ch/blbs* *info@rheumaliga-basel.ch*	
5070	Ligue fribourgeoise contre le rhumatisme	19'710.00	*nein*	*FR*	*F*	*www.ligues-rhumatisme.ch/fr* *info.fr@rheumaliga.ch*	
3060	Ligue genevoise contre le rhumatisme	12'591.00	*nein*	*GE*	*F*	*www.laligue.ch* *laligue@laligue.ch*	
4092	Rheumaliga Glarus	10'134.00	*nein*	*GL*	*D*	*www.rheumaliga.ch/gl* *rheumaliga.gl@bluewin.ch*	
3201	Ligue jurassienne contre le rhumatisme	27'991.00	*nein*	*JU*	*F*	*www.ligues-rhumatisme.ch/ju* *info.ju@rheumaliga.ch*	
4170	Rheumaliga Luzern und Unterwalden	49'472.00	*nein*	*LU*	*D*	*www.rheumaliga.ch/luowmw/* *rheuma.luuw@bluewin.ch*	
3198	Ligue neuchâteloise contre le rhumatisme	17'122.00	*nein*	*NE*	*F*	*www.ligues-rhumatisme.ch/ne* *info.ne@rheumaliga.ch*	
4015	Rheumaliga St. Gallen, Graubünden, Appenzell und FL	105'172.00	*nein*	*SG*	*D*	*www.rheumaliga.ch/sgfl* *info.sgfl@rheumaliga.ch*	
4336	Rheumaliga Schaffhausen	33'391.00	*nein*	*SH*	*D*	*www.rheumaliga.ch/sh* *info.sh@rheumaliga.ch*	
4177	Rheumaliga Solothurn	57'754.00	*nein*	*SO*	*D*	*www.rheumaliga.ch/so* *rheumaliga.so@bluewin.ch*	
4010	Rheumaliga Uri und Schwyz	32'909.00	*nein*	*URSZ*	*D*	*www.rheumaliga.ch/ursz* *info.ursz@rheumaliga.ch*	
4387	Rheumaliga Thurgau	42'226.00	*nein*	*TU*	*D*	*www.rheumaliga.ch/tg* *info.tg@rheumaliga.ch*	
3011	Lega ticinese contro il reumatismo	57'754.00	*nein*	*TI*	*I*	*www.reumatismo.ch/ti* *info.ti@rheumaliga.ch*	
4465	Ligue vaudoise contre le rhumatisme	67'803.00	*nein*	*VD*	*F*	*www.ligues-rhumatisme.ch/vd* *info@lvr.ch*	
4112	Ligue valaisanne contre le rhumatisme	31'097.00	*nein*	*VS*	*F*	*www.ligues-rhumatisme.ch/vs* *info@lrvalais.ch*	
4251	Rheumaliga Zürich, Zug und Aargau	784'671.00	*nein*	*ZH*	*D*	*www.rheumaliga.ch/zza/* *info@rheumaliga-zza.ch*	
4263	Rheumaliga Schweiz	660'014.00	*nein*	*ZH*	*D*	*www.rheumaliga.ch* *info@rheumaliga.ch*	
4319	Association Suisse des Fibromyalgiques, ASFM	28'446.00	*nein*	*VD*	*F*	*www.suisse-fibromyalgie.ch* *info@suisse-fibromyalgie.ch*	
4244	Schweizerische Polyarthritiker Vereinigung, SPV	52'412.00	*nein*	*ZH*	*D*	*www.arthritis.ch* *spv@arthritis.ch*	
4241	Schweizerische Vereinigung Morbus Bechterew, SVMB	296'064.00	*nein*	*ZH*	*D*	*www.bechterew.ch* *mail@bechterew.ch*	
2082	Schweizerische Vereinigung Osteogenesis inperfecta, SVOI	13'344.00	*nein*	*ZH*	*D*	*www.glasknochen.ch* *geschaeftsstelle@glasknochen.ch*	
	Total	**2'618'558.00**					

Dachorganisation-Entschädigung VP 2024 - 2027		
Gemäss sep. Berechnung, welche an der Vertragsverhandlung besprochen wurde, beläuft sich die DO-Entschädigung pro Jahr auf :	**54'063.00**	

Visum VN: _____ Datum: _____

- ☒ Fachkonzept Sozialberatung von behinderten Personen und deren Angehörige
- ☒ Fachkonzept Medien- und Publikationen, Entwicklung, Herstellung und Verbreitung von Informationsmaterialien und Medien, Informations- und Dokumentationsstelle
- ☒ Fachkonzept Kurse «Hilfe zur Selbsthilfe» (Semester- und Jahreskurse) für Menschen mit rheumatischen Erkrankungen, ihre Angehörigen
- ☒ Fachkonzept Kurse «Hilfe zur Selbsthilfe» (Tages- und Blockkurse) für Menschen mit rheumatischen Erkrankungen, ihre Angehörigen (mit und ohne Übernachtung)
- ☒ Fachkonzept Kurse «Soziale Kontakte, Freizeit/Sport» (Tageskurse) Planung, Organisation und Begleitung von zielgruppenorientierten Tagesaktivitäten.
- ☒ Fachkonzept Kurse «Soziale Kontakte, Freizeit/Sport» (Tageskurse) für Kinder und Jugendliche mit einer rheumatischen Erkrankung und ihre Angehörigen
- ☒ Fachkonzept Treffpunkte für behinderte Personen und deren Angehörige
- ☒ Fachkonzept LUFEB Allgemeine Medien- und Öffentlichkeitsarbeit
- ☒ Fachkonzept LUFEB Themenspezifische Grundlagenarbeit/Projekte Art. 74 IVG
- ☒ Fachkonzept LUFEB Förderung der Selbsthilfe

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☒ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Beratung von Menschen mit Behinderung/Angehörige**

☐ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☐ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)

Fachkonzept 1: Beratung von Menschen mit rheumatischen Erkrankungen

Die Sozial-Dossierberatung und Sozial-Kurzberatung (ohne Dossierführung) ist eine Leistung für Menschen mit rheumatischen Erkrankungen und ihre Angehörigen. Die Beratung verbessert die Lebensbedingungen mit dem Ziel der Integration, der sozialen Eingliederung, der Selbsthilfe, etc..
Die Beratung mit den Betroffenen erfolgt einzeln (auf Wunsch inklusive Bezugspersonen) oder in Kleingruppen. Sie kann über div. Wege bezogen resp. erbracht werden: Beratung in den eigenen Geschäftsstellen, Drittstellen (Arbeitgebenden, Sozialversicherungen etc.), bei Hausbesuchen, telefonisch, per E-Mail, über soziale Medien, Netzwerke etc.. Die Beratung umfasst folgende Leistungen: Erfassen der Situation, evaluieren und priorisieren akuter Probleme, die aus der Erkrankung heraus entstanden sind, bspw. Therapiemöglichkeiten, Arbeitssituation, finanzielle Situation, Versicherungsansprüche (unter Wahrung des Subsidiaritätsprinzip), Sozialversicherung und weitere gesundheitsrelevante Themen. Gemeinsam mit den Betroffenen werden Antworten/Lösungen für die individuellen Probleme erarbeitet. Durch die Beratungs- und Unterstützungsleistung werden Betroffenen befähigt, ein selbstbestimmtes Leben zu führen und selbst Verantwortung für die eigene Situation zu übernehmen. Dies trägt auch zur Stärkung des Selbstwertgefühls bei. Die Beratung ist unentgeltlich.

Weitere Beratungen, Vermittlung und Einbezug von Betroffenen und Fachpersonen (z. B. Ärzte, Physiotherapeut*innen, Ergotherapeut*innen, Gesundheitsfachpersonen, Ernährungsberater*innen, juristische Fachpersonen, etc.) einzeln oder in Gruppen via E-Mail, SMS, soziale Medien und Netzwerke, telefonisch oder persönlich. Beratungen zur Vermittlung lebenspraktischer Fertigkeiten im Umgang mit der Erkrankung.

Sie haben Fragen zur Krankenversicherung, Invalidenversicherung (IV), Alters- und Hinterbliebenenversicherung (AHV), Krankentaggeldversicherung, Pensionskasse oder zu den Ergänzungsleistungen? Sie möchten ein persönliches oder familiäres Anliegen mit einer Fachperson

besprechen? Sie haben finanzielle Sorgen oder rechtliche Fragen? Sie stossen am Arbeitsplatz auf wenig Verständnis für Ihre gesundheitliche Situation?
Zu diesen und weiteren Fragen geben Ihnen Fachpersonen der kantonalen Rheumaligen gerne Auskunft. Die Rheumaligen der Kantone AG, AI/AR, BE, BL, BS, GE, GR, SG, ZG und ZH unterhalten eigene Beratungsstellen. In den übrigen Kantonen können Sie sich an die zentrale Beratungsstelle wenden.

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, werden entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.

Link zur Webseite der Organisation: https://www.rheumaliga.ch/angebote/dienstleistungen/beratung

https://www.ligues-rhumatisme.ch/vs/blog/2022/conseil-social-gratuit

https://www.ligues-rhumatisme.ch/vd/conseil-social

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung für die betroffenen Personen:

Selbstbefähigung und Stärkung der Selbstwirksamkeit durch ganzheitliche und lebenspraktische Beratung in sämtlichen rheumabedingten Anliegen. Ziel ist es, den Rheuma Betroffenen durch Beratung, Bewegung, Begleitung und Information ein selbstbestimmteres Leben zu ermöglichen.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in dem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Rheuma Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Spezifisch (für Zielgruppe): Die betroffenen Personen erlangen durch die Beratung eine Verbesserung der Lebensqualität, eine Stärkung des Selbstwertgefühls, eine Erhöhung ihrer Autonomie, eine Verbesserung des Wissens zur Krankheit, Bewältigungsstrategien und Ressourcen und Möglichkeiten für einen besseren Umgang mit der Krankheit.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Die betroffenen Personen werden befragt, wie zufrieden sie mit der erbrachten Leistung waren. Weiter wird die Beratung mittels Statistik bezüglich Dossier/Kurzsozialberatungen/aufgewendete Stunden analysiert und Evaluationsfragebögen und mündliche Rückmeldungen ad hoc ausgewertet.

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Die individuelle Umsetzung wird an die momentane Situation angepasst/die momentanen Möglichkeiten der Betroffenen Schritt für Schritt beurteilt, die Erfüllbarkeit wird sichergestellt. Gemeinsam werden Prioritäten ausgehandelt und nach Möglichkeiten unterteilt zwischen unbedingt Notwendigem und (im Moment) weniger wichtigem. Kurz- /Langzeitberatung oder Anschlussberatungen werden vereinbart.

Realistisch (realistische Ziele für das Angebot): Das Angebot ist niederschwellig und zeitnah erreichbar. Sicherstellung der praktischen Umsetzbarkeit im Alltag unter Berücksichtigung des individuellen Leistungsvermögens, Empowerment fördern.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Individuelle Zeitplanung, Zielerreichung in Teilschritten, Einhaltung von Fristen.

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit
- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe
- ☒ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☒ Alle

Zielgruppe Behinderung
- ☐ Körperbehinderung
- ☒ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Menschen mit rheumatischen Erkrankungen (ca. 200 verschiedene Krankheitsbilder wie z. B. Rückenschmerzen, Arthrose, Osteoporose, Arthritis und Weichteilrheuma) und ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen. Je nach Situation auch Menschen aus dem Umfeld der Erstgenannten, z. B. Arbeitgebende, Mitarbeitende, Arbeitskolleginnen und -kollegen, Freundeskreis, Mitschüler*innen.

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:
- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput
- ☐ Umfeldanalyse
- ☒ Andere:

Kurzinfo dazu Zuweisung und Anfrage von Ärztinnen/Ärzten, Spitälern, Sozialdiensten, Physiotherapeutinnen und -therapeuten etc..

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☒ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen
- ☒ Deutsch
- ☒ Französisch
- ☒ Italienisch
- ☐ Rätoromanisch
- ☐ Gebärdensprache

Weitere Sprachen: können je nach Situation abgedeckt werden

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu Barrierefreiheit nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt. Bei Mobilitätseinschränkungen auch Hausbesuche möglich.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» (Sturzprävention), Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Webseite mit Vorlesefunktion und Kontrastfunktion, Informationen zu den Angeboten auch telefonisch oder im persönlichen Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Überprüfung durch Dachorganisation, Audit, überregionaler Austausch an regelmässigen Treffen und Schulungen, Teambesprechungen, Fallbesprechungen, Evaluationsbogen zur Prüfung der Nachhaltigkeit

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☐ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☐ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	9200	9200	9200	9200	36800
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	1800	1800	1800	1800	7200
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	11000	11000	11000	11000	44000

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden					0
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	730000	730000	730000	730000	2920000
Sachkosten/Umlagen	CHF	510000	510000	510000	510000	2040000
Total Kosten	CHF	1240000	1240000	1240000	1240000	4960000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	270000	270000	270000	270000	1080000
Finanzhilfe BSV	CHF	824846	824846	824846	824846	3299384
Total Erträge	CHF	1094846	1094846	1094846	1094846	4379384

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☐ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum Zürich, 8.12.2023

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Ort/Datum Bern, 23.11.2023

Bundesamt für Sozialversicherungen

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☐ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☒ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Medien und Publikationen**

☐ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)

Fachkonzept 2: Eigene öffentlich zugängliche Medien und Publikationen

Erstellung von Dokumentationen und Informationsmaterial für Menschen mit rheumatischen Erkrankungen und ihre Angehörigen. Zudem Vermittlung und Verbreitung dieser Informationen über die verschiedenen Kanäle der Rheumaliga Schweiz. Ziel ist es, die Selbstbestimmung zu fördern, die Kompetenzen aufzuwerten und die soziale Eingliederung zu erleichtern. Die Zielgruppe und/oder ihre Angehörigen haben online über die Webseite (z.B. Download von Publikationen) und physisch (z.B. gedruckte Broschüren, face-to-face) Zugang zu den Informationen.

Fachinformationen für Betroffene und Austausch von Betroffenen untereinander über folgende Kanäle: Websites, Facebook, Instagram, Youtube, Apps, Erklärvideos, Online-Bewegungstool für Betroffene etc..

Die Rheumaliga informiert auf ihren diversen Websites, sozialen Medien, öffentlichen Aktionen und Veranstaltungen über rheumatische Erkrankungen, Therapien, Rehabilitation und psychosoziale Aspekte der Erkrankung. Sie vermittelt Betroffenen und ihren Angehörigen Wissen über Dienstleistungen und leistet einen Beitrag zur Patientenkompetenz.
Websites zu allen wichtigen Versorgungseinrichtungen und Dienstleistungen für Betroffene werden verlinkt.
Medien und Publikationen umfassen unter anderem:
- Webseite (www.rheumaliga.ch)
- Zeitschriften: Mitgliedermagazin forumR (erscheint 4 Mal pro Jahr) und Zeitschriften der einzelnen Patientenorganisationen unter dem Dach der Rheumaliga Schweiz.
- Newsletter: Regelmässige Publikation zielgruppengerechter Newsletter mit Informationen über aktuelle Themen. Prioritär werden News zu Dienstleistungen und Angebote sowie Veranstaltungen und Kampagnen veröffentlicht.
- Kurs- und Seminarprogramme, Dienstleistungen, öffentlich zugängliche themenspezifische Veranstaltungen etc..... an die Zielgruppe gerichtet.

- Tätigkeitsbericht, relevante Informationen zu rheumatischen Erkrankungen für die Zielgruppe.
- Audio-visuelle Dokumente, die der Information dienen (Videos, etc.).
- Öffentlich zugängliche Veranstaltungen zu spezifischen Aspekten der Erkrankungen mit dem Ziel der Förderung des Selbstmanagements, des persönlichen Austausches und der sozialen Integration.
- Informationsbroschüren, -flyer und Bücher für Betroffene: Herausgabe und Nachdruck von meist kostenlosen Patientenbroschüren und Flyern sowie kostenpflichtigen Fachbücher zu verschiedenen Krankheitsbildern. Sie umfassen zahlreiche Themen rund um den Alltag und das Leben mit Rheuma in allen drei Landessprachen. Herausgabe und Nachdruck spezieller Publikationen für Menschen mit Migrationshintergrund. Bezugsquelle Publikationen: www.rheumaliga-shop.ch.

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.
Dokumentation und Informationen sind so weit wie möglich für alle zugänglich (leichte Sprache, Leserlichkeit, grosse Schrift nach Möglichkeit, etc).

Link zur Webseite der Organisation: wwww.rheumaliga.ch

Link zur Webseite von Jungen mit Rheuma: www.jungemitrheuma.ch

Link zur Webseite: www.rheumafit.ch

www.arthritis.ch/veranstaltungen

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung:

Die Personen der Zielgruppe erhalten durch die qualitativ hochstehenden Informationen aus den Medien, Publikationen und öffentlich zugänglichen Veranstaltungen relevante Informationen zur Versorgung, therapeutischen Entwicklung, medizinischen Standards sowie praktische Tipps zum Selbstmanagement und Erfahrungsaustausch. Sie können ihre Selbstbestimmung stärken, der Isolation entgegenwirken und neue Kenntnisse zur Krankheit erwerben. Zudem ermöglicht ihnen das Angebot ihre Freizeit- und Bildungsmöglichkeiten zu erweitern, sich über Angebote (Kurse, Seminare, etc.) zu informieren, daran teilzunehmen und so ihre soziale Integration zu fördern.

Die Informationen werden zielgruppen- und kommunikationskanalgerechte aufbereitet und -vermittelt. Dadurch werden Rheuma Betroffenen und ihren Angehörigen Wissen und Dienstleistungen vermittelt und einen Beitrag zur Patientenkompetenz geleistet.

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen. Sensibilisierung, Aufklärung und Empowerment der Zielgruppe erfolgt durch relevante Inhalte. Ein niederschwelliger Informationszugang wird so gewährleistet.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in welchem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Spezifisch (für Zielgruppe): Betroffene und Angehörige erhalten regelmässig krankheitsspezifische, verständliche und themenrelevanten Informationen. Diese fordern zum patientengerechten Handeln auf. Betroffenen und Interessierten steht ein leichter und niederschwelliger Zugang zu Dienstleistungen rund um Rheuma zur Verfügung. Sie können auf umfassende Information und Beratung zu spezifischen Fragen bei rheumatischen Erkrankungen sowie begleitende Aspekte und Massnahmen zugreifen.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Qualitative Auswertungen zur Zufriedenheit wird bspw. bei den Leser*innen des forumR durch Umfragen durchgeführt. Die quantitative Zufriedenheit von Betroffenen werden auf die steigende Nachfrage der Publikationen und Dienstleistungen etc. zurückgeführt.

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Durch die medialen Gesundheitskampagnen der Rheumaliga Schweiz werden Betroffene und Interessierte sensibilisiert und aufgefordert, weiterführendes Informationsmaterial (online und Print) bei der Rheumaliga Schweiz zu beziehen. Bei öffentlichen Veranstaltungen lernen Betroffene und ihre Angehörigen selbst aktiv zu werden und kennen die Informationskanäle der Rheumaliga Schweiz.
https://www.rheumaliga.ch/angebote/veranstaltungen/aktionswoche

Realistisch (realistische Ziele für Angebot): Basierend auf Auswertungen wie beispielsweise Google Analytics steigt die Nachfrage nach seriösen Informationen rund um Rheuma stetig. Für die Websites der Rheumaliga und ihrer Mitgliederorganisationen werden weitere relevante Inhalte erarbeitet. Das Angebot an kostenlosen Publikationen wird ausgebaut.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Betroffene und Interessierte werden durch Medienarbeit und über die diversen Rheumaliga-Kanäle über Neuerscheinungen informiert. Erscheinungstermine (z. B. Mediadaten forumR) sind fixiert und werden innerhalb des Netzwerkes kommuniziert.

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit
- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe

- ☒ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☒ Alle

Zielgruppe Behinderung

- ☐ Körperbehinderung
- ☒ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Menschen mit rheumatischen Erkrankungen (ca. 200 verschiedene Krankheitsbilder wie z. B. Rückenschmerzen, Arthrose, Osteoporose, Arthritis und Weichteilrheuma) und ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen, Mitglieder, Mitgliederorganisationen, Fachpersonen, interessierte Öffentlichkeit

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:

- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput
- ☒ Umfeldanalyse
- ☐ Andere:

Kurzinfo dazu

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☒ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen

- ☒ Deutsch
- ☐ Rätoromanisch
- ☒ Französisch
- ☐ Gebärdensprache
- ☒ Italienisch

Weitere Sprachen: Diverse Sprachen für Betroffene mit Migrationshintergrund

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu : Barrierefreier Zugang des Angebots wird nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt. Der niederschwellige und barrierefreie Zugang ist teilweise bereits umgesetzt. Beispielsweise die Veröffentlichung von Informationen in leichter Sprache und die Webangebote mit Kontrast- und Vorlesefunktion.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» Sturzprävention, Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Informationen auch telefonisch oder im persönlichen Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Webstatistik, Zugriffe, Google Analytics, die steigende Anzahl der bestellten Exemplare, Rückmeldungen der Leserschaft, Evaluationen, Audits durch die Dachorganisation. Um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz in die Erarbeitung und Umsetzung der Kommunikationsmittel miteinbezogen

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu Bei übergeordneten Themen werden Kooperationen mit anderen Organisationen gesucht. Um Ressourcen zu schonen werden bestehende Inhalte ausgetauscht bzw. adaptiert.

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☒ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☒ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	12200	12200	12200	12200	48800
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	2200	2200	2200	2200	8800
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	14400	14400	14400	14400	57600

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage		0			0
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden					0
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	930000	930000	930000	930000	3720000
Sachkosten/Umlagen	CHF	830000	830000	830000	830000	3320000
Total Kosten	CHF	1760000	1760000	1760000	1760000	7040000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	800000	800000	800000	800000	3200000
Finanzhilfe BSV	CHF	602268	602268	602268	602268	2409072
Total Erträge	CHF	1402268	1402268	1402268	1402268	5609072

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☒ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum Zürich, 8.12.2023

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Ort/Datum Bern, 23.11.2023

Bundesamt für Sozialversicherungen

TR

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☐ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☒ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Kurse "Hilfe zur Selbsthilfe (Autonomie)"**

☐ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)

Fachkonzept 3: Hilfe zur Selbsthilfe (Semester- und Jahreskurse) für Menschen mit rheumatischen Erkrankungen, ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen.

Rheumabetroffenen steht ein breites und lokales Angebot an Semester- und Jahreskursen zur Verfügung. Dank dieser Kurse können sich Rheumabetroffene regelmässig, unter fachkundiger Anleitung und in einem angenehmen sozialen Rahmen bewegen. Bewegung ist ein anerkanntes und bewährtes Schlüsselelement zur besseren Bewältigung aller rheumatischen Erkrankungen.

Diese Kurse finden über einen bestimmten Zeitraum nach einem regelmässigen Zeitplan statt (z.B. ein Wassergymnastikkurs, der während eines Semesters oder über das Jahr verteilt wöchentlich stattfindet). Folgende Ziele wurden für die Semester- und Jahreskurse definiert:
- Erhalt und Verbesserung der Selbstständigkeit und Mobilität, Durchführung von Bewegungen durch Gehen, Schwimmen etc. unter fachkundiger Anleitung
- Hilfe zur Selbsthilfe (Übungen auch für zu Hause, Erwerb von Fähigkeiten für den Alltag etc.)
- Beitrag zur Verminderung der sozialen Isolation durch den Besuch der Kurse, regelmäßige gemeinsame Aktivitäten und Übungen.
- Erhöhung der Selbstmanagementkompetenz, etc.

Qualifizierte Kursleitende erteilen Kurse zur Verbesserung des Gesundheits- und Bewegungsverhaltens. Dies sind v.a. Kurse aus dem Bewegungsbereich (z.B. Aquawell - ein Wassertraining, Osteogym - eine Osteoporosegymnastik, EverFit - ein Training zur Sturzprävention etc.), um eine Verbesserung der Lebensqualität zu erreichen.

Durch Anleitung zum Heimtraining und ergänzenden Informationen zu Strategien im Umgang mit ihrer Erkrankung, resp. den Risikofaktoren wird zu einem besseren Verlauf der Erkrankung beigetragen. Ebenso werden Kurse themenspezifisch zu einem Krankheitsbild angeboten, wo neben praktischen Aspekten zum Bewegungsverhalten auch der Umgang mit der Erkrankung im täglichen Leben angesprochen wird. Dazu sind spezielle Informationsblöcke und Workshopelemente integriert. Die

Kurse werden in Kleingruppen angeboten und die Dauer der Belastbarkeit der entsprechenden Zielgruppe angepasst. Das Gruppensetting bietet den Teilnehmenden ergänzend die Möglichkeit zum Austausch unter Betroffenen und sozialen Kontakten.

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.

Link zur Webseite der Organisation: www.rheumaliga.ch/angebote/kurse

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung:

Die Rheumabetroffenen entwickeln durch gezielte Übungen und Aktivitäten in den halbjährlichen/jährlichen Kursen Kompetenzen vom Typ Hilfe zur Selbsthilfe. Die Person ist dadurch in der Lage, ihre Selbstständigkeit und Mobilität zu erhalten und zu verbessern. Sie profitiert von Werkzeugen, die ihr den Alltag erleichtern und ihre soziale Teilhabe verbessern. In einem Trainingskurs werden beispielsweise Themen und Methoden vorgestellt, die es der Person ermöglichen, ihren Alltag zu erleichtern und beispielsweise ihre Mobilität aktiv an die Umgebung anzupassen. Die Kurse erleichtern das Alltagsleben und die Selbstständigkeit in der eigenen Wohnung. Die Person lernt, Ressourcen zu mobilisieren

In einem Trainingskurs werden beispielsweise Themen und Methoden vorgestellt, die den Alltag der betroffenen Person möglichst erleichtern, ihren Alltag zu bewältigen und beispielsweise ihre Mobilität aktiv an die Umgebung anzupassen. Die vorgestellten Handlungsanleitungen ermöglichen der betroffene Person auch ihre Ressourcen besser zu mobilisieren und weitgehend selbständig in der eigenen Wohnung zu leben.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in welchem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Spezifisch (für Zielgruppe): Die betroffenen Personen verbessern konditionelle Faktoren wie z.B. Beweglichkeit, Kraft, Koordination. Sie steigern zudem das Selbstmanagement und stärken die Selbstwirksamkeit durch gezielte und krankheitsspezifische Informationen und Aktivitäten.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Die betroffenen Personen werden zur Zufriedenheit befragt. Dies geschieht mit folgenden Mitteln: Assessments in den Kursen zu konditionellen Faktoren, Anzahl Teilnehmende, Treue der Kursteilnehmenden, mündliche Rückmeldungen etc..

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Angepasst an den Bedarf und die Möglichkeiten von Menschen mit rheumatischen Erkrankungen innerhalb einzelner Krankheitsbilder oder mit

denselben Symptomen. Die Kursleitenden sind bemüht, dass Teilnehmende auch individuelle Ziele erreichen können.

Realistisch (realistische Ziele für Angebot): Semester- und Jahreskurse finden, wenn immer möglich an gut erreichbaren Orten (z.B. Nähe ÖV) statt! Qualifizierte Kursleitungen mit viel Erfahrung und langjährig aufgebauten Angeboten.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Anfang und Ende der Semesterkurse sind kantonal definiert. Innerhalb der Semester-/Jahreskurse besteht ein fortlaufendes, wöchentliches Angebot (ausser Ferienzeiten).

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit
- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe

- ☐ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☐ Alle

Zielgruppe Behinderung

- ☐ Körperbehinderung
- ☒ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Menschen mit rheumatischen Erkrankungen (ca. 200 verschiedene Krankheitsbilder wie z.B. Rückenschmerzen, Arthrose, Osteoporose, Arthritis und Weichteilrheuma), ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen.

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:

- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput
- ☐ Umfeldanalyse
- ☒ Andere:

Kurzinfo dazu Durch neue wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Rheumatologie (z. B. neue Trainingsempfehlungen bei Osteoporose) aus dem Fachnetzwerk der Rheumaliga Schweiz.

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☒ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen

- ☒ Deutsch
- ☐ Rätoromanisch
- ☒ Französisch
- ☐ Gebärdensprache
- ☒ Italienisch

Weitere Sprachen:

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu : Barrierefreier Zugang von Kursorten wird nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» (Sturzprävention), Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Webseite mit Vorlese- und Kontrastfunktion, Informationen zu den Angeboten auch telefonisch oder im persönlichen Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Überprüfung durch Dachorganisation, Audit, überregionalerAustausch an regelmässigen Treffen und Schulungen, Supervision, Evaluationsbogen

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☐ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☐ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu Kenntnisse der rheumatischen Erkrankungen; Auswirkungen der Krankheiten auf das physische und psychische Wohlbefinden, den Alltag von Betroffenen; konkrete Therapieansätze und die entsprechenden Unterstützungsmöglichkeiten in den Kursen.

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende					0
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	0	0	0	0	0

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden	180000	180000	180000	180000	720000
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	2400	2400	2400	2400	9600

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	4600000	4600000	4600000	4600000	18400000
Sachkosten/Umlagen	CHF	3100000	3100000	3100000	3100000	12400000
Total Kosten	CHF	7700000	7700000	7700000	7700000	30800000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	6500000	6500000	6500000	6500000	26000000
Finanzhilfe BSV	CHF	733196	733196	733196	733196	2932784
Total Erträge	CHF	7233196	7233196	7233196	7233196	28932784

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☒ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum Zürich, 8.12.2023

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Ort/Datum Bern, 23.11.2023

Bundesamt für Sozialversicherungen

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☐ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☒ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Kurse "Hilfe zur Selbsthilfe (Autonomie)"**

☐ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)

Fachkonzept 4: Hilfe zur Selbsthilfe (Tages- und Blockkurse) für Menschen mit rheumatischen Erkrankungen, ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen.

Rheumabetroffenen steht ein breites und lokales Angebot an Tages- und Blockkursen zur Verfügung. Dank dieser Kurse können sich Rheumabetroffene, unter fachkundiger Anleitung und in einem angenehmen sozialen Rahmen bewegen. Bewegung ist ein anerkanntes und bewährtes Schlüsselelement zur besseren Bewältigung aller rheumatischen Erkrankungen. Diese Kurse sollen Betroffenen und ihren Angehörigen ermöglichen, ihre Lebensqualität zu steigern und so die eigene Situation zu verbessern.

Die Rheuma-Betroffenen entwickeln durch gezielte Übungen und Aktivitäten in den Tages- und Blockkurse Kompetenzen vom Typ Hilfe zur Selbsthilfe. Die Person ist dadurch in der Lage, ihre Selbstständigkeit und Mobilität zu erhalten und zu verbessern.

In einem Trainingskurs werden beispielsweise Themen und Methoden vorgestellt, die den Alltag der betroffenen Person möglichst erleichtern, ihren Alltag zu bewältigen und beispielsweise ihre Mobilität aktiv an die Umgebung anzupassen. Die vorgestellten Handlungsanleitungen ermöglichen der betroffene Person auch ihre Ressourcen besser zu mobilisieren und weitgehend selbständig in der eigenen Wohnung zu leben.

Die genannten Kurse finden über einen bestimmten Zeitraum nach einem regelmässigen Zeitplan statt, z.B. :

- ½-tägige und tägige Informationsveranstaltungen zu allen Themen die Gesundheit betreffend (z.B. Ernährung, Therapien, Bewegung, Medizin ...). Die Veranstaltungen sind meist kosten- und anmeldepflichtig und die Referate werden von Fachpersonen gehalten.

- ½-tägige und tägige Bewegungsveranstaltungen (mit und ohne Anmeldung, teilweise auch kostenlos): Workshops, Sommer-Bewegungs-Schnupperkurse, Tanznachmittag etc.. Unter Anleitung von Kursleitenden.

Blockkurse: dito oben, aber mit Übernachtung; zum Beispiel aktiv-Ferienwoche

Qualifizierte Kursleitende erteilen Kurse zur Verbesserung des Gesundheits- und Bewegungsverhaltens. Dies sind v.a. Kurse aus dem Bewegungsbereich (z.B. Aquawell - ein Wassertraining, Osteogym - eine Osteoporosegymnastik, EverFit - ein Training zur Sturzprävention etc.), um eine Verbesserung der Lebensqualität zu erreichen.

Durch Anleitung zum Heimtraining und ergänzenden Informationen zu Strategien im Umgang mit ihrer Erkrankung, resp. den Risikofaktoren wird zu einem besseren Verlauf der Erkrankung beigetragen. Ebenso werden Kurse themenspezifisch zu einem Krankheitsbild angeboten, wo neben praktischen Aspekten zum Bewegungsverhalten auch der Umgang mit der Erkrankung im täglichen Leben angesprochen wird.
In Tages- und Blockkursen für Menschen mit rheumatischen Erkrankungen sowie Angehörige begleiten und unterstützen Rheumabetroffene sowie qualifizierte Kursleitende Betroffene themenspezifisch (z.B. mit dem Fokus auf ein Krankheitsbild oder mit dem Fokus auf ein übergeordnetes Thema wie Schmerzbewältigung, Sozialversicherungen, Bewegung usw.) im Aufbau oder der Ergänzung ihrer persönlichen Strategien und Ressourcen im Umgang mit der Erkrankung. Dazu dienen bspw. Informationsblöcke, Workshops, individuell oder in Gruppen angeleitete Bewegungssequenzen. Die intensive Auseinandersetzung erlaubt auch eine individualisierte und vertiefte Bearbeitung einzelner Themen. So soll eine Verbesserung der Lebensqualität und des Selbstmanagements erreicht werden. Die Gruppenangebote ermöglichen zusätzlich den Austausch unter Betroffenen. Auch können neue soziale Kontakte geknüpft werden.

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.

Link zur Webseite der Organisation: www.rheumaliga.ch

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung: Mittels gezielten Aktivitäten und Informationen verbessern Menschen mit rheumatischen Erkrankungen ihre Selbstmanagement-Kompetenzen und damit die Lebensqualität.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in welchem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Diese Kurse für Personen der Zielgruppe haben folgende Ziele:

- Erhalt und Verbesserung der Selbstständigkeit und Mobilität, Durchführung von Bewegungen durch Gehen, Schwimmen etc. unter fachkundiger Anleitung

- Hilfe zur Selbsthilfe (Übungen auch für zu Hause, Erwerb von Fähigkeiten für den Alltag, das tägliche Leben etc.)

- Beitrag zur Verminderung der sozialen Isolation durch den Besuch der Kurse, regelmässige gemeinsame Aktivitäten und Übungen

- Erhöhung der Selbstmanagementkompetenz, etc.

- Das Wissen der Teilnehmenden über die Pathologie zu verbessern oder zu vertiefen

- Die mit der Krankheit verbundene Themen zu erkennen/zu verstehen, um den Alltag besser bewältigen zu können.

- Die soziale Isolation durch gemeinsame Aktivitäten zu überwinden, Bekanntschaften zu machen, sich auszutauschen, Verbindungen aufzubauen etc..

Spezifisch (für Zielgruppe): Betroffene Personen können ihr Selbstmanagement verbessern und stärken die Selbstwirksamkeit durch gezielte und krankheitsspezifische Informationen. Die Rheumaliga Schweiz vermittelt ihnen zudem Ansätze von Bewältigungsstrategien wie z.B. Bewegung/Training, Umgang mit Schmerz, Sozialversicherungen, Ernährung, Therapieformen im Kontext der Erkrankung.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Zur Optimierung des Angebots für Rheumabetroffene werden folgende Faktoren gemessen: Zufriedenheit der Teilnehmenden, Anzahl Teilnehmende, mündliche Rückmeldungen.

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Die Tages- und Blockkurse sind an den Bedarf und die Möglichkeiten von Menschen mit rheumatischen Erkrankungen innerhalb einzelner Krankheitsbilder oder mit denselben Symptomen angepasst. Die Kursleitenden sind bemüht, den Teilnehmenden auch individuelle Zielerreichungen zu ermöglichen.

Realistisch (realistische Ziele für Angebot): Damit Betroffenen die Semester- und Jahreskurse gut erreichen können, finden diese wenn immer möglich, in ÖV-Nähe statt. Zudem profitieren sie von qualifizierten Kursleitungen mit viel Erfahrung und langjährig aufgebauten Angeboten.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Daten der Tages- und Blockkurse sind klar definiert und in der Ausschreibung deklariert.

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit
- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe

- ☐ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☐ Alle

Zielgruppe Behinderung

- ☐ Körperbehinderung
- ☒ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Menschen mit rheumatischen Erkrankungen (ca. 200 verschiedene Krankheitsbilder, wie z. B. Rückenschmerzen, Arthrose, Osteoporose, Arthritis und Weichteilrheuma), ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen.

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:

- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput
- ☐ Umfeldanalyse
- ☐ Andere:

Kurzinfo dazu

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☒ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen

- ☒ Deutsch
- ☒ Französisch
- ☒ Italienisch
- ☐ Rätoromanisch
- ☐ Gebärdensprache

Weitere Sprachen:

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu : Barrierefreier Zugang von Kursorten wird nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» (Sturzprävention), Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Webseite mit Vorlese- und Kontrastfunktion, Informationen zu den Angeboten auch telefonisch oder im persönlichem Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Überprüfung durch Dachorganisation, Audit, überregionaler Austausch an regelmässigen Treffen und Schulungen, Evaluationsbogen.

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☒ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☐ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende					0
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	0	0	0	0	0

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage	1300	1300	1300	1300	5200
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage	1300	1300	1300	1300	5200
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden					0
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	1000	1000	1000	1000	4000

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	390000	390000	390000	390000	1560000
Sachkosten/Umlagen	CHF	560000	560000	560000	560000	2240000
Total Kosten	CHF	950000	950000	950000	950000	3800000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	620000	620000	620000	620000	2480000
Finanzhilfe BSV	CHF	199485	199485	199485	199485	797940
Total Erträge	CHF	819485	819485	819485	819485	3277940

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☒ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum Zürich, 8.12.2023

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Ort/Datum Bern, 23.11.2023

Bundesamt für Sozialversicherungen

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☐ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☒ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Kurse "Soziale Kontakte knüpfen, Freizeit/Sport"**

☐ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)

Fachkonzept 5: Kurse «Soziale Kontakte knüpfen, Freizeit/Sport» - Tageskurse Planung, Organisation und Begleitung von zielgruppenorientierten Tagesaktivitäten.

Rheumabetroffenen steht ein breites und lokales Angebot an Tageskursen «Soziale Kontakte knüpfen, Freizeit/Sport» zur Verfügung. Dank dieser Kurse können sich Rheumabetroffene, unter fachkundiger Anleitung und in einem angenehmen sozialen Rahmen bewegen. Bewegung ist ein anerkanntes und bewährtes Schlüsselelement zur besseren Bewältigung aller rheumatischen Erkrankungen.

Bei diesen Kursen steht der soziale Kontakt im Fokus aber auch das Vermitteln von Informationen und Wissen. Es werden Angebote gewählt, die von allgemeinem Interesse sind. Es nehmen Menschen teil, die alleine nichts mehr unternehmen und froh um Angebote sind, wo Transport, Begleitung und Verpflegung organisiert sind.
Beispiele:
- Museumsführung (Freizeit)
- Wanderung (Sport)
- Besichtigungen Blindenführhunde-Schule, Seilerei, Grotten (Freizeit)
- Ausflüge, z.B. Schleusenfahrt auf dem Rhein und Stadtbesichtigung Rheinfelden (Freizeit)

Qualifizierte Kursleitende erteilen Kurse zur Verbesserung des Gesundheits- und Bewegungsverhaltens.

Durch Anleitung zum Heimtraining und ergänzenden Informationen zu Strategien im Umgang mit ihrer Erkrankung, resp. den Risikofaktoren wird zu einem besseren Verlauf der Erkrankung beigetragen. Ebenso werden Kurse themenspezifisch zu einem Krankheitsbild angeboten, wo neben praktischen Aspekten zum Bewegungsverhalten auch der Umgang mit der Erkrankung im täglichen Leben angesprochen wird. Dazu sind spezielle Informationsblöcke und Workshopelemente integriert.
Die Kurse werden in Kleingruppen angeboten und die Dauer der Belastbarkeit der entsprechenden Zielgruppe angepasst. Das Gruppensetting bietet den Teilnehmenden ergänzend die Möglichkeit zum Austausch unter Betroffenen und sozialen Kontakt.

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.

Link zur Webseite der Organisation: www.rheumaliga.ch/zh

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung: Befähigung von Rheumabetroffenen zur besseren Lebensbewältigung in den verschiedenen Bereichen des Alltags und Stärkung der Selbstwirksamkeit durch die Vermittlung von Informationen, Alltagstipps etc.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in welchem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Diese Kurse für Personen der Zielgruppe haben folgende Ziele:

- Erhalt und Verbesserung der Selbstständigkeit und Mobilität, Durchführung von Bewegungen durch Gehen, Schwimmen etc. unter fachkundiger Anleitung.

- Hilfe zur Selbsthilfe (Übungen auch für zu Hause, Erwerb von Fähigkeiten für den Alltag, das tägliche Leben etc.)

- Beitrag zur Verminderung der sozialen Isolation durch den Besuch der Kurse, regelmässige gemeinsame Aktivitäten und Übungen.

- Erhöhung der Selbstmanagementkompetenz, etc.

- Verbesserung oder Vertiefung ihrer Kenntnisse über die Pathologie, wobei der Schwerpunkt auf dem Austausch zwischen den Teilnehmenden liegt.

- Gemeinsame Aktivitäten, um Kontakte zu knüpfen und individuelle Aktivitäten im Alltag zu fördern.

- Die mit der Krankheit verbundenen Themen zu erkennen und zu verstehen, um den Alltag besser bewältigen zu können.

Spezifisch (für Zielgruppe): Das Angebot ermöglicht den Kursteilnehmenden einen niederschwelligen Zugang zu gemeinsamen Aktivitäten, die sie alleine nicht unternehmen würden. Die persönlichen Fähigkeiten und Ressourcen der Betroffenen werden wahrgenommen und das Selbstwertgefühl sowie das Selbstvertrauen gefördert. Die gemeinsamen Interessen führen zu Bekanntschaften und weiterführenden sozialen Kontakten. Die Lebensqualität der Interessierten wird gestärkt und der sozialen Isolation entgegengewirkt.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Die Rückmeldung von den Teilnehmenden sowie die Rückmeldung zu den Aktivitäten werden über folgende Kanäle eingesammelt: direkte Rückmeldungen, Beobachtung des Austausches unter den Teilnehmenden während und nach der Aktivität, Führung von Präsenzlisten, Feststellung von erneuten Anmeldungen für weitere Aktivitäten, permanente Überprüfung des Angebots.

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Die Interessen und Bedürfnisse der Kursteilnehmenden werden bei der Planung von Aktivitäten berücksichtigt. Zudem wird auf ihre Vorschläge eingegangen.

Realistisch (realistische Ziele für Angebot): Die Aktivität ist dem individuellen Leistungsvermögen der betroffenen Person angepasst. Das Programm beinhaltet detaillierte Angaben zur jeweiligen Aktivität. So können sich Interessierte vorab ein Bild der Aktivität machen.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Datum und Zeit werden gezielt gewählt und für Interessierte publiziert.

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit
- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe

- ☐ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☐ Alle

Zielgruppe Behinderung

- ☐ Körperbehinderung
- ☒ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Menschen mit rheumatischen Erkrankungen (ca.200 verschiedene Krankheitsbilder wie z. B. Rückenschmerzen, Arthrose, Osteoporose, Arthritis und Weichteilrheuma), ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen.

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:

- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput
- ☐ Umfeldanalyse
- ☐ Andere:

Kurzinfo dazu

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☒ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen

- ☒ Deutsch
- ☒ Französisch
- ☒ Italienisch
- ☐ Rätoromanisch
- ☐ Gebärdensprache

Weitere Sprachen: können je nach Situation abgedeckt werden.

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu Barrierefreiheit nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» (Sturzprävention), Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Webseite mit Vorlese- und Kontrastfunktion, Informationen zu den Angeboten auch telefonisch oder im persönlichen Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Überprufung durch Dachorganisation, Audit, überregionaler Austausch an regelmässigen Treffen und Schulungen, Teambesprechungen, Evaluationsbögen, Auswertung der Präsenzlisten.

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☒ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☒ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende					0
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	0	0	0	0	0

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage	80	80	80	80	320
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden					0
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	100	100	100	100	400

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	14000	14000	14000	14000	56000
Sachkosten/Umlagen	CHF	16000	16000	16000	16000	64000
Total Kosten	CHF	30000	30000	30000	30000	120000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	7000	7000	7000	7000	28000
Finanzhilfe BSV	CHF	4000	4000	4000	4000	16000
Total Erträge	CHF	11000	11000	11000	11000	44000

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☒ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum Zürich, 8.12.2023

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Ort/Datum Bern, 23.11.2023

Bundesamt für Sozialversicherungen

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☐ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☒ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Kurse "Hilfe zur Selbsthilfe (Autonomie)"**

☐ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)

Fachkonzept 6: Tageskurse für Kinder und Jugendliche mit einer rheumatischen Erkrankung und ihre Angehörigen

An den Tageskursen für betroffene Kinder und Jugendliche (teils mit Eltern, Grosseltern, Paten etc.) wird, für die einzelnen Altersgruppen zum einen Wissen aus den Bereichen Medizin, Therapie, Psychologie und Sozialarbeit vermittelt. Zum anderen erhalten die Betroffenen die Möglichkeit zum formellen und informellen Erfahrungsaustausch, untereinander oder mit Fachpersonen. Für Kinder erfolgt dies sehr spielerisch, sie lernen andere betroffene Kinder und Geschwister kennen. Jugendliche bestimmen die thematischen Schwerpunkte hingegen selbst, werden von älteren Peers unterstützt und erhalten die Möglichkeit für Diskussionsrunden mit oder ohne Fachpersonen. Dies alles befähigt die Betroffenen zu einem guten Umgang mit der Erkrankung (Bewältigungsstrategien) und steigert ihre Lebensqualität.

Die Rheuma-Betroffenen entwickeln durch gezielte Übungen und Aktivitäten in den TagesKursen Kompetenzen vom Typ Hilfe zur Selbsthilfe. Die Person ist dadurch in der Lage, ihre Selbstständigkeit und Mobilität zu erhalten und zu verbessern.

In einem Trainingskurs werden beispielsweise Themen und Methoden vorgestellt, die den Alltag der betroffenen Person möglichst erleichtern, ihren Alltag zu bewältigen und beispielsweise ihre Mobilität aktiv an die Umgebung anzupassen. Die vorgestellten Handlungsanleitungen ermöglichen der betroffene Person auch ihre Ressourcen besser zu mobilisieren und weitgehend selbständig in der eigenen Wohnung zu leben.

Dies sind Tageskurse, die über einen bestimmten Zeitraum stattfinden:
- Familientag

Jeder Familientag setzt einen Themenschwerpunkt. Die Erwachsenen hören dazu Fachreferate von Experten sowie Vorträge von Kinderrheumatolog*innen. Derweil setzen die Buben und Mädchen das

Schwerpunktthema auf ihre Weise um: mit Spielen und Bewegung, kreativ und lustig, bunt und lebendig.

Dies alles befähigt die Betroffenen zu einem guten Umgang mit der Erkrankung (Bewältigungsstrategien) und steigert ihre Lebensqualität.

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.

Link zur Webseite der Organisation:

www.rheumaliga.ch/angebote/veranstaltungen/familientag
www.jungemitrheuma.ch

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung: Kinder und Jugendliche mit einer rheumatischen Erkrankung sowie ihre Angehörigen steigern das Wissen zur Krankheit, entwickeln Bewältigungsstrategien im Umgang mit der Krankheit und tauschen sich mit anderen Betroffenen aus. Dadurch erhöht sich die Selbstmanagementkompetenz und Lebensqualität für die ganze Familie.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in welchem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Diese Kurse für Kinder und Jugendlichen mit einer rheumatischen Erkrankung und ihre Angehörigen haben folgende Ziele:

- Beitrag zur Verminderung der sozialen Isolation durch den Besuch der Kurse.

- Erhöhung der Selbstmanagementkompetenz, etc.

- Teilnehmende verbessern und vertiefen ihr Wissen über die Pathologie

- Die mit der Krankheit verbundenen Themen werden erkannt und verstanden, um den Alltag besser bewältigen zu können

- Die soziale Isolation durch gemeinsame Aktivitäten zu überwinden, Bekanntschaften zu machen, sich auszutauschen, Verbindungen aufbauen etc.

- Einen formellen und informellen Erfahrungsaustausch untereinander oder mit Fachleuten zu ermöglichen.

- Bei den Kindern wird der Schwerpunkt auf den spielerischen Aspekt gelegt, um den Kontakt zu anderen betroffenen Kindern und Geschwistern zu fördern.

- Jugendliche bestimmen die thematischen Schwerpunkte selbst, erhalten Unterstützung von älteren Gleichaltrigen und haben die Möglichkeit, mit Fachleuten zu diskutieren.

- Wissen in den Bereichen medizinische Behandlung, Psychologie oder Sozialarbeit an die verschiedenen Altersgruppen zu vermitteln.

Spezifisch (für Zielgruppe): Betroffene und ihre Angehörigen (Familien) erhalten medizinisch-therapeutisches Wissen zur Erkrankung und den Einflussfaktoren auf den Alltag vermittelt. Zudem gibt es Workshops zu Bewältigungsstrategien und einen formellen sowie informellen Erfahrungsaustausch in altersgerechten Settings zwischen den betroffenen Familien.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Zufriedenheit der Teilnehmenden wird durch mündliche Auswertungsrunden und schriftliche Evaluationen sowie Anzahl Teilnehmende eruiert.

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Die Kursziele sind auf die Bedürfnisse von Kindern und Jugendlichen mit rheumatischen Erkrankungen sowie deren Angehörige abgestimmt.

Realistisch (realistische Ziele für Angebot): Damit die betroffenen Familien vom Angebot profitieren können, finden die Tageskurse für Kinder und Jugendliche, wenn immer möglich an gut erreichbaren Orten (z.B. Nähe ÖV) statt. Zudem profitieren sie von qualifizierten Kursleitungen, mit viel Erfahrung und langjährig aufgebauten Angeboten.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Termine sind klar definiert, werden Interessierten mit viel Vorlauf bekannt gegeben und sind in der Ausschreibung ersichtlich.

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit
- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe

- ☒ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☒ Alle

Zielgruppe Behinderung

- ☐ Körperbehinderung
- ☒ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Kinder und Jugendliche mit einer rheumatischen Erkrankung wie z. B. Juvenile idiopathische Arthritis, Psoriasis-Arthritis, ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen.

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:

- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput
- ☐ Umfeldanalyse
- ☒ Andere:

Kurzinfo dazu Rückmeldungen aus der Arbeitsgruppe mit Kinderrheumatologen -rheumatologinnen, Physio- und Ergotherapeuten -therapeutinnen aus den Zentren der Kinderrheumatologie sowie aus den Teams der Transitionssprechstunden.

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☒ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen

- ☒ Deutsch
- ☒ Französisch
- ☐ Italienisch
- ☐ Rätoromanisch
- ☐ Gebärdensprache

Weitere Sprachen:

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu : Barrierefreier Zugang von Kursorten wird nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» (Sturzprävention), Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Zusätzliche Veröffentlichung via Netzwerk der Kinderrheumatologie und der Transitionssprechstunden. Webseite mit Vorlese- und Kontrastfunktion, Informationen zu den Angeboten auch telefonisch oder im persönlichen Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Überprüfung durch Dachorganisation, Audit, Evaluationsbogen, Austausch in der Arbeitsgruppe Kinderrheumatologie

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☒ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☒ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende					0
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	0	0	0	0	0

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage	100	100	100	100	400
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden					0
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	100	100	100	100	400

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	16000	16000	16000	16000	64000
Sachkosten/Umlagen	CHF	24000	24000	24000	24000	96000
Total Kosten	CHF	40000	40000	40000	40000	160000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	27000	27000	27000	27000	108000
Finanzhilfe BSV	CHF	6000	6000	6000	6000	24000
Total Erträge	CHF	33000	33000	33000	33000	132000

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☒ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum Zürich, 8.12.2023

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Ort/Datum Bern, 23.11.2023

Bundesamt für Sozialversicherungen

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☐ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☒ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Treffpunkte f.Menschen mit Behinderung u. Angeh.**

☐ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)

Fachkonzept 7: Treffpunkte. Schaffung von niederschwelligen Möglichkeiten des Zusammenkommens für Menschen mit rheumatischen Erkrankungen, ihren Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen.

Das gemeinsame Interesse für ein Thema/eine Tätigkeit bildet dabei die Grundlage für soziale Kontakte und den Austausch unter den Teilnehmenden.

Die Treffpunkte ermöglichen Menschen mit rheumatischen Erkrankungen und ihren Angehörigen regelmässige und kostengünstige Treffen. Sie haben das Ziel, sich über ein gemeinsames Interesse an einem Thema/einer Aktivität auszutauschen und bilden in dieser Hinsicht die Grundlage für soziale Kontakte und den Austausch zwischen den Teilnehmenden.

So kann bspw. ein Angebot, an dem gemeinsam erzählt oder gesungen wird, Diskussionen über Tipps und Tricks aus eigener Erfahrung möglich sind, wo Menschen mit eingeschränkter Mobilität unterstützt werden, die eigene Wohnumgebung für ein paar Stunden zu verlassen, eine wichtige Funktion haben im Aufbau von neuen Kontakten; respektive der sozialen Isolation vorbeugen. Unterstützung von Selbsthilfegruppen bei Planung, Organisation und Durchführung von Treffen.

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.

Link zur Webseite der Organisation: https://www.rheumaliga.chlzhlveranstaltungen

https://www.rheumaliga.ch/sh/blog/2019/neu-treffpunkt-ausser-haus-in-stein-am-rhein

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung: Ermöglicht Rheumabetroffenen und ihren Angehörigen soziale Kontakte zu knüpfen und einen Austausch von Informationen zu Themen des Alltags und der Krankheitsbewältigung in einer Gruppe zu pflegen.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in welchem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Spezifisch (für Zielgruppe): Wenn Rheumabetroffene das eigene Wissen und die Erfahrungen in einer Gruppe einbringen können, fördert dies das Selbstwertgefühl und das Selbstvertrauen. Zudem können die Teilnehmenden ihr Wissen erweitern und werden angeregt, selber auch eigenes Wissen weiterzugeben. Weiter entstehen soziale Kontakte durch das gemeinsame Interesse an einem Thema/einer Tätigkeit. Unter anderem wird auch stark eingeschränkten Personen (z.B. in der Mobilität) eine Teilnahme ermöglicht. Beziehungen werden aufgebaut und Freundschaften gepflegt. Der sozialen Isolation wird entgegengewirkt.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Anzahl der Teilnehmenden, Rückmeldungen der Teilnehmenden, regelmässiges Erscheinen, Wunsch eigene Themen einzubringen, diese Faktoren weisen auf die Zufriedenheit der Teilnehmenden hin.

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Die Treffen werden regelmässig durchgeführt. Ort, Datum und Zeit sind vorzeitig bekannt und publiziert (Website, Broschüren, Agenden, Social Media etc.). Spontane Wünsche der Teilnehmenden können aufgenommen und ad hoc resp. bei späteren Treffpunkten eingebaut werden.

Realistisch (realistische Ziele für Angebot): Das Angebot für die Betroffenen ist niederschwellig (z.B. teilweise keine Anmeldungspflicht und unentgeltlich) zudem soll die soziale Teilhabe gefördert werden.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Planung und Organisation erfolgen jeweils für den Zeitraum eines Jahres, die Regelmässigkeit ermöglicht die Planung auch seitens der Teilnehmenden.

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit
- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe

- ☐ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☐ Alle

Zielgruppe Behinderung

- ☐ Körperbehinderung
- ☒ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Menschen mit rheumatischen Erkrankungen (ca. 200 verschiedene Krankheitsbilder wie z. B. Rückenschmerzen, Arthrose, Osteoporose, Arthritis und Weichteilrheuma), ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen.

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:

- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput
- ☐ Umfeldanalyse
- ☐ Andere:

Kurzinfo dazu

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☒ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen

- ☒ Deutsch
- ☒ Französisch
- ☒ Italienisch
- ☐ Rätoromanisch
- ☐ Gebärdensprache

Weitere Sprachen: können je nach Situation abgedeckt werden.

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu Barrierefreiheit nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» (Sturzprävention), Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Webseite mit Vorlese- und Kontrastfunktion, Informationen zu den Angeboten auch telefonisch oder im persönlichen Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Überprüfung durch Dachorganisation, Audit, überregionaler Austausch an regelmässigen Treffen und Schulungen, Teambesprechungen, Befragung/Rückmeldungen der Teilnehmenden.

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☒ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☐ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	300	300	300	300	1200
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	60	60	60	60	240
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	360	360	360	360	1440

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden					0
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	25000	25000	25000	25000	100000
Sachkosten/Umlagen	CHF	5500	5500	5500	5500	22000
Total Kosten	CHF	30500	30500	30500	30500	122000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	6000	6000	6000	6000	24000
Finanzhilfe BSV	CHF	13093	13093	13093	13093	52372
Total Erträge	CHF	19093	19093	19093	19093	76372

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☒ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum Zürich, 8.12.2023

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Ort/Datum Bern, 23.11.2023

Bundesamt für Sozialversicherungen

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☐ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☐ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☒ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Allg. Medien- und Öffentlichkeitsarbeit**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)
Fachkonzept 8: Allgemeine Medien- und Öffentlichkeitsarbeit

Kontakte zu Medien und Medienschaffenden sowie erteilen von Interviews. Durchführung von Medienkonferenzen. Kontakte zu Meinungsbildner*innen, Entscheidungsträger*innen aus Institutionen, Verwaltung, Politik und Wirtschaft. Publikationen von Artikeln (nicht in den eigenen Medien).

Durchführung von Informationsveranstaltungen und Kampagnen für Menschen mit rheumatischen Erkrankungen, Angehörige, Fachpersonen und Medien. Auskunftserteilung und Triage gegenüber Organisationen, Institutionen, Medien, Einzelpersonen. Beratung von Medienschaffenden (insbes. betreffend Darstellung von Menschen mit rheumatischen Erkrankungen in den Medien).

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.

Link zur Webseite der Organisation: www.rheumaliga.ch

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung: Die Öffentlichkeit zum Thema Rheuma zu sensibilisieren und Menschen mit rheumatischen Erkrankungen zum Handeln anregen. Das Dienstleistungsangebot der Rheumaliga wird gefördert und bekannt gemacht. Erleichterung des Zugangs zu Informationen rund um Rheuma.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in welchem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Spezifisch (für Zielgruppe): Durch gezielte Informations- und Wissensvermittlung werden die Dienstleistungen der Rheumaliga der Zielgruppe näher gebracht. Zudem werden konkrete Handlungsmöglichkeiten aufgezeigt und die Eigenverantwortung erhöht, um damit die Lebensqualität zu steigern.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Teilnehmerzahlen an Informationsveranstaltungen, Medienpräsenz, Anzahl Kontakte, Analyse der Leistungen.

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Erfolgreiche Durchführung der nationalen Aktionswoche mit begleitender Medienarbeit, Verbreitung der Gesundheitskampagnen über interne und externe (z.B. Kinowerbung) Kanäle. Regelmässige Kontakte zu relevanten Medienschaffenden und ca. alle 2 Monate Medienmitteilungen zu aktuellen Themen.

Realistisch (realistische Ziele für Angebot): Einfache und verständliche Botschaften werden u.a. an der nationalen Aktionswoche, über Testimonials und Botschafter*innen transportiert. Die Rheumaliga wird von den Medien als Kompetenzzentrum für Themen rund um Rheuma wahrgenommen. Die Bekanntheit des Dienstleistungsangebotes steigt.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Die Öffentlichkeitsarbeit ist inhaltlich und terminlich abgestimmt auf die einzelnen Aktivitäten der Rheumaliga Schweiz. Die Termine sind geplant und werden kommuniziert.

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit
- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe

- ☒ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☒ Alle

Zielgruppe Behinderung

- ☐ Körperbehinderung
- ☒ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Menschen mit rheumatischen/muskuloskelettalen Erkrankungen und ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen, Mitglieder, Mitgliederorganisationen, Fachpersonen, breite Öffentlichkeit, Medien, Interessierte, Medienschaffende, Meinungsbildner*innen, Multiplikatoren/Multiplikatorinnen, Medienvertreter*innen von regionalen und überregionalen Publikationen und Fachzeitschriften, TV; Radio

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:

- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput
- ☒ Umfeldanalyse
- ☐ Andere:

Kurzinfo dazu

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☐ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen

- ☒ Deutsch
- ☒ Französisch
- ☒ Italienisch
- ☐ Rätoromanisch
- ☐ Gebärdensprache

Weitere Sprachen:

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu : Barrierefreier Zugang des Angebots wird nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» (Sturzprävention), Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Informationen auch tetefonisch oder im persönlichen Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Die Resonanz in den Medien wird durch die Medienbeobachtung (Argus) gemessen. Rückmeldungen der Teilnehmenden, interne Überprüfung. Um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz in die Erarbeitung und Umsetzunq der Öffentlichkeitsarbeit miteinbezogen.

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☒ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☒ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	11000	11000	11000	11000	44000
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	2000	2000	2000	2000	8000
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	13000	13000	13000	13000	52000

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden					0
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	830000	830000	830000	830000	3320000
Sachkosten/Umlagen	CHF	750000	750000	750000	750000	3000000
Total Kosten	CHF	1580000	1580000	1580000	1580000	6320000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	800000	800000	800000	800000	3200000
Finanzhilfe BSV	CHF	130928	130928	130928	130928	523712
Total Erträge	CHF	930928	930928	930928	930928	3723712

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☒ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum Zürich, 8.12.2023

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Ort/Datum Bern, 23.11.2023

Bundesamt für Sozialversicherungen

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☐ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☐ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☒ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Themenspezifische Grundlagenarbeit**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)

Fachkonzept 9: Themenspezifische Grundlagenarbeit

Aufzeigen von Versorgungslücken und Bereitstellung von Grundlagen zur Entwicklung gezielter und innovativer Dienstleistungen zur Verbesserung der Lebenssituation von rheumabetroffenen Menschen und ihren Angehörigen. Gesellschaftliche Meinungsbildung.

Erarbeiten von neuen Dienstleistungs- und Beratungskonzepten sowie Konzepten für Informationskampagnen mit Rheumabetroffenen und relevanten Fachpersonen z.B. für nationale und regionale Kursangebote, Beratungsangebote , Projekte in der Sekundärprävention etc..

Erarbeiten von Arbeitsinstrumenten, Konzepten und qualitativen Grundlagen, Initiierung, Leitung und Durchführung von Projekten.

Mitarbeit bei Vernehmlassungen.

Mitgliedschaft/Mitarbeit in Gremien, Fachkommissionen, Expertenkommissionen, Projektgruppen. Erstellung von Grundlagendokumenten und Leitlinien zu verschiedenen thematischen Schwerpunkten für ein ausgesuchtes interessiertes Publikum, beispielsweise im Auftrag von Behörden oder Verbänden.

Für Projekte Art.74 IVG mit einem Kostenvolumen von mehr als CHF 100'000, die unter LUFEB erfasst werden, ist ein separates Fachkonzept zu verfassen und dem BSV/RLS vorgängig zur Freigabe vorzulegen. Für freigegebene Projekte ist ein jährliches Reporting zu erstellen und dem BSV/RLS einzureichen.

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.

Link zur Webseite der Organisation: www.rheumaliga.ch

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung: Betroffene und Angehörige haben Zugang zu innovativen, bedarfsgerechten Leistungen in allen Regionen der Schweiz, auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft. Dieser Zugang muss sichergestellt sein. Dadurch werden die Betroffenen in ihren Selbstmanagementkompetenzen gefördert und ihre Lebensqualität wird so weit möglich verbessert oder erhalten.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in welchem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Spezifisch (für Zielgruppe): Betroffene und Angehörige haben Zugang zu innovativen, bedarfsgerechten Leistungen in allen Regionen der Schweiz, auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft. Dieser Zugang muss sichergestellt sein.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Lancierung und Evaluation neuer Konzepte, Kundenumfrage und Analyse zu den neuen Leistungen.

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Die neuen Konzepte werden nach Möglichkeit in einer Pilotregion getestet, bevor sie national ausgebreitet werden. Sie sind für Betroffene und relevante Partner niederschwellig erreichbar.

Realistisch (realistische Ziele für Angebot): Die Konzepte sind klar ausgeschrieben, verständlich formuliert und umsetzbar. Die Bedürfnisse der Betroffenen werden abgedeckt.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Die Pilotprojekte sind zeitlich klar begrenzt. Die nationale Ausweitung ist geplant und kommuniziert.

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit
- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe

- ☒ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☒ Alle

Zielgruppe Behinderung

- ☐ Körperbehinderung
- ☒ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Menschen mit rheumatischen Erkrankungen und ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen, Mitglieder, Mitgliederorganisationen, Fachpartner*innen, Fachpersonen, breite Öffentlichkeit, Medien, Interessierte, Medienschaffende, Meinungsbildner*innen, Multiplikatoren/Multiplikatorinnen

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:

- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput

Kurzinfo dazu

- ☒ Umfeldanalyse
- ☐ Andere:

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☒ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen

- ☒ Deutsch
- ☐ Rätoromanisch
- ☒ Französisch
- ☐ Gebärdensprache
- ☒ Italienisch

Weitere Sprachen:

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu : Barrierefreier Zugang des Angebots wird nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» (Sturzprävention), Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Informationen auch telefonisch oder im persönlichen Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Spezifische Evaluationskonzepte, Kundenbefragungen und Analysen der Leistungen

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu Koordination im Rahmen der GELIKO (Gesundheitsligenkonferenz) und weiteren relevanten Fachpartnern und Organisationen.

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☒ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☒ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	4250	4250	4250	4250	17000
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	750	750	750	750	3000
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	5000	5000	5000	5000	20000

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden					0
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	300000	300000	300000	300000	1200000
Sachkosten/Umlagen	CHF	250000	250000	250000	250000	1000000
Total Kosten	CHF	550000	550000	550000	550000	2200000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	270000	270000	270000	270000	1080000
Finanzhilfe BSV	CHF	52371	52371	52371	52371	209484
Total Erträge	CHF	322371	322371	322371	322371	1289484

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☒ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum	Zürich,	8.12.2023
Vertragsnehmerin	Rheumaliga Schweiz	
Ort/Datum		Bern, 23.11.2023
Bundesamt für Sozialversicherungen		

TR

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 7:

FACHKONZEPT für die Vertragsperiode 2024 bis 2027

Leistungen im öffentlichen Interesse / Finanzhilfen nach Art. 74 IVG

Vertrags-Nr. 4263

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Übersicht der Leistung *(vgl. «Leistungen und Leistungskategorien Betrieb Art. 74 IVG» im KSBOB 2024 – 2027)*

Leistungskategorien

Das Leistungsangebot richtet sich an:

☐ **Einzelspezifisch** Einzelpersonen und ihre Angehörigen:
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☐ **Gruppenspezifisch** Mehrere Personen aus der Zielgruppe
Leistungskategorie **Bitte auswählen/Veuillez choisir/Prega compilare:**

☒ **Nicht personenspezifisch** an die Öffentlichkeit mit Themen der Zielgruppe:
Leistungskategorie **Förderung der Selbsthilfe**

Beschreibung der spezifischen Leistungen für die Zielgruppe(n)

Fachkonzept 10: Förderung der Selbsthilfe

Auskunftserteilung, Vermittlung von Kontakten und Adressen.

Unterstützung, Beratung und fachliche Begleitung von Selbsthilfeorganisationen und -gruppen. Koordination von Selbsthilfeaktivitäten und Drehscheibenfunktion. Planung, Organisation und Durchführung von informellen Treffen von Menschen mit rheumatischen Erkrankungen und Angehörige zwecks Meinungs- und Erfahrungsaustausches. Die Leitenden der Selbsthilfegruppen werde durch die Rheumaliga weitergebildet.

Information, Beratung von Fachhilfeorganisationen betreffend Förderung der Selbsthilfe. Unterstützung von Menschen mit Behinderungen in den Leitorganen von Organisationen der privaten Behindertenhilfe. Akquisition von Freiwilligen.
Die Rheumaliga Schweiz berät und unterstützt die Leitungsgremien ihrer Mitgliederorganisationen in ihren Führungs- und Planungsaufgaben, insbesondere der nationalen Patientenorganisationen.

Selbsthilfe Schweiz, Absprache gewährleistet

Um die Aktualität und die Weiterentwicklung des Angebots zu gewährleisten, wird entsprechende Grundlagenarbeit zum Thema erbracht. Und um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz miteinbezogen.

Link zur Webseite der Organisation: https://www.rheumaliga.ch/

http ://arthritis.ch/regiojalgruppen

https://www.sclerodermie.ch/de/gruppe/

http://lupus-suisse.ch/Kontakt-in-der-Region/

https://www. rheumaliga.ch/sh/selbsthilfegruppen

https://www.selbsthilfecenter.ch/selbsthilfegruppen

Hauptziel der Leistung für die Zielgruppe(n):

Ziel und Art der Zielerreichung (das Ziel muss SMART sein: Spezifisch, Messbar, Aktionsorientiert, Realistisch und Terminiert).

Hauptziel der Leistung: Förderung der Hilfe zur Selbsthilfe für rheumabetroffene Menschen

Förderung und Ermöglichung eines Netzwerkes von Menschen mit rheumatischen Erkrankungen. Krankheitsbedingte Informations- und Beratungsbedürfnisse im direkten persönlichen Kontakt abdecken, gegenseitige Unterstützung der Menschen mit Behinderungen, Erfahrungsaustausch, Erleichterung des Umgangs mit den körperlichen und psychischen Folgen der Erkrankung. Menschen mit Behinderungen sowie deren Angehörige auf Selbsthilfe- und Austauschgruppen aufmerksam machen Bekanntmachung wie auch Koordination mit den verschiedenen Stellen. Leistungsgremien befähigen die Selbsthilfe- und Patientenorganisationen trotz knappen Ressourcen effektiv und effizient zu führen und weiter zu entwickeln. Aktuelle Angebote, Erkenntnisse und Zusammenhänge den Betroffenen und Ratsuchenden zur Verfügung stellen.

Die Zielsetzung steht im Zusammenhang mit der «Nationalen Strategie rheumatische Erkrankungen 2023-2027» und mit der Strategie und dem Businessplan 2023-2027 der Rheumaliga Schweiz und der nationalen Geschäftsstelle, in welchem folgende Vision und Mission festgehalten sind:

Vision: «Stark leben mit Rheuma.»

Mission: Beraten, bewegen, begleiten: Wir stärken Betroffene in ihrem Alltag mit Rheuma.

Erkennen, entwickeln, etablieren: Wir finden Lösungen mit Betroffenen und Fachpersonen.

«Betroffene haben einen umfassenden Zugang zu qualitativ hochstehenden und ressourceneffizienten Versorgungsleistungen, sind in ihrer Leistungsfähigkeit und sozialen Teilhabe weniger beeinträchtigt und haben eine höhere Lebensqualität.»

Spezifisch (für Zielgruppe): Die Betroffenen und Angehörige haben Zugang zu innovativen, bedarfsgerechten Leistungen in allen Regionen der Schweiz, auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft. Dieser Zugang muss sichergestellt sein.

Messbar (Beispiele: Analyse der Leistung, Statistiken, Kundenumfragen, Audits, etc.): Direkte Rückmeldungen, Beobachtung des Austausches unter den Betroffenen und deren Bedürfnisse, regelmässige Überprüfung des Angebots.

Aktionsorientiert (Umsetzung für Zielgruppe): Interessen und Bedürfnisse der Betroffenen werden bei der Planung von Aktivitäten berücksichtigt, Vorschläge werden aufgenommen und geprüft und nach Möglichkeit umgesetzt.

Realistisch (realistische Ziele für Angebot): Die Aktivitäten sind dem individuellen Leistungsvermögen angepasst, die Programme beinhalten detaillierte Angaben zur jeweiligen Aktivität.

Terminiert (Anfang und Ende der Leistung planen): Daten sind klar definiert und in der Ausschreibung deklariert.

Hinweis: Die Ziele müssen einen Bezug zum Zweckartikel haben (RZ 1003 KSBOB). Insbesondere soll aufgezeigt werden, mit welchen Zielen die vier Schwerpunkte umgesetzt werden:

- Selbstbestimmung / Teilhabe
- Selbstvertretung / Einbezug von MmB
- Kooperation / Zusammenarbeit

- Peer-Support

Zur Information: Das jährliche inhaltliche Reporting über die Zielerreichung erfolgt in der Reporting-Vorlage «Realisiertes Arbeitsprogramm».

Zielgruppe(n)

Altersgruppe

- ☐ Kinder
- ☒ Jugendliche
- ☒ Erwachsene
- ☐ Alle

Zielgruppe Behinderung

- ☐ Körperbehinderung
- ☐ Krankheitsbehinderung
- ☐ Psychische Behinderung
- ☐ Hörbehinderung
- ☐ Geistige-/Lernbehinderung
- ☐ Sehbehinderung
- ☐ Suchtbehinderung
- ☐ Sprachbehinderung
- ☐ Alle Zielgruppen
- ☐ Mehrfachbehinderung (nur für spezielle Angebote auswählen und oben ausfüllen, um welche Behinderungen es sich handelt)

Spezifizierung der Zielgruppe

(Beispiel: blinde, sehbehinderte, hörsehbehinderte und taubblinde Menschen)

Menschen mit rheumatischen/muskuloskelettalen Erkrankungen und ihre Angehörigen und/oder die nächsten Bezugspersonen, Mitglieder, Mitgliederorganisationen, Mitarbeitende, Interessierte Öffentlichkeit, Freiwillige

Der Bedarf für die Zielgruppe wurde ermittelt durch:

- ☒ Bisherige Leistungserbringung
- ☒ Kundenumfrage/Kundeninput
- ☒ Umfeldanalyse
- ☐ Andere:

Kurzinfo dazu

Standorte des Angebots (Angaben gültig bei Fachkonzepterstellung)

Angebote vor Ort (einzelspezifisch/gruppenspezifisch)

- ☐ online/digital **(z.B. via Zoom)**
- ☐ Deutschschweiz
- ☐ Romandie
- ☐ Italienische Schweiz
- ☒ national (alle Sprachregionen)

In den Sprachen

- ☒ Deutsch
- ☐ Rätoromanisch
- ☒ Französisch
- ☐ Gebärdensprache
- ☒ Italienisch

Weitere Sprachen:

Barrierefreier Zugang des Angebots (barrierefrei verfasste Texte [in einfacher oder leichter Sprache] und veröffentlichte Basisinformationen auf der Webseite sowie barrierefreie Durchführung der Veranstaltung/zugängliche Beratungsstellen)

Kurzinfo dazu : Barrierefreier Zugangdes Angebots wird nach Möglichkeit gewährleistet und angestrebt.

Abgrenzungen zu anderen Betriebsteilen der Organisation

Hilfsmittelverkauf, «Sicher durch den Alltag» (Sturzprävention), Ärztefortbildungen, Sekretariatsführung Dritter

Veröffentlichung der Angebote (die Angebote müssen für die Zielgruppe öffentlich zugänglich sein):

☒ **Webseite** (barrierefreier Zugang zu Leistungen, rascher Zugang zu Grundinformationen, z.B. Kontaktangaben auf Hauptseite usw.)
☒ Weitere digitale Medien (Facebook, Instagram, LinkedIn usw.)
☒ Schriftlich in Publikationen

Kurzinfo dazu **Informationen auch telefonisch oder im persönlichen Kontakt erhältlich.**

Überprüfung der Qualität der angebotenen Leistungen (Audits/Schulung, etc.)**?**

Evaluationen, überregionaler Austausch. Audits, um die Sicht der Betroffenen im Fokus zu haben, wird der Betroffenenrat der Rheumaliga Schweiz in die Erarbeitung und Umsetzung der Angebote miteinbezogen.

Angebot mit Organisationen im Kundensegment für die Zielgruppe koordiniert? (z.B. Zusammenarbeits-Vereinbarung, regelmässiger Austausch usw.)

☒ ja ☐ nein ☐ mit einem Teil

Kurzinfo dazu Beispiel: Selbsthilfe Schweiz

Qualifikation der Mitarbeitenden/Leistungsausführenden (mehrfache Nennung möglich)

☒ Selbstbetroffenheit
☒ Fachpersonen mit höherer Qualifikation (mit tertiärer Ausbildung)
☒ Fachpersonen mit mittlerer Qualifikation (mit Fachausbildung und Berufserfahrung)
☒ Fachperson mit spezifischer Qualifikation, wie Peer-Ausbildung oder Weiterbildung durch die Organisation)
☒ Freiwilligenarbeit (Einführung ins Thema durch die Organisation) für unterstützende Tätigkeiten wie Begleitung an Veranstaltungen

Für das behinderungsspezifische Thema wird das notwendige Wissen vermittelt via Begleitung/Coaching/Moderation durch:
☒ Selbstbetroffene
☒ Fachpersonen

Kurzinfo dazu

Für Leistungen exkl. Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	1300	1300	1300	1300	5200
Grundlagenarbeit zur Leistung (Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende	200	200	200	200	800
Total geplanter Leistungsumfang	In Stunden Mitarbeitende	1500	1500	1500	1500	6000

Nur für Kurse / Geplanter Leistungsumfang in Zahlen

		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Blockkurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Tageskurse	In Teilnehmenden-Tage					0
Semester/Jahreskurse	In Teilnehmenden-Stunden					0
Kurse: Grundlagenarbeit zur Leistung Erarbeitung/Überarbeitung des Dienstleistungskonzepts usw.)	In Stunden Mitarbeitende					0

Budget – geplante Vollkosten und Erträge der beschriebenen Leistung

Geplante Kosten		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Personalkosten	CHF	90000	90000	90000	90000	360000
Sachkosten/Umlagen	CHF	80000	80000	80000	80000	320000
Total Kosten	CHF	170000	170000	170000	170000	680000

Geplante Erträge		2024	2025	2026	2027	Total 2024-2027
Erträge ohne Finanzhilfe BSV (*Details in nachfolgender Liste ankreuzen)	CHF	90000	90000	90000	90000	360000
Finanzhilfe BSV	CHF	52371	52371	52371	52371	209484
Total Erträge	CHF	142371	142371	142371	142371	569484

***Details zu Erträgen ohne Finanzhilfe BSV**

☐ Leistungserträge (z. B. Kurserträge von Teilnehmenden, Verkauf Publikationen)
☒ Spenden
☒ Drittleistungen von weiteren Finanzgebern (Bund, Kantone, Gemeinden, Versicherungen etc.)
☒ Organisationskapital

☐ Andere Erträge – bitte aufführen:

Kurzinfo dazu

Bemerkungen:

Ort/Datum Zürich, 8.12.2023

Vertragsnehmerin Rheumaliga Schweiz

Ort/Datum Bern, 23.11.2023

Bundesamt für Sozialversicherungen

Anhang D
Berechnung Leistungsmenge und Tarife

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI

Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

IV-Beiträge pro Jahr und Kompensationsgruppe für die Betriebsjahre 2024 - 2027

Vertrag Nr. 4263
VN/DO: Rheumaliga Schweiz

Anhang D

Grundlagen für die Abrechnung des IV/AHV-Beitrages			Leistungs-einheit	Individuell pro Vertrag VAF: IV-Beitrag pro Leistungs-einheit (Tarif)	Richtmenge pro Leistung	IV-Beitrag Total
Personenspezifische Leistungen gemäss Fachkonzept (FK) Kompensationsgruppe A						
Einzelspezifische Leistungen	**Fachkonzept Sozialberatungen (inkl. Lebenspraktische Beratung, Peer to Peer)**					
		Sozialberatung: Fachpersonen mit behinderungsspezifischem Wissen /höherer Ausbildung Uni, FH oder vergleichbar	Std.	CHF 70	11'905	CHF 837'939
		Sozialberatung Fachpersonen mit behinderungsspezifischem Wissen	Std.			CHF -
	Fachkonzept Bauberatung: Fachpersonen mit behinderungsspezifischem Wissen /höherer Ausbildung Uni, FH oder vergleichbar		Std.			CHF -
	Fachkonzept Rechtsberatung: Fachpersonen mit behinderungsspezifischem Wissen /höherer Ausbildung Uni, FH oder vergleichbar		Std.			CHF -
	Fachkonzept Vermittlung von Betreuungsdiensten		Std.			CHF -
	Fachkonzept Begleitetes Wohnen		Std.			CHF -
Gruppenspezifische Leistungen	**Fachkonzept Medien- und Publikationen**; Informations-/Dokumentationsstelle; Entwicklung, Herstellung und Verbreitung von Informtionsmaterialien und Medien)		Std.	CHF 41	18'515	CHF 759'382
	Fachkonzept Kurstyp Hilfe zur Selbsthilfe					
		Blockkurse (TeilnehmerTage)	*Teiln.-Tag*	CHF 33	1'185	CHF 39'278
		Tageskurse (TeilnehmerTage)	*Teiln.-Tag*	CHF 183	400	CHF 73'076
		Semester-/Jahreskurse (TeilnehmerStunden)	*Teiln.-Std.*	CHF 4	171'400	CHF 733'196
	Fachkonzept Kurstyp Soziale Kontakte ermöglichen - Freizeit und Sport					
		Blockkurse (TeilnehmerTage)	*Teil.-Tag*	CHF -		CHF -
		Tageskurse (TeilnehmerTage)	*Teil.-Tag*	CHF 183	460	CHF 84'037
		Semester-/Jahreskurse (TeilnehmerStunden)	*Teil.-Std.*	CHF -		CHF -
	Themenspezifische Grundlagenarbeit für Kurse		Std.	CHF -	-	CHF -
	Fachkonzept Treffpunkte für Menschen mit Behinderungen und deren Angehörigen		Std.	CHF 14	920	CHF 13'093
Minimales IV-Beitragdach für KG A Personenspezifische Leistungen						**CHF 2'540'001**
Nichtpersonenspezifische Leistungen gemäss Fachkonzept Leistungen zur Unterstützung und Förderung der Eingliederung Behinderter (LUFEB)						
LUFEB	**Kompensationsgruppe B (max. 5% vom Gesamt IV-Beitrag) Fachkonzept Allgemeine Medien- und Öffentlichkeitsarbeit**		Std.	CHF 5	10'140	CHF 52'371
	Kompensationsgruppe C					
	Fachkonzept Themenspezifische Grundlagenarbeit allgemein / Projektarbeit Art. 74 IVG		Std.	CHF 5	3'890	CHF 20'917
	Fachkonzept Förderung der Selbsthilfe		Std.	CHF 5	980	CHF 5'269
Maximales IV-Beitragsdach für KG B und C Nichtpersonenspezifische Leistungen						**CHF 78'557**
Rundungsdifferenz						
Gesamt IV/AHV-Beitrag (max. Beitragsdach) pro Jahr						**CHF 2'618'558**
davon max. AHV-Beitragsdach pro Jahr						**CHF 1'000'000**

Kompensationen vgl. KSBOB

Mit dem BSV können nur Leistungen abgerechnet werden, für die ein vertraglich vereinbartes Fachkonzept vorliegt.

Anhang E

Bestätigung der Qualitativen Bedingungen

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Bundesamt für Sozialversicherungen BSV
Geschäftsfeld Invalidenversicherung

Anhang 3:
Bestätigung der Qualitativen Bedingungen

Vertragsnehmerin:

BSV-Nr.: 4263

Qualitative Bedingungen		Überprüfungs-kriterium	Stand per 1.1.2024	erfüllt (Bitte Zutreffendes visieren)		
Bereich	**Bedingungen**			**ja**	**nein**[1]	**nicht zu-treffend**
Strukturqualität						
1. Organisation	Gemeinnützige Organisation (gemeinnütziger Zweck in Statuten festgeschrieben), deren leitendes Organ grundsätzlich ehrenamtlich arbeitet.	Statuten, Organisationsstruktur, Geschäftsreglement, Nachweis der Steuerbefreiung (Staats- und direkte Bundessteuern)	vorhanden und im Rahmen der Vertragsverhandlung bzw. bei einer Änderung beim BSV einzureichen.	h		
1.1 Zweckbestim-mung / Ziele	Zweckbestimmung und strategische Ziele sind definiert. Klarer Bezug auf Zielgruppe mit Behinderungen umgesetzt.	Statuten, strategische Zielsetzungen (z. B. Leitbild)	vorhanden und im Rahmen der Vertragsverhandlung bzw. bei einer Änderung beim BSV einzureichen.	h		
1.2 Organisation und Leitung	Aufgaben, Kompetenzen, Verantwortlichkeiten in der Organisation sind festgehalten (strategische/operative Ebene). Trennung der strategischen und operativen Ebene ist garantiert.	Statuten, Organisationsstruktur, Geschäftsreglement	vorhanden und im Rahmen der Vertragsverhandlung bzw. bei einer Änderung beim BSV einzureichen.	h		
1.2 a Internes Kontrollsystem (IKS)	Es existiert ein hinreichendes IKS (mind. 4-Augen-Prinzip,Unterschriftenregelung, Kompetenzregelung).	Dokumentation, Nachweis, dass IKS operativ eingesetzt wird	am Sitz der Organisation vor-handen	h		

[1] Falls eine Bedingung nicht erfüllt ist, ist dem BSV der Grund und Massnahmen zur Einhaltung der Bedingung anzugeben.

Qualitative Bedingungen		**Überprüfungs-kriterium**	**Stand per 1.1.2024**	**erfüllt**		
Bereich	**Bedingungen**			*(Bitte Zutreffendes visieren)*		
				ja	**nein**[1]	**nicht zu-treffend**
1.3 a In einem Anstellungsverhältnis, bezahltes Personal	Für jede Funktion bestehen ein Anforderungsprofil und ein Stellenbeschrieb. Aufgaben müssen mit Blick auf die Kompetenzen und Verantwortlichkeiten erbracht werden. Als Peer werden Selbstbetroffene bezeichnet, die ihre Erfahrungen und ihr Wissen im Umgang mit ihrer Behinderung an andere Betroffene weitergeben.	Stellenbeschrieb Pflichtenheft	am Sitz der Organisation vorhanden	h		
	Alle Mitarbeitenden haben einen rechtsgültigen Arbeitsvertrag.	Arbeitsvertrag	am Sitz der Organisation vorhanden	h		
	Ansprüche betreffend Fort-/Weiterbildung und Supervision sind schriftlich festgehalten.	ist dokumentiert	am Sitz der Organisation vorhanden	h		
1.3 b Mandate	Für Mandatsträger, welche Leistungen gemäss Art. 74 IVG erbringen, gelten die qualitativen Bedingungen sinngemäss.	Auftrag/Mandat	am Sitz der Organisation vorhanden	h		
1.4 Freiwilliges Personal und Peers (ohne Lohn)	Es besteht eine schriftliche Regelung betreffend Anspruch auf Begleitung und Schulung, Spesenvergütung und Versicherung während des Einsatzes. Als Peer werden Selbstbetroffene bezeichnet, die ihre Erfahrungen und ihr Wissen im Umgang mit ihrer Behinderung an andere Betroffene weitergeben.	Reglement	am Sitz der Organisation vorhanden	h		
	Freiwillige und Peers haben einen Anspruch auf schriftliche Bestätigung ihres Einsatzes und eine allfällig damit verbundene Schulung.	Musterbestätigung (z. B. Sozialzeitausweis)	am Sitz der Organisation vorhanden	h		
1.5 Unterorganisationen	Die gegenseitigen Rechte und Pflichten von DO/VN und UVN sowie das Schlichtungsverfahren sind geregelt.	Vertrag/Untervertrag	am Sitz der VN vorhanden	h		

Qualitative Bedingungen		**Überprüfungs-kriterium**	**Stand per 1.1.2024**	**erfüllt**		
Bereich	**Bedingungen**			*(Bitte Zutreffendes visieren)*		
				ja	**nein[1]**	**nicht zu-treffend**
1.6 Rechnungs-wesen	Eine Kosten-/Leistungsrechnung für den Betrieb Art. 74 IVG wird für jede Organisation erstellt.	FiBu und KLR gemäss Richtlinien zum Reporting BSV (Anhang zum KSBOB)	vorhanden; Jährliches Reporting	h		
Prozessqualität 2. Leistungen	Die Leistungen werden in den einzelnen Fachkonzepten definiert.	Fachkonzepte, Jährliches Berichtswesen	vorhanden und im Rahmen der Vertragsverhandlung beim BSV einzureichen. Jährliches Reporting	h		
2.1 Beratung / Vermittlung / Begleitetes Wohnen	Art der Beratung und Zielgruppen sind, gemäss Leistungsübersicht und Richtlinien zum Reporting definiert (vgl. Anhang 1 KSBOB)	Führen einer Klienten-/Leistungsstatistik (KLS) gemäss Vorlage	vorhanden; Daten sind gemäss KSBOB jährlich beim BSV einzureichen.	h		
	Qualifikation der Mitarbeitenden je nach Kategorie der Beratung:					
	Beratung, Vermittlung und Begleitetes Wohnen: Ausbildung im Bereich der sozialen Arbeit oder gleichwertige Ausbildung oder mehrjährige Praxiserfahrung in der sozialen Arbeit mit Weiterbildung. Ausgebildete Peers, durch qualifizierte Mitarbeitende betreute Peers, Praktikant/Innen usw. sind anerkannt, die Weiterbildung/Schulung des Personals wird durch die Organisation sichergestellt.	Diplom oder gemäss Curriculum Vitae; Nachweis der Weiter-bildungen/Schulungen	am Sitz der Organisation vor-handen	h		
	Bauberatung: Ausgebildete Baufachperson oder mehrjährige Praxiserfahrung im Bereich Bauen mit Weiterbildung.	Diplom oder gemäss Curriculum Vitae	am Sitz der Organisation vor-handen			h

Qualitative Bedingungen		**Überprüfungs-kriterium**	**Stand per 1.1.2024**	**erfüllt**		
Bereich	**Bedingungen**			*(Bitte Zutreffendes visieren)*		
				ja	**nein**[1]	**nicht zu-treffend**
	Rechtsberatung: Juristische Mitarbeitende	Diplom	am Sitz der Organisation vor-handen	h		
2.2. Medien und Publikationen/ Entwicklung, Herstellung und Verbreitung von Informations-materialien/ Informations- und Dokumen-tationsstelle	Erstellung und Verbreitung von Medien und Publikationen mit Informationen, die sich an die Betroffenen und ihre Angehörigen richten.	Führen einer Klienten-/Leistungsstatistik (KLS) gemäss Vorlage	vorhanden; Daten durch DO/VN gemäss KSBOB beim BSV jährlich einzureichen.	h		
2.3 Kurse	Art, Anzahl und Zielgruppen der Kurse sind gemäss Leistungsübersicht und Richtlinien zum Reporting definiert (vgl. Anhang 1 KSBOB).	Führen einer Klienten-/Leistungsstatistik (KLS) gemäss Vorlage	vorhanden; Daten durch DO/VN gemäss KSBOB beim BSV jährlich einzureichen.	h		
	Qualifikation aller Kursleitenden inkl. Freiwillige, Peers ist garantiert. Ausbildung im Themenbereich des angebotenen Kurses oder pädagogische Ausbildung/Praxiserfahrung. Weiterbildung/Schulung wird durch die Organisation sichergestellt.	Diplom oder gemäss Curriculum Vitae; Nachweis der Weiter-bildungen/Schulungen	am Sitz der Organisation vor-handen	h		

Qualitative Bedingungen		**Überprüfungs-kriterium**	**Stand per 1.1.2024**	**erfüllt**		
Bereich	**Bedingungen**			*(Bitte Zutreffendes visieren)*		
				ja	**nein**[1]	**nicht zu-treffend**
Leistungs-palette	Die Klienten/Klientinnen werden über ihre Rechte und Pflichten informiert. Informationen an Dritte werden nur mit dem schriftlichen Einverständnis der Klientin/des Klienten weitergegeben.	Informationsmaterial / ethische Grundsätze Klientendossier, Informationsmaterial / ethische Grundsätze	am Sitz der Organisation vor-handen am Sitz der Organisation vor-handen	✓		
3.2 Zielerreichung bei Leistungen	Überprüfungen der einzelnen Leistungen werden periodisch durchgeführt.	Dokumentation Arbeitsprogramm (Selbsteinschätzung)	vorhanden und im Rahmen des Reportings beim BSV einzureichen.	✓		
3.3 Kooperationen und Partner-organisationen	Die Organisation ist in regelmässigem Austausch mit Organisationen, die Leistungen für dieselbe Zielgruppe erbringen oder ein gleiches Leistungsangebot haben. Die Angebote werden für die Zielgruppe aktiv und regelmässig koordiniert.	Beschreibung in Fachkonzept, Zusammenarbeits-vereinbarungen, Koordination, wenn gleiche UVN in mehreren VAF Protokolle oder ähnliches der Koordinationssitzungen, in Analogie zum Fach-konzept	am Sitz der Organisation vor-handen	✓		

Qualitative Bedingungen		**Überprüfungs-kriterium**	**Stand per 1.1.2024**	**erfüllt** *(Bitte Zutreffendes visieren)*		
Bereich	**Bedingungen**			**ja**	**nein[1]**	**nicht zu-treffend**
2.4 Treffpunkte für Menschen mit Behinderungen und deren Angehörige	Treffpunkte, welche soziale Kontakte ermöglichen.	Führen einer Klienten-/Leistungsstatistik (KLS) gemäss Vorlage	vorhanden; Daten sind gemäss KSBOB jährlich beim BSV einzureichen.	h		
2.5 Leistungen zur Unterstützung und Förderung der Eingliede-rung Behinder-ter (LUFEB)	Allgemeine Medien- und Öffentlichkeitsarbeit, Themenspezifische Grundlagenarbeit, Förderung der Selbsthilfe sind gemäss Leistungsübersicht und Richtlinien zum Reporting definiert (vgl. Anhang 1 KSBOB). Projekt Art. 74 IVG werden unter LUFEB erfasst.	DO/VN muss die Zielerreichung jährlich nachweisen. Berichtswesen Projekt	vorhanden; Daten sind gemäss KSBOB jährlich beim BSV einzureichen.	h		
Ergebnisqualität 3. Kund/-innen, Klient/-innen, Zielpublikum	Die im Betrieb Art. 74 IVG angebotenen Leistungen sind im öffentlichen Interesse und richten sich in erster Linie an die Klientengruppe der jeweiligen Organisation (klientenspezifisch). Die Klienten-gruppe ist in den Statuten der Organisation definiert.	Statuten Fachkonzepte Publikationen	am Sitz der Organisation vor-handen	h		
3.1 Kundenzufrie-denheit/Nutzen von Leistungen/Aktu alität der	Methode und Häufigkeit (alle 3 – 5 Jahre) zur Bestimmung der Kundenzufriedenheit sind je nach Kategorie der Leistung schriftlich festgehalten und die Methode wird periodisch umgesetzt.	Dokumentation Kundenzufriedenheits-Berichtserstattung	vorhanden und im Rahmen der Vertragsverhandlung beim BSV einzureichen.	h		

Vertragsnehmerin:

Ort:	Datum:	Name und Funktion:	Unterschrift:
ZÜRICH	16. Mai 2023	Valérie Kraft Geschäftsleiterin	V. Kraft