

Not macht erfinderisch: Wie ein Pflegeunternehmer zum Telemedizin-Investor geworden ist

Hubertus Seidler, Geschäftsführer der SWB Wohnstifte, ist Gründungsmitglied des Telemedizin-Anbieters CubeDoc. Seit neun Wochen läuft ein Prototyp im Park-Wohnstift Bad Kissingen, ab Ende Juli werden 20 weitere Standorte ausgestattet. Im Gespräch erklärt er, warum ihn der Ärztemangel zu einer privaten Investition in ein junges Unternehmen gebracht hat.

Herr Seidler, was genau ist der CubeDoc, den Sie seit neun Wochen in Bad Kissingen im Einsatz haben?

Der CubeDoc ist eine Kabine mit medizinischen Geräten und angeschlossener Telemedizin. Die Bewohnerin oder der Bewohner geht hinein, im stationären Bereich meist begleitet von einer Pflegefachkraft. Die Fachkraft nimmt Vitalwerte ab – Blutdruck, Puls und weitere Parameter –, die Geräte übermitteln die Daten direkt an einen Arzt oder eine Ärztin, die per Video zugeschaltet ist. Die Herausforderung liegt weniger in der Kabine oder den Geräten, das sind handelsübliche Klinikinstrumente. Das Wertvolle ist die Software, die alle Schnittstellen verbindet.

Warum engagiert sich ein Betreiber von Wohnstiften als Hauptfinanzier eines Telemedizin-Anbieters?

Aus der Not heraus. Ich kann in unseren stationären Einrichtungen kaum noch Neuaufnahmen vollziehen, weil die medizinische Versorgung am Tag der Aufnahme sichergestellt sein muss. Die Ärzte in Bad Kissingen und Umgebung kom-

men aber nicht mehr ins Objekt und wollen unsere Neuaufnahmen oft nicht mehr mitversorgen. Das gilt nicht nur für Bad Kissingen, sondern für all unsere Häuser. Nehmen Sie den klassischen Fall: Freitagabend, Oberschenkelhalsbruch, Entlassung aus dem Krankenhaus – die Dame wohnt im ersten Stock und kann da nicht wieder hin. Solche Aufnahmen können wir mit dem CubeDoc ad hoc versorgen, weil wir sofort einen Arzt zur Verfügung haben.

Was heißt das betriebswirtschaftlich, wenn Sie eine Aufnahme nicht bewegen können?

Mir fehlen pro Fall rund vier- einhalbtausend Euro Umsatz. Rechnen Sie das auf unsere Häuser hoch: Wenn ich nicht mehr aufnehmen kann, weil ich keinen Mediziner mehr habe, dann habe ich Existenzängste. Ganz einfach. Die betriebswirtschaftliche Lage der stationären und ambulanten Einrichtungen wird nicht besser. Meine Pflegedienstleitungen sitzen täglich stundenlang am Telefon und müssen Mediziner beknien, doch bitte einen neuen Bewohner zu übernehmen.

Diese Situation löse ich mit dem CubeDoc.

Wie ist die ärztliche Seite organisiert?

Hinter dem CubeDoc steht eine Ärzte-AG in Köln mit 19 angebundenen Medizinerinnen und Mediziner über nahezu das gesamte Fachspektrum. Drei sind in Vollzeit ausschließlich für den CubeDoc angestellt, dazu kommen weitere, die auch Medizinische Versorgungszentren unterstützen. Uns als Betreiber kostet das nichts extra, die Ärzte finanzieren sich über die Sitzungen mit unseren Bewohnern. Wir sichern im Gegenzug ein Mindestvolumen zu, in Bad Kissingen sind das drei Sitzungen pro Tag – die überschreiten wir längst. Theoretisch haben wir sogar jeden Tag eine 24-Stunden Bereitschaft, aber die wurde bisher kaum in Anspruch genommen.

Ärztinnen und Ärzte für ein solches Modell zu finden, war das schwierig?

Überhaupt nicht. Meine älteste Tochter studiert Medizin. In ihrem Kreis sind rund 75 Prozent Frauen. Viele davon sind sehr offen für ein Modell, das sich mit Familie und Leben verbinden lässt – Home-Office-Basis, medizinische Leistung über den Rechner. Wir hatten drei Stunden Werbung auf LinkedIn geschaltet, danach lagen über 30 Bewerbungen vor. Wir mussten Interessenten auf Halde legen, weil wir sie im Moment gar nicht alle beschäftigen können.

Wie werden CubeDoc und Ärzte-AG von den Bewohnerinnen und Bewohnern angenommen?



Im Inneren des CubeDoc.

Foto: CubeDoc SE

Zwischen drei und fünf Senioren nutzen den Cube am Tag, ambulant und stationär etwa hälftig, pro Sitzung rund 20 Minuten. In der Eingewöhnung sind viele Fragen gekommen: Ist das wirklich ein Arzt oder ein Avatar? Ist das KI? Kann ich dem vertrauen? Das ist völlig normal, wenn plötzlich niemand mehr die Hand auf den Bauch legt oder den Blutdruck selbst nimmt. Wichtig ist der Nasenfaktor: Die Seniorin möchte möglichst immer denselben Arzt sehen, deshalb setzen wir bewusst auf die Festangestellten. Inzwischen wird der Cube deutlich mehr genutzt, als wir als Betreiber erwartet hatten.

Rechtlich ist es kein Problem, dass die Ärzte die Bewohner nicht persönlich kennen?

„Wenn ich die ärztliche Versorgung nicht mehr sicherstellen kann, kann ich das Geschäft nicht mehr betreiben.“

Hubertus Seidler Geschäftsführer der SWB Wohnstifte und CEO von CubeDoc
Foto: Sophie Gernsbeck, Fotostudio in Bühl

Nein, ist es nicht. Sie dürfen von Anfang an per Video behandeln.

Ab Ende Juli rollen Sie 20 weitere Cubes aus. Was kostet ein Gerät und wie geht es weiter?

Ein Cube kostet inklusive Aufstellen knapp 90.000 Euro. Produziert werden die Kabinen in Solingen, die medizinischen Geräte kommen von einem großen amerikanischen Klinikausstatter, damit die Schnittstellen einheitlich sind. Produktionszeit pro Cube: 14 Tage. Ausliefern lassen wir über einen Logistiker, dann wird Woche für Woche jeweils an zwei Standorten implementiert. Interesse gibt es reichlich. Aber wir sind bei CubeDoc jetzt erst einmal in der Phase, in der wir uns selbst ausbreiten wollen, bevor wir in den Vertrieb gehen.

Es gibt auch andere Telemedizin-Lösungen, etwa rollbare Systeme, die von Zimmer zu

Zimmer geschoben werden. Wo liegt der Unterschied?

Der Cube ist nicht nur eine feste Kabine, unsere Armatur lässt sich genauso bewegen und bis ans Bett rollen. Das ist für die stationäre Pflege absolut wichtig. Die Menschen, die zu uns kommen, haben immer höhere Pflegegrade, sind immer weniger in der Lage, sich in eine Kabine setzen zu lassen – oder nur mit einem enormen Aufwand der Fachkraft. Genau das wollen wir vermeiden. Deshalb ist die mobile Nutzung am Bett für uns von Anfang an mitgedacht gewesen.

Sie haben Ihren Anteil an CubeDoc privat finanziert. Warum?

Die SWB ist ein Familienunternehmen und gehört uns zu 100 Prozent, wir sind nicht bankenabhängig. Was ich privat mache, mache ich am Ende für die Firma. Ich möchte einen Punkt setzen, der es uns als Betreiber ermöglicht, in Zukunft weiterhin aufzunehmen – und der auf unseren Geldbeutel schaut. Wenn ich die ärztliche Versorgung nicht mehr sicherstellen kann, kann ich das Geschäft nicht mehr betreiben. So einfach ist das.

Die Fragen stellte Olga Sophie Ennulat.

INFOKASTEN: SWB WOHNSTIFTE UND CUBEDOC

- SWB Wohnstifte: Familienunternehmen mit 27 eigenen Senioreneinrichtungen, davon 5 vollstationär, die übrigen ambulant bzw. betreutes Wohnen; zusätzlich 4 Objekte im Management
- Prototyp CubeDoc seit Mai 2026 im Park-Wohnstift Bad Kissingen (150 Bewohner, stationäre Pflege und betreutes Wohnen)
- Rollout: 20 weitere Cubes ab 20. Juli 2026, jeweils zwei Standorte pro Woche
- Kosten pro Cube: rund 90.000 Euro inkl. Aufstellung
- Ärztliche Versorgung: Ärzte-AG in Köln mit 19 Mediziner, davon 3 in Vollzeit exklusiv für CubeDoc
- Nutzung Bad Kissingen: 3-5 Sitzungen pro Tag, rund 20 Minuten pro Patient, 24/7-Bereitschaft
- Finanzierung durch vier Gründer, SWB ist Hauptfinanzier