

Medien- & VIP-Roundtable

Zürich Technopark, 12. Februar 2009

Inhalt

- **Redalpine**
Warum braucht es noch ein Soziales Netzwerk?
- **Quevita**
Dein Cockpit im Internet für ein gutes langes Leben – Blick hinter Kulisse
- **fit im job**
Everbest Expedition – Bewusstmachung und Ansporn
- Fragen & Antworten

Soziale Netzwerke

- Es gibt Soziale Netzwerke für Privatratsch, Bildchen und Flirten (Facebook & Co.)
- Es gibt Soziale Netzwerke für Business Kontakte (XING & Co.)
- Was ist sonst noch wichtig im Leben?
Ein gutes langes Leben (Health-style)

Problem

- Fürs Auto betreiben wir präventiv Unterhalt (Service, Ölkontrolle)
- An Maschinen betreiben wir präventiv Unterhalt (Wartung, Schmierer)
- Nur den eigenen Körper belieben wir erst zu pflegen, **wenn er bereits kaputt ist**

Schaden

- Um bis zu 14 Jahre verfrühter Tod und zuvor **verminderte Lebensqualität**
- Fettleibigkeit, Diabetes, Gelenkprobleme, Herzkreislauf-Kollaps, Krebs, Alzheimer
- Umweltprobleme (Mehrverkehr, 80-kg-Schnitt im Lift und Flugzeug wankt)
- -zig Milliarden CHF (öffentlich und privat)

Personalisierung

- Der Unterschied zwischen Mensch und VW Golf ist der, dass der Mensch von Mensch zu Mensch sehr verschieden ist
- Ausserdem braucht jeder gesunde Mensch Impulse von anderen Menschen
- Lösung heisst Personalisierung: Mentee trifft **matchenden Mentor oder Marktpartner**

Volksbewegung

- Lässt sich eine **Volksbewegung privat initiieren?**
- Warum nicht? «LLL» nach Sapporo, Aerobic-Welle nach Jane-Fonda-Video, Nordic Walking Boom
- 57% der Deutschen nutzen das Internet für gesundheitsbezogene Recherchen, 2005 waren es erst 44%. Jeder Dritte – 2005 erst jeder Vierte – kommunizierte mindestens 12x mit Gleichgesinnten oder Gesundheitsanbietern (Studie eHealth Trends 2007)

Investoren

- **Redalpine Venture Partners**
 - europäischer Frühphasen-Venturefonds
 - 9 Portfoliofirmen (ICT, Lifescience)
- **ZKB Start-up Fonds**
- **Privatinvestoren**
 - Ettore Weilenmann (CEO)
 - Christian Jost (Gründer)
 - Giacomo Rusconi (Gründer Medialine)
 - Peter Schüpbach (Swiss Angel des Jahres 2005)
 - Weitere Angel

Monetarisierung

- Listing- und Transaktionsgebühren von **Marktplatz**-Partnern
- Mitglied oder Corporate Health kauft **Quevitaler** («Währungsgewinn» wie Reka, 2nd Life, Exsila)
- **Targeted Advertising** und Sponsoring
- **Premium Mitgliedschaft** (später)

Themen

Warum gerade Check-up, Bewegung, Ernährung, Entspannung als Thema für ein gesundes Social Network?

- Check-up als **Start zur Veränderung**
- Bewegung, Ernährung, Entspannung entscheiden als Ganzes über bis zu **14 Jahre länger gut leben** – oder eben nicht

Gute Vorsätze

Warum scheitern gute Vorsätze so oft, so schnell?

- Die **Selbstdisziplin** nimmt ab (in der Freizeit wirken viele andere Reize)
- Die **Initialmotivation** genügt nicht
- Die **Veränderungsenergie** reicht nicht
- Einige verdrängen das Problem

Quevita Support

Quevita unterstützt die Umsetzung der guten individuellen Vorsätze durch:

- **Check-ups** (neutral, niederschwellig)
- **Initialmotivation** (bewusst machen, erkennen)
- **Veränderungsenergie** (Coaching, Event, Marktplatz)
- **Stabilisierung** (Mentoring-Support aus Netzwerk)

Genuss

Warum setzt Quevita auf Genuss und Lust statt auf Disziplin und Strenge?

- Nachhaltigkeit
- Verhaltenspsychologie
- Zeitgeist
- Lehre was du selbst lebst (Glaubwürdigkeit)

Vorbilder

Wurde Quevita durch Vorbilder inspiriert?

- **Negativ-Vorbilder** (Krankheits-Netzwerke, zu eng fokussierte Dienste, zu wenig neutrale Plattformen)
- **Selbsthilfe-Bewegung** der Bevölkerung in der Krise (Besatzung, Kommunismus)
- **Personen** (Bernhard Russi, Dieter Meier, Angelina Jolie)

Neutral auf Mass

Warum sind neutrale Vermittler sowie Methoden und neutrale Helfer nach Mass wichtiger als Patentrezepte?

- Wir sind verschieden und nicht Statistik
- Medien sind neutral, aber nicht auf Mass
- Anbieter beraten auf Mass, aber nicht neutral
- Quevita **vereinigt die Vorteile beider**

Vielen Dank

nicolas.berg@redalpine.com

