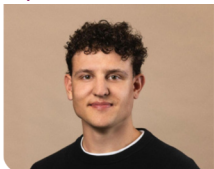


# Konzipierung und Validierung einer zweiseitigen Vermittlungsplattform

## Eine qualitative Fallstudie am Beispiel privater Kochdienstleistungen

Diplomand



Henry Steiner

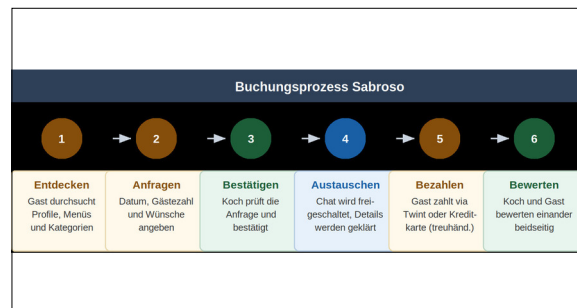
**Ausgangslage:** Im Rahmen des Moduls Industrieprojekt 5 Spin-Off an der OST entstand die Geschäftsidee "Sabroso", einer digitalen Vermittlungsplattform, die Hobbyköche mit Privatkunden im Raum Zürich verbindet. Bislang lag keine wissenschaftlich fundierte Analyse vor, welche Erfolgsfaktoren, Anreizstrukturen und Vertrauensmechanismen für den Aufbau einer solchen Plattform entscheidend sind. Ziel der Arbeit war es, das Plattformkonzept systematisch zu konzipieren und im Rahmen einer qualitativen Fallstudie empirisch zu untersuchen. Der Schwerpunkt lag auf der wissenschaftlichen Ausarbeitung des Geschäftsmodells sowie der Analyse relevanter Markt- und Akzeptanzfaktoren.

**Vorgehen:** Die Arbeit stützt sich auf drei methodischen Säulen. Zunächst wurden theoretische Grundlagen der Plattformökonomie erarbeitet, insbesondere zu Netzwerkeffekten, Vertrauensmechanismen und Preisgestaltung auf mehrseitigen Märkten. Anschliessend erfolgte eine systematische Analyse von vier bestehenden Plattformen im Bereich privater Kochdienstleistungen, inklusive eigener Buchungsanfragen und eines realen Testabends über eine Konkurrenzplattform. Ergänzend wurden fünf leitfadengestützte Interviews mit Stärköchen, Plattformgründern und einem IT-Experten durchgeführt und ausgewertet. Die Erkenntnisse wurden in einem iterativen Prozess zu einem konkreten Plattformkonzept verdichtet und durch einen interaktiven Prototyp in Figma visualisiert.

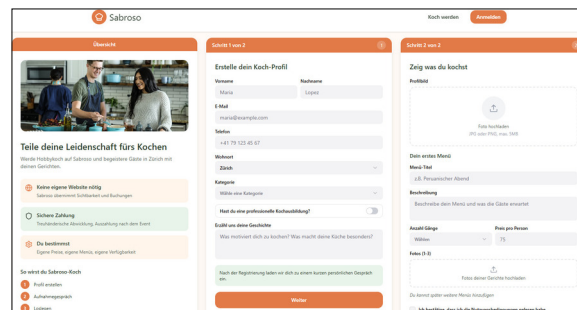
**Ergebnis:** Das Konzept positioniert "Sabroso" als Plattform, die den Hobbykoch ins Zentrum stellt, mit erlebnisorientierten Kategorien, einem Buchungsprozess mit beidseitiger Zusage,

treuhänderischer Zahlungsabwicklung und einem beidseitigen Bewertungssystem. Die Interviews liefern praxisnahe Einblicke in Provisionsakzeptanz, Qualitätssicherung und rechtliche Rahmenbedingungen und bestätigen die Relevanz der theoretisch erarbeiteten Plattformmechanismen. Gleichzeitig zeigt die Konkurrenzanalyse, dass bereits ähnliche Anbieter im Markt aktiv sind. Die Arbeit schliesst mit einer kritischen Reflexion und

### Buchungsprozess Sabroso Eigene Darstellung

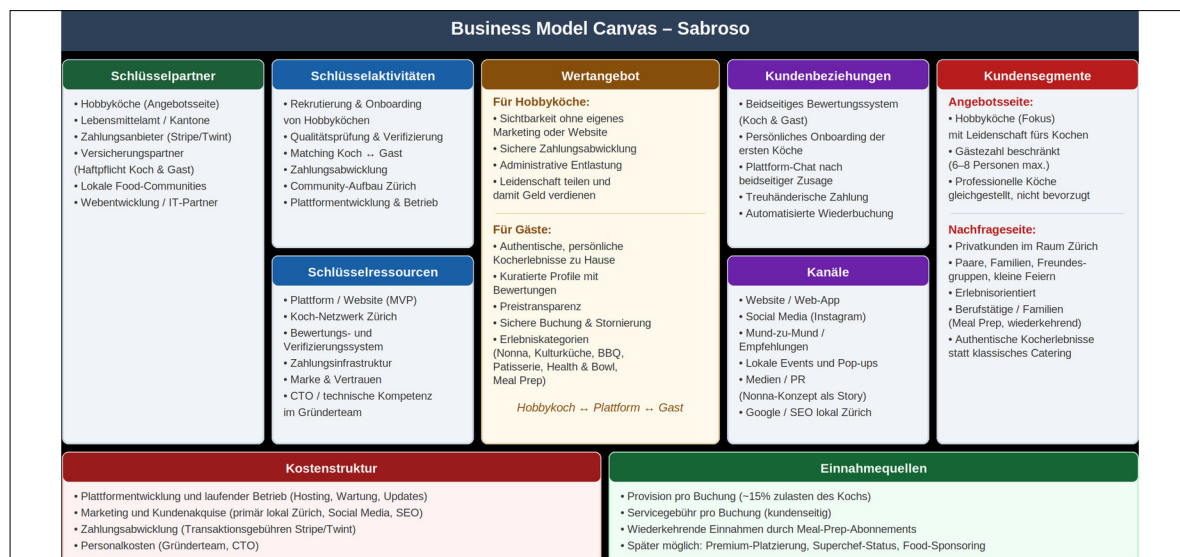


### Figma-Prototyp: Registrierungsflow für Hobbyköche auf Sabroso Eigene Darstellung



### Business Model Canvas von Sabroso

Eigene Darstellung in Anlehnung an Osterwalder & Pigneur



Referent  
Samuel Böhni

Korreferent  
Sebastian Müller,  
St. Gallen, SG

Themengebiet  
Entrepreneurship

