

Thema: Instahelp

Autor: k.A.



Redaktion_Ingo Till Fotografie_Fried: privat,
Frech: Gerry Frank, Haas: Hermann Wakolbinger
Illustration_Alexandra Auböck

VON DER KASSE ZUR COUCH

Drei völlig unterschiedliche Probleme, **drei digitale Lösungen mit Potential** – wir haben mit den Köpfen dahinter über ihre vielversprechenden Projekte gesprochen.

Flink und sicher einkaufen

Für kleine Onlineshops ist es besonders schwierig, Neukunden zu gewinnen, da viele User bei der Accounterstellung zögern. Mit Swiftlox will Gründer Alexander Fried hier mehr Komfort bieten.

Onlineshopping ist komfortabel. Aber ein Problem kennen viele: Unzählige Accounts und Passwörter, da die Kreditkarte hinterlegt, dort die Bankdaten – und immer wieder die Frage an sich selbst: „Ist alles in Sicherheit?“ Da kommt es schon mal vor, dass sogar auf einen günstigeren Preis oder ein Willkommensgeschenk verzichtet wird. Stattdessen kauft man lieber beim großen, gewohnten Händler und spart sich die Prozedur. 35 Prozent der kaufbereiten Kunden beliebiger Onlineshops springen laut IT-Unternehmer Alexander Fried an dieser letzten Hürde ab – der volle Einkaufswagen wird quasi an der Kassa stehengelassen. Besonders bitter ist es für kleine Shops. Fried hat sich mit seinem Start-up Swiftlox eine Lösung überlegt. Eine Smartphone-App speichert alle einkaufsrelevanten Daten. Bei teilnehmenden Shops kann dann ganz ohne das übliche Prozedere eingekauft werden. Sprich, selbst Neukunden brauchen kein einziges Fenster auszufüllen, keine persönlichen Daten, kein Username, kein Passwort.

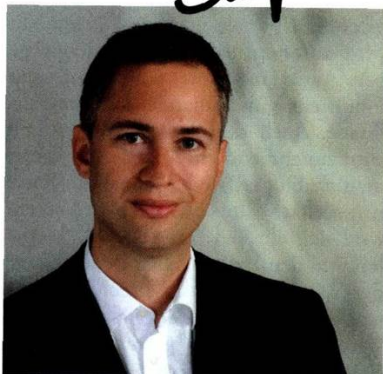
Minimaler Aufwand, maximale Sicherheit

Damit alles so sicher wie möglich und gleichzeitig einfach ist, arbeitet im Hintergrund modernste Technologie, ein so-

genanntes Echtzeit-Framework-System, ohne TAN oder dergleichen: „Zurzeit findet man sowas nur bei den Großen wie Google oder Netflix“, erklärt Fried. Helfen will man damit allerdings den Kleinen. Sie seien besonders auf Erstkäufer angewiesen, da die große Kundenbasis zumindest anfangs noch fehle. Der Swiftlox-Gründer hofft, mit dieser Möglichkeit potentielle Kunden am Absprung in letzter Sekunde zu hindern, indem ihnen ein möglichst einfacher und müheloser Check-out geboten wird.

„Wir wollen Registrierung und Passwort nicht komplett ersetzen, sondern nur eine weitere Möglichkeit aufzeigen“, sagt Fried. Vergleichbar sei die neue Log-in-Variante zumindest beim Einstieg etwa mit der häufig verfügbaren „Anmelden mit Facebook“-Option, bei der sich der Kunde ebenso die Auswahl eines neuen Usernamens und Passworts erspart, „aber im Gegensatz zu Facebook mit geschützter Privatsphäre“, wie Fried betont. Der zusätzliche Button „Anmelden mit Swiftlox“ erscheint bei teilnehmenden Shops. „Das Ganze unterscheidet sich ab dem Zeitpunkt, wenn ich den Button drücke, und läuft dann sehr modern und neu ab“, so der Gründer. Die Authentifizierung beim jeweiligen Shop erfolgt innerhalb von Sekunden mittels Smartphone-Kamera und QR-Code. Anfang 2018 hat Fried mit der Entwicklung von Swiftlox begonnen. Heuer könnte nun das entscheidende Jahr werden: „Die App ist fast fertig“, sagt Fried, „die ersten Shops integrieren Swiftlox derzeit – interessierte Web-shopbetreiber sind jederzeit willkommen!“

Swiftlox



”

35 Prozent der Onlineshopkunden springen wegen der letzten Formalitäten ab!

Alexander Fried
Geschäftsführer, Swiftlox

Thema: Instahelp

Autor: k.A.



Auf der virtuellen Couch

Das Grazer Start-up „Instahelp“ bietet psychologische Beratung online – ein neuer Zugang zu einem Thema, das in unseren Breiten immer noch mit Tabuisierung zu kämpfen hat.

„Unser Ansatz ermöglicht den Ratsuchenden nicht nur einen einfachen und niederschweligen Zugang zu professioneller Beratung, sondern trägt auch zur Enttabuisierung der Thematik bei“, ist Geschäftsführerin Bernadette Frech überzeugt. Nach etwa zwei Minuten bekommen psychisch Geplagte eine Rückmeldung auf ihre Anfrage bei Instahelp. Im Anschluss an diesen Erstkontakt wird der passende aus derzeit 45 Psychologen für den Hilfesuchenden ausgewählt. Innerhalb von 24 Stunden soll es dann zu einem fundierten psychologischen Beratungsgespräch kommen – und zwar schriftlich oder per Sprach- oder Videoanruf. Mehr als 20.000 Endkunden und rund 22.000 Mitarbeiter aus Unternehmen haben das Angebot bereits genutzt. „Wir sehen uns auch als digitalen Baustein in betrieblichen Gesundheitsmanagementprogrammen“, erklärt Frech. Beratungsthemen seien etwa Stress, Partnerschaft, Familie, Selbstwert, depressive Verstimmungen oder Ängste. Im derzeit gängigsten Preismodell kostet ein 40-Minuten-Gespräch mit einem ausgebildeten Psychologen 49 Euro. Mehr als 600.000 Euro Umsatz konnte Instahelp in Österreich, Deutschland und der Schweiz bisher generieren. In der aktuellsten Staffel der bekannten TV-Sendung „2 Minuten 2 Millionen“ schaffte es Frech, den Runtastic-Gründer Florian Gschwandtnr als Investor zu gewinnen. „Mit Runtastic habe ich sehr viel Erfahrung im Bereich Gesundheit und Fitness gesammelt und erkannt, dass mentale Gesundheit wohl der nächste große Bereich werden wird“, so Gschwandtnr.

”

Mentale und psychische Gesundheit ist bei uns immer noch ein Tabuthema.

Bernadette Frech
Geschäftsführerin,
Insta Communications

”

Hitguard ist ein Tool, das unterstützt und Dinge vorschlägt – die Entscheidungen trifft der Experte selbst.

Christina Haas
Geschäftsführerin, Togethersecure

Gemeinsam sicher

Die Software „Hitguard“ des Welser Start-ups Togethersecure macht genau das, was ihr Name suggeriert: Sie schützt Unternehmen vor „Schlägen“, die durch unzureichende Planung und Organisation wie aus dem Nichts kommen können.

Die Software „wacht“ über die Einhaltung von Vorschriften und Normen und hilft so, Vorgaben zu erfüllen und Prozesse zu optimieren, Risiken und Fehler aufzuzeigen. „Die Besonderheit unserer Lösung liegt in der Workflowunterstützung. Sie fördert die optimierte Zusammenarbeit aller Beteiligten inner- und außerhalb ihres Unternehmens“, erklärt

Geschäftsführerin Christina Haas. Gemeinsam mit ihrem Ehepartner Manuel Haas hat sie Togethersecure 2017 gegründet. Er als Softwareentwickler und sie als Spezialistin für die angesprochenen Themen, die im Fachjargon unter „Governance, Risk & Compliance-Management“ zusammengefasst werden. Beim Thema Unternehmensgründung hat der Business-Inkubator tech2b den Haas unter die Arme gegriffen: „Das hat uns sehr viel gebracht“, so Christina Haas. Heute beschäftigt Togethersecure zwei Mitarbeiter. Die Zeichen stehen weiterhin auf Wachstum. „Unsere Software hat jetzt einen runden Status und wird gut am Markt angenommen“, so Haas, „wir sind auf dem aufsteigenden Ast.“