



Der Plan: Ein Standort ist gefunden, die Architekten von MEDZENTRUM visualisieren das geplante Zentrum. Hier ein Entwurf des Zentrums Spilburg in Wetzlar. © MEDZENTRUM (2)



Das fertige Haus: Das MEDZENTRUM Spilburg in Wetzlar wurde im vergangenen Jahr eröffnet. Herzstück des Gebäudes mit 3350 qm ist eine internistische Berufsausübungsgemeinschaft.

Gesundheitsimmobilien für Ärzte auf dem Land

Wie gelingt es, Ärztinnen und Ärzte für eine Arbeit auf dem Land zu überzeugen? Oft gelingt es deswegen nicht, weil die passende Immobilie fehlt und der Umsetzungsaufwand als zu hoch angesehen wird. MEDZENTRUM Deutschland hat daraus ein Geschäftsmodell entwickelt.

Was tun, wenn in einer Region der jüngste Arzt die 60 Jahre bereits überschritten hat? Für ländliche Kommunen gehört es aktuell zu den größten Herausforderungen, die Infrastruktur für die Gesundheitsversorgung aufrechtzuerhalten.

In manchen Gemeinden werden, wenn sich ein Ärztemangel anbahnt, die Bürgermeister aktiv und sprechen Ärztinnen und Ärzte höchstpersönlich an; in anderen Gemeinden entwickelt sich zufällig aus einer großen Praxis ein Kristallisationspunkt, um den herum sich weitere Praxen und Gesundheitsanbieter ansiedeln.

Wer nichts dem Zufall überlassen will, aktiviert am besten einen gut vernetzten Spezialisten, der von der Versorgungsanalyse für die Region über die Planung eines Ärztehauses und/oder Gesundheitszentrums, die Ansprache von Ärztinnen und Ärzten bis hin zur Umsetzung des Bauprojekts und zur Finanzierung alles aus einer Hand anbietet.

Ein solcher Spezialist ist MEDZENTRUM Deutschland, der seit mehr als 20 Jahren Ärzte- und Gesundheitszentren in ländlichen Regionen von der Idee bis zur schlüsselfertigen Übergabe entwickelt und auch nach Eröffnung lan-

ge am Objekt beteiligt bleibt. Die Initiative für ein solches Projekt geht in der Regel von den Akteuren vor Ort aus: „Häufig kommen Kommunen auf uns zu, manchmal haben die auch schon ein Grundstück im Kopf, wo das Zentrum entstehen könnte“, sagt Dr. Uwe Natter, Vorstand der IWG Holding AG, die hinter der Marke MEDZENTRUM steht.

Menschen vor Ort werden aktiv

Die Initiative für das erste MEDZENTRUM überhaupt ging vor gut 20 Jahren von einer chirurgischen Gemeinschaftspraxis in Pohlheim bei Gießen aus, die expandieren wollte. Die Ärzte planten ein sektorenübergreifend organisiertes überörtliches Zentrum für die Prävention und Behandlung von Erkrankungen des Verdauungstraktes. Aus der Idee entstand das Enddarmzentrum Hessen Mitte, die Keimzelle für einen Campus von Gesundheitsdienstleistern in mittlerweile fünf Häusern und für eine neue urbane Mitte von drei zusammenwachsenden Ortsteilen der Gemeinde.

Es traf sich gut, dass einer beiden Chirurgen Vater des Rechtsanwalts und Medizinrechtlers Alexander Bechtler war. Mit seiner juristischen Expertise und fundierten Kenntnissen des Gesundheitssystems gelang es Bechtler, den Grundstein für das erste MED-

ZENTRUM zu legen und daraus im weiteren Verlauf eine eigene Marke zu entwickeln. Mittlerweile gibt es 20 Zentren mit dem Label des Spezialisten für Gesundheitsimmobilien, und das Unternehmen will das Expansionstempo jetzt sogar noch beschleunigen.

Grundlage für die erfolgreiche Entwicklung von MEDZENTRUM Deutschland war die Vernetzung von Beratungsspezialisten, aus der Medizinrechtskanzlei HFBB, der spezialisierten Steuerberatungsgesellschaft GSB und des Projektentwicklers IWG. Unter dem Dach der IWG Holding entstand ein halbes Dutzend Tochterunternehmen – mit Spezialisten für den Gesundheitsmarkt von Architekten, die auf Gesundheitsimmobilien spezialisiert sind, bis hin zu Beratern, die den Ärzten und anderen Heilberuflern in den Häusern im Berufsalltag unter die Arme greifen.

Viele Praxen sind nicht übergabefähig

Junge Ärztinnen und Ärzte für die Praxistätigkeit zu gewinnen hat nach der Erfahrung der Projektentwickler durchaus nicht immer damit zu tun, dass die Nachwuchsmediziner die Verantwortung der Niederlassung scheuen oder fürchten, als Selbstständige die Work-Life-Balance zu verlieren. MEDZENTRUM Deutschland greift an einem Punkt in das Versor-

gungsgeschehen ein, der für die Praxisabgabe essenziell ist: „Häufig sind Praxen, die abgegeben werden sollen, nicht fortführungsfähig“, berichtet Natter.

Das gelte beispielsweise für Praxen „im Souterrain eines Einfamilienhauses“. Wenn aber keine Immobilie verfügbar oder in der Entwicklung sei, dann scheitere der Übergabeprozess. Hier bietet das Unternehmen eine Lösung. Nämlich rechtzeitig in zukunftsfähige Praxisräume umzuziehen, damit die Praxis dann später an die nächste Ärztergeneration übergeben werden kann.

Dabei garantiert das Unternehmen, dass das Haus mindestens 20 Jahre als Ärzte- und Gesundheitszentrum genutzt werden kann. Die IWG-Gruppe bleibt an der Objektgesellschaft beteiligt und in der Regel investieren auch die Mieter in die Immobilie. Als Investoren können auch Bürger der Gemeinde unter bestimmten Voraussetzungen einsteigen.

Orientierung am Gemeinwohl

Keimzelle für die Zentren seien in den meisten Fällen „Unternehmerärzte“, die bereit sind, noch einmal den Standort zu wechseln und in einem Ärztehaus neu anzufangen. Dazu kämen dann Apotheken, Physiotherapeuten, ambulante Pflegedienste und andere Dienstleister.

Das, so Natter, sei auch eine weitere Besonderheit der Projekte: der ganzheitliche und gemeinwohlorientierte Zweck der MEDZENTRUM Ärzte- und Gesundheitszentren. Diese dienen nicht nur dazu die regionale und lokale medizinische Versorgung zu sichern und auszubauen, sondern trügen auch zur Belebung und Stärkung der kommunalen Infrastruktur bei – so wie in Pohlheim, am Ort des ersten MEDZENTRUMS.

Durch die systemrelevante Mieterschaft, langfristige Mietverträge und die Unterstützung der Kommune entsteht eine konjunkturunabhängige und weitestgehend inflationsgeschützte Geldanlage mit gemeinwohlorientierter Wirkung. Für Angehörige von Heilberufen ergeben sich damit attraktive Investitionsmöglichkeiten im Gesundheitsmarkt. (ger)

Hinter dem Konzept MEDZENTRUM Deutschland stehen die IWG Unternehmensgruppe in Gießen und ihre Kooperationspartner. Sie entwickeln Ärzte- und Gesundheitszentren zur Sicherung der ambulanten medizinischen Versorgung.

20 Projekte sind bisher realisiert worden, vorwiegend in Hessen. Weitere sieben Projekte in ganz Deutschland sind gerade im Bau, viele weitere in Planung.

Investitionssumme je Objekt: 15 bis 20 Millionen Euro.

Geldanlage: Für die Realisierung weiterer Projekte werden Ärztinnen und Ärzte gesucht. Dafür bestehen verschiedene Optionen, unter anderem ein geschlossener Investmentfonds.

Weitere Informationen:
www.medzentrum.de/aerztezeitung

„Wir bringen Ärzte in Bewegung“

Seit Jahren entwickelt die IWG-Gruppe unter der Marke MEDZENTRUM Ärzte- und Gesundheitszentren. Jetzt will das Unternehmen das Geschäftsmodell auf Deutschland übertragen. Wir sprachen mit Vorstand Uwe Natter über Konzept und Pläne.

Herr Dr. Natter, immer mehr kapitalgetriebene Investoren wollen etwas vom Kuchen des Gesundheitswesens abschneiden. Nun sagen Sie, Sie kümmern sich um Immobilien auf dem Land für Gesundheitszentren. Kommen mit Ihnen jetzt die Immobilienfonds und verleihen sich die Praxen ein?

Wir sind seit gut 20 Jahren mit Gesundheitszentren auf dem Markt. Das muss man klar trennen von den Aktivitäten investorengetriebener iMVZ. Bei uns geht es letztlich vor allem um die Gebäudehülle. Wir kümmern uns um alles Drumherum, das für Praxen nötig ist. Außerdem kommt meist die Kommune auf uns zu, wenn in der Region Ärzte knapp werden. Praxen, die in einem MEDZENTRUM Mieter sind, sind zudem zukunftssicher, weil sie in solche Strukturen eingebettet sind, dass sie später weitergegeben werden können. Das alles machen wir lange Zeit – und jetzt wollen wir dies Geschäftsmodell erweitern.

Was unterscheidet Sie von Großinvestoren?

Wir sprechen mit unseren Ärztehäusern alle Fachgruppen an, oft ist eine große Hausarztpraxis der Kern. Wir wollen keine Marktmacht in einer Region aufbauen, und wir haben auch keine Exit-Strategie, dass wir nach einigen Jahren mit Gewinn wieder aussteigen müssen.

Welche Idee steckt dahinter?

Wir machen ein Zentrum ausschließlich mit Anbietern aus der Gesundheitsbranche: Arztpraxen gängiger Fachgruppen, zum Teil auch als Filialen, Physiotherapie, Apotheke, Zahnarzt, Tagespflege, mal ist auch ein Friseur dabei, etwa, wenn ein Onkologe im Haus ist. Und ein Café gehört fast immer mit zum Konzept. Die Gründer sind seinerzeit aus der Beratung gekommen. Wenn wir von einer Kommune angesprochen werden, geht es immer noch meist zuerst um eine Versorgungsanalyse, also eine Beratungsleistung. Wenn noch ein Kern vorhanden ist, dann sprechen wir mit den Ärztinnen und Ärzten in der Umgebung, und damit bringen wir meistens viel in Bewegung. Nur wenn in einer Gemeinde die Versorgung komplett weg ist, dann schaffen auch wir das nicht mehr.

Und wie ist dann das weitere Vorgehen?

Wir kümmern uns zunächst um das Baurecht, dass wir das Zentrum überhaupt errichten können, dann geht es an die Vermietung, in der Regel haben die Zentren eine Größe von 2000 bis 2500 Quadratmeter, zum Konzept gehören auch ein Anschluss über eine Bushaltestelle und natürlich Parkplätze. Sobald 70 Prozent der Flächen vermietet sind, beginnen wir mit dem Bau. Dann füllt sich der Rest oft ganz schnell. Am Ende haben wir meist 15 bis 18 Mieter je Objekt.

Wie sind die Eigentümer-Strukturen?

Unsere Zusage ist, dass wir 20 Jahre mit mindestens 10,1 Prozent Anteil in den Häusern drinbleiben. Weitere Eigentümer werden dann häufig die Mieter, meist etwa ein Drittel, Bürger der Gemeinde und ein bisher ziemlich fester Kreis von einigen Hundert Investoren. Pro Zentrum geht es um eine Investitionssumme von 15 bis 20 Millionen Euro.

Warum wollen Sie jetzt expandieren?

Wir glauben, dass wir mit unserem Know-how einen Beitrag leisten können, die ärztliche Versorgung auch auf dem Land und im weiteren Umkreis von Städten aufrechtzuerhalten. Und das Geschäftsmodell, Gesundheitszentren aufzubauen, funktioniert. Deshalb wollen wir jetzt unsere Aktivitäten auf ganz Deutschland ausweiten.

Wie schnell wollen Sie wachsen?

Es gibt jetzt 20 Ärzte- und Gesundheitszentren, sieben sind in Bau, sieben in Planung, insgesamt haben wir 40 Projekte. Bei einer Vorlaufzeit von etwa vier Jahren könnten wir in fünf Jahren bei 50 Zentren angekommen sein.

Der Kapitalbedarf dafür ist hoch, mehrere Hundert Millionen Euro wollen Sie das Geld mobilisieren?

Ein Großteil der Investitionssummen ist bankenfinanziert, etwa 60 Prozent. Um den Investorenkreis zu erweitern, haben wir jetzt einen Spezial-AIF (Alternativen Investmentfonds) aufgelegt, über den sich gerade Ärztinnen und Ärzte, die das Geschäftsmodell natürlich gut kennen, beteiligen können. Der Fonds soll bis zu 27 Millionen Euro in Ärzte- und Gesundheitszentren in Deutschland investieren.



Dr. Uwe Natter, Vorstand der IWG Holding AG.

© MEDZENTRUM

IMPRESSUM

Springer Medizin Verlag GmbH, Corporate Publishing, Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin
Geschäftsführung: Fabian Kaufmann, Dr. Cécile Mack, Dr. Hendrik Pügge | Verantwortlich: Denis Nöbler | Bericht und Redaktion: Hauke Gerloff
© Springer Medizin Verlag GmbH. Die Springer Medizin Verlag GmbH ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Nature. Druck: Presse-Druck und Verlags-GmbH, Augsburg
In Kooperation mit der MEDZENTRUM Deutschland | IWG Holding AG, Gießen