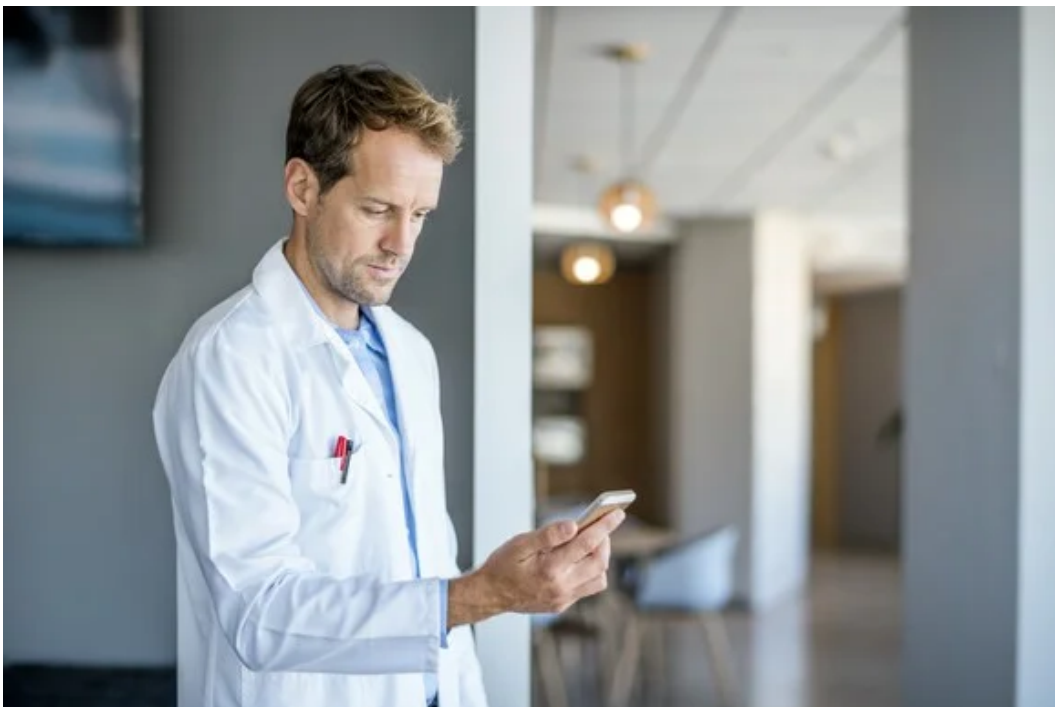


Vergessen Sie Meme-Aktien und Kryptowährung: Dieser Börsengang im Gesundheitswesen könnte Sie reicher machen

Angesichts so vieler Geschichten auf einmal auf den Finanzmärkten -- Inflation, Arbeitsplätze, Meme-Aktien, Kryptowährung -- wäre es leicht gewesen, den Börsengang (IPO) einer schnell wachsenden digitalen Plattform für Ärzte zu verpassen. Investoren, die es übersehen, könnten ein transformatives Unternehmen vermissen, bevor sein Wachstum wirklich abhebt.

Doximity (NYSE: DOCS) debütierte diese Woche und verdoppelte sich prompt am ersten Handelstag. Das Unternehmen verfügt über eine beneidenswerte Kundenliste und finanzielle Ergebnisse, die es von den meisten anderen high-flying Tech-Unternehmen abheben. Das Tiefergehen unterstreicht, wie viele Dinge das Unternehmen dafür hat.



Bildquelle: Getty Images.

Beeindruckende Durchdringung in der Branche

Das Unternehmen wurde mit LinkedIn für Ärzte verglichen. Das ist eine viel zu vereinfachende Beschreibung. Aber es ist verständlich, da mehr als 80% der US-Ärzte Mitglieder sind. Tatsächlich konzentriert sich das Unternehmen so sehr auf Ärzte, dass es Aktien beiseite legte und Ärzten die Teilnahme am Börsengang erlaubte. Mehr als 10.000 nutzten dies aus.

Seine Reichweite reicht über einzelne Dokumente hinaus. Das Unternehmen behauptet auch, die Top 20 Pharmaunternehmen sowie die Top 20 Krankenhäuser und Gesundheitssysteme als Kunden zu haben. Das Ausmaß dieser Beziehungen ist unklar. Aber das Ökosystem, das es schafft, wird schnell zu einem integralen Bestandteil dessen, wie viele Ärzte ihre Arbeit verrichten.

Docs und Dorks

Trotz des Vergleichs mit einem professionellen Netzwerk bietet die Plattform viele Produktivitätstools, die über die bloße Verbindung mit anderen Ärzten hinausgehen. Mitbegründer und Chief Strategy Officer Nate Gross scherzt, dass das Unternehmen eine Mischung aus "Docs und Dorks" sei. Die Kombination produziert zeitsparende Anwendungen, die Ärzte lieben.

So ermöglicht das Dialer-Tool Ärzten, Patienten von ihrem Handy aus zu kontaktieren, während sie ihre Büronummer anzeigen. Dies ermöglicht es ihnen, ihre Zeit optimal zu nutzen und gleichzeitig persönliche Daten geheim zu halten. In ähnlicher Weise sendet der Video-Dialer Patienten einen Textlink "keine Antwort" für Videoanrufe. Dadurch wurde die Telegesundheitsanwendung, die sie zu Beginn der Pandemie auf den Weg gebracht hat, erweitert.

Die Plattform hat auch einen Newsfeed. Es ist ein kuratierter Strom der neuesten medizinischen Nachrichten und Forschung. Dieses Futter kann stark auf die Spezialisierung eines Arztes ausgerichtet sein. Die Einstellungslösungsfunktion bietet einen digitalen Recruiting-Kanal, um offene Stellen zu unterstützen und ihre eigene Karriere zu managen. Mit über 100.000 Bewertungen im App Store von **Apple** bewertet Doximity 4,8 von fünf.

Die Plattform ist für Ärzte kostenlos. Die Einnahmen stammen von zahlenden Kunden wie Gesundheitssystemen und Pharmaunternehmen. Dieser Umsatz wird durch Abonnements generiert, die im Laufe der Zeit tendenziell wachsen. Die Nettoumsatzbindung des Unternehmens -- ein Maß dafür, wie viel die gleichen

Kunden Jahr für Jahr ausgeben -- betrug 153 % für das Jahr bis März 2021. Das ist hervorragend. Und es ist nicht die einzige beeindruckende Finanzmetrik.

Wachstum und Gewinn

Das Unternehmen hat in den letzten sieben Jahren kein Geld von Investoren genommen. Es stellt sich heraus, es hat nicht benötigt. Der Cashflow des Unternehmens ist nicht nur positiv, [Doximity hat](#) in den letzten drei Jahren jeweils Gewinne erwirtschaftet. Die Finanzen zeigen, dass die Plattform gut skaliert. Mit dem Umsatzanstieg sind die Gewinnmargen gestiegen.

Scrollen Sie nach links/rechts, um breite Tabellen anzuzeigen

| Geschäftsjahr* | Einnahmen | Umsatzwachstum | Operative Randmarge |
|----------------|---------------------------|----------------|---------------------|
| 2021 | 206,9 Millionen US-Dollar | 78% | 26% |
| 2020 | 116,4 Millionen US-Dollar | 36% | 19% |
| 2019 | 85,7 Millionen US-Dollar | NA | 8% |

Datenquelle: Doximity; *Geschäftsjahr endet am 31. März.

erwarten

Trotz der Gewinne müssen die Anleger die Kosten im Auge behalten. In den drei Jahren, die das Unternehmen an seiner erstmaligen Anmeldung bei der Securities and Exchange Commission (SEC) beteiligt, sanken sowohl die Forschungs- und Entwicklungs- als auch die Vertriebs- und Marketingkosten um prozentweise. Das könnte bedeuten, dass das Management nicht so viel investieren musste, um zu wachsen. Dagegen sind die allgemeinen und administrativen Aufwendungen (G&A) stabil geblieben.

Die Mitarbeiterzahl stieg im letzten Geschäftsjahr um 139 %, während die G&A-Aufwendungen um 122 % stiegen. In der Anmeldung verwies das Management auf die Übernahme eines Personalunternehmens im Gesundheitswesen als Schuldigen. Bei einem [Preis-zu-Umsatz-Multiple](#) von 48 erwartet die Wall Street, dass das Management Geld für Wachstum ausgeben wird. Während die Oberste

Linie weiter expandiert, wird sie diese nicht wachstumsorientierten Kostenquoten sinken sehen wollen.

Die Plattform von Doximity hat das Potenzial, eine einzigartige Rolle in der sich verändernden Gesundheitsbranche zu spielen. Da die Produktivität eines Arztes von der Technologie abhängt, die ohne Benutzererfahrung aufgebaut wurde, könnte das Unternehmen ein wichtiger Katalysator für die Reduzierung von Burnout von Ärzten sein. Ähnlich wie bei Veeva Systems' Nutzung von Cloud Computing zur Rationalisierung der Life-Sciences-Branche könnte Doximity dasselbe für Arzt-Workflows tun. Die Branche hat in den meisten ihrer Versuche, intelligenter zu arbeiten, im Laufe der Jahre nicht härter verpasst. Doximity könnte das Werkzeug sein, das dies ändert.