

FLEXIBEL ARBEITEN DIE HOMEOFFICE-REGELUNGEN IM ÜBERBLICK

» Jetzt informieren!



Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie - Kärnten

UBIT-Fachgruppenmitglied als Gründerin des Jahres ausgezeichnet

Kyra Borchhardt gewann mit ihrer Panakaia GmbH den "Unternehmerinnen Award 2021" in der Kategorie "Start-Up & Gründung". Die Jungunternehmerin entwickelte eine Plattform für digitale Arztbesuche.

165 Bewerberinnen in fünf Kategorien ritterten in Wien um den "Unternehmerinnen Award 2021". Die Konkurrenz war speziell in der Kategorie "Start-Up & Gründung" groß. Umso größer war die Freude, als Kyra Borchhardt die Trophäe in dieser Kategorie überreicht wurde: "Damit habe ich wirklich nicht gerechnet. Ich habe mich schon über die Nominierung sehr gefreut."

Die unternehmerische Erfolgsgeschichte von Kyra Borchhardt beginnt im Jahr 2019. "Ich war unzufrieden mit dem bestehenden System", erzählt die Dozentin für Innere Medizin mit Zusatzfach Nierenheilkunde. Zu starr, zu unflexibel: Die Kärntner Jungunternehmerin entwickelte ihre Geschäftsidee aus dem Gedanken, niedergelassenen Ärzten mehr Kommunikationsmöglichkeiten mit ihren Patienten zu bieten. Sie wollte einen neuen Weg gehen und entwickelte eine digitale Plattform mit Video-Konsultationen als Herzstück. Speziell in den Monaten des Lockdowns, in denen auch Arztbesuche nur mehr eingeschränkt möglich waren, wurde dieses Modell stark nachgefragt.

Trotzdem war der Start herausfordernd für Borchhardt: Nachdem sie in den ersten Monaten mit der Entwicklung der Plattform beschäftigt war, erfolgte im April 2020 die Unternehmensgründung der Panakaia GmbH mit Sitz in Klagenfurt. Mitten im Lockdown galt es nun, potenzielle Kunden anzusprechen und die Plattform mit Leben zu befüllen. Gleichzeitig stieg auch die Bereitschaft bei Ärztinnen und Ärzten für digitale Lösungen: "Die Krise hat dieses Thema definitiv vorangetrieben. Viele Menschen, die hier vorher eine Barriere empfunden haben, konnten diese überwinden. Auch unter Ärzten ist die Bereitschaft für digitale Lösungen gestiegen. Fortbildungen und Kongresse wurden komplett auf digital umgestellt – und auch Patientengespräche wurden mal schnell über WhatsApp oder Zoom geführt."

Hier kommt die Plattform "Doc2Talk" von Kyra Borchhardt ins Spiel: Sie wurde entwickelt, um schnelle, unkomplizierte Online-Gespräche zwischen Ärzten und Patienten zu organisieren. Dies wurde in der Anfangsphase vor allem zur Betreuung von Menschen, die an Covid-19 erkrankt waren, genutzt: "Es handelte sich dabei um Patienten, die zuhause im Bett lagen und nicht persönlich in eine Ordination kommen konnten. Neun von zehn Patienten, denen diese Möglichkeit angeboten wurde, nutzten sie auch", berichtet die Ärztin und Jungunternehmerin. Dabei habe sich gezeigt, dass das persönliche Gespräch mit dem Arzt auch in der Online-Variante als motivierend empfunden wurde: "Vertrauensvolle Gespräche sind über Video sehr wohl möglich. Und das ist genau das, was die Menschen suchen – ein vertrauensvolles Gespräch, bei dem sie unaufgeregt und ohne Zeitdruck Fragen stellen können und Antworten bekommen. Das Ganze bequem von zuhause aus oder auch, wenn man unterwegs ist."

Große Ziele für die Zukunft

Die Plattform unterscheidet sich von der Konkurrenz, indem kein Callcenter, sondern der direkte Kontakt zu Ärzten geboten wird, erklärt Borchhardt:

M"an bucht bei Ärztinnen und Ärzten, die auch persönlich zur Verfügung stehen. Jeder kann mit seinem Problem auf die Plattform gehen und einen Arzt suchen. Entweder sucht man jemand Bestimmten – oder es gibt unterschiedliche Auswahlkriterien nach geographischen Regionen, Fachgebiet und Verfügbarkeit. Nach der Buchung eines Termins kommt die Bestätigung, dann noch eine Erinnerung 24 Stunden vor dem Termin und der Link wird 15 Minuten zuvor zugeschickt. Wenn es soweit ist, wird der Termin angeklickt und man befindet sich mit dem Arzt im virtuellen Behandlungsraum." Nicht jeder Arztbesuch könne digitalisiert werden, aber viele Aufklärungs- und Beratungsgespräche seien auch digital möglich. Speziell chronisch Kranke könnten so besser serviert werden: Lange Wartezeiten, viele Telefonanrufe und unnötige Ordinationsbesuche können so vermieden werden.

In Zukunft hat die Jungunternehmerin noch einiges vor: Aktuell wird die Plattform bereits von einer Reihe von Ärzten genutzt, "und ich hoffe, die Bekanntheit von Doc2Talk wird durch diesen Award noch weiter steigen", so Borchhardt. Zur Zielgruppe zählen Ärztinnen und Ärzte im niedergelassenen Bereich, angeboten werden auch Lösungen für Spezialambulanzen in Krankenhäusern oder Primärversorgungszentren. In den kommenden Jahren wolle man zunächst die DACH-Region (Österreich, Deutschland und die Schweiz) erobern, und im Anschluss international tätig werden.