

Contest: „Start Up - Champ of the Camp“

Start Up

Rehacafé Gesundheitscommunity



Kurzvorstellung des Teams

Ralf Schlieper betreibt seit 2002 das Gesundheits-Portal Kurkliniken.de. Die wesentlich umfangreichere Funktionalität und Zielrichtung von Rehacafé hätten mit dem generischen Brand ‚Kurkliniken.de‘ nicht mehr abgebildet werden können. Daher war ein vollständiger Neuanfang mit dem neuen Brand ‚[Reha café Gesundheitscommunity](http://www.rehacafe.de)‘ (www.rehacafe.de) erforderlich.

Die Idee

Social Networks definieren sich bisher hauptsächlich durch Kommunikation zwischen Einzelpersonen. (Beispiel: werkennt-wen.de) Die Innovation von Rehacafé (als Web2.0-orientiertem Social Network) beruht auf der Idee einer Community zwischen Einzelpersonen und Organisationen. D.h. bei Rehacafé z.B. dem Austausch von Patienten und Gesundheitsinteressierten mit Organisationen und Unternehmen des Gesundheitswesens (Kliniken, Kurorten, Beratungsstellen, Krankenkassen, Selbsthilfegruppen, Gesundheitsdienstleistern, Facharztpraxen u. Herstellern mediz. Produkte) Dieses auch vom Umfang der angesprochenen Zielgruppen her neuartige Rehacafe-Konzept soll den Trend verstärken, den die neue Studie 'Online-Marketing-Trends 2009' (Absolut Dr. Schwarz Consulting) hervorhebt: *"Am stärksten im Kommen sind Mobile Marketing und das Unternehmens-Engagement auf Social-Web-Portalen."* Rehacafé gibt Unternehmen der Gesundheitsbranche die Möglichkeit, sich hier produktiv zu engagieren. Mitglieder können sich u.a. vernetzen über: (a) interaktive Profile (b) Kontakt- u. Nachrichtensystem (c) Marktplatz (d) Forum (e) einheitliches, flexibles Stichwortsystem (Tags). Rehacafé kann durch das fachlich kontrollierte Stichwortsystem gesundheitsrelevante Kontakte zwischen den Mitgliedern herstellen. Das 'Social Tagging' wird zu einer Vernetzungs-Grundlage, die u.a. die gemeinsame Lösung von Gesundheitsproblemen nachhaltig fördert.

Entwicklungsstand / Umsetzung

Das Portal ist seit dem 14.11.2008 online (Beta) und zu 80% umgesetzt. Am 21.01.2009 wurde die Beta-Phase beendet und der Markteintritt offiziell in der Presse bekanntgegeben. Was noch fehlt, ist die Implementation der Dienstleister-, Facharztpraxen- Lieferanten-/Hersteller-Datenbank aus dem medizinischen Bereich. Des Weiteren muss das Portal rasch dynamisch weiterentwickelt werden in Richtung: Vereinfachung; Abkürzung aller Prozesse wie Registrierung, Marktplatz-Anzeigenschaltung; Performanceoptimierung für Internet-Explorer etc. In der Pipeline sind zahlreiche Verbesserungen, die jedoch nur umsatzabhängig realisiert werden können.

Vision

Unter dem Motto: "Gemeinsam aktiv werden für Gesundheit" bietet Rehacafe im Health-Sektor eine breite, für konkrete gesundheitliche Problemlösungen einsetzbare Portal- und Kontakt-Basis an, und möchte damit eine feste Größe innerhalb der Social Networks in Deutschland werden. Die Portalstruktur orientiert sich an der 'Abbildung' eines Genesungsprozesses angefangen bei der Beratung bzw. dem Facharztbesuch über den Klinikaufenthalt bis zur Nachbearbeitung in der Selbsthilfegruppe und ggf. der Beschaffung optimaler Heil- und Hilfsmittel. Rehacafé bietet für Patienten und Gesundheitsinteressierte sowie für Selbsthilfegruppen und Bewerber alle wesentlichen Services kostenlos an. Als Weiterentwicklung sind in Vorbereitung: (a) zielführende Kooperationen mit wichtigen Organisationen des Gesundheitswesens und Gesundheitszentren, (b) Schwerpunktthemen häufiger Erkrankungen (Adipositas, Rheuma etc.) und der (c) Aufbau einer [B-2-B - Plattform](http://www.rehacafe.biz) (www.rehacafe.biz).

Einnahmemodell

Das Portal ist zu 100% eigenkapitalfinanziert. Das Einnahmenmodell basiert auf den sog. Premium-Services: Für die nicht-zahlenden Business-Teilnehmer des Portals (Kliniken, Gesundheitszentren, Kurorte, Dienstleister/ Lieferanten, Krankenkassen etc.) sind die Kontakt-, Marktplatz- und Präsentationsfunktionalitäten stark eingeschränkt (Stichwort: 'Kennenlern-Angebot'). Erst durch Buchung von Premium-Service-Jahres-Abos werden diese (umsatzbringenden) Funktionen für die Business-Teilnehmer freigeschaltet. Die Premium-Services sind eine Weiterentwicklung der bereits funktionierenden Jahresabos auf Kurkliniken.de.