

MIT GROSSEN SPRÜNGEN AUF ERFOLGSKURS



Welcher Psychologe bietet Traumatherapie an? Wo finde ich einen Personal Trainer? Bei wem kann ich Pilates-Stunden nehmen? Mit ihrem innovativen Start-up Coachfrog will Kathrin Lehner Licht in den Schweizer Therapeuten-Dschungel bringen.

Text: Vivien Wassermann

Foto: zvg



Noch keine zwei Jahre ist Kathrin Lehnners Firma Coachfrog alt, doch die Zahl der User wächst stetig: 10 000 Interessierte rufen monatlich die Website auf.

Wer innovativ sein will, muss zuweilen ins kalte Wasser springen. So wie Kathrin Lehner. Die studierte Politikwissenschaftlerin kündigte Anfang letzten Jahres ihren Marketing-Job und gründete stattdessen ihr eigenes Start-up – die Online-Plattform Coachfrog: Jeder soll hierbei die Möglichkeit haben, seine Gesundheit selbst in die Hand zu nehmen und, ganz im Zeichen des Frosches, den Sprung in die gesunde Richtung wagen. Mittlerweile ist die Firma auf zwölf Mitarbeitende angewachsen und bringt von Zürich aus Therapiesuchende mit den rund 6000 registrierten Gesundheitsfachpersonen zusammen.

Wie ist die Idee zu Coachfrog entstanden?

Eine Bekannte hat über längere Zeit einen Ernährungsberater gesucht. Schliesslich gab sie die Suche resigniert auf, da sie keine passende Fach-

person gefunden hatte. Da wurde mir bewusst, dass ich diese Situation ändern möchte: Wenn es um die Gesundheit geht, sollte niemand die Motivation schon bei der Suche verlieren.

Wie ist es zur tatsächlichen Umsetzung gekommen?

Nach einer umfassenden Marktanalyse war für mich klar: Der wachsende Therapeutenmarkt bietet ein grosses Potenzial, jedoch fehlte eine Plattform, auf der Fachpersonen methoden- und verbandsübergreifend gelistet sind und Nutzer über ihre Erfahrungen berichten können. Gesagt, getan. Wir erstellten einen Prototyp der Website und tauschten uns mit zahlreichen Therapeuten aus dem ergänzenden Gesundheitsmarkt aus. Das Feedback bestätigte das Bedürfnis nach einer Plattform, die den Zugang zu qualifizierten

Fachpersonen erleichtert und gleichzeitig den administrativen Aufwand der Therapeuten reduziert. Aus der anfänglichen Vision wurde Realität: Im März 2015 haben wir Coachfrog gegründet.

Wie konnten Sie Kreditgeber von Ihrer Idee überzeugen?

Die aktuelle Plattform war damals noch in der Anfangsphase, jedoch schon publik. Es gibt noch kein vergleichbares Konkurrenzprodukt – wir hatten einerseits also sicherlich einen First-Mover-Vorteil. Andererseits konnten wir die Problematik im aktuellen Markt sehr gut und verständlich darstellen, sodass die Dringlichkeit eines Produkts wie Coachfrog erkennbar wurde. Zu guter Letzt führte dann sicherlich die geteilte Vision zum erfolgreichen Abschluss.