



# GAL

# Niedersächsischer Forschungsverbund Gestaltung altersgerechter Lebenswelten

## Geschäftsmodelle

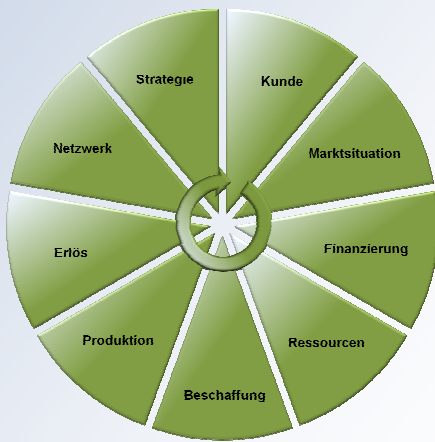
Uwe Fachinger<sup>1</sup>, Birte Schöpke<sup>1</sup>, Sina Siltmann<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Institut für Gerontologie der Universität Vechta

### Theoretische Überlegungen zu den Geschäftsmodellen

#### Partialmodelle

AAL-Systeme benötigen für eine erfolgreiche Markteinführung und nachhaltige Etablierung *adäquate Geschäftsmodelle*. Diese Geschäftsmodelle bestehen prinzipiell aus neun interdependenten Partialmodellen und entwickeln sich evolutiv.



#### Erläuterungen

##### Kunde

- Identifikation aktueller und potentieller Nachfragergruppen oder -segmenten
- Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit, Organisationsgrad, Präferenzen
- Materielle und immaterielle Nutzen für die Nachfragergruppe oder -segmente

##### Marktsituation

- Analyse und Darstellung relevanter Märkte: Wettbewerber, Konkurrenzprodukte und Substitute, Grad der Standardisierung
- Regelversorgung oder Gesundheitsmarkt

##### Finanzierung

- Informationen über Finanzbedarf zur Produktion: Vollständige Kostenerfassung nach Kostenarten und -strukturen, Kapitalquellen und Erstattungsmöglichkeiten

##### Ressourcen

- Ressourcen und Kapazitäten zur Realisierung und Vorhaltung des Angebots
- Differenzierung der benötigten Ressourcen nach physischen, intellektuellen, technologischen sowie organisatorischen Ressourcen und Reputation
- Prüfung der Verfügbarkeit

##### Beschaffung

- Zugang zu den benötigten Ressourcen
- Informationen über Preis, Qualität und zeitliche Verfügbarkeit von Inputfaktoren

##### Produktion

- Verwendung von Vorprodukten oder Erstellung eigener Inputfaktoren
- Umsetzung der dazugehörigen Dienstleistung durch Dienstleister

##### Erlös

- Innere Finanzierung: Generierung des Produktpreises und der Preisgestaltung
- Identifikation potentieller direkter und indirekter Erlösquellen: Kundenbezogene Erlöse, Erlöse aus Transaktionen mit anderen Unternehmen, aus öffentlichen Haushalten, Institutionen und Sozialversicherungen
- Art und Weise der Refinanzierung über Preise

##### Netzwerk

- Internes Netzwerk: Ablauf- und Aufbauorganisation des Unternehmens
- Externes Netzwerk: Benennung aller beteiligten Akteure und möglicher Kooperationspartner, Identifikation von Schlüsselpartnerschaften sowie des zentralen Akteurs

##### Strategie

- Marketingstrategien
- Distributionswege: Festlegung potentieller Vertriebsnetzwerke

### Praktische Umsetzung

#### Geschäftsmodell für sensorbasierte Sturzerkennung

##### Szenario 1

Die verwitwete und kinderlose 79-jährige Frau Schulz lebt in der Kleinstadt Sachsenhagen im Landkreis Schaumburg in Niedersachsen. Frau Schulz wohnt alleine im ersten Stock einer Mietwohnung. Das Haus verfügt nicht über einen Fahrstuhl. Bis zur Rente arbeitete sie als Schwesternhelferin, dies allerdings eher unregelmäßig. Sie erhält eine monatliche Rente in Höhe von 700 €. Sie hat weder einen allgemeinbildenden Schulabschluss noch einen Berufsabschluss. Auch verfügt sie über keine Computerkenntnisse und keinen Internetanschluss. Seit einem Sturz vor vier Jahren ist sie mobil eingeschränkt und an eine Gehilfe gebunden. Täglich kommt ein ambulanter Pflegedienst, der sie bei der Grundpflege und Medikamenteneinnahme unterstützt.

##### Szenario 2

In einer Seniorenwohngemeinschaft in Wilhelmshaven leben drei ältere Damen in einem Drei-Personen-Haushalt. Sie sind 68, 69 und 71 Jahre alt und sowohl ledig als auch kinderlos. Eine der Damen ist eine pensionierte Lehrerin und erhält das höchste monatliche Renteneinkommen im Haushalt. Das gemeinsame Haushaltsnettoeinkommen liegt bei 3.700 € monatlich. Die Seniorenwohngemeinschaft befindet sich im zweiten Stock und ist mit einem Fahrstuhl erreichbar. Das Treppensteigen bereitet allen drei Damen Schwierigkeiten. Zudem leidet die 71-jährige Dame an Bluthochdruck und Diabetes mellitus. Die 68-jährige Dame ist leicht übergewichtig. Der Haushalt verfügt über einen Computer und Internetanschluss, ebenso haben alle drei Damen Grundkenntnisse im Umgang mit technischen Geräten und einem Computer.

##### Szenario 3

In der Gemeinde Bergstadt Altenau im Landkreis Goslar lebt die dreiköpfige Familie in einem gemeinsamen Haushalt. Der Vater ist 81 Jahre, die Mutter 78 Jahre und die Tochter 49 Jahre alt. Nachdem die Tochter von ihrem Ehemann geschieden wurde, ist sie bei ihren Eltern in deren Eigentumschaus eingezogen. Die Tochter ist als Krankenschwester berufstätig und hat keine Kinder. Zusätzlich zum Beruf unterstützt sie ihren Vater bei der Pflege der Mutter. Der Vater war als leitender Angestellter in der Touristikbranche beschäftigt und bezieht alleinige Rente, da seine Frau durchweg Hausfrau gewesen ist. Aufgrund seines Berufs verfügt er über eine reichhaltige Erfahrung im Umgang mit I&K-Technologien, über das Internet hält er sein Wissen im Bereich Pflege auf dem aktuellen Stand. Das Haushaltsnettoeinkommen der dreiköpfigen Familie beträgt insgesamt 4.500 € monatlich.

Für die Ableitung von Geschäftsmodellen sind die zentralen Aspekte des Nutzerszenarios zu identifizieren und in ihren potentiellen Ausprägungen, die möglichst trennscharf und das gesamte Spektrum umfassend sein sollten, zu erfassen. Kohärente Geschäftsmodelle können ermittelt werden, in dem die Ausprägungen zeilenweise untereinander kombiniert und die Ordnungszahlen 1, 2 oder 3 in der entsprechenden Reihenfolge der Partialmodelle in die letzte Zeile eingetragen werden.

Partialmodelle	Ausprägungen		
	1	2	3
Kunde	Mieter über 75; Sicherheit, Verbesserung der Lebensqualität, Autonomie und Selbstbestimmung	Angehörige; Sicherheit	Hausnotrufdienst
Marktsituation	Vereinzelt Konkurrenzprodukt vorhanden, aber kein komplett vergleichbares System		
Finanzierung	Mischfinanzierung (Versicherung und Zuzahlung)	Privatfinanzierung	
Ressourcen	Einkauf von technischen Geräten, Verwendung von eigenem Humankapital		
Beschaffung	ca. 850 € für Inputfaktoren: Vision Sensor, Beschleunigungssensor sowie PC		
Produktion	Auslesen und Verarbeiten der Daten, Softwareentwicklung		
Erlös	Einmaliger Festbetrag und Wartung	Mietpreis (inkl. Wartung)	Leasing und Wartung
Netzwerk	Infrastrukturanbieter	Versicherung	Komponentenanbieter
Strategie	Direktvertrieb	Messe	Zwischenhändler
Kohärentes Geschäftsmodell 1, 1, 2, 1, 1, 1, 2, 3, 3			