

Ein Patient als Investor

Rasche Arzttermine. Das Wiener Start-up-Unternehmen mediclass löst ein Problem unseres Gesundheitssystems und schreibt vier Jahre nach der Gründung bereits schwarze Zahlen. Dahinter stecken ein genialer Tüftler und ein bekannter Ex-Manager.

Rudolf Semrad zählt zu Österreichs bekanntesten Managern. Fast zwei Jahrzehnte lenkte er die heimische Tochter der Swatch Group, trug zunehmend Verantwortung für die Nachbarländer und stieg ins Führungsgremium des wichtigsten Uhrenkonzerns der Welt auf. Ende 2013 zog sich Semrad in den Ruhestand zurück. Doch dort hielt es ihn nicht lange.

Vom Kunden zum Gesellschafter.

Erfahrungen mit dem heimischen Gesundheitssystem – er bekam keinen raschen Arzttermin – machten Semrad auf mediclass aufmerksam. Nach einem ersten Besuch wollte der Wirtschaftskapitän

Firmengründer Christoph Sauer mann kennenlernen. Semrad verstand sich nicht nur auf Anhieb mit ihm, sondern wurde auch dessen Business Angel. „Ich war begeistert und wollte mitmachen“, sagt der langjährige Topmanager. Den Ruhestand hat er erst einmal verschoben.

Das Konzept.

Was hinter der Idee zu mediclass steckt, ist leicht erklärt. Sauer mann, der selbst jahrelang in der Pharmabranche tätig war, erkannte eine gravierende Lücke des heimischen Gesundheitssystems: Es wird immer schwieriger, rasch einen Arzttermin zu bekommen, wenn man nicht gerade Privatpatient ist. Die Spitäler sind überlastet, Kassenärzte auf Monate ausgebucht. „Oft

„Ich war als Patient so begeistert, dass ich eingestiegen bin.“

Rudolf Semrad, Investor

wird man in einer Praxis als neuer Patient gar nicht angenommen“, meint Sauer mann. Noch dazu hätten Kassenärzte zu wenig Zeit für den Einzelnen, weil sie aus Gründen der Wirtschaftlichkeit eine Mindestanzahl von Patienten behandeln müssten. Und es wird nicht besser: Die Ambulanzen der heimischen Krankenhäuser führen jährlich rund 17 Millionen Behandlungen durch. Aus Einsparungsgründen soll diese Versorgung um rund 20 Prozent



Gutes Team. Gründer Christoph Saueremann (l.) mit Business Angel Rudolf Semrad (r.).

reduziert werden. „Damit kommen auf die niedergelassenen Ärzte rund 3,4 Millionen Untersuchungen pro Jahr zusätzlich zu“, rechnet Saueremann vor.

Privatpatient zu Kassentarif.

Genau diese Lücke will mediclass füllen. Vom Konzept her ist es ein Gesundheitsclub, bei dem man gegen eine Jahresgebühr von 300 Euro Mitglied werden kann. „Mit der Mitgliedsgebühr werden Räumlichkeiten und Geräte für Ordinationen gemietet sowie Personal und EDV bezahlt“, schildert Semrad das Geschäftsmodell. Jedes Mitglied erwirbt das Recht auf einen raschen, pünktlichen Arzttermin. Vertreten sind sämtliche Fachrichtungen bis auf Zahnärzte.

Bleibt die nicht unwesentliche Frage der Behandlungskosten. „Normalerweise muss sich ein Arzt erst Räume mieten und dann seine Praxis umfassend einrichten“, erklärt Saueremann. „Bei uns bekommt er jedoch eine vollständig eingerichtete Praxis. Er hat kein Investitionsrisiko und muss keine monatlichen Raten abbezahlen. Dafür können die Ärzte bei uns auch nur die Kassentarife verrechnen, obwohl sie die Leistungen wie für einen Privatpatienten erbringen“, erklärt der Gründer des „Gesundheitsclubs“.

Semrad macht das Konzept anhand eines Rechenbeispiels deutlich: „Eine Untersuchung beim Internisten mit EKG kostet den Patienten in einer Privatpraxis rund 120 Euro. Der Arzt zahlt davon rund 80 Euro an Miete, Geräteleasing und Personalkosten. Bei uns darf er nur den Kassentarif von 40 Euro verrechnen, aber die bleiben ihm dafür. Unterm Strich verdient der Arzt also nicht weniger“, meint Semrad.

Die Verrechnung.

Aber wie ist das für den Patienten als Mitglied von mediclass? Nun, der Patient hat, wenn wir beim vorigen Beispiel bleiben, 40 Euro zu bezahlen. Die bekommt er aber von der Krankenkasse refundiert. „Wir reichen die Rechnungen für unsere Mitglieder bei der Krankenkasse ein. Man bezahlt direkt nach der Behandlung und bekommt das Geld von der Kasse aufs Konto zurück“, erklärt Saueremann.

Zum Thema Vorsorgeuntersuchung hat sich Saueremann ein besonderes „Zuckerl“ für seine Mitglieder ausgedacht. „Einmal im Jahr hat man Anspruch auf einen erweiterten Vorsorge-Check, der aus 16 Teiluntersuchungen – alle am selben Ort und innerhalb von zwei Stunden – besteht. „Das hat einen Wert von 870 Euro, womit sich die Mitgliedschaft schon mehr als rechnet“, meint der Gründer.

Ex-Topmanager überzeugt Firmen.

Semrad agiert nicht nur als Business Angel und Investor, sondern ist ganz in seinem alten Element. „Wir bieten den Firmen Pakete für deren Mitarbeiter an. Unternehmen bezahlen pro Mitgliedschaft nur 250 Euro und können das auch noch voll von der Steuer absetzen“, erklärt Semrad.

Mitarbeiter wiederum müssten diesen Benefit nicht versteuern. „Ich treffe mich

laufend mit Chefs großer Firmen, um sie von mediclass zu überzeugen“, sagt Semrad. Neben der Bindung der Mitarbeiter ans Unternehmen habe eine Firma den Vorteil, dass die Mitarbeiter nicht viel Zeit für Arzttermine aufwenden müssen.

60 Ärzte und Therapeuten.

Das erste Gesundheitszentrum von mediclass ist im zweiten Wiener Gemeindebezirk nahe einer U-Bahn-Station untergebracht. Rund 60 Mediziner und auch Therapeuten hat man bislang verpflichtet. Unter den Ärztinnen befindet sich übrigens auch die ehemalige Gesundheitsministerin Andrea Kdolsky.

„Jedes Mitglied hat das Recht auf einen raschen Arzttermin.“

Christoph Saueremann, mediclass-Gründer

„Die meisten unserer Mediziner sind Oberärzte aus einem der Wiener Spitäler“, erklärt Saueremann. Man lege großen Wert darauf, dass es Personen sind, die im Beruf auch ausreichend Praxis haben.

Derzeit wird nach weiteren Standorten für die Expansion gesucht. Die Zahl von 5.000 Mitgliedern habe mediclass überschritten, womit man nach knapp vier Jahren bereits profitabel sei. Dieser Umstand freut Investor Semrad ganz besonders.

■ Markus R. Leeb

DAS KONZEPT

Arzttermin jederzeit

Das Problem. Es wird immer schwieriger, rasch einen Arzttermin zu bekommen, weil die Spitäler überlastet und die niedergelassenen Ärzte ausgebucht sind.

Die Idee. mediclass-Clubmitglieder zahlen einen jährlichen Beitrag (300 Euro) und finanzieren damit Miete und Geräte für die Ordinationen. Die Ärzte arbeiten ohne Investitionen und Risiko. Deshalb dürfen sie nur den günstigen Kassentarif verrechnen.

Der Zuspruch. Das 2011 eröffnete Gesundheitszentrum zählt über 5.000 Mitglieder und ist profitabel. Nun wird expandiert.