

Aktiv altern dank Technologie – Ein Business Case für MUUTU

Studiengang: EMBA Innovation Management

Das junge Unternehmen MUUTU will mit innovativen Geschäftsmodellen die Digitalisierung in verschiedensten Branchen forcieren. Aktuell fokussiert sich das Unternehmen sehr stark auf den Bereich «aktives Altern» und sieht eine Chance in der Modernisierung und Digitalisierung zahlreicher Angebote für ältere Menschen in Alters- und Pflegeheimen. Ziel ist eine grundsätzliche Veränderung der heutigen Pflegesituation.

Unter dem Begriff «aktives Altern» werden Massnahmen subsumiert, die die Lebensqualität von älteren Menschen verbessern. Bezogen auf die Bedürfnisse von Senioren bedeutet dies unter anderem, sie dabei zu unterstützen, bis ins hohe Alter selbstständig zu bleiben, in einer sicheren Umgebung zu leben, einen Lebenssinn zu haben und soziale Kontakte zu pflegen.

Doch warum interessiert sich ein Unternehmen genau für diesen Bereich? Der Markt für ältere Leute ist dank gesteigener Lebenserwartung und aufgrund des Babybooms der Nachkriegszeit ein Zukunftsmarkt, der in den nächsten Jahren um über 6% wachsen soll. Da sich die Demografie eines Landes in der Regel nur langsam verändert, ist die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Prognose sehr hoch. Zudem stehen die Alters- und Pflegeheime unter grossem wirtschaftlichem Druck. Aufgrund der starken Konkurrenz von Pflege- und Betreuungsdienstleistungen zu Hause, wie diese beispielsweise die SPITEX anbietet, haben immer mehr Heime Probleme, ihre Betten gewinnbringend zu füllen. Zudem wird die Aufenthaltsdauer im Heim tendenziell kürzer und die Personen, die eintreten, sind in einem deutlich schlechteren Gesundheitszustand als früher. Zusätzlich verändern sich auch verschiedenste Bedürfnisse der Senioren. Eine weitere Problematik ist das benötigte Kapital für das Wachstum der Heime. Dieses ist fast immer mit einer Investition in neue Infrastruktur verbunden.

MUUTU arbeitet deshalb zurzeit intensiv an einer Lösung, die es Heimen erlaubt, den Kunden ihre Dienstleistungen auch zu Hause anzubieten können. Im September startet das Unternehmen mit einer ersten Pilotphase im Wohn- und Pflegezentrum Tertianum in Bern. Dafür wird eine Alterswohnung mit digitalen Lösungen zu einem «Virtual Retirement Home» aufgerüstet. Die Basis bilden diverse Projekte, die das Unternehmen in den letzten zwei Jahren mehrheitlich in Zusammenarbeit mit Hochschulen und Universitäten durchgeführt hat. Wie beispielsweise die Entwicklung einer blindengerechten Steuerung für einen intelligenten Backofen, die im Rahmen eines Hackathons der Hochschule Rapperswil entstanden ist. Das während

der Pilotphase gewonnene Wissen über neue Technologien und Digitalisierungstrends fliesst umgehend in weitere Projekte und somit in das «Virtual Retirement Home». Finanziert werden diese Aktivitäten zurzeit durch Beratungsmandate im Bereich IT und Digitalisierung.

Die vorliegende Master Thesis hatte zum Ziel, ein weiteres Produkt oder eine zusätzliche Dienstleistung im Bereich «aktives Altern» zu entwickeln. Methodisch basiert die Thesis auf dem Design Thinking Ansatz. Eine intensive Zeit im privaten Umfeld der potentiellen Kunden und ein Besuchstag im Alters- und Pflegeheim deckte viele Bedürfnisse von Senioren auf, die in einer Ideenphase (Ideate-Phase) in 40 Ideen transferiert wurden, die das Leben von älteren Menschen verbessern können. Mittels zweier, systematisierter Bewertungsstufen wurde eine Produktlösung extrahiert, die danach in vier Iterationsschritten mittels einfachen Prototypen weiter verbessert wurde. Abschliessend bereitet ein Business Case das Ergebnis für die Geschäftsleitung auf. Dieser dient als Entscheidungsgrundlage für das weitere Vorgehen. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurden im Business Case fünf verschiedene Szenarien auf ihre Wirtschaftlichkeit überprüft und eine entsprechende Empfehlung abgegeben. Diese sieht vor, dass die MUUTU AG die erarbeitete Produktlösung im Sinne des Design Thinking Prozesses mit bereits bestehenden Technologien als Prototyp bauen und diesen in die Pilotphase integrieren soll. So kann im Anschluss an den Piloten eine ganzheitliche Betrachtung des gesamten Angebotsportfolios gemacht werden.



Dominik Hosmann