

Ärzte Zeitung online, 02.10.2019 06:40

MVZ-Kette in der Dermatologie

## Investor verspricht „faire Kaufpreise“

Finanzinvestoren im Gesundheitswesen sind für viele Freiberufler ein rotes Tuch. Die auf dermatologische Praxen fokussierte Corius AG will sich vom Heuschreckenimage absetzen. Sie übernimmt erklärtermaßen nur Praxen, die keinen Nachfolger finden.

Von Christoph Winnat



Fokussiert auf Haut: Die Corius AG, ein Unternehmen der Schweizer Beteiligungsgesellschaft Ufenau Capital Partners, hat sich zum Ziel gesetzt, das bundesweit größte Netzwerk dermatologischer Praxen aufzubauen.

© zoranm / Getty Images / iStock

---

**MÜNCHEN.** Mittelfristig, im Laufe der nächsten fünf Jahre, will die Corius Gruppe das bundesweit größte Netzwerk dermatologischer und phlebologischer Praxen aufbauen. Derzeit vereint die 2017 gegründete Dachgesellschaft, die wiederum zum Portfolio der Schweizer Beteiligungsgesellschaft Ufenau Capital Partners gehört, einschließlich eines Labors zwölf Praxen (davon zwei in der Schweiz) mit 55 angestellten Ärzten und über 250 Mitarbeitern.

Die Übernahme dreier weiterer Praxen sei bereits beschlossen, berichtet Corius-CEO Heidi Niemöller im Gespräch mit der „Ärzte Zeitung“, und werde Anfang 2020 wirksam. Mit etlichen abgabewilligen Inhabern würden Sondierungsgespräche geführt. Für dieses Jahr habe man sich einen Gesamtumsatz von rund 30 Millionen Euro vorgenommen. „Und es sieht gut aus, dass wir unser Ziel knapp erreichen“, so Niemöller.

### ***An großen Praxen interessiert***

Ausgangspunkt der Corius-Expansion ist die Bandscheibenklinik Gensingen, die in

Rheinland-Pfalz als Vertragskrankenhaus zugelassen ist und deshalb als MVZ-Betreiber agieren darf. „Wir kaufen große Einrichtungen, die sich schwer tun, einen Nachfolger zu finden“, beschreibt Niemöller ihre Akquisitionsstrategie. Damit seien keineswegs wirtschaftlich in Schieflage geratene Praxen oder unattraktive Lagen gemeint.

Vielmehr handele es sich um Einrichtungen, die aufgrund ihrer Größe bereits einen Unternehmenswert haben, den niederlassungswillige Nachwuchsärzte kaum mehr zu zahlen bereit seien. Zumal der Frauenanteil in der Dermatologie mit schätzungsweise 85 bis 90 Prozent überdurchschnittlich hoch sei, so Niemöller, „und Frauen noch weniger bereit sind, finanziell ins Risiko zu gehen“.

Beispielhaft nennt die Corius-Chefin die Dortmunder „Hansaklinik Dr. Eichelberg“, die mit 15 angestellten Ärzten zu den bundesweit größten Hautarzt-MVZ zählt. Freilich müssten es nicht immer gleich solche Großpraxen sein, doch wenigstens zwei Kassenarztsitze sollte ein Übernahmeziel schon aufweisen.

Schließlich wolle man „bewusst nicht Einzelpraxen kaufen, die für junge Ärzte, die sich niederlassen wollen, interessant sein könnten“. Aus diesem Grund wolle man auch nicht damit anfangen, selbst Praxen zu gründen. „Unsere Strategie heißt Übernahme, wir wollen niemandem die Chance auf einen Kassensitz wegnehmen.“

### **„Zahlen nicht unter Marktwert“**

Den Ärzten, die sich der Gruppe anschließen und aus rechtlichen Gründen zunächst ja noch mindestens drei Jahre weiter arbeiten müssen, dann als angestellte Geschäftsführer, stellt Niemöller „faire Kaufpreise“ in Aussicht und die Erhaltung ihres Lebenswerks. „Wir zahlen nicht unter Marktwert aber auch nicht übertrieben hoch.“ Weder mische sich die Münchener Systemzentrale in den medizinischen Arbeitsalltag ein, noch verfolge man eine Dachmarkenstrategie.

„Unsere Praxen behalten ihren alten Namen, und die Corius-Gruppe tritt in der Patientenkommunikation nicht auf“; den Namen „Corius“ wolle man nur im Rahmen der eigenen Fachkräftesuche einsetzen. Vor allem aber bemühe man sich, auf die Wünsche der Praxisabgeber individuell einzugehen – „ob jemand nun länger in Vollzeit weiterarbeiten möchte oder auch nur in Teilzeit“.

Potenzielle Übernahmeziele müssten weder einen hohen Privatanteil mitbringen, noch hinsichtlich der lukrativen ästhetischen Medizin besonders profiliert sein. „Wir haben Praxen, die überhaupt keine Ästhetik machen“, versichert Niemöller. Aktuell betrage der Umsatzanteil der Gruppe mit ästhetischer Medizin „nicht mal 15 Prozent“.

### **Weitere Healthcare-Investments**

Die Schweizer Inhabergesellschaft Ufenau Capital Partners ist neben Corius noch in zwei weiteren Healthcare-Unternehmungen investiert: Mit „Doktorhuus“ gehört ihr eine aktuell an

zehn Standorten in der Schweiz vertretene Praxisgruppe der Fachbereiche Allgemeinmedizin, Gastroenterologie und Radiologie. Doktorhuus beschäftigt über 100 Mitarbeiter und Ärzte.

Außerdem finanziert Ufenau die Altano-Gruppe, ein Verbund von derzeit zehn deutschen Pferdekliniken mit 160 Veterinärmedizinern und über 60.000 Kunden.

### **Die Corius-Praxen Gesellschaft für Mikroneurochirurgie mbH (Bandscheibenklinik Gensingen)**

- Laserklinik Dr. Steinert / Skin + more MVZ, Biberach a. d. Riß (zwei Praxen)
- MVZ Hansaklinik Dr. Eichelberg, Dortmund
- MVZ Dermatologisches Zentrum Bonn (zwei Praxen)
- MVZ Praxis Dr. Cornely, Düsseldorf
- MVZ Praxis Dr. Cornely, Köln-Dellbrück
- Heinz-Werner-Seifert-Institut für Dermatopathologie Bonn
- MVZ Dr. Schaart Corius Hamburg GmbH
- Hautarzt- und Laserpraxis Dr. Lor, Winterthur
- SanaSkin Dr. Wünsch, Zürich

Copyright © 1997-2019 by Springer Medizin Verlag GmbH