



saluto

ein Produkt von mein@zuhause

Steckbrief des Geschäftssystems „mein Zuhause“

Beschreibung des Geschäftssystems

mein Zuhause

- Zentrales Leistungsversprechen:

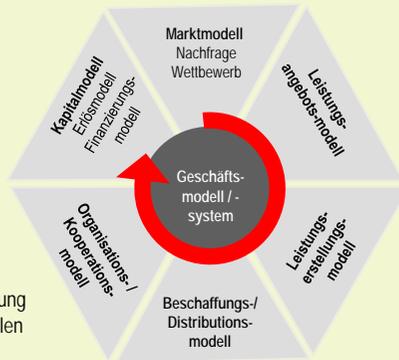
Vermittlung von Dienstleistungen für den alltäglichen Bedarf

- Einrichtung eines zentralen Dienstes zur Vermittlung von Dienstleistungen als Alternative zur dezentralen Auftragsakquise

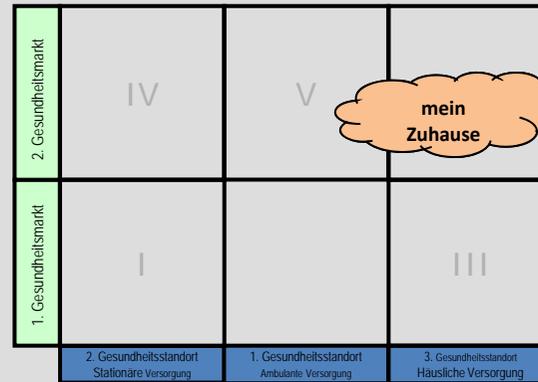
- Die „mein Zuhause“ GmbH fungiert hauptsächlich als „Orchestrator“ mit relativ geringer Fertigungstiefe

- Finanzierung durch die Wohnungsgesellschaft, der kooperierenden Dienstleister und durch private Zuzahlung

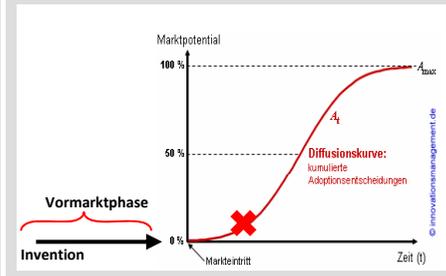
- Expansionsmöglichkeiten durch Ausweitung auf andere Stadtteile bzw. Bundesländer



Gesundheitsmärkte



Stand in Deutschland



Notwendige Kooperationspartner

- spezialisierte Leistungserbringer
- Infrastrukturanbieter
- IT-Dienstleister (insb. Softwareentwickler)

Geschäftsmodell-Typen im Bereich „E-Health@Home“



Zielgruppe

- Senioren
- Menschen mit eingeschränkter Mobilität
- Pflegebedürftige Personen
- Personen mit besonderen Bedürfnissen

Verortung auf der horizontalen Wertkette



Erlös- und Finanzierungsformen

	Vormarkphase	Marktphase
1. GM Öffentliche Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Int./EU-Förderung • Nat. Forschungsförderung 	<ul style="list-style-type: none"> • Dauerhafte Projektförderung/ öffentlicher Auftraggeber • Regelversorgung GKV/PKV (SGB V), PV (SGB XI) • Besondere Versorgungsformen (u.a. IV, DMP, MVZ)
2. GM Private Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Stiftungen • F&E-Aufwendungen • Auftragsentwicklung von Nachfragerseite • Tüftler/Bastler 	<ul style="list-style-type: none"> • Direkte und indirekte Erlöse • Fixe und variable Erlöse • Quersubventionierung
1.+2. GM Misch-/Kombi-Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Anwendungsorientierte Forschungsvorhaben • F&E-Subventionen... 	<ul style="list-style-type: none"> • Zuzahlungsmodelle und Selbstbeteiligungen • Ansparmodelle • Ulagemodelle • Premiummodelle

Vorteile für die beteiligten Akteure

Wohnungsbaugesellschaft	Spezialisierte Leistungserbringer	Kunden
<ul style="list-style-type: none"> + Mieter bleiben länger in den Mietsparzellen wohnen + Besseres Image für Senioren + Experte für barrierefreies Wohnen + Entlastung bei der Beratung älterer Mieter 	<ul style="list-style-type: none"> + Vermittlung von Aufträgen + Zugang zu neuen Kunden + Bekanntmachung des eigenen Unternehmens 	<ul style="list-style-type: none"> + Hilfe bei der Organisation alltäglicher Belange + Aufgrund ausgewählter „best-class“ Akteure ist ein Qualitätsstandard gegeben

potenziell bundesweite Ausdehnung

