

# DIE KRISE ALS CHANCE

Die Auswirkungen der Finanzkrise werden sich im Jahr 2009 bemerkbar machen. Diese müssen aber nicht unbedingt nur negativ sein. Gerade für Telemedizinunternehmen steckt in der Krise eine Chance, glaubt **Prof. Dr. Dr. Joachim Häcker**, Professor für Corporate Finance an der Hochschule Heilbronn und der Universität von Louisville, USA.

INTERVIEW: MIRIAM MIRZA

**?** Die Finanzkrise bestimmte das letzte Drittel des Jahres 2008. Wie sieht es 2009 aus – wo steht die Wirtschaft in einem Jahr?

Nach Analysen des Deutschen Instituts für Corporate Finance in Frankfurt am Main ist damit zu rechnen, dass die aktuelle Rezession noch andauern wird. Die Aktienmärkte erreichen normalerweise bis zu sechs Monate vor dem konjunkturellen Tiefpunkt ihren Boden – fallen also nicht weiter. Eine derartige Bodenbildung wird noch dauern. Aber es ist Licht am Ende des Tunnels sichtbar und – keine Angst – dieses Licht ist nicht das Licht eines entgegenkommenden Zuges.

**»Es ist Licht am Ende des Tunnels zu sehen, und dieses Licht ist nicht das Licht eines entgegenkommenden Zuges.«**

**An der Börse gibt es auch ein paar börsennotierte Telemedizinunternehmen. Wie werden sich deren Aktien verhalten?**

Die Antwort auf diese Frage kann der Betafaktor geben. Er gibt an, wie der Aktienkurs eines Unternehmens im Verhältnis zum Markt steigt oder fällt. Das Beta von Telemedizinunternehmen ist relativ niedrig. Das heißt, die Kurse fallen nicht so stark wie der Index, sie steigen aber auch nicht so sehr wie der Index.

**Und was bedeutet die Krise für die ganze Telemedizin-Branche?**

Ich glaube, dass die negativen Folgen für die Telemedizin-Branche relativ gering sind. Das Gesundheitssystem

ist unabhängig von der Finanzkrise. Natürlich werden die Unternehmen Kosten sparen müssen, aber Gesundheit gehört zu den Basic Needs. Das bedeutet, man kann nicht auf sie verzichten ebensowenig wie auf Essen oder Strom. Gesund will jeder Mensch sein. Daher sehe ich dort kein großes Einbruchpotenzial. Im Gegenteil, ich sehe sogar einen potentiellen Wachstumsmarkt. Denn aufgrund der Finanzkrise kommt es zu einem Wertewandel. Die Menschen sehen nicht mehr nur im Geld ihr Heil, sondern besinnen sich auf andere Werte. Hier spielt die Gesundheit eine wichtige Rolle. Da erschließt sich ein nicht zu unterschätzender Selbstzahlermarkt. Außerdem werden immer mehr Krankenkassen aufgeschlossen gegenüber Telemedizinanwendungen werden, weil sie damit Kosten reduzieren können. Voraussetzung aber ist, dass die Telemedizinunternehmen Geld haben und den Leistungserbringern ein für sie interessantes Geschäftsmodell vorschlagen können.

**Wie könnte so ein Geschäftsmodell aussehen?**

Ein mögliches Szenario: Ein Unternehmen bietet Telemonitoring für Herzpatienten an und schlägt der Krankenkasse des Patienten vor, zunächst „in Vorkasse“ zu gehen, indem es alles, was an Ausrüstung nötig ist, zur Verfügung stellt und den Patienten in ein Telemonitoringprogramm aufnimmt. Stellt sich heraus, dass durch die Telemedizin kein Geld eingespart werden kann, hat das

Unternehmen Geld verloren, die Kasse verliert aber nichts. Wird jedoch durch das Programm zum Beispiel ein Drittel der Kosten reduziert, müsste man sich einigen, dass das Telemedizinunternehmen die Hälfte des eingesparten Geldes erhält. Dadurch entsteht eine klassische Win-Win-Situation. Ein solches Geschäftsmodell nennt man Business-to-Business. Denkbar sind aber auch Business-to-Client-Geschäftsmodelle. In diesem Fall würde das Telemedizinunternehmen eine Vereinbarung direkt mit dem Patienten treffen, der dann die Kosten für bestimmte Dienste trägt. Damit wären wir dann bei dem Wachstumsmarkt der Selbstzahler. Ich denke, dass sich in den nächsten zwei Jahre diese Art Modelle verbreiten werden.

**Wieso müssen in dem Business-to-Business-Modell zunächst die Unternehmen das finanzielle Risiko tragen?**

Ein Erfolgsfaktor in der Krise ist es, Kosten zu reduzieren. Für Krankenkassen ist eine Kostenreduktion insbesondere vor dem Hintergrund der Einführung des Morbi Risikostruktur ausgleichs wichtig. Hier setzt die Telemedizin an. Wichtig ist aber, dass die Unternehmen wissenschaftlich fundiert aufzeigen können, dass es durch den Einsatz von Telemedizin zu einer signifikanten Kostenreduktion kommt. Der Beweis einer Kostenreduktion für die Krankenkassen noch innerhalb eines Jahres ist gerade angesichts der aktuellen Rezession wichtig. Bisher fehlen dazu aber aussagekräftige Ana-



lysen. Darum müssen sich die Telemedizinunternehmen andere Vermarktungsmöglichkeiten überlegen. Wer jetzt Geld hat, kann solche Modelle anbieten.

## ZUR PERSON

**PROF. DR. DR. JOACHIM HÄCKER** ist Professor für Corporate Finance an der Hochschule Heilbronn und der University of Louisville (USA). Ferner ist er Direktor des Deutschen Instituts für Corporate Finance. Häcker ist u.a. Co-Autor der Bücher „Telemedizin - Markt, Strategien, Unternehmensbewertung“ sowie „Von der Subprime-Krise zur Finanzkrise: Ursachen, Auswirkungen, Handlungsempfehlungen“ (beide 2008).

### Das Zauberwort heißt also „Liquidität“?

Richtig, hohe Kassenbestände werden über den Erfolg entscheiden. In den nächsten zwei Jahren gilt: Cash is King! Aufgrund der sicherlich noch weiterhin anhaltenden Kreditklemme wird das Kriterium „Liquidität“ zusätzlich zu „Profitabilität“ immer wichtiger werden. Wir werden erleben, dass Unternehmen es nicht schaffen zu überleben, obwohl sie profitabel sind. Ihnen fehlt aber die nötige Liquidität. Für Telemedizinunternehmen gilt: Wer liquide ist und sich der schnellen Kostenreduktion durch Telemedizin sicher ist, könnte diese den Krankenkassen „vorfinanzieren“.

### Das sind die Gewinner der Krise?

Ja, Gewinner in 2009 werden große Unternehmen sein, die eine relativ geringe Cash-Burn-Rate und einen hohen Kassenbestand haben. Verlierer werden

Unternehmen mit niedriger Marktkapitalisierung sein, die klein sind, eine hohe Cash-Burn-Rate und einen geringen Kassenbestand haben.

### Für die Telemedizin-Branche gilt also: Finanzkrise gleich Finanzchance?

Ja. Die Analyse in Form des Betafaktors hat gezeigt, dass das Kursaufholpotential von Telemedizinunternehmen basierend auf Vergangenheitsdaten mittelfristig reglementiert ist. Andererseits machen die sich aufgrund der Finanzkrise verändernden Trends im Gesundheitswesen deutlich, dass Telemedizin eine zentrale Antwort für die künftigen Herausforderungen im Gesundheitsmarkt sein wird. Der Prozess hin zur Telemedizin wird durch die Finanzkrise beschleunigt. Somit ist die Krise für alle Telemedizinunternehmen eine Chance. ■