

PROPHEALTHTECH



Der umfassende Service für  
altersgerechtes Wohnen

IHP

INNOVATION HEALTH PARTNERS

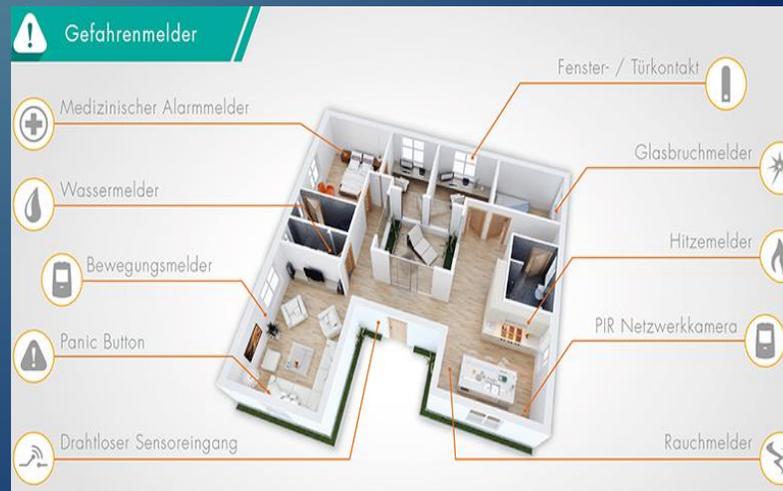
# Wir adressieren die Megatrends

Demographischer Wandel



Urbanisierung / Landflucht

Singularisierung / Einsamkeit alter Menschen



Digitalisierung / Smart Home

# Die Oma allein zu Haus..



Tür offen gelassen

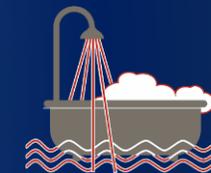
Herd angelassen



Medikamente nicht genommen



Vitalwerte nicht gemessen



Wasser nicht abgestellt



Fenster offen gelassen



Person stürzt



Findet nicht nach Hause

Es gibt einen ständig wachsenden Bedarf nach Konzepten, die es älteren Menschen ermöglichen, so lange wie möglich sicher und selbstbestimmt zu Hause wohnen zu bleiben.

# Wieso war bisher keiner erfolgreich?

## Smart Home Anbieter



## AAL/ Hausnotruf Anbieter



➤ Fragmentierter Markt überfordert Käufer

# Wieso war bisher keiner erfolgreich?

AAL Services	Marketing + Vertrieb	Installation + Wartung	Hausnotruf	Technische Services	Concierge Services
AAL Systemanbieter	Dark Teal	Light Teal	Light Gray	Light Gray	Light Gray
Stadtwerke	Dark Teal	Light Gray	Light Gray	Light Gray	Light Gray
Telekommunikationsdienstleister	Dark Teal	Light Gray	Light Gray	Light Gray	Light Gray
AAL Dienstleister	Light Teal	Dark Teal	Light Gray	Light Gray	Light Gray
Energiedienstleister (Techem, Ista, etc.)	Light Gray	Dark Teal	Light Gray	Light Teal	Light Gray
Träger der Wohlfahrtspflege	Light Teal	Light Gray	Dark Teal	Light Teal	Light Gray
Immobilienverwaltung/ Hausmeister	Light Gray	Light Gray	Light Gray	Dark Teal	Light Gray
Assistance Anbieter	Light Gray	Light Gray	Light Gray	Light Gray	Dark Teal

➤ Kein Anbieter mit umfassendem Service

# Wieso war bisher keiner erfolgreich?



Privatpersonen  
& Angehörige



Immobilien-  
wirtschaft



Kommunen  
(Sozialamt)



Stadtwerke &  
Energie-  
versorger



Krankenkassen  
(GKV & PKV)

  
BETTER@HOME  
Stakeholder



Sachversicherer



Betreutes  
Wohnen,  
Pflegeheime



Groß-  
unternehmen



Hausnotruf-  
zentralen



Ärzte, MVZs,  
Krankenhäuser

➤ Fehlende nachhaltige Geschäftsmodelle

# Mehrwert für Kunden & Partner (1/2)



Immobilienwirtschaft

- Bestandsaufwertung
- Leerstandsreduzierung
- Gebäudemonitoring



Kommunen  
(Sozialamt)

- Kostenersparnis durch spätere Einweisung ins Pflegeheim
- Bessere Auslastung der kommunalen Wohnungen (falls vorhanden) → Siehe Immobilienwirtschaft



Krankenkassen  
(GKV & PKV)

- Marketing
- Verbesserte Versorgung der Versicherten
- Kostenersparnis durch spätere Einweisung ins Pflegeheim



Altenpflege:  
betreutes Wohnen,  
Pflegeheim

- Marketing
- Effizienterer Einsatz der Mitarbeiter
- Erweiterung des Dienstleistungsangebotes



Träger der  
Wohlfahrts-  
pflege

- Erweiterung des Hausnotrufportfolios
- Unterstützung bei der Umsetzung des Bundesteilhabegesetzes

# Mehrwert für Kunden & Partner (2/2)



Stadtwerke & Energieversorger

- Differenzierung im Wettbewerb, Marketing, Kundenbindung
- Erweiterung des Leistungsportfolios
- Möglichkeit zur Kombination mit Smart Metering



Großunternehmen

- Vereinbarkeit von Beruf & Pflege/Unterstützung von pflegenden Angehörigen
- Kostenersparnis durch weniger Arbeitsausfall /Produktivitätssteigerung
- Mitarbeiterbindung



Sachversicherer

- Kostenersparnis durch Vermeidung von Schäden
- Möglichkeit besondere Tarife anzubieten
- Marketing-Effekt (moderner Versicherer)



Privatpersonen & Angehörige

- Sicherheitsgefühl für ältere Menschen und Angehörige
- Kostenersparnis durch spätere Einweisung ins Pflege-/Altersheim



Ärzte, MVZs, Krankenhäuser

- Effizientere, ortsunabhängige Betreuung der Patienten
- Geeignetes Instrument zur Bekämpfung des (Fach)Ärztlemangels
- Patientenbindung

# Unser Ansatz

Bündelung aller Anbieter

Zentrale Plattform

Hybride Finanzierungsmodelle



# Die Better@Home Servicegesellschaft

- Primärer Vertragspartner für Kunden
- Hybride Finanzierungsmodelle
- Kontrahierung aller Partner
- Sicherstellung der Technologie/Schnittstellen
- Plattformentwicklung
- Datenauswertung und -verwertung
- Marketing & Vertrieb
- Entwicklung eigener Services

# Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette

Marketing +  
Vertrieb

Installation +  
Wartung

Betrieb (HW,  
SW)

Hausnotruf  
(§ 40 SGB XI)

Technische  
und Concierge  
Services

Koordination, Kontrahierung,  
Schnittstellen, Datenhoheit



■ Dienstleistungspartner

# Individuelle Konfiguration

System kann aus 40 Sensoren/Aktoren zusammengestellt werden



Hauszentrale kommuniziert  
 - mit Sensoren/Aktoren via **ZWAVE**  
 - mit Notrufzentrale via **GSMA**



Für jeden Zustand wird ein individueller Eskalationsprozess definiert

### Einstellung der Aktion

Es soll eine Aktion erfolgen, wenn ein Elektrogerät (z.B. der Herd) ungewöhnlich lange eingeschaltet ist, das heißt länger als

Stunde(n) ←  
 Minute(n) ←

➔ Welche Situationen werden erkannt?

➔ Auswahl der an der Erkennung dieser Situation beteiligten Sensoren ←

#### Sensoren/Aktoren an Situation/Aktion koppeln

Notwendige Sensoren/Aktoren

**i** Bitte wählen Sie mindestens einen Sensor pro Typ.

**🔌** Elektro-Verbrauchserkennung

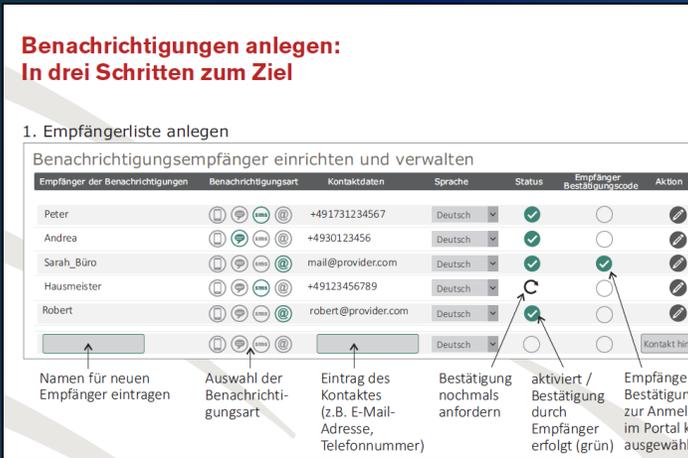
- 118: Wasserkocher
- 136: Herd
- 138: Stehlampe

➔ Wer wird benachrichtigt?

#### Benachrichtigungsempfänger einrichten und verwalten

Empfänger der Benachrichtigungen	Benachrichtigungsart	Kontaktdaten	Sprache	Status	Empfänger Bestätigungscode	Aktion
Peter		+491731234567	Deutsch	✔	○	
Andrea		+4930123456	Deutsch	✔	○	
Sarah_Büro		mail@provider.com	Deutsch	✔	✔	
Hausmeister		+49123456789	Deutsch	⌛	○	
Robert		robert@provider.com	Deutsch	✔	○	

# Einfache Installation und Handhabung



Einfache Einrichtung



Akustische Hinweise



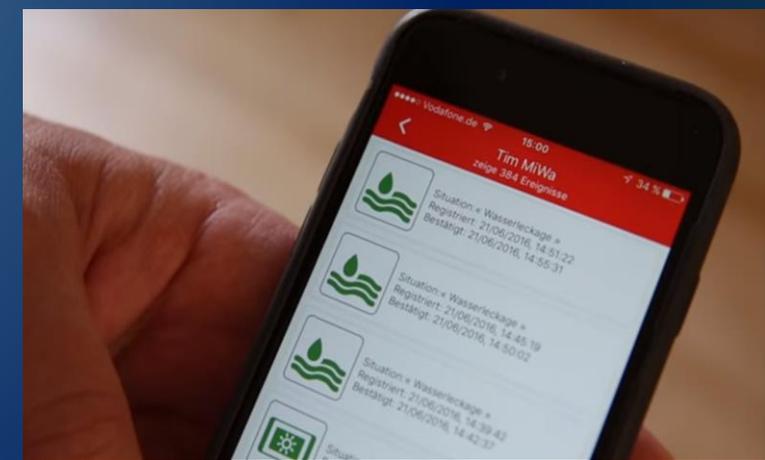
Versand von Bildern möglich



Großes Display



Alarm durch Berühren abschalten



Mobile Benachrichtigungen

# Eskalationsoptionen



- Passive (über Sensoren) oder aktive (durch Nutzer) Event-auslösung
- Muss nicht immer Notfall, sondern kann auch eine Serviceanfrage sein



- Eingesetzte Software entscheidet nach vorher definiertem Prozess über Routing zu Angehörigen oder Call-Center



Malteser



ASSISTANCE

- Kontrahiertes Call-Center nimmt Anruf entgegen und entscheidet, welcher Prozess zu initiieren ist



- Benachrichtigung per Anruf/Mail/SMS



- Je nach Situation kann Notrufprozess eingeleitet oder weitere Services angefordert werden (Einkauf, Handwerker, etc.)
- Für alle Prozesse werden SLAs definiert

# Hybride Finanzierungsmodelle

## Beispiel

65,00 € / Monat



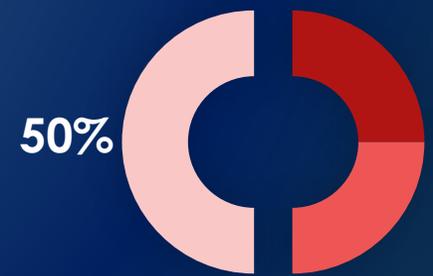
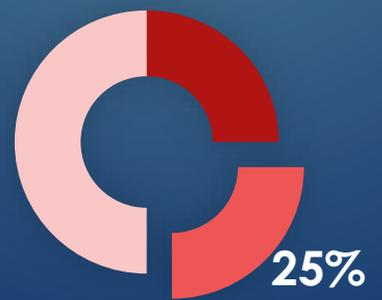
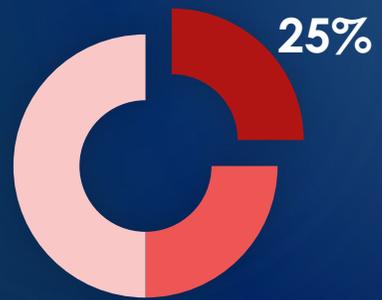
Immobilien-  
unternehmen



Kranken-/  
Pflegekasse



Privatperson bzw.  
Angehörige



# Etablierung in drei Phasen

Start des operativen Geschäfts am 1.7.2018



# Alleinstellungsmerkmale (USP)

- ▶ One-Stop Shop für alle Kunden und Partner
- ▶ Erster Anbieter mit komplettem Angebot: Sensor, Software und insb. Service
- ▶ Individuelle Konfiguration der Komponenten möglich
- ▶ Nutzer kann Eskalationsprozesse selbst bestimmen
- ▶ Nutzung verschiedener Marktzugangskanäle (insb. Immobilienunternehmen)
- ▶ Wertvolle Plattform für weitere Marktteilnehmer (Einkauf, Gesundheitservices, etc.)
- ▶ Bestehende Partnerschaften mit erfahrenen Anbietern
- ▶ Wirksamer Einsatz des IHP Netzwerks
- ▶ Kein direkter Wettbewerber bekannt