

Neue Geschäftsmodelle

Vernetzte Assistenten

Better@Home Service GmbH

- Gründung 2018 durch Arno Elmer und Balazs Szathmary
- Sitz in Berlin, zehn Beschäftigte
- Erste Finanzierungsrunde 2018, die nächste folgt Ende 2019
- Pilotprojekt in Halle/Saale
- Leistung: Be Home als Komplettlösung für altersgerechtes Wohnen mit digitalen Assistenzsystemen.

Daten & Fakten

Die demografische Entwicklung stellt die Pflegewirtschaft vor große Herausforderungen, bietet ihr aber gleichzeitig auch eine Menge **Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle**. Vor allem im Bereich der Vernetzung von digitalen Assistenzsystemen sowie der unterstützenden Dienstleistungen, die das Wohnen zu Hause ermöglichen, sieht unser Autor noch viel Potenzial.

„Der Bedarf wächst, Menschen gutes, selbstbestimmtes Wohnen zu ermöglichen. Die notwendigen Geschäftsmodelle sind da.“



Arno Elmer,
Better@Home Service GmbH

Der demografische Wandel stellt Deutschland vor große Herausforderungen. Der Anteil hochaltriger Menschen wird weiter zunehmen, Experten gehen mittelfristig von einer Verdoppelung aus. Doch auch Faktoren wie Vereinsamung im Alter, Urbanisierung, Fachkräftemangel sowie die Digitalisierung beeinflussen die soziokulturelle Entwicklung. Das führt zu massiven Veränderungen, die nicht nur für Pflegeunternehmen, sondern auch für die Immobilienwirtschaft signifikante Folgen haben. Gleichzeitig steigen die Kosten, vor allem durch eine zunehmende Multimorbidität oder eine immer längere Unterbringung von älteren Menschen in Pflegeheimen stark an. Betroffen hiervon sind nicht nur die Sozialversicherungsträger, sondern auch Städte und Kommunen, Anbieter aus den Bereichen Wohlfahrt und Fürsorge und nicht zuletzt Bewohner, Mieter, Versicherte sowie deren Angehörige.

Die beschriebenen Entwicklungen bieten gleichzeitig ein großes wirtschaftliches Potenzial für Anbieter aus den Bereichen der ambulanten Versorgung, Betreutes Wohnen, Pflege- und Wohnungswirtschaft. Die Ansatzpunkte für neue Geschäftsmodelle reichen vom Angebot neuer Produkte und Dienstleistungen, verbesserter Kunden- und Mieterkommunikation bis hin zur Übernahme gesellschaftlicher, regionaler Verantwortung. Gleichzeitig bietet die Entwicklung für die Unternehmen auch Einsparpotenzial durch mögliche Kostenreduzierung im Schadensfall, Entlastung des Personals, Reduzierung des Leerstands oder eine Aufwertung des Bestandes.

Nicht zuletzt deshalb gibt es seit Jahren einen wachsenden Bedarf an Konzepten, die es älteren Menschen ermöglichen, so lange wie möglich sicher und selbstbestimmt zu Hause wohnen zu bleiben. Auf dem Markt existiert mittlerweile eine sehr große und damit unübersichtliche Zahl von Angeboten für verschiedenste Bedarfe. Neben technischen Assis-

tenzsystemen und der professionellen Organisation unterstützender Dienstleistungen kann die Vernetzung der Menschen mit Angehörigen oder sozialen Einrichtungen einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung lebenswerter Quartiere leisten. Dazu existieren bereits seit längerem Konzepte aus dem Bereich Smart Home und Ambient Assisted Living. Diese haben bisher jedoch nur mäßigen Erfolg, da sie oft nur spezielle Einsatzmöglichkeiten abdecken (beispielsweise Heizungssteuerung oder Alarmierung) und nicht auf nachhaltigen Geschäftsmodellen beruhen.

Es braucht keine neuen Sensoren, sondern die Bündelung von Services

Marktseitig besteht daher eine Nachfrage nach einer Komplettlösung für altersgerechtes Wohnen mit digitalen Assistenzsystemen inklusive eines umfassenden Dienstleistungsangebots. Es braucht also keine neuen Apps und High-End-Sensoren, sondern die Bündelung von bereits existierenden, bewährten Produkten und Services, die kundenspezifisch konfiguriert werden. Das sieht dann wie folgt aus: Die Sensoren erkennen Gefahrensituationen. Sie ermöglichen aktives, rechtzeitiges Handeln sorgen für mehr Sicherheit und Schadensreduzierung. Die Software benachrichtigt im System hinterlegte Personen wie Angehörige, Hausmeisterservice, Pflegedienst oder Notrufzentrale. Die Information erfolgt bedarfsorientiert per SMS, Anruf, E-Mail oder über eine App.

Dahinter steckt die Idee, verschiedene Anbieter von Hardware, Software und Services zu kombinieren und dem Nutzer eine Lösung aus einer Hand zu bieten. Der Zugang für den Nutzer kann über Medien wie PC, Tablet oder Smartphone erfolgen, wobei das Interface an die Zielgruppe angepasst und benutzerfreundlich sein muss. Der Zugang soll dabei niederschwellig, das bedeutet seniorengerecht sein, dabei aber nicht stigmatisierend.

Über webbasierte Portale werden Kommunikationsfunktionen zum Austausch von Bildern und Nachrichten mit Kontakten, Terminen oder Dienstleistungen wie Telemedizin, Medikamentenversorgung, Einkaufshilfen oder Hausmeisterservice eingebunden. Die Portale kommunizieren ferner mit individuell konfigurierten Sensoren wie Wasser- oder Sturzsensoren. Dabei hat der Nutzer die Möglichkeit, eine individuelle Eskalation für definierte Situationen und Ereignisse einzurichten, indem neben dem Bewohner selbst Angehörige oder professionelle Dienstleister informiert werden.

Eine Kooperation mit Partnern sichert die Geschäftsmodelle

Die Möglichkeiten der konfigurierbaren Lösungen umfassen also Sicherheits- und Alarmsysteme, Notrufaktionen, Videokommunikation, die Steuerung von Energie- und Haustechnik, telemedizinische, ärztliche und pflegerische Angebote, häusliche Versorgung mit Medikamenten sowie die Unterstützung lokaler sozialer Netzwerke. Die Installation in der Wohnung erfolgt personalisiert. Eine Erweiterung von offenen und modular aufgebauten Lösungen ist jederzeit möglich. Die Montage ist schnell und einfach, es sind keine Umbaumaßnahmen notwendig. Es steht jederzeit ein 24/7-Service zur Verfügung – für Rückfragen der Nutzer, der Angehörigen sowie aller Partner.

Neben diesem und oben beschriebenen „One-Stop-Shop“-Ansatz für Kunden und Partner, sind vor allem aber auch neue, sogenannte hybride Finanzierungen notwendig, damit skalierbare und preiswerte Angebote geschaffen werden können. Viele der bisher angebotenen Lösungen sind nämlich an mangelhaften Geschäftsmodellen gescheitert. Es braucht also eine intelligente Kooperation mit verschiedenen Partnern wie Mietern, Angehörigen, Immobilienunternehmen, Krankenkassen, Arbeitgebern und Versicherern. Sie werden neben der Finanzierung in den Vertrieb und die Distribution eingebunden. Dadurch werden die Lösungen attraktiv und finanzierbar.

Erst durch die Zusammenarbeit entstehen neue und nachhaltige Geschäfts- und Versorgungsmodelle für Wohnungsunternehmen, Kranken- und Pflegekassen, Arbeitgeber, Städte und Kommunen sowie ambulante oder teilstationäre Pflegeeinrichtungen. Notwendig dazu sind – wie bei jeder Investition in innovative Geschäftsmodelle – Partner, die ihre strategische Chance in den beschriebenen Ansätzen erkennen und offen sind für Netzwerkpartnerschaften.

Gastautor des Beitrag ist Prof. Dr. Arno Elmer, Geschäftsführer und Mitbegründer der Better@Home Service GmbH.

CAR€ Invest
PFLEGE MACHT MARKT

Digitale Transformation in der Pflege

Demografischer Wandel und Fachkräftemangel – zwei Einflussfaktoren, die die Altenhilfe vor ganz besondere Herausforderungen stellen. Doch welche Innovationen und digitalen Tools entlasten Pflegekräfte und erhöhen die Lebensqualität der Pflegebedürftigen? Dieses Buch beschreibt die Geschäftsideen von Start-ups, zeigt den Nutzen auf und informiert über die Entwicklung des Geschäftsfeldes. Ziel des Buches ist es, Start-ups und Betreiber, Projektentwickler oder Investoren zusammenzubringen. Verschaffen Sie sich einen konzentrierten Überblick zu diesem spannenden Thema.



**INNOVATIONEN,
START-UPS UND
PERSPEKTIVEN**

Thomas Bade (Hrsg.)
Digitale Transformation in der Pflege
2018, 139,00 €,
Best.-Nr. 20802

Vincenz Network
T +49 511 9910-033
buecherdienst@vincenz.net



www.altenheim.net/shop