

Standorte (rechtlich selbstständig)

Berlin · Bremen · Essen · Frankfurt/Main · Graz
Hamburg · Hannover · Krefeld · Köln · Luzern
Magdeburg · Memmingen · München · Nürnberg
Osnabrück · Rottweil · Salzburg · Schwerin · St. Pölten
Stuttgart · Weimar · Wien · Würzburg · Zürich

Beteiligungsangebot

Softwareprodukt fürs Gesundheitswesen

- in strategischer Partnerschaft mit führendem Schweizer
SAAS Anbieter von cloudbasierten ERP Lösungen -



Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf

Seite 1

Josef Andre (rechtl. selbst.)
HR-Nr.: CH-100.1.803.769-9 · Inh.: Josef Andre
Steuernummer: UID-Nr. CHE - 378 . 565 . 241
Bank: IBAN CH90 0077 8205 3570 1200 1

Winkelriedstrasse 45 · 6003 Luzern
Telefon +41 41 530 49 43
Mobil +41 76 346 15 13
luzern@kern-unternehmensnachfolge.com



Unternehmens-Beteiligungsangebot

Projekt-Nr.: ja002046

Standort: Schweiz

Inhalt: **Softwareprodukt: "DIGI-VITAL"** (Synonym)
→ Das Produkt ist eine ausgereifte, moderne Web-Applikation zur Krankenkassen-Tarifabrechnung.
→ Die App integriert sich in die cloudbasierte (SAAS) Lösung eines führenden Schweizer ERP-Anbieters.
→ Die App ist bislang einzigartig auf dem Markt (belegt durch offizielle Marktstudie).

Einsatz:

- als digitale Tarif-Abrechnungslösung für Praxen und Therapeuten mit den Krankenversicherungen.
- Für die online-Terminbuchung und Patientenplanung

Zum Produkt "DIGI-VITAL":

Die Web-Applikation läuft auf jedem Computer und allen mobilen Geräten wie Smartphones, Tablets und Laptops und unter allen Betriebssystemen.

"DIGI-VITAL" ist mobil, man kann von mehreren Geräten aus zugreifen und zusätzlich sind Kalender und Kundendaten jederzeit griffbereit.

Das Erfassen von Abrechnungen durch die Integration ins ERP System clever gelöst und genau auf die alltäglichen Praxisverläufe abgestimmt. Die Lösung wurde maximal praxisorientiert in Zusammenarbeit mit Gesundheitsfachleuten und Therapeuten entwickelt und an die zeitgemässen Bedürfnisse angepasst.

Ausgangslage:

Die Digitalisierung trifft aktuell auf ein unvorbereitetes Gesundheitswesen in der Schweiz. Versicherungen, Therapeuten oder Praxen sind damit überfordert. Bislang erfolgt die Abrechnung von Leistungen an Patienten oftmals über handschriftliche Zettel oder über Telefon-Hotlines.

Versicherer müssen sich zudem nicht nur bei der Abrechnung deutlich digitaler aufstellen, sondern sind dazu noch verpflichtet, eine effizientere und vor allem transparentere Kostenkontrolle bei den erbrachten Leistungen einzufordern.

Eine Studie, welche von den Entwicklern von "DIGI-VITAL" beauftragt wurde, bestätigt, dass moderne und vor allem automatisierte Abläufe zwischen den Praxen/Therapeuten und den Krankenversicherungen eine notwendige Basis für die immer komplexer werdenden Prozesse und Richtlinien darstellt. Erste Anzeichen in diese Richtung sind am Markt sichtbar, indem Abrechnungstarife nach staatlichen Vorgängen digitalisiert werden müssen.

"DIGI-VITAL" trifft damit den Nerv der Zeit und bietet eine absolut notwendige und innovative Lösung. Als moderne und integrierte Tarif-Abrechnungslösung für Praxen und Therapeuten vereinfacht sie aufwendige Praxisabläufe und bietet Freiraum um mehr

Patienten effektiver behandeln zu können. Aufgrund der intern gewährleisteten Optimierung kann eine bessere Wirtschaftlichkeit erzielt werden. Zudem wird das dringende Digitalisierungsvorhaben der Krankenkassenanbieter mit diesem innovativen Prozess bestmöglich erfüllt.

Ziel von "DIGI-VITAL" – nächste Schritte:

Das Produkt "DIGI-VITAL" steht nun in den Startlöchern zur breit angelegten erfolgreichen Markteinführung. Gleichzeitig ist eine rasche Skalierung und Angebotserweiterung vorgesehen, um innert kurzer Frist die Positionierung als Full-Service Provider für die Abrechnung aller Tarife für die Therapeuten und Praxen zu erreichen.

- Ab 2021 erfolgt grosser Schub bei Awareness und Nutzerzahlen.
- Übernahme von 30-40 Bestandskunden aus alter Tariflösung des ERP-Partner.
- Marketing/Promotion durch den strategischen ERP-Partner mit 30'000 Kunden
- Roll-out auf weitere Kassen-Tarife und Gesundheitsbereiche zur Marktpenetration aller in Frage kommenden Zielkunden.

Über die Entwickler und Eigentümer von "DIGI-VITAL":

Erfolgreiche 7-köpfige Software-Boutique, seit 2006, Aktiengesellschaft mit Sitz in der Zentralschweiz und near-shoring Partner in Armenien. Spezialisiert auf die Erbringung von Informatik-Dienstleistungen, Software-Entwicklung und Software-Supports, Soft- und Hardwareverkauf und sonstige damit zusammenhängende Dienstleistungen.

Daneben werden auch Eigenprodukte entwickelt, die skalierbar eingesetzt werden können. Die Kundenstruktur ist breit diversifiziert, überwiegend im Industrie- und Dienstleistungsumfeld.

Mit-Inhaber im Unternehmen ist eine der führenden Wirtschaftsprüfungs-, Treuhand- und Beratungsgesellschaften der Schweiz, was für die Qualität und Wertigkeit des Unternehmens spricht.

Über den strategischen Partner - führender Schweizer SAAS ERP-Anbieter:

- Marktführer cloudbasierter ERP- und Market Place Software für KMU.
- Seit 5 Jahren auf dem Markt, heute in über 30'000 Unternehmen im Einsatz.
- Unterstützt das Produkt "DIGI-VITAL" als offizieller Partner im Marketing und in der Integration bei seinen Kunden für eine rasche Marktdurchdringung.
- Hat das Entwicklerunternehmen von "DIGI-VITAL" als perfekten Schnittstellen-Partner erkannt und proaktiv die Zusammenarbeit gesucht. Macht sich für einen raschen Produkt- und Marktausbau von "DIGI-VITAL" stark und unterstützt die Aktivitäten nach Kräften.
- Nimmt eine eigene Tarif-Abrechnungs-App Ende 2020 ausser Betrieb.
- Überführt 30-40 Bestandskunden nach der Serviceabschaltung direkt an "DIGI-VITAL" und vermarktet künftig dafür exklusiv nur mehr "DIGI-VITAL".

Kunden: Seit dem Start Ende 2018 wurden über 700 aktive Nutzeraccounts registriert.

Die Lösung fokussiert auf 5'400 Physiotherapeuten, 7'000 Masseur, 805 Orthopäden und über 2'000 andere Berufsgattungen in der Schweiz, welche bereits durch die durchgeführte Marktstudie eine hohe Nachfrage nach einem solchem Produkt besitzen.

Umsatz: Ein mittelfristiger Jahresumsatz von 450'000 CHF ist, nach Ableitung der Marktstudie, daraus zu erwarten.

Ertrag: Der angestrebte Ertrag liegt bei einer errechneten Produkt-Gewinnmarge von 50%.

Status Quo: Aktuell existiert das Produkt für die Abbildung des Tarifs 590 (Masseur) wo über ein Online-Portal Termine direkt mit angemeldeten Masseuren und Praxen vereinbart werden können und automatisch gegen die Krankenversicherungen abgerechnet werden. Weitere Tarife-Anwendungen sind in Entwicklung.

Der ERP-Partner räumt eine tarifspezifische Exklusivität für "DIGI-VITAL" ein und promotet künftig das Produkt bei den Zielkunden. "DIGI-VITAL" erhält zudem barrierefreien Zugang zu deren Bestandskunden und Neu-Kunden.

Investitionsvolumen: Eine Beteiligung ist im Umfang von 20 – 40% möglich.
Der Kapitalbedarf beträgt in Summe 750'000.- CHF / bspw. bei einer 40% Beteiligung somit 300'000.- CHF

Die Kapitalverwendung ist vorgesehen für:

- den Ausbau der Lösung in Richtung Finanzbuchhaltung und Verrechnung für die grössten Berufsgattungen (Physiotherapie, Masseur, Orthopädie)
- Marketing, um die Zielgruppe ordnungsgemäss zu adressieren und mittels gezielter Ansprache zu den ermittelten Umsatzgrössen zu entwickeln
- Entwicklung/Abbildung weiterer Tarif-Lösungen

Das Angebot richtet sich an visionäre Investoren, die den Digitalisierungssprung im Schweizer Gesundheitswesen sowohl unterstützen wie auch daran profitieren wollen. Bei den Beteiligungsmöglichkeiten sind verschiedene Szenarien vorstellbar, von stiller Beteiligung bis hin zu operativ tätiger Beteiligung entweder in der Entwicklung, Vertrieb, Marketing, sofern dies gewünscht ist.

Kontakt: Herr Josef Andre / KERN - Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher.
Standort Luzern (rechtlich selbstständig)
Email: luzern@kern-unternehmensnachfolge.com
Telefon: +41 41 530 49 43 Mobil: +41 76 346 15 13

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.