



Doctolib zieht um: 5 Fragen zu den ersten 5 Monaten

Berlin, 14.09.2016 – Knapp 5 Monate ist das eHealth Start-up Doctolib nun auf dem deutschen Markt tätig - seitdem hat sich einiges getan: Mehr und mehr Kunden nutzen den Terminservice, das Team ist auf über 10 Mitarbeiter angewachsen und zieht heute vom Co-Working Space in ein eigenes Berliner Office. Aus diesem Anlass stellt sich Geschäftsführer und Mitgründer Simon Krüger 5 Fragen zur bisherigen Entwicklung des Start-ups.

1) Wer bist du? Was macht dein Unternehmen?

"Ich bin Simon Krüger und habe die Deutschland-Dependance von Doctolib mitgegründet, dem neuen Terminservice für Ärzte und Patienten. Meine berufliche Laufbahn begann – familiär bedingt – im Bereich Bürodiesign. Nachdem ich im Vertrieb für große Designmarken wie Vitra und USM Haller gearbeitet habe, wollte ich mich mit einer eigenen Unternehmensgründung selbst verwirklichen: Zusammen mit Freunden startete ich eSupply und Vade, beides Start-ups im Büro- und Immobiliensektor. Über diverse Verknüpfungen innerhalb der Start-up Branche kam dann Doctolib im Zuge ihrer Expansion nach Deutschland auf mich zu. In Frankreich nutzen schon 11.000 Ärzte, 400 Gesundheitseinrichtungen und vier Millionen Patienten den Service. Und für Deutschland sehe ich ähnliches Potenzial. Für Ärzte ist es in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung wichtig, am Puls der Zeit zu bleiben und ihren Kunden moderne Services zu bieten – genau dazu zählt die Möglichkeit, Termine online zu buchen. Sie selbst profitieren von einem effizienteren Praxismanagement, können ihren Terminkalender einfacher koordinieren und erhalten so mehr Zeit für die Patienten. Diese wiederum können rund um die Uhr einen Arzttermin vereinbaren und ersparen sich so lange Wartezeiten und Telefonate."

2) Es ist erst knapp 5 Monate her, dass ihr in Deutschland gestartet seid. Wie hat alles angefangen und was ist seither passiert?

"Wir haben mit einem kleinen Team von drei Leuten in der Bürogemeinschaft Mindspace in Berlin Friedrichstraße angefangen. Für uns war dieses Set-up perfekt – wir hatten volle Flexibilität mit unseren Büroräumen und konnten problemlos weitere Flächen dazu mieten. Außerdem konnten wir in der Community vor Ort erste Kontakte knüpfen und profitierten vom Rundum-Service aus Kaffeebar, Konferenzräumen und kreativer Atmosphäre. Heute hat unser Deutschland-Team bereits mehr als 10 Mitarbeiter. Oberstes Ziel war es, Ärzte in Berlin von Doctolib zu überzeugen und auf die Plattform zu bringen. Außerdem wollten wir so viel wie möglich über die Bedürfnisse deutscher Ärzte und Patienten lernen. Das Gesundheitssystem ist von Land zu Land – sogar je nach Bundesland – verschieden. Daher ist es für Doctolib auch absolut notwendig, lokale Niederlassungen aufzubauen und den Terminservice auf alle erdenklichen unterschiedlichen Anforderungen anzupassen. Mit dem ersten positiven Feedback von Ärzten haben wir unser Produkt weiter verbessert und noch stärker auf den deutschen Markt angepasst; jetzt sind wir bereit, den Service auch auf andere Regionen auszuweiten."

3) Der Service ist ja eigentlich nicht neu, in Deutschland gibt es bereits andere Anbieter auf dem Markt. Wie unterscheidet sich Doctolib?

"Doctolib hat einen komplett anderen Ansatz: Wir haben lokale Teams – in Frankreich können zum Beispiel 85 Prozent aller Ärzte von einem unserer Mitarbeiter persönlich erreicht werden. Dieses Konzept planen wir auch für Deutschland. Für uns ist das ein großes Investment, ermöglicht es aber, sehr eng mit den Ärzten zusammenzuarbeiten und vor Ort das Change Management im Praxisalltag zu begleiten. Doctolib investiert mehr in Mitarbeiter als in Marketing. Der Service selbst unterscheidet sich von vielen

anderen Anbietern darin, dass wir einen eigenen hochleistungsfähigen Kalender für Ärzte anbieten und so eine echte Verknüpfung zwischen Onlinebuchungsplattform und Praxisorganisation ermöglichen. Ärzte erhalten keine Email mit einer Terminanfrage, stattdessen wird der online gebuchte Termin direkt und in Echtzeit in den Kalender übernommen. Rückbestätigungen seitens des Praxisteams und Doppelbuchungen entfallen, da online nur solche Termine buchbar sind, die tatsächlich frei verfügbar sind. Darüber hinaus profitieren die Kunden in Deutschland von der umfassenden Expertise, die Doctolib in Frankreich bereits erworben hat. Diese Erfahrung können wir dank der hohen Flexibilität der Software mit den deutschland- und branchenspezifischen Anforderungen kombinieren und so das bestmögliche Produkt anbieten."

4) Was sind die größten Herausforderungen für Doctolib im deutschen Markt?

"Prinzipiell haben wir in Deutschland dieselben Herausforderungen wie in Frankreich. Eine ist es, mit den Ärzten schnell selbst zu sprechen. Sie haben wenig Zeit und wollen sich – zu Recht – in erster Linie auf ihre Patienten konzentrieren. Wenn wir jedoch die Chance bekommen, ihnen Doctolib persönlich vorzustellen, sind sie ruckzuck überzeugt: Sie realisieren, dass Online-Terminbuchungen für sie das richtige Werkzeug sind, um effizienter zu arbeiten, mehr Zeit für ihre Patienten zu haben und den Patienten einen innovativen Service zu bieten. Um möglichst viele Ärzte zu erreichen sind wir auf der Suche nach den richtigen Leuten für unser wachsendes Team. Für unsere Expansion in Deutschland benötigen wir Mitarbeiter, die die entsprechende Expertise, aber auch den passenden Spirit für Doctolib mitbringen. Daher freuen wir uns immer über interessierte Bewerber!"

5) Was ist bei Doctolib Deutschland für die nächsten Monate geplant?

"Wir haben gerade unser erstes eigenes Büro bezogen. Damit sind wir bei Mindspace wohl eines der Start-ups, die dem Coworking-Space am schnellsten entwachsen sind. Vier Monate haben wir von diesem Sprungbrett profitiert, jetzt ist unsere neue Heimat in der Torstrasse in Berlin. Das neue Office bekräftigt, wie wichtig der deutsche Markt für Doctolib ist und dass wir unser Team weiter vergrößern möchten. Konkret ist geplant, hierzulande auf 100 Mitarbeiter bis Ende nächsten Jahres zu wachsen. Um zu gewährleisten, dass dieses Wachstum auch nachhaltig ist, werden wir die bereits in Frankreich sehr erfolgreichen Doctolib-Trainings auch in Deutschland durchführen: Neue Mitarbeiter erhalten umfassende Schulungen, um das Produkt im Detail kennenzulernen, aber auch um im Unternehmen und im Team richtig anzukommen. Außerdem planen wir in den nächsten Monaten die Expansion in weitere Städte, wie zum Beispiel München, Hamburg oder Köln. Langfristig möchten wir in allen größeren Städten in Deutschland vor Ort sein."



Beim Umzug packt auch Geschäftsführer Simon Krüger (links) mit an (Foto: Doctolib, [Download hier](#))



Noch ist nicht alles eingerichtet, der Stimmung tut das aber keinen Abbruch (Foto: Doctolib - [Download hier](#))



Umfassende Schulung der neuen Mitarbeiter im Doctolib-Training (Foto: Doctolib - [Download hier](#))



Über Doctolib

[Doctolib](#) erleichtert den Alltag von Arztpraxen und Gesundheitseinrichtungen. Das Kalender-Tool für Ärzte ist direkt mit einer Onlinebuchungsplattform für Patienten verbunden und vereinfacht dadurch die Terminplanung für Ärzte und Patienten gleichermaßen. Die Besonderheit: Die Buchungen finden rund um die Uhr in Echtzeit statt, wodurch Rückbestätigungen und Doppelbuchungen entfallen. Ärzte gewinnen wertvolle Zeit durch eine verbesserte Terminkoordination und erhalten Zugang zu neuen Patienten. Auf Doctolib finden Patienten einfach und schnell einen Arzt mit freien Kapazitäten und können den Termin direkt online buchen.

Doctolib wurde 2013 gegründet und hat sich innerhalb weniger Monate zum Marktführer bei der Online Arztterminbuchung in Frankreich etabliert: Bereits mehr als 11.000 Ärzte, 400 Gesundheitseinrichtungen und 4 Millionen Patienten nutzen den Service. Mit einem 23 Millionen Euro Investment von Accel Partners und weiteren namhaften Unternehmen startet Doctolib nun in Deutschland.

Weitere Informationen unter <https://www.doctolib.de/>.

Ansprechpartner Presse:

Schwartz Public Relations
Judith Zähringer / Julia Maria Kaiser
Tel: +49 89 211871-38 / -42
E-Mail: doctolib@schwartzpr.de
Web: www.schwartzpr.de

Ansprechpartner Doctolib:

Simon Krüger
Geschäftsführer
E-Mail: simon.krueger@doctolib.de
Web: www.doctolib.de