

MediNavi AG gründet Tochterunternehmen DocMatch GmbH zur Online-Terminvereinbarung von Arztbesuchen

Starnberg, 05.03.2012. Die MediNavi AG gibt bekannt, dass sie eine eigene Tochtergesellschaft DocMatch GmbH gegründet hat, die sich der Online-Terminvereinbarung von Arztterminen auf der Website www.docmatch.de widmen wird.

Mit den medizinischen Preisvergleichsplattformen www.medikompass.de und www.schoenheitsgebot.de der Medikompass GmbH, 100% Tochter der MediNavi AG, wird den Patienten ein konkreter „Deal“ mit erheblichem Einsparungspotenzial und den Ärzten ein nach Zeitaufwand und Umsatz klar planbares Neu-!-Kunden-Gewinnungswerkzeug angeboten. Über 1.500 Ärzte und über 150.000 Patienten haben diese Plattformen bisher genutzt. Jeden Monat besuchen über 60.000 Unique Visitors diese Plattformen.

„Der vielfache Wunsch sowohl von Patienten als auch das Feedback von „unseren“ Ärzten hat uns bewegt, für den täglichen, nicht „deal-orientierten“ Bedarf an Arztkontakten, eine eigene Plattform namens www.docmatch.de einzurichten. In einer Testphase können sich Ärzte auf der Plattform zunächst kostenlos anmelden. Nach dem kurzen, einfachen Anmeldeprozess werden wir die Ärzte kontaktieren und an das Online-Buchungssystem anschliessen“, so Alexander Sperber, Geschäftsführer der DocMatch GmbH.

„Auf Basis der bereits vorhandenen Geschäftsbeziehungen zu über 1.500 Ärzten und dem durchaus großen Traffic auf unseren bestehenden Websites (siehe oben) der Medikompass GmbH, sind wir davon überzeugt, dass wir in kurzer Zeit einer großen Masse an nachfragenden Patienten eine kritische Masse an online-buchbaren Ärzten anbieten können“, so Jürgen Popp, CEO der MediNavi AG. „Zudem gehen wir davon aus, dass wir über www.DocMatch.de eine breite Masse an täglich nach Arztterminen anfragende Patienten auch an die Spezialdienstleistungen der Plattformen www.medikompass.de und www.schoenheitsgebot.de heranführen können, die gar nicht wissen, welche enormen Einsparmöglichkeiten und Transparenz-Vorteile durch medizinische Preisvergleiche möglich sind. Bei jährlich ca. 1,5 Milliarden Arztterminen in Deutschland (nach dem Barmer GEK Report 2008; Tendenz steigend), gehen wir davon aus, dass auch auf diesem Gebiet sich die Online-Buchung in absehbarer Zeit ebenso durchsetzen wird, wie das bei Restaurants, Kinos, Konzerten etc. auch der Fall war. Wir sehen uns mit www.Docmatch.de bestens positioniert, in dieser Dienstleistung eine führende Rolle zu spielen. Die aktuellen Entwicklungen in den USA auf diesem Gebiet, sollten uns sowohl für den Dienst als auch für die weitere Wachstumsfinanzierung Rückenwind geben“, so Popp weiter.

Kontakt:

MediNavi AG
Jürgen Popp, CEO
Uhdestraße 2
82319 Starnberg
Tel.: 08151/44497-11
Fax: 08151/4449729
ir@medikompass.com

Über die MediNavi AG

Die MediNavi AG hält 100% der Anteile der MediKompass GmbH und diese ist Betreiber von Reverse-Auctions im medizinischen Bereich. Mit den Seiten www.medikompass.de, www.zahngebot.de, www.schoenheitsgebot.de und www.tierarztkosten.de hat die MediKompass GmbH innovative Marktplätze geschaffen. Auf medikompass.de und zahngebot.de werden die drei großen Akteure des Gesundheitswesens – Patienten, Ärzte und Krankenkassen – zusammengeführt. Die MediKompass GmbH führt das operative Geschäft und betreibt mit www.medikompass.de, www.zahngebot.de und www.schoenheitsgebot.de mehrere Online-Plattformen für Kostenvergleiche im medizinischen Bereich. Nach der kostenlosen Anmeldung können Interessierte ihren Behandlungswunsch eingeben und Angebote von Ärzten einholen. Um die Qualität der Behandlungen transparent zu machen, werden die teilnehmenden Ärzte nach der Behandlung bewertet. Im Durchschnitt sparen die Versicherten ca. 30% auf die Gesamtkosten und ca. 50% auf den Zuzahlungsanteil. Damit sind die Plattformen der MediKompass GmbH einen wertvolle Hilfe und Unterstützung für den Versicherten/Patienten im immer teureren Gesundheitsmarkt.