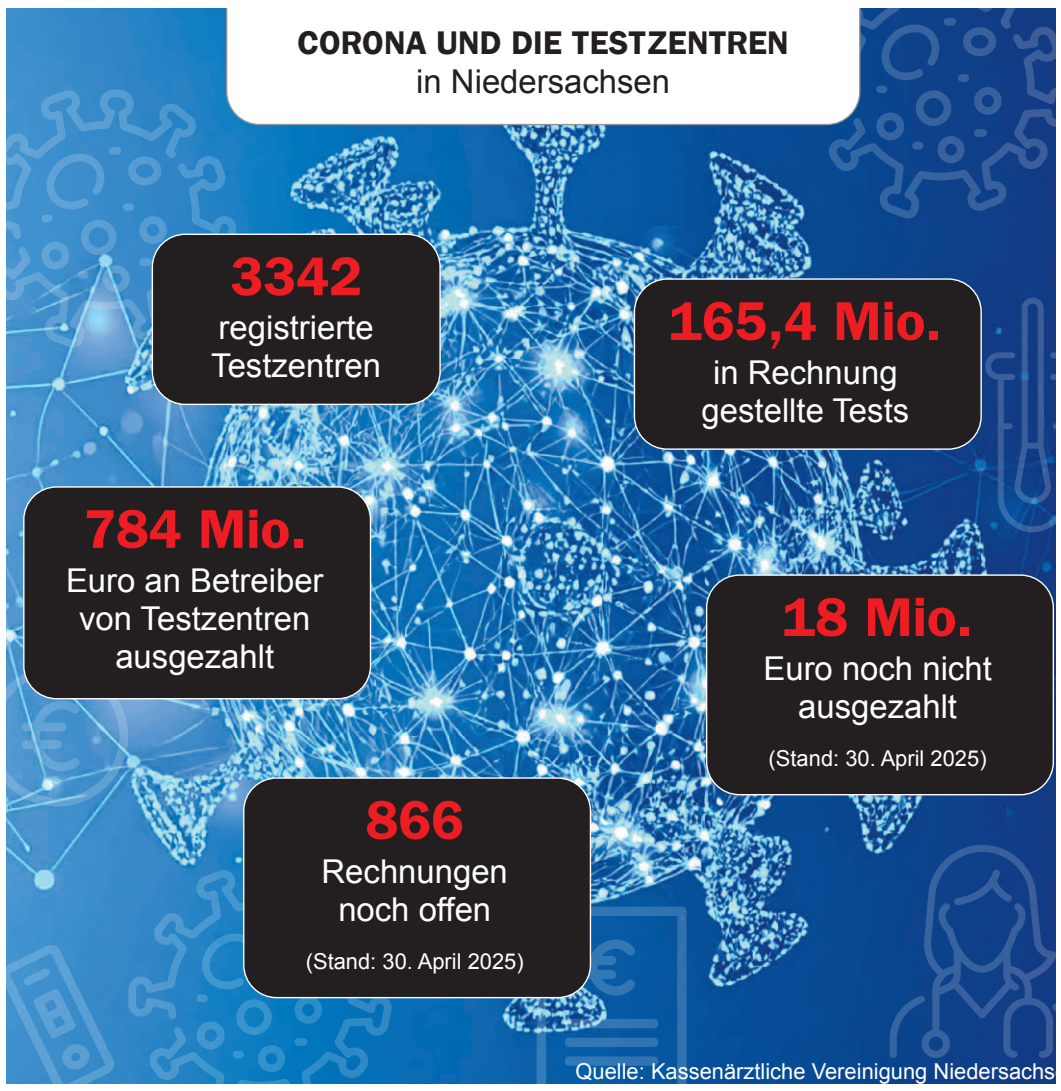
„Es herrschte echte Goldgräberstimmung“

ABRECHNUNG So lukrativ war die Corona-Pandemie für die Betreiber der Testzentren – Wie Betrüger entlarvt wurden

VON NICOLAS REIMER

IM NORDWESTEN – Als das Virus um sich greift und das öffentliche Leben zum Stillstand bringt, wittern Geschäftsleute den großen Gewinn. In Fitnessbuden, Kosmetikstudios oder extra angemieteten Räumen errichten sie Tausende Corona-Testzentren – auch im Nordwesten von Niedersachsen schießen die Anlaufstellen für kostenlose Tests wie Pilze aus dem Boden. Eine Person aus der Region, die involviert war, sagt heute: „Damals herrschte eine echte Goldgräberstimmung.“

Die Person möchte anonym bleiben, unter anderem weil im Gespräch mit unserer Redaktion schwere Vorwürfe lautwerden. Die Person glaubt nämlich, dass die relativ simple Art und Weise der Abrechnung der durchgeführten Tests mit der Kassenärztlichen Vereinigung Niedersachsen (KVN) „eine Einladung zum Betrügen“ gewesen sei. Tatsächlich mussten die Betreiber lediglich die Nummer ihres Testzentrums und die Anzahl der erfolgten Testungen an die KVN übermitteln.



Corona-Tests in Niedersachsen und die eingereichten Rechnungen der Testzentren.

GRAFIK: JULIANE BÖCKERMANN

KVN verweist auf Prüfungen

Die KVN wehrt sich gegen derartige Vorwürfe mit Verweis auf die Plausibilitätsprüfung, die in einem ersten Schritt für jede übermittelte Abrechnung erfolgte. Ein Sprecher erklärte auf Anfrage, dass beispielsweise die Abrechnungsdaten mit den gemeldeten Daten der Gesundheitsämter abgeglichen worden seien. Bei Auffälligkeiten oder Hinweisen auf eventuelle Unstimmigkeiten sei eine vertiefte Prüfung erfolgt. In 7244 Fällen war dies laut KVN nötig. Demnach gab und gibt es bei 574 Abrechnungen offene Ermittlungsverfahren beziehungsweise offene Anklagen.

Auch die Person aus dem Nordwesten hat eigenen Angaben zufolge einmal vor dem Bildschirm ihres Laptops gesessen und sich gedacht, dass man ja eine beliebige Zahl an durchgeführten Tests übermitteln könne. Sie habe sich dagegen entschieden und versichert nun, dass alles mit rechten Dingen zugegangen sei. Die Prüfungen der Abrechnungen durch die KVN hätten nichts Gegenteiliges ergeben.

Trotzdem wartet die Person Jahre nach dem letzten durchgeführten Corona-Test noch auf eine sechsstellige Summe. Die finale Prüfung der offenen Rechnungen steht aber offenbar bevor, und die Person sagt: „Ich will endlich einen Abschluss.“

Corona: Tests waren für die Bürger in Testzentren kostenlos. Die Betreiber erhielten für jeden Test Geld – warten teilweise aber noch auf letzte Zahlungen (Symbolbild).

DPA-BILD: WÜSTNECK

784 Millionen Euro ausgezahlt

Unsere Redaktion weiß von weiteren Betreibern aus dem Nordwesten, die noch Geld für die durchgeführten Corona-Tests bekommen – und sie sind nicht allein. Nach Angaben der KVN waren zum Stichtag 30. April 2025 noch 866 Rechnungen nicht beglichen. Die offenen Rechnungen ergaben einen Gesamtbetrag in Höhe von rund 18 Millionen Euro. Peanuts im Vergleich zu den 784 Millionen Euro, die seit dem Beginn der Pandemie an die insgesamt 3342 registrierten Testzentren im Land bereits ausgezahlt wurden.

Bis zu 18 Euro gab es in der Hochzeit für einen durchgeführten Test, irgendwann ging dieser Betrag auf acht Euro runter. Mehr und mehr Betreiber bauten – im wahrsten Sinne des Wortes – ihre Zelte ab. Spätestens, als die Kostenerstattung zum 1. März 2023 wegfiel.

„Ich würde es wieder tun“

Für die Person aus der Region bleibt unter dem Strich ein lukratives Geschäft, für das sie zu Beginn allerdings in Vorleistung treten musste. Eine Bank habe das Geld für den Aufbau der Testzentren und die notwendige Ausstattung nicht geben wollen. Zu riskant. Die Person habe sich deshalb einen hohen sechsstelligen Betrag von einem Bekannten geliehen.

„Ich würde es trotzdem wieder tun“, sagt sie: „Es war ein lukratives Geschäft, mit dem ich viel Geld verdient habe.“

Tipps zur Unternehmensnachfolge aus erster Hand

KARRIERE Fachleute aus dem Nordwesten erklären, wie die Übernahme gelingen kann und warum

VON KERSTIN WIEMKEN

IM NORDWESTEN – Die Übergabe eines Unternehmens ist mit tiefen Emotionen verbunden: Für viele ist das eigene Unternehmen ein Lebenswerk. Damit verbunden sind oft Erinnerungen, Werte und ein Teil der eigenen Identität. Der Abschied davon kann schwierig sein. Auf der anderen Seite erleben auch Nachfolgerinnen und Nachfolger emotionale Herausforderungen: Erwartungen, Leistungsdruck und die Verantwortung, das Unternehmen tragfähig in die Zukunft zu leiten. Wie die Unternehmensnachfolge zwischen diesen Emotionen gelingen kann, darum ging es bei der Podiumsdiskussion mit regionalen Unternehmensnachfolgerinnen und -nachfolgern aus verschiedenen Branchen. Organisiert wurde die Veranstaltung vom Netzwerk „idea to business (i2b)“ im Oldenburger Core.

Früh die Zukunft planen

Dass eine Unternehmensnachfolge frühzeitig – am besten schon bei der Gründung – vorbereitet werden sollte, meint Unternehmensberaterin Gertrud Meiners-Hagen aus Oldenburg. Mit dieser Sichtweise verändere sich laut der Expertin auch die Strategie eines Unternehmens, bei der Innovationen die Schlüsselrolle spielen: „Durch Innovationen kann das Unternehmen langfristig wachsen und ist attraktiv für Nachfolger, die die Möglichkeit erhalten, es auf ihre Weise weiterzuentwickeln.“

Greta Stangner (rechts) moderierte die Podiumsdiskussion im Oldenburger Core. Die Experten (von links): Marco Kimme, Patrick Grahlmann, Gertrud Meiners-Hagen, Christoph Peper, Merle Sandersfeld-Kelm und Jonas Kimme teilten dort ihre Erfahrungen. BILD: KERSTIN WIEMKEN

Familienunternehmen

Wie es ist, wenn man das Unternehmen eines Familienmitglieds übernimmt, weiß Merle Sandersfeld-Kelm. Die 38-Jährige ist 2012 in das Unternehmen für elektronische Sicherheitstechnik ihres Vaters eingestiegen und hat zwei Jahre später die Geschäftsführung übernommen. „Wichtig ist, akzeptieren zu können, dass man unterschiedliche Meinungen hat“, sagte die Leeranerin und verwies auf ihre Aufgabe, das Unternehmen für die Zukunft auszurichten.

Als ersten Schritt nach ihrer Geschäftsübernahme startete sie eine Feedback-Runde mit den Mitarbeitern. „Ich habe Fragen gestellt, wie: Wenn das deine Firma wäre, was würdest du verändern?“, sagte Sandersfeld-Kelm. Auf diese Weise habe man sich gegenseitig kennengelernt und sich als Unternehmen weiterentwickelt.

Gut gekannt

Die Firma Intax in Oldenburg hat sich auf die Umrüstung von Sonderfahrzeugen, wie Taxis und Fahrschulautos, spezialisiert. Der frühere Mitarbeiter und Geschäftsführer Marco Kimme hat das Unternehmen im vergangenen Jahr vom Firmengründer Jörg Hatscher übernommen. Zu diesem Zeitpunkt kannte er das Unternehmen bereits gut und blickte auf mehr als 20 Jahre bei Intax zurück. In dieser Zeit musste das Unternehmen auch Krisen durchstehen, woraus der spätere Nachfolger einige Schlüsse ziehen konnte: „Mir hat es sehr geholfen, mitzuerleben, wie während der Corona-Pandemie Entscheidungen getroffen wurden, um Probleme zu lösen“, sagte Marco Kimme zu seiner Nachfolge.

Eine Chance geben

Zum Thema Krisen sprach Moderatorin Greta Stangner die aktuelle wirtschaftliche Lage an und fragte die Experten nach ihrer Einschätzung. Dass die derzeitige wirtschaftliche Lage schwierig sei, fand auch Christoph Peper, Geschäftsführer des Bremer Immobilienunternehmens Peper und Söhne. Gleichzeitig sei ein positiver Blick in die Zukunft, genau das, was Unternehmer ausmache: „Wir müssen uns den Optimismus beibehalten und die Freiheit, gestalten zu wollen“, sagte der 35-Jährige. 2013 gründete er gemeinsam mit seinem Vater Lutz Peper das Bremer Unternehmen Peper und Söhne. Sein Tipp für eine gute Nachfolge: Offene Kommunikation.

Für eine offene Gesprächskultur und Vertrauen in die Nachfolger sprach sich auch Patrick Grahlmann, Direktor Firmenkunden der Landessparkasse zu Oldenburg aus: „Man muss dem Nachfolger eine Chance geben und die Möglichkeit, sich auszuprobieren.“