

# «Eine Idee muss sich auszahlen»

Ärzte verstehen sich selten als Unternehmer. Falls doch, kann dies Patienten und Gesundheitswesen zugute kommen, wie das Beispiel von Medgate zeigt.

CORINNE AMACHER TEXT / BALZ MURER FOTO

Andy Fischer (44) arbeitete als Chirurg in einem Schweizer Regionalhospital, als er um drei Uhr nachts vom Notfalldienst geweckt wurde. Ein Patient hatte seit zwei Monaten Knieschmerzen, wünschte aber eine sofortige Behandlung. Fischer streifte sich den grünen Kittel über und setzte mitten in der Nacht das Skalpell an.

Der Vorfall war der Auslöser eines Prozesses, der den Dr.med. zum CEO eines Millionenunternehmens machte. Fischer begann, die Konsummentalität im Gesundheitswesen zu hinterfragen. «Patienten haben sich daran gewöhnt, rund um die Uhr Leistungen zu beziehen wie an einer Tankstelle», sagt er, «das führt zu zahllosen unnötigen Behandlungen.» Zusammen mit zwei Freunden – dem IT-Spezialisten André Moeri und dem Ökonomen Lorenz Fitzli – entwickelte er eine zeitgemässe Antwort auf diese Anspruchshaltung: den «doc around the clock», die rund um die Uhr verfügbare medizinische Beratung per Telefon. Die vor über zwölf Jahren in Basel gegründete Medgate führt

heute täglich bis zu 4300 telefonische Konsultationen durch und ist nach eigenen Angaben das grösste ärztlich betriebene telemedizinische Zentrum Europas.

Die Idee war nicht neu, aber die Ausführung machte den Unterschied. Im Gegensatz zu den Mitbewerbern, die teilweise vom Markt verschwunden sind, setzt Fischer ausschliesslich auf ärztliche Diagnose und Behandlung. Medgate beschäftigt 220 Mitarbeitende, davon 60 Ärztinnen und Ärzte. Die Hälfte der Patienten können gemäss Fischer abschliessend telemedizinisch behandelt werden. Selbst ein gebrochener Zeh könne nach telefonischer Anweisung problemlos vom Patienten selbst geschient werden. Das spart Gesundheitskosten: Eine Studie der Uni-

versität Lausanne rechnet mit Einsparungen von zehn Prozent, wenn sich alle Versicherten vor dem Gang zum Arzt telefonisch beraten liessen.

Auch das Ertragsmodell entschied über Sein oder Nichtsein. «Die Ertragsmechanik wird bei Firmengründungen häufig unterschätzt», sagt Andy Fischer, «Innovation bedeutet nicht, eine Idee zu haben. Innovation bedeutet, eine Idee so zu realisieren, dass sie am Schluss funktioniert und sich auszahlt.» Weil die medizinischen Leistungen hierzulande nicht von den Patienten, sondern von den Krankenkassen beglichen werden, galt es, den Telefondoktor in ein Versicherungsangebot einzubauen. Heute ist Medgate Partner von fast allen grossen Versicherern, welche die Kosten der telefonischen Beratung übernehmen. Mehrjährige Verträge sorgen nicht nur für ein hohes Patientenvolumen, sondern auch für eine stete Ertragsquelle. Drei Jahre nach der Gründung schrieb das Unternehmen schwarze Zahlen.

Fischer reicht das noch nicht; er will weitere Akteure ins Geschäftsmodell einbeziehen. Etwa die Apotheken, von denen derzeit 200 in einem Pilotprojekt per Video Zugang zu Medgate haben. Oder die Spezialärzte, denen Medgate Patienten zuweist. 1200 sind es derzeit, und laufend kommen weitere dazu. Dies sind Etappen

«Patienten haben sich daran gewöhnt, rund um die Uhr Leistungen zu beziehen wie an einer Tankstelle.»

auf dem Weg zu Fischers Vision eines «integrierten Versorgungsmodells», der umfassenden Vernetzung des medizinischen Personals und der Steuerung der Patienten via Medgate. Hat ein Patient Knieschmerzen, stellt ihm ein Medgate-Arzt eine Diagnose, macht je nach Bedarf bei einem Ärztezentrum einen

Termin für Röntgenaufnahmen und vermittelt bei einem Orthopäden eine Konsultation. Damit es nie mehr wegen einer Lappalie zu einer nächtlichen Operation kommt.



«Innovation ist, wenn du suchst, findest und ein neuer Trend entsteht.» Roger Schmidt [27]



«Innovation ist, wenn Komfort und Intelligenz sich nicht nur kreuzen, sondern miteinander harmonieren.» Sarah Müller [27]



**Vision eines integrierten  
Versorgungsmodells:  
Medgate-Mitgründer  
Andy Fischer.**

**Medgate**

█  
Branche: Telemedizin  
Umsatz: wird nicht  
bekanntgegeben  
Volumen: bis zu 4300  
Telekonsultationen pro Tag  
Mitarbeitende: 220  
Firmensitz: Basel  
Gründungsjahr: 1999