

Summary: ClinicAll Germany GmbH

Das Geschäftsmodell der ClinicAll Germany GmbH

Die ClinicAll Germany GmbH entwickelt Software für Krankenhäuser. Diese bietet sowohl den Patienten als auch den Krankenhäusern einen doppelten Vorteil. Einerseits bekommen Patienten über Terminals am Krankenbett ein umfangreiches Entertainmentsystem zur Verfügung gestellt, andererseits ist es möglich mit der Software die verschiedenen medizinischen Applikationen der Krankenhäuser zu integrieren und alle Patientendaten direkt am Krankenbett zum Abruf zur Verfügung zu stellen.

Bisher befinden sich die meisten Anwendungen in Krankenhäusern, zum Beispiel für spezielle Diagnosen, in den einzelnen Abteilungen. Daten müssen aufwändig dokumentiert werden und zu Fuß zwischen den Abteilungen ausgetauscht werden. Mit der ClinicAll-Software können Ärzte und Krankenschwestern Informationen überall abrufen, auch auf mobilen Endgeräten.

Des Weiteren bietet ClinicAll für Patienten, die von Multipler Sklerose, Muskelschwäche, Spastik, ALS oder anderen neuromuskulären Erkrankungen betroffen sind, auch Bedside Terminals mit Augensteuerung an. Durch ein Modul mit spezieller Kamera werden die Bewegungen der Augen des Patienten erfasst und analysiert - eine spezielle Software auf den Terminals setzt diese verzögerungsfrei in Steuerkommandos für den Cursor um.

Im Konkurrenzvergleich ist ClinicAll sehr stark aufgestellt. Derzeit kann nur die ClinicAll-Software die reibungslose Anbindung der Patientenakte auf jedes Betriebssystem gewährleisten. Die einzige Konkurrenz auf dem deutschen Markt, das Unternehmen Bewatec, kann hingegen nicht alle Betriebssysteme integrieren.

Womit verdient die ClinicAll Germany GmbH ihr Geld?

ClinicAll verfügt über drei Einkommensquellen: Verkauf von Systemen, Wartungsverträge und das Betreibermodell.

Sowohl beim Direktverkauf der ClinicAll-Systeme als auch im Betreibermodell werden mit den Krankenhäusern langfristige Wartungsverträge in Höhe von 10 bis 12 Prozent des Anschaffungspreises pro Jahr abgeschlossen. Die Laufzeit der Wartungsverträge beträgt in der Regel zehn Jahre, die Mindestvertragslaufzeit liegt bei fünf Jahren. Auf diese Weise erzielt die ClinicAll Germany GmbH langfristige, kontinuierliche Einnahmen.

Wichtigstes Standbein der ClinicAll Germany GmbH ist das Betreibermodell. Das Unternehmen finanziert die Installation der Systeme vor und erzielt Einnahmen aus der Vermarktung der Entertainment-Pakete an den Patienten. Die Nutzungsgebühr für den Patienten beträgt vier Euro am Tag. Die Auslastung der Geräte liegt derzeit, je nach Land,

zwischen 30 und 80 Prozent. Zusätzlich erzielt ClinicAll auch im Betreibermodell Einnahmen aus den Wartungsverträgen mit den Krankenhäusern.

Im Gegensatz zur Direktvermarktung der Systeme erfordert das Betreibermodell von der ClinicAll Germany GmbH eine Vorfinanzierung, die sich nach der folgenden Kalkulation spätestens innerhalb von fünf Jahren amortisiert:

<i>Kosten für Gerät + Installation:</i>	<i>- 2.000 €</i>
<i>5 x Einnahmen aus Wartung:</i> <i>(10% p.a. = 5 x 200 €)</i>	<i>+ 1.000 €</i>
<i>5 x Einnahmen aus Nutzung:</i> <i>(Auslastung 30% = 500 Tage x 4 €)</i>	<i>+ 2.000 €</i>
<u><i>SUMME:</i></u>	<u><i>+ 1.000 €</i></u>

In der 10-Jahres-Kalkulation, die dem Betreibermodell der ClinicAll Germany GmbH zu Grunde liegt, werden auch im konservativen Szenario Einnahmen von rund 300 Prozent der Installationskosten erzielt:

<i>Kosten für Gerät + Installation:</i>	<i>- 2.000 €</i>
<i>10 x Einnahmen aus Wartung:</i> <i>(10% p.a. = 10 x 200 €)</i>	<i>+ 2.000 €</i>
<i>10 x Einnahmen aus Nutzung:</i> <i>(Auslastung 30% = 1.000 Tage x 4 €)</i>	<i>+ 4.000 €</i>
<u><i>SUMME:</i></u>	<u><i>+ 4.000 €</i></u>

Warum weist die ClinicAll in der Bilanz Schulden bzw. einen „nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag“ aus?

Die ClinicAll Germany GmbH befindet sich noch in der Investitionsphase. Derzeit sind rund 4.000 Geräte weltweit installiert, überwiegend im Betreibermodell. Innerhalb der rund fünfjährigen Amortisationsphase nach Installation der Geräte führt ein schnelles Unternehmenswachstum automatisch zu einer steigenden Verschuldung.

Den Schulden stehen aber direkte Sicherheiten in Form von langfristigen Wartungs- und Betreiberverträgen gegenüber. Nach Ablauf der Amortisationsphase führen die Verträge zu kontinuierlichen Einnahmen. Die derzeit steigende Verschuldung der ClinicAll ist ein Zeichen von schnellem Wachstum und der Erschließung von langfristigen Ertragsquellen im Betreibermodell.

Zur Finanzierung des weiteren Wachstums und zum Ausbau des sehr rentablen Betreibermodells legt die ClinicAll Germany GmbH derzeit eine [Unternehmensanleihe \(WKN: A2BPB9 / ISIN: DE000A2BPB92\)](#) mit einer Verzinsung von jährlich sechs Prozent auf.