

startup

Matching für Therapeuten

Coachfrog Die Vermittlungsplattform des Startups bringt Licht in den Schweizer Therapeuten-Dschungel. Sie hilft Patienten, schnell und einfach den passenden Fachmann zu finden.

PIRMIN SCHILLIGER

Die Business-Idee

Die Vermittlungsplattform Coachfrog fokussiert den die Schulmedizin ergänzenden Gesundheitsmarkt, also komplementäre Angebote für Zusatzversicherte und Selbstzahler. In diesem Bereich fehlte bislang eine methoden- und verbandsübergreifende Plattform, die im Dickicht der vielen Therapien Übersicht und Orientierungshilfe hätte bieten können. Das Zürcher Startup hat diesen Mangel in den letzten anderthalb Jahren behoben.

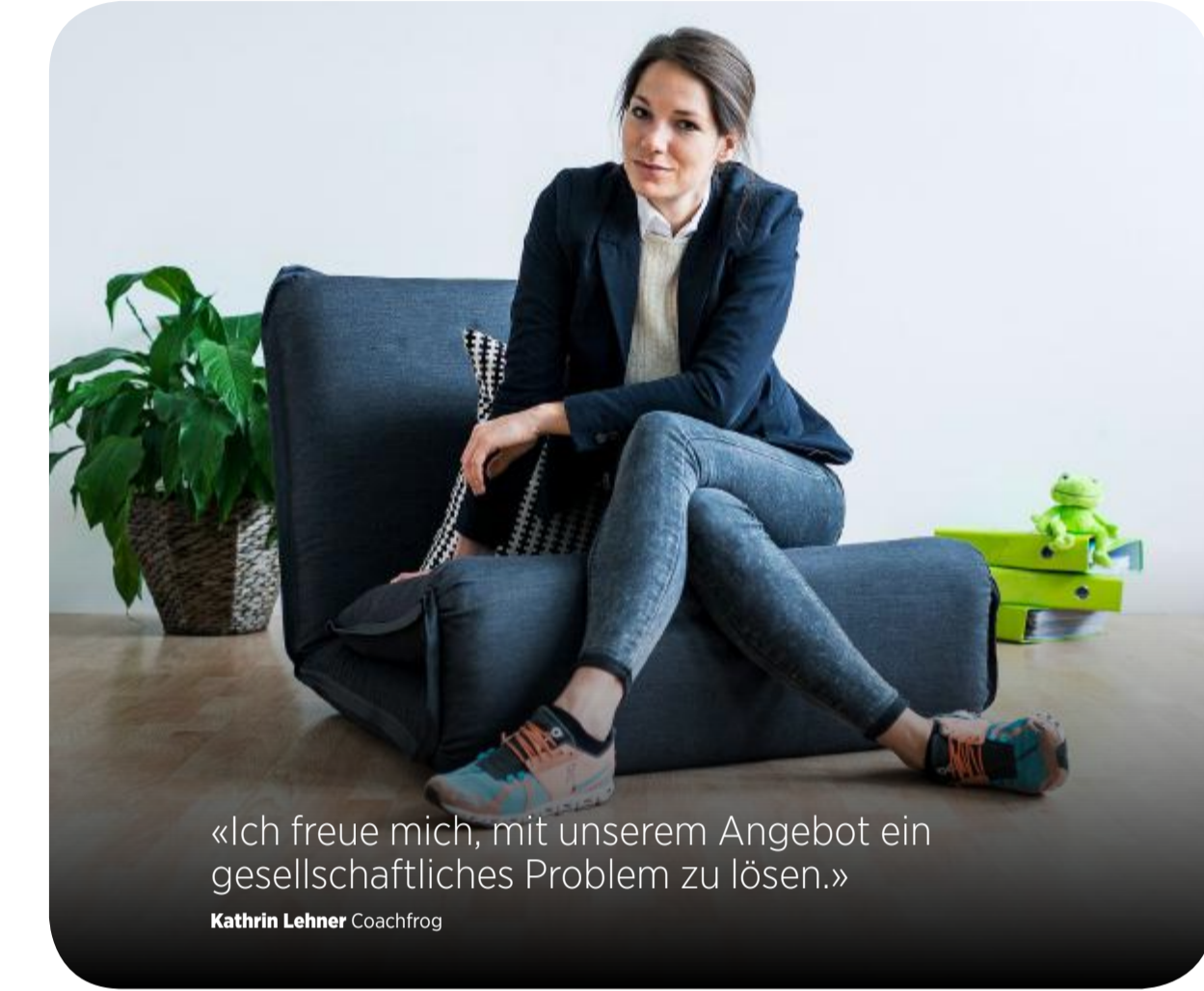
Über Coachfrog können Patienten nun gezielt nach Fachpersonen für alle komplementären Gesundheitsdienstleistungen suchen, zum Beispiel für Akupunktur, Ernährungsberatung oder Psychotherapie. «Unser Ziel ist es, dass keiner unsere Plattform verlässt, bevor er den für ihn richtigen Therapeuten gefunden hat», erklärt CEO Kathrin Lehner. Coachfrog bringt also Klienten mit gesundheitlichen Anliegen und die entsprechenden Therapeuten zusammen. Das Matching erfolgt digitalisiert, aufgrund spezifischer Suchkriterien. Falls die Algorithmen allein zu keiner Lösung führen, hilft das Support-Team im Live-Chat weiter. «Das ermöglicht uns, für jedes noch so individuelle Anliegen den geeigneten Therapeuten zu finden.»

Auf der Plattform, die nach einer mehrmonatigen Pilotphase im Januar 2016 definitiv aufgeschaltet wurde, sind inzwischen rund 5000 Therapeuten aufgeführt. Es handelt sich um Anbieter, die von den Zusatzversicherungen anerkannt oder Mitglieder eines äquivalenten Berufsverbandes sind. Die Website zählt bereits über 25 000 Besucher monatlich, an die jeweils über 900 Therapeuten vermittelt werden.

Das Startup generiert erste Einnahmen, indem es von den aufgeführten Therapeuten Aufschaltgebühren verlangt. Geplant ist, in einem nächsten Schritt die Vermittlungs- zur Buchungsplattform auszubauen. «Die Therapeuten wünschen explizit die Möglichkeit der Online-Buchung; sie versprechen sich davon eine administrative Entlastung», so Lehner.

Die Gründer

Während ihres Studiums der Politikwissenschaften analysierte Kathrin Lehner den klassischen Gesundheitsmarkt. Nach dem Abschluss arbeitete sie vorerst drei Jahre im Produktmanagement und Marketing einer Firma. Die Coachfrog-Idee wurde zufällig geboren. «Als jemand aus meinem Bekanntenkreis sich längere Zeit erfolglos nach einem Ernährungsberater umsaht und die Suche schliesslich resigniert aufgegeben hatte, entschloss ich mich, diese Situation zu ändern», erklärt



«Ich freue mich, mit unserem Angebot ein gesellschaftliches Problem zu lösen.»

Kathrin Lehner Coachfrog

Lehner. Bevor sie zur eigentlichen Tat schritt, machte sie eine umfassende Marktanalyse, um dann im März 2015 Coachfrog zu gründen. Mit an Bord holte sie den IT-Spezialisten Özgür Aksakal, der als CTO für den technischen Aufbau der Plattform verantwortlich ist, sowie den jetzt für die Geschäftsentwicklung zuständigen Mediziner Django Russo. Inzwischen beschäftigt Coachfrog 13 Personen. «Ich freue mich, mit unserem sinnvollen und nützlichen Angebot etwas bewegen und ein gesellschaftliches Problem lösen zu können», meint die Jungunternehmerin.

Der Markt

Vermittlungs- und Buchungsplattformen sind im Gesundheitssektor zwar nicht grundsätzlich neu. Doch andere Modelle wie Jameda, Doctena oder Zesty konzentrieren sich in erster Linie auf den schulmedizinischen Bereich. Coachfrog differenziert sich von diesen Anbietern mit der klaren Ausrichtung auf den komplementären Gesundheitsmarkt. Dieser funktioniert im Gegensatz zur schulmedizinischen Versorgung als Angebotsmarkt. Ein Viertel aller Schwei-

DAS MEINT DIE EXPERTIN



«Mit den bei Coachfrog online verfügbaren Infos wächst die Patientenautonomie. Die Verbindung mit den Berufsverbänden sorgt für hohe Qualität.»

Pia Fankhauser
Vizepräsidentin Physioswiss

zerinnen und Schweizer, nutzen zwar bereits komplementäre Therapieangebote. Es wären aber noch deutlich mehr, wenn sich die jeweils richtigen Therapeuten schneller und unkomplizierter finden liessen. Der Nachfrage steht allein in der Schweiz ein Angebot von rund 50 000 Therapeuten gegenüber. Im deutschen Sprachraum sind es rund 450 000 Therapeuten. Um ihre potenziellen Klienten anzusprechen und für sich zu gewinnen, sind die Therapeuten auf Vermittler wie Coachfrog dringend angewiesen.

Das Kapital

Coachfrog wurde in der Startphase von verschiedenen Business Angels unterstützt. Im laufenden Jahr tätigte das Unternehmen eine erste Finanzierungsrunde mit privaten und professionellen Investoren. «Mittlerweile sind wir siebenstellig finanziert», lässt Lehner durchblicken, ohne eine genaue Zahl zu nennen. Eine nächste Finanzierungsrunde zwecks weiterer Expansion ist im Sommer 2017 eingeplant. In spätestens zwei Jahren will das Startup den Break-even erreichen.

News

iNovitas im Final des Export Award

Switzerland Global Enterprise (S-GE), die Exportförderagentur des Bundes, zeichnet jedes Jahr ein KMU mit einer überzeugenden internationalen Expansionsstrategie aus. Unter den fünf Finalisten findet sich auch ein Startup. **iNovitas**, ein Spin-off des Instituts Vermessung und Geoinformation der Fachhochschule Nordwestschweiz, produziert hochauflösende 3D-Aussenaufnahmen und stellt sie den Kunden als Video-Webservice zur Verfügung. Besitzer von Infrastrukturanlagen können dadurch Strassen oder Bahnlinien ausmessen, ohne den Verkehr zu beeinträchtigen.

Startup liefert Räume für Asylsuchende

Der Kanton Aargau hat im ehemaligen A3-Werkhof in Frick eine Unterkunft für Asylsuchende realisiert. Dabei kommt auch das massgeschneiderte Raumsystem des Buchser Startups **Boxs** zum Einsatz. Es funktioniert wie ein Lego-System und ist gemäss Christoph Urech, Bauchef Sicherheit und Logistik des Kantons Aargau, eine «absolute Wunschlösung». Unter dem Eindruck der Flüchtlingskrise in Syrien und den benachbarten Ländern entwickelten vier junge Aargauer Boxshelter, welche als menschenwürdige und effiziente Unterbringungslösung einen Beitrag zur Lösung der derzeitigen Probleme leisten soll.

Effizienturbo für die Transportindustrie

Pickwings digitalisiert mit einem neuen Online-Portal die Zusammenarbeit zwischen Versendern und Transportunternehmen. Aufträge können in Echtzeit erteilt und ohne Papier abgewickelt werden. Damit werden Effizienz und Auslastung gesteigert. Mehrere etablierte Schweizer Transportfirmen bieten ihre Dienste bereits auf der Plattform an. Gründer sind zwei IT-Spezialisten und Marc Bolliger, der zwanzig Jahre in der Transportindustrie tätig war. Seit Februar 2017 ist die Plattform online.

STARTUP-BLOG

Startup-Porträts und News aus der Gründerszene:
handelszeitung.ch/blogs/startup

ANZEIGE

3. St.Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling

No risk, no fun!? Die St.Galler Fachtagung für Fach- und Führungskräfte aus Finanzmanagement und Controlling.

Daniel Flaig
Managing Partner, Capvis
Equity Partners AG

Dr. Marco Gehrig
Dozent am Institut für
Unternehmensführung

Eduard Pfister
Delegierter des
Verwaltungsrats, parm ag

Andreas Forster
Predictive Analytics,
SAP Schweiz (AG)

Roman Haltiner
Director Cyber Security
Services, KPMG AG

Ivo Wechsler
CFO, Huber+Suhrner
Gruppe

Martin Frischknecht
CFO, Geoinfo Gruppe

Prof. Andreas Löhner
Institut für Unternehmensführung IFU-FHS

Roger Willi
CFO, Kistler Gruppe

Freitag, 16. Juni 2017, 8.30 bis 17 Uhr. Fachhochschulzentrum, Rosenbergstrasse 59, 9000 St.Gallen
Details und Anmeldung: www.fhsg.ch/forum-finanzen-controlling

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Hauptsponsoren



Sponsoren



FHO Fachhochschule Ostschweiz