



Find' ich Otto gut?

Handelskonzern investiert in den Gesundheitsmarkt

Die Otto GmbH & Co KG ist ein deutsches Handels- und Dienstleistungsunternehmen, das die meisten Verbraucher noch wegen des gleichnamigen Katalogs kennen. Doch der ist schon seit 2018 Geschichte. Der Onlinehandel floriert dagegen bei dem Hamburger Unternehmen. Jetzt verstärkt der Konzern auch seine Aktivitäten im Bereich Digital Health.

„Die Otto Group wird den Bereich Gesundheit strategisch ausbauen“, heißt es in einer Stellenausschreibung, in der ein „Senior Consultant Public Affairs“ gesucht wird. Auf die Bewerber warten spannende Aufgaben: „Du bist an entscheidender Stelle für den Vorstand und die Gesellschafter tätig und wirst den strategischen Ausbau eng begleiten. Dein thematischer Schwerpunkt wird die Positionierung der Otto Group und ihrer Geschäftsmodelle im Bereich des Gesundheitswesens sein.“ Auch die „frühzeitige Risikoerkennung sowie Risikominimierung“ sind Teil der Stellenbeschreibung. Doch wo wittert der Konzern Renditen im streng regulierten deutschen Gesundheitsmarkt? Die Antwort liefert CEO Alexander Birken persönlich: „Wir sehen im Bereich Digital Health großes Potenzial. Gesundheit ist ein zentraler Bestandteil im Leben der Menschen, eine integrierte und digital unterstützte Patient*innenversorgung entsprechend relevant. Das belegen im Übrigen nicht zuletzt die während der Corona-Pandemie gemachten Erfahrungen.“ Das war die Erklärung dafür, warum Otto im Frühjahr 2022 die Firma Medgate, einen Anbieter von telemedizinischen Dienstleistungen, übernommen hat.

„Einfach mehr verdienen“

Das Leistungsspektrum von Medgate reicht von der Online-Terminvereinbarung über Videosprechstunden bis zum E-Rezept und zur eAU. Hier wird deutlich, wie sehr eine funktionierende Telematik-Infrastruktur (TI) das deutsche Gesundheitswesen verändern könnte. Internetaffine Patienten hätten schon bald kaum noch einen Grund, eine Hausarztpraxis aufzusuchen. Auf seiner Website wirbt Medgate mit zwölf Millionen durchgeführten Telekonsultationen und Rundum-sorglos-Paketen um neue Kunden. „Nur für kurze Zeit: Steigen Sie jetzt zu beson-

ders vorteilhaften Konditionen ein. Keine Servicegebühr für Neueinsteigerinnen“, lautet das Werbeversprechen an Haus- und Fachärzte. „Sie können feste Zeiten für Behandlungen mit Medgate festlegen. Dazu hinterlegen Sie Ihre Verfügbarkeiten einfach in unseren Online-Kalender. Für diese festgelegten Zeiträume weist Ihnen dann unser Team Patient*innen aus ganz Deutschland (und aus dem bereisten Ausland) zu. Ob kurz oder für einen ganzen Tag – dank des attraktiven Vergütungsmodells lohnen sich Online-Behandlungen mit Medgate immer“. Anhand von Fallbeispielen wird auf Euro und Cent vorgerechnet, wie Mediziner mit Medgate „einfach mehr verdienen“ können – sowohl bei gesetzlich als auch bei privat Versicherten. Auch wenn bislang nur rund 100 Ärzte für Medgate tätig sind, scheint Otto von dem Geschäftsmodell überzeugt zu sein. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Gleich mitgekauft wurde der Arztfinder „BetterDoc“, der Patienten nach eigener Aussage besser zum richtigen Arzt bringt, weil er Qualität in der Medizin misst. Für 149 Euro Jahresbeitrag plus 99 Euro Aufnahmegebühr kann man Mitglied im Patienten-Club von BetterDoc werden. „Wer ernsthaft erkrankt ist, benötigt die richtige Behandlung – und zwar nach Möglichkeit beim dafür besten Arzt. Wir helfen Ihnen, diesen besonders geeigneten Arzt zu finden. Und vereinbaren auf Wunsch einen Termin, den wir als Gesundheitsunternehmen regelmäßig schneller bekommen als Sie selbst.“

Ausbau der TI ist entscheidend

Es bleibt abzuwarten, ob sich die Erwartungen der Otto Group an die neuen Mitglieder der Konzernfamilie erfüllen. Der weitere Ausbau der Telematik-Infrastruktur wird dabei von entscheidender Bedeutung sein. Denn bislang kann Medgate bei-

spielsweise eine AU-Bescheinigung nur Privatpatienten und Selbstzahlern ausstellen. Wenn das E-Rezept und die eAU bei gesetzlich Versicherten zum Standard werden, könnte das eine neue Dynamik bei Telekonsilen auslösen. Und auch ein sich weiter verschärfender Landarztmangel könnte der Entwicklung Vorschub leisten. So berichtete „Der Spiegel“ unlängst über die medizinische Unterversorgung im Landkreis Görlitz. Dort habe eine neu eröffnete Hausarztpraxis bereits nach vier Tagen keine Patienten mehr annehmen können. „Wer in Niesky krank wird, dem helfen nur noch Betteln und Beten“, lautete die Schlagzeile.

Heuschrecken weiter auf dem Vormarsch

Die Zahnärzte dürften zumindest vom Telekonsil weitgehend verschont bleiben. Schließlich müssen sie in den allermeisten Fällen noch selbst zur Sonde und zum Winkelstück greifen. Doch ihnen droht von anderer Seite Gefahr. Die Heuschrecken sind weiter auf dem Vormarsch, der Konzentrationsprozess durch investorengeführte MVZ schreitet voran. So sucht die zur Jacobs-Holding AG gehörende Colosseum Dental Deutschland auf ihrer Website weiterhin intensiv nach Übernahmekandida-

ten. „Wenn Sie unter dem Dach eines starken Netzwerks weiter in Ihrer Praxis tätig sein möchten oder gemeinsam mit uns in die strategische Nachfolgeplanung gehen wollen, dann erwerben wir Ihre Zahnarztpraxis und führen sie erfolgreich weiter. So bieten wir Ihnen viele Möglichkeiten und Perspektiven, Ihre Praxisnachfolge zu regeln bzw. Ihre Karriere aktiv weiterzuentwickeln. Ob Sie Ihren Dienst wie gehabt fortsetzen oder in den Ruhestand gehen: Ihre Praxis wird innerhalb des Verbundes weiterhin erfolgreich sein.“ 73 MVZ-Standorte hatte die Jacobs-Holding Ende 2021 in Deutschland. Europaweit waren es 230 Praxen mit rund 1 000 angestellten Zahnärzten. Angesichts einer sinkenden Niederlassungsbereitschaft und der demografischen Entwicklung des Berufsstandes könnte sich die Praxislandschaft in den kommenden Jahren spürbar ausdünnen.

Leo Hofmeier

ANZEIGE

Sie möchten Ihre Praxis abgeben und suchen nach einem Käufer oder planen Ihre Existenzgründung und suchen nach der richtigen Praxis?






Dann nutzen Sie doch unsere umfangreiche Praxisbörse!



medicus
coin



Wir kümmern uns um:

-  Suche nach passendem Käufer / Verkäufer für die Praxis
-  Analyse der Praxiszahlen
-  Standortanalyse
-  Unterstützung bei der Kaufpreisverhandlung
-  Unterstützung bei Finanzierungsmodalitäten

Medicus Coin
Finanzen ohne Grenzen

Medicus Coin GmbH
Leopoldstraße 244
80807 München

089 208039 145
info@medicuscoin.de
www.medicuscoin.de

