

## MediKompass und GMPVC schließen Media-for-Equity-Partnerschaft und starten Radio-Kampagne

**Starnberg – 07. Mai 2012.** Der Media-for-Equity-Dienst GMPVC beteiligt sich mit 1,5 Prozent an der MediKompass GmbH und stellt der operativ tätigen Tochter der MediNavi AG Medialeistungen in sechsstelliger Höhe zur Verfügung. Gemeinsam mit GMPVC-Radiopartner REGIOCAST wird eine Infomercial-Kampagne mit Schwerpunkt in Berlin sowie Hamburg/Schleswig-Holstein für MediKompass realisiert. Die Radio-Kampagne unterstützt die Marketingstrategie der MediNavi AG. Der Fokus: auf die Vorteile des freien Wettbewerbs im Bereich medizinische Leistungen innerhalb Deutschlands aufmerksam zu machen.

**Kontakt:**

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

„Wir freuen uns sehr, dass GMPVC den hohen Nutzwert der Ausschreibung von medizinischen Leistungen erkannt hat. Plattformen wie die unsere schaffen endlich Wettbewerb und das ist gut so. Denn medizinische Leistungen sind auch in Deutschland zu attraktiven Preisen zu haben, die Abwanderung dieser Leistungen ins Ausland nicht notwendig.“, erklärt **Jürgen Popp**, CEO der MediNavi AG und ergänzt: „Im Durchschnitt sparen Patienten und Krankenkassen über unsere Plattformen [www.medikompass.de](http://www.medikompass.de), [www.zahngesucht.de](http://www.zahngesucht.de) und [www.schoenheitsgebot.de](http://www.schoenheitsgebot.de) ca. 33% auf die Gesamtkosten, gesetzlich Versicherte ca. 50% auf ihren Eigenanteil. Wir sind der Ansicht, dass viele Menschen davon erfahren sollten.“

Jürgen Popp berichtet: „Die hohe Zahl an Kooperationsärzten und Kliniken auf unseren Webseiten zeigt, dass es innerhalb Deutschlands viele wettbewerbsaffine, preiswerte und flexible Ärzte gibt, die unsere Plattformen als Neukunden-Gewinnungsmöglichkeit erkennen, zum Wohle einer hohen Auslastung preissensitiv sind oder einfach nur leistungsfähiger sein wollen, als die Konkurrenz. Das konsequente Bewertungssystem durch „unsere“ Patienten garantiert dabei die Qualität der angebotenen Leistungen auf gleichbleibend hohem Niveau.“

Dr. Niko Waesche, Gründer und Managing Partner von GMPVC, sieht in MediKompass ein Zukunftsmodell: „Trotz der Innovationskraft des Internets haben es in Deutschland bisher nur wenige Anbieter geschafft, wertvolle und nützliche Web-Dienste für Patienten zur Verfügung zu stellen. Die MediKompass-Plattformen tun dies und tragen damit zur Transparenz in einem stark regulierten und sehr unübersichtlichen Markt bei. Von unserer Medien-

Partnerschaft erwarten wir uns, der bereits ohne Werbemaßnahmen wachsenden Nutzung der MediKompass-Plattformen zum nachhaltigen Durchbruch zu verhelfen. Wir möchten der breiten Öffentlichkeit näher bringen, dass sie auch in Deutschland vom Wettbewerb medizinischer Dienstleistungen profitieren kann.“

#### **Über GMPVC German Media Pool GmbH**

GMPVC ist Deutschlands erster unabhängiger Media-for-Equity-Investor mit unterschiedlichen Medienkanälen. Junge Unternehmen können mittels Werbung schnelle Bekanntheit für ihre Produkte und Services schaffen, ohne dass sie eine weitere Finanzierungsrunde benötigen. GMPVC vermittelt Zugang zu Medialeistungen aus einem gemeinsamen Pool, den TV-, Radio- und Outdoor-Media-Partner gegen Unternehmensanteile an schnell wachsenden Consumer-Unternehmen bereitstellen.

#### **Über REGIOCAST**

Die REGIOCAST ist ein deutschlandweit führendes Radiounternehmen mit Beteiligungen an Radiosendern, Hörfunkvermarktern und weiteren Dienstleistungsunternehmen aus dem Medienbereich. Die REGIOCAST betreibt und führt reichweitenstarke Radiosender und bietet über ihr Beteiligungsnetzwerk hinaus qualitativ hochwertige Radio- und Audiodienstleistungen für interessierte Marktpartner an. Das Unternehmen erreicht mehr als 11 Millionen Hörer pro Tag

#### **Über die MediNavi AG und die MediKompass GmbH**

Die MediKompass GmbH ist Teil der MediNavi AG Gruppe. MediKompass betreibt Ausschreibungsplattformen im medizinischen Bereich und kämpft auf diese Weise gegen steigende Kosten im Gesundheitssystem im Interesse der drei Akteure des Gesundheitswesens, der Patienten, Ärzte und Krankenkassen. MediKompass ist verantwortlich für die Internet-Plattformen [www.medikompass.de](http://www.medikompass.de), [www.zahngebot.de](http://www.zahngebot.de), [www.schoenheitsgebot.de](http://www.schoenheitsgebot.de) und [www.tierarztkosten.de](http://www.tierarztkosten.de). 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.

Seit Anfang 2012 ist die MediNavi AG Gruppe mit seinem Tochterunternehmen DocMatch GmbH auch in dem Geschäftsfeld Online-Buchung von Arztterminen tätig.

Damit sind die Plattformen der MediKompass GmbH eine wertvolle Hilfe und Unterstützung für Versicherte und Patienten im immer teureren Gesundheitsmarkt.