

# Familienunternehmen des Tages

konnte Dräger in letzter Minute davor bewahren, bei einem ägyptischen Zwischenhändler ohne Lizenz Beatmungsgeräte, die in den Iran gehen, zu kaufen. Dräger vermittelte die WHO zum autorisierten Händler.

Auch wenn die Aussichten für das Unternehmen viel besser sind als noch zu Jahresbeginn, hätte eine Rezession auch für Dräger negative Folgen. „Etwa, wenn die Ölindustrie weniger fördert, zu niedrigerem Preis, denn dahin liefern wir Ausrüstung für die Sicherheit auf Bohrinseln. Oder auch allgemein: wenn die Volkswirtschaften in aller Welt leiden, weil das Konsumverhalten leidet und überall weniger Geld in den Gesundheitssystemen für die Ausrüstung zur Verfügung steht, sagt der Firmenchef.“

Eine Gefahr sei auch, wenn Lieferketten reißen. „Beispielsweise wenn es eine zweite Infektionswelle gäbe, die dann nationale Alleingänge oder Exportbeschränkungen auslöst“, sagt er. Aktuell gäbe es einen Fall in China, dort würden Zulieferprodukte nicht an Dräger ausgeliefert. Grund sei eine Verfügung der chinesischen Regierung, dass Medizingüter nicht mehr exportiert werden dürften. „Die gilt aber nur für Produkte mit chinesischer Zulassung, die unsere Produkte gar nicht haben, weil sie für den Export bestimmt sind.“ Mittlerweile sind einige deutsche Ministerien involviert, was Dräger sehr schätzt. „Da muss ich schon sagen: Das ist echt große Klasse, wie die vielen Beteiligten selbst abends und am Wochenende mitgeholfen, das Problem zu lösen.“

## Atemschutzmasken im Abo

Die Coronakrise bietet nach Ansicht von Dräger aber auch viele Chancen für neue Geschäftsideen. Für sein Unternehmen etwa kann er sich vorstellen, das bestehende Ortungssystem für Medizingeräte herstellerübergreifend auszubauen. Das System ermittelt, wo welche Geräte im Einsatz sind. „Gerade in dem Durcheinander einer Krisensituation wäre es für Anbieter oder auch Behörden sehr hilfreich, wenn sie sehen könnten, wo es etwa nicht genutzte Geräte gibt“, sagt Dräger. Auch ein Abomodell für Atemschutzmasken etwa für Pflegeheime kann er sich vorstellen; ebenso wie ein Serviceangebot für Staaten, die sich einen Vorrat anlegen wollen. „Da die Masken ein Verfallsdatum haben, riskiert man, dass sie irgendwann nicht mehr nutzbar sind. Wir könnten eine Lösung anbieten, die sicherstellt, dass die Bestände so gemanagt werden, dass im Bedarfsfall immer gebrauchsfähige Masken vorhanden sind“, sagt Dräger.

Eine Möglichkeit, die das Unternehmen durch die Coronakrise bekommen hat, hat Stefan Dräger bereits genutzt. In Aussicht auf deutlich bessere Geschäfte hat er im März und April alle ausstehenden Genussscheine des Unternehmens gekündigt, was Dräger knapp 500 Millionen Euro kostet. Die Genussscheine waren in den 80er- und 90er-Jahren ausgegeben worden, um dem Unternehmen mehr Finanzierungsspielraum zu geben. Mit der Einführung des neuen Bilanzierungsstandards IFRS verloren die Genussscheine ihre Bedeutung als Eigenkapitalinstrument. Was blieb, waren hohe Dividendenzahlungen an die Genussschein-Inhaber, die Jahr für Jahr rund 40 Prozent der Ausschüttungssumme bekamen. Auch die Arbeitnehmer und Gewerkschaftsvertreter im Aufsichtsrat haben dieser Entscheidung zugestimmt. Das sei ihm persönlich sehr wichtig gewesen, sagt Dräger mit Verweis auf die Lohnvereinbarung des vergangenen Jahres.

„Es ist uns als Familienunternehmen bis heute immer gelungen, einerseits unser Wachstum zu finanzieren und auf der anderen Seite nicht die Kontrolle abzugeben“, sagt der Firmenchef. „Der eigentliche Wert der Kündigung der Genussscheine ist, dass die Aktie nun attraktiver für Investoren ist und wir die zukünftigen Finanzierungsmöglichkeiten des Unternehmens verbessern.“

Katharina Jünger

## Klinik für zu Hause

**Das Münchener Start-up Teleclinic öffnet seinen Dienst für Kassenpatienten und erhofft sich den Durchbruch auf dem Telemedizin-Markt.**

Für Teleclinic-CEO Katharina Jünger neigt sich ein langes Kapitel dem Ende. „Seit sechs Jahren habe ich dafür gekämpft, dass Kassenpatienten online so zum Arzt gehen können wie in der normalen Welt“, sagt sie dem Handelsblatt. Nun soll es so weit sein: Ab dem 28. Mai will Teleclinic das Angebot, das bislang nur Selbstzahlern und Privatpatienten offenstand, für gesetzlich Krankenversicherte (GKV) kostenlos machen.

Ärzte sollen mit der Software von Teleclinic nicht nur Patienten telemedizinisch behandeln, sondern die Fälle gleich dort auch mit der GKV abrechnen können. Das geht so: Am Ende des Quartals erhalten Ärzte eine automatisiert erstellte Übersicht, die sie ohne weitere Bearbeitung in ihr System hochladen und bei den Kassen zur Erstattung einreichen können.

„So erhält der Arzt eine Software, mit der er alle relevanten Schritte erledigen kann“, sagt Jünger. Ohne eine vereinfachte Abrechnung sei es für Ärzte auf Dauer zu kompliziert, Videobehandlungen anzubieten, da sie zweigleisig fahren müssten.

Denn bislang dokumentieren Ärzte bei Teleclinic wie auch bei anderen Anbietern in einem eigenen Online-System, das mit der Praxis-IT nichts zu tun hat. Für Krankenkassen müssen die abrechnungsrelevanten Daten aus der Onlinewelt der Videosprechstunden mit allen anderen Abrechnungsdaten händisch zusammengebracht werden.

Teleclinic ist nach eigenen Angaben der erste Anbieter, der Telemedizin in den technischen Regelbetrieb der Ärzte einbettet. Das Unternehmen geht den Schritt, das Angebot für Kassenpatienten grundsätzlich zu öffnen, allerdings spät. Seit Oktober vergangenen Jahres erstatten die Krankenkassen ihren Versicherten Videosprechstunden über einen zertifizierten Anbieter.

Teleclinic-Chefin Jünger sieht sich aber wegen des eigenen Abrechnungssystems im Vorteil. Sie sagt, dass sich telemedizinische Angebote „nur so wirklich skalieren lassen“. Bis zum Ende des Jahres will das Start-up zwischen 100 000 und 150 000 Online-Behandlungen für Kassenpatienten durchgeführt haben. Aktuell nutzten 8 000 Privatpatienten das System pro Monat.

Zum Start Ende Mai will das Start-up die Zahl der Ärzte, die mit der

Software arbeiten, von 40 auf 60 aufstocken. „Jetzt geht das Business richtig los“, sagt Jünger.

Die 29-Jährige gründete das Start-up 2015 gemeinsam mit einem Arzt und einem Informatiker. In Freiburg wuchs sie in einer Arztfamilie auf und studierte Jura an der Humboldt Universität in Berlin. Derzeit hält sie noch elf Prozent an ihrem Unternehmen, das mit zehn Millionen Euro durch Investoren und Business Angels finanziert ist. Jürgen Klöckner, Julian Olk

Handelsblatt **Inside**  
DIGITAL HEALTH

Auszug aus dem neuen Newsletter  
„Handelsblatt Inside Digital Health“  
[inside.handelsblatt.com/digital-health](https://inside.handelsblatt.com/digital-health)



Katharina Jünger: „Jetzt geht das Business richtig los.“

Tonia Merz

## Kämpferin für Gerechtigkeit

**Die Modedesignerin fordert ein bedingungsloses Grundeinkommen. Ihre Petition hat schon fast eine halbe Million Unterschriften.**

Es war eine Bauchentscheidung. „Vier Stunden nachdem Kanzleramtsminister Peter Altmaier auf der Pressekonferenz den Shutdown im Einzelhandel verkündet hatte, hatte ich die Idee: Ich mache eine Petition“, sagt Tonia Merz. Sie wollte Unterschriften sammeln, um ein bedingungsloses Grundeinkommen für alle Menschen in Deutschland einzuführen. „Damit jeder im Land sich in der Coronakrise das Nötigste fürs Leben leisten kann“, erklärt die Berliner Modedesignerin.

Die Petition war bislang erfolgreich: 464 000 Bürger haben sie Stand Donnerstagmorgen unterschrieben. Jetzt hat Merz die Petition an die Bundeskanzlerin, an den Wirtschaftsminister und alle Bundestagsabgeordneten geschickt. „Es kommt

darauf an, dass die Menschen, die durch die Corona-Epidemie in Not geraten sind, schnell Hilfe bekommen, und vor allem unbürokratisch“, fordert die 46-jährige Unternehmerin. Sie bekommt Unterstützung von weiteren Initiativen sowie von Prominenten wie dm-Gründer Götz Werner, der schon seit Jahren ein bedingungsloses Grundeinkommen für alle fordert.

Tonia Merz ist niemand, der schnell nach Staatshilfen ruft. Sie hat sich schon während ihres Studiums

für Modedesign an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft in Berlin selbstständig gemacht - mit besonderen Korsetts. Heute fertigt die Frau, die seit 19 Jahren als Modedesignerin arbeitet, jährlich rund 300 bis 400 Korsetts, die zwischen 400 und 800 Euro kosten, mit vier festangestellten Mitarbeiterinnen - normalerweise. Doch nach dem Shutdown im März sackte der Umsatz ab. Sie musste ihren Showroom in Berlin schließen und auf die Pop-up-Stores verzichten, die sie sonst für kurze Zeit in anderen Städten betreibt. Sie beantragte für ihre Mitarbeiterinnen 25-prozentige Kurzarbeit.

Sie selbst hat schnell reagiert und begonnen, Schutzmasken zu fertigen. Doch das reicht nicht, um den verlorenen Umsatz im Stammgeschäft auszugleichen. Mit ihrer Petition will sie den Blick der Politiker, die derzeit viele Unternehmen mit Milliardenprogrammen unterstützen, auf die vielen einzelnen Menschen lenken, die zum Beispiel als Selbstständige besonders unter der Coronakrise leiden. Georg Weishaupt



Tonia Merz: Statt Korsetts lässt sie derzeit Masken nähen.