



Universität Vechta
University of Vechta



Uwe Fachinger, Janina Huckfeldt,
Birte Schöpke, Helena Schweigert und
Sina Siltmann

Szenarienanalyse

Discussion Paper 17/2013
Institut für Gerontologie - Ökonomie und Demographischer Wandel

IMPRESSUM

Discussion Paper 17/2013

Institut für Gerontologie - Ökonomie und Demographischer Wandel

Universität Vechta

November 2013

Die Beiträge werden herausgegeben vom
Fachgebiet Ökonomie und Demographischer Wandel

Kontakt

Universität Vechta

Institut für Gerontologie

Fachgebiet Ökonomie und Demographischer Wandel

Driverstr. 23

D-49377 Vechta

Tel.: +49 4441 15 620 oder -627

Fax: +49 4441 15 621

Email: gerontologie@uni-vechta.de

© bei Autorin/Autor 2013 – Alle Rechte vorbehalten.

ISSN 2193-178X

Informationen zu Autoren

Univ.-Prof. Dr. Uwe Fachinger, Professur Ökonomie und Demographischer Wandel,
Institut für Gerontologie, Universität Vechta

Janina Huckfeldt, B.A. Geront., studentische Hilfskraft im Fachgebiet Ökonomie und
Demographischer Wandel, Institut für Gerontologie, Universität Vechta

Birte Schöpke, Dipl.-Volksw., wissenschaftliche Mitarbeiterin im Fachgebiet Ökonomie
und Demographischer Wandel, Institut für Gerontologie, Universität Vechta

Helena Schweigert, M.A. Geront., wissenschaftliche Mitarbeiterin im Fachgebiet Öko-
nomie und Demographischer Wandel, Institut für Gerontologie, Universität Vechta

Sina Siltmann, M.A. Sozialpolitik & B.A. Public Health, wissenschaftliche Mitarbeiterin im
Fachgebiet Ökonomie und Demographischer Wandel, Institut für Gerontologie,
Universität Vechta

Zusammenfassung

In diesem Bericht wird ein Überblick über die Anwendung der Szenarienanalyse für die Konzeption von Geschäftsmodellen im Zusammenhang mit zu entwickelnden assistierenden Technologien gegeben. Hinsichtlich der Gewinnung von Informationen zur zielgerichteten Konzeption von Geschäftsmodellen wurden spezielle Szenarien konstruiert, die als Grundlage für die Konkretisierung der Partialmodelle des je spezifischen Geschäftsmodells verwendet werden. Da die zu entwickelnden Produkte auf den Massenmarkt abzielen, sollte die Anzahl hinreichend groß sein, so dass die Haushalte prinzipiell eine dem quantitativen Umfang nach relevante Nachfrage nach assistierenden Technologien realisieren können. Die Ableitung erfolgte daher empiriegestützt anhand des Scientific Use Files des Mikrozensus 2010 des Statistischen Bundesamtes. Als sozioökonomische Merkmale zur Konstruktion der Szenarien dienten: Alter, Geschlecht, Familienstand, Haushaltseinkommen sowie schulische und berufliche Bildung. Im Endeffekt wurden drei Szenarien gebildet, die unterschiedlich, in sich konsistent und untereinander trennscharf sind. Die Szenarien wurden mit Experten sowie in Workshops hinsichtlich der konzeptionellen Ausgestaltung der Partialmodelle diskutiert. Die gewählte Vorgehensweise verdeutlichte einige wesentliche Aspekte der sich in der Entwicklung befindlichen assistierenden Technologien und hat dazu geführt, dass spezifische Partialmodelle – so beispielsweise bezüglich der Ressourcen und der Vertriebsnetzwerke – weiterentwickelt werden können.

Stichworte

Geschäftsmodell, assistierende Technologie, Szenarienanalyse

Abstract

In this report an overview about the use of scenario analysis for the blueprint of business models for assisting technologies is given. Special scenarios were drawn to get adequate information for the goal-oriented conception. The scenarios were used as the basis for the development of partial models of specific business models. The design of the scenarios used here was prompted by the condition that assisting technologies for the mass market of end users should be developed and to make use of economies of scale to offer ceteris paribus lower prices to realise a quantitatively considerable demand for such products. For this reason the deductions of the scenarios were based on empirical analysis by using the scientific use file of the Microcensus 2010 from the Statistical Office Germany. Age, gender, marital status, household income, and education were used as socio-economic characteristics to construct a divergent household for each scenario. In the end three scenarios were left which are consistent and have good selectivity among them. The scenarios were discussed with experts and in workshops with respect to the conceptual design of the partial mod-

els. The approach shows some important aspects of the assisting technologies and led to a situation, where specific partial models – for example the partial model for resources and for network – could be developed further.

Keywords

Business model, assisting technology, scenario analysis

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Grundlegende Anmerkungen zur Szenarienanalyse.....	2
3	Umsetzung im GAL-Kontext	6
4	Konkretisierung der Szenarien	8
5	Darstellung der Kundenszenarien.....	11
6	Szenarienbasierte Diskussion der Experten zur konzeptionellen Ausgestaltung der Geschäftsmodelle	12
7	Fazit	13
8	Literatur	15
9	Anhang	19
9.1	SZENARIEN – VORENTWÜRFE.....	19
9.1.1	<i>Szenario 1</i>	19
9.1.2	<i>Szenario 2</i>	20
9.1.3	<i>Szenario 3</i>	21
9.1.4	<i>Szenario 4</i>	22
9.1.5	<i>Szenario 5</i>	23
9.1.6	<i>Szenario 6</i>	24
9.1.7	<i>Szenario 7</i>	25
9.1.8	<i>Szenario 8</i>	26
9.1.9	<i>Szenario 9</i>	27
9.1.10	<i>Szenario 10</i>	28
9.1.11	<i>Szenario 11</i>	29
9.1.12	<i>Szenario 12</i>	30
9.1.13	<i>Szenario 13</i>	31
9.1.14	<i>Szenario 14</i>	32
9.1.15	<i>Szenario 15</i>	33
9.1.16	<i>Szenario 16</i>	34
9.2	ÜBERARBEITETE SZENARIEN	36
9.2.1	<i>Szenario 1</i>	36
9.2.2	<i>Szenario 2</i>	37
9.2.3	<i>Szenario 3</i>	38
9.2.4	<i>Szenario 4</i>	39
9.2.5	<i>Szenario 5</i>	40
9.2.6	<i>Szenario 6</i>	41

9.2.7	<i>Szenario 7</i>	42
9.3	ERLÄUTERUNG ZU DEN NEUN PARTIALMODELLEN	43
9.3.1	<i>Zielgruppen</i>	43
9.3.2	<i>Grad an Standardisierung bezüglich der Technologie und deren Angebot</i>	43
9.3.3	<i>Ökonomisches Modell zur Einnahmengenerierung</i>	43
9.3.4	<i>Finanzierungsquellen</i>	43
9.3.5	<i>Kundennutzen</i>	44
9.3.6	<i>Ressourcen</i>	44
9.3.7	<i>Vertriebswege</i>	44
9.3.8	<i>Produktmarketing</i>	44
9.3.9	<i>Netzwerkstruktur</i>	45
10	Ergebnisse des Forschungstages	46
10.1	ARBEITSPAKET 1	46
10.2	ARBEITSPAKET 3 UND 4	48
10.2.1	<i>Szenario 1</i>	48
10.2.2	<i>Szenario 3</i>	49
10.3	ARBEITSPAKET 6	50

1 Einleitung

Die Gestaltung altersgerechter Lebenswelten unter Einsatz von AAL-Technologien hängt maßgeblich von deren erfolgreicher Markteinführung und diese wiederum von der Entwicklung und Umsetzung adäquater Geschäftsmodelle ab. Daher wurde im Projekt „Gestaltung altersgerechter Lebenswelten“ (GAL) parallel zur Entwicklung der Produkte für die drei Anwendungsbereiche: Persönlicher Aktivitäts- und Haushaltsassistent, Sensorbasierte Aktivitätsbestimmung sowie Sturzerkennung und -prädiktion die Entwicklung von Geschäftsmodellen verfolgt.

Zur Konzeption der Geschäftsmodelle wurde die Methode der Szenarienanalyse verwendet¹. Der Grund für diese Vorgehensweise war das Fehlen von Prototypen für die entsprechenden Produkte, so dass die Anwendung quantitativer Verfahren bei der Konzeption von Geschäftsmodellen nicht sinnvoll möglich war. Hierzu sollte den Befragten das Produkt und dessen potenzieller Nutzen bekannt sein. Aber auch qualitative Verfahren zur Entwicklung von Geschäftsmodellen wie beispielsweise alltagsnahe Experimente konnten nur sehr eingeschränkt eingesetzt werden. So konnte im Rahmen einer repräsentativen Erhebung für Niedersachsen den Befragten lediglich durch eine Beschreibung der Produkte eine Vorstellung über deren Nutzen bzw. Einsatzmöglichkeiten vermittelt werden (Künemund et al. 2010).

Von daher bot sich die Methode der Szenarienanalyse zur Entwicklung der je spezifischen Geschäftsmodelle an, da diese Methode prinzipiell zur Eingrenzung und Abschätzung der potenziellen Nutzer- bzw. Kundengruppen dienen und einen Bezug zur realen Anwendungssituation schaffen kann (vgl. Sorokin et al. 2011, Fink/Siebe 2008, Fink/Siebe 2011, Gausemeier et al. 2009, Geschka et al. 2011, Fachinger et al. 2012a: 34, Deelmann/Loos 2003, Schneider 2007). Dabei ist es zur Entwicklung eines adäquaten Geschäftsmodells für ein altersgerechtes Assistenzsystem erforderlich, Szenarien zu verwenden, die es erlauben, für jeden Schlüsselaspekt trennscharfe Alternativen zu identifizieren (Godet 2006, Fachinger et al. 2012b).

Ausgangspunkt für die Konzeption der Szenarien bildet das Ziel des GAL-Projektes, die assistierenden Technologien für einen möglichst breiten Nutzerkreis und nicht als spezifische Einzelfalllösungen zu entwickeln. Daher ist bei der Ableitung von Szenarien für die Produkte aus den drei Anwendungsbereichen prinzipiell das Umsatzpotenzial zu beachten, da hiervon die Konzeption der einzelnen Partialmodelle eines Geschäftsmodells u. a. bei der Preisbildung (Massenware versus Spezialanfertigung)

¹ Für Szenarienanalyse werden in der Literatur auch die Begriffe Szenarioanalyse, Szenariomethode, Szenariotechnik, Szenario-Management und Szenario-Planning synonym verwendet (Burandt 2011).

der Systeme abhängt². Das Umsatzpotenzial wird neben dem Preis von der potenziell nachgefragten Menge und damit von der Anzahl an Nachfragern bestimmt. Bei der Szenarienentwicklung wurde deshalb ein nutzer- bzw. akteurszentrierter Ansatz verwendet (Wilkinson/Eidinow 2008: 2, 8), wobei sich die Auswahl der spezifizierten Szenarien nach der Anzahl der in der Realität auftretenden Fälle richtete.

Zur konzeptionellen Ausgestaltung der Geschäftsmodelle erfolgte eine Diskussion dieser Basisszenarien mit Experten. Diese szenarienbasierte Diskussion bildete die Grundlage für die Entwicklung der Partialmodelle des Geschäftsmodells und führte zu einer ersten Konkretisierung der Geschäftsmodelle.

2 Grundlegende Anmerkungen zur Szenarienanalyse

Prinzipiell wird bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen die Szenarienanalyse als Instrument für den adäquaten Umgang mit Unsicherheiten und Unkenntnissen über die Zukunft betrachtet (Mietzer 2009: 35, 41 ff., Geschka et al. 2010: 632, Wilkinson/Eidinow 2008: 3) und als eine Methode zur Identifikation von Märkten und Geschäftsmöglichkeiten verwendet. Es wird davon ausgegangen, dass Szenarien die Schaffung von Transparenz hinsichtlich der Spannbreite zu erwartender Wettbewerbsbedingungen und Erfolgsfaktoren unternehmerischer Tätigkeiten ermöglichen. Daher wird die Szenarienanalyse als elementarer Bestandteil der Generierung von Geschäftsmodellen betrachtet (Zu Knyphausen-Aufsess/Zollenkop 2011: 125). Um die Vielfalt verschiedener Entwicklungsmöglichkeiten aufzuzeigen, wird dabei versucht, das komplexe System von Einflussfaktoren möglichst ganzheitlich zu erfassen und relevante Informationen zu verdichten, d. h. es sollten nicht nur die Determinanten in den möglichen Szenarien isoliert betrachtet, sondern deren Interdependenzen berücksichtigt werden (Gausemeier et al. 2009: 59 ff., Wright/Cairns 2011: 8).

Die Szenarienanalyse als eine Methode zur strategischen Planung (Fink 2009) dient der Identifizierung von Trends, Marktveränderungen sowie technologischen und gesellschaftlichen Umbrüchen (Mietzer 2009: 25). Sie zielt darauf ab, durch eine ganzheitliche und schematische Betrachtung unterschiedliche, in sich konsistente, untereinander trennscharfe und plausible Zukunftsbilder abzuleiten, indem mögliche Entwicklungen und potenziell relevante Ereignisse dargestellt und in Beziehung gesetzt werden (vgl. Mietzer 2009: 100, Geschka et al. 2010: 632, Wilkinson/Eidinow 2008: 3, Berghold 2011: 28). Gausemeier et al. (2009: 61 f.), charakterisieren ein Szenario daher als „[...] eine allgemeinverständliche und nachvollziehbare Beschreibung einer möglichen Situation in der Zukunft, die auf einem komplexen Netz von Einflussfaktoren beruht [...]“.

² Siehe Erläuterung zu den neun Partialmodellen im Anhang 9.3.

Dabei sollen anhand der Konstruktion verschiedener und in sich widerspruchsfreier Entwicklungen mögliche Versionen der Zukunft aufgezeigt werden (Weimer-Jehle/Kosow 2011: 2 f., Burandt 2011: 14, Geschka et al. 2011: 109 f., Fink 2009: 225, Gausemeier et al. 2009: 59), ohne das im Vorhinein potenzielle Zukunftsformen ausgeschlossen werden (Fink/Siebe 2008, Fink/Siebe 2011). Dabei stellt die adäquate Erfassung und Berücksichtigung des Status quo – insbesondere der wirtschaftlichen, juristischen und demographischen Rahmenbedingungen – und welche möglichen Zukunftsversionen dieser zulässt, eine wesentliche Komponente dar (Geschka et al. 2011: 115, Gausemeier et al. 2009: 58). Auf einer derartigen Wissensbasis beruhend, sollte idealiter anhand von Erklärungsmodellen, d. h. theoriebasiert, die Entwicklung, die zu der Zukunftskonstruktion führt, abgeleitet werden (Kosow/Gaßner 2008a: 10). Godet 2006: 22 definiert Szenarien als „[...] coherent sets of hypotheses issuing from a given original situation to a future situation [...]“.

Die im Rahmen einer derartigen Analyse entwickelten Szenarien können als systematisch erstellte, plausible Zukunftsbilder komplexer Systeme betrachtet werden (vgl. Geschka 2001, Gausemeier et al. 1996: 83). Demensprechend sieht beispielsweise die Innovationspartnerschaft AAL des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) und des Verbandes der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik (VDE) die Vorteile der Szenarienanalyse in der Abbildung von „[...] Vision[en] einer intelligenten Umgebung [...], in denen die Unterstützung der Menschen durch technische Assistenzsysteme aus Anwendersicht beschrieben [werden können]. [...]“ (Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e. V. 2011: 3).

Von Fink/Siebe (2008: 76 f.), werden der Szenarienanalyse folgende Nutzenpotenziale zugewiesen:

- Erarbeitung einer zukunftsrobusten Strategie,
- Etablierung einer strategischen Früherkennung,
- erhöhte Anpassungsfähigkeit bezüglich Veränderungen am Wettbewerber- und Entwicklungs-bzw. Technologiemarkt,
- Erweiterung der Denk- und Planungsgrenzen und
- Generierung von Zukunftswissen.

Auch Osterwalder und Pigneur (2011) weisen auf den Nutzen von Szenarien als hilfreiche Methode für die Konzeption eines Geschäftsmodells hin: „[...] ihre wesentliche Funktion [besteht] darin, den Entwicklungsprozess eines Geschäftsmodells anzuregen, indem sie dem Design bestimmte Merkmale und Details geben [...]“ (Osterwalder/Pigneur 2011: 16). Demnach könnten Szenarien nicht nur eine bessere Vorstellung von den potenziellen Kundengruppen geben und helfen, deren Wünsche, Bedenken und Ziele zu berücksichtigen, sondern auch bei der Erarbeitung eines adäquaten, kohärenten Geschäftsmodells dienlich sein. So ist es möglich, ein Basisszena-

rio für verschiedene Nutzergruppen detailliert auszuarbeiten und für das Geschäftsmodell beispielsweise die entsprechenden Distributionswege festzulegen bzw. festzustellen, welche Teile des Geschäftsmodells für alle potenziellen Kundengruppen identisch sind (Osterwalder/Pigneur 2011). Szenarienanalysen können ebenfalls helfen, Ziele zu konkretisieren und Wettbewerbsverhalten zu simulieren, um so potenziell einen „optimalen“ Markteintritt zu erreichen (Fink/Siebe 2008). Neben den statistischen Daten ist jedoch nach Berghold (2011: 62) sowie Kosow/Gaßner (2008b: 33 f.) zu beachten, dass bei der Szenarienanalyse das Fachwissen, die Kompetenzen sowie subjektive Bewertungen, Interpretationen und Auswahlentscheidungen der mit der Konzeption befassten Personen Einfluss auf die Ausgestaltung der jeweiligen Szenarien nehmen.

Prinzipiell können durch die Szenarienanalyse Geschäftsmodelle entwickelt werden, die a priori einen gewissen Spielraum besitzen und an sich verändernde Rahmenbedingungen angepasst werden können (Fink/Siebe 2008, Geschka et al. 2011: 110, Gausemeier et al. 2009: 60). Die Szenarienanalyse ermöglicht somit die Konzeption „zukunftsrobuster Strategieansätze“ (Fink/Siebe 2008: 70). Dies ist insbesondere für Geschäftsmodelle, in denen AAL-Technologien integriert sind, von Relevanz, da aufgrund des hohen Ausmaßes an Produkt- und Prozessinnovationen u. a. im Zusammenhang mit Informations- und Kommunikationstechnologien Geschäftsmodelle flexibel, d. h. adaptionsfähig, ausgestaltet sein müssen, um deren Nachhaltigkeit zu gewährleisten (Geschka/Hahnenwald 2009: 679).

Es gibt unterschiedliche Vorgehensweisen zur Entwicklung von Szenarien. Zur Verdeutlichung des prinzipiellen Vorgehens werden im Folgenden exemplarisch jene von Fink/Siebe (2011), Osterwalder/Pigneur (2011) sowie Geschka et al. (2011) näher dargestellt.

Die Szenarienanalyse besteht nach Fink/Siebe (2011: 52 f.) aus vier Schritten:

1. Szenariofeldanalyse und Auswahl von Schlüsselfaktoren,
2. Entwicklung von alternativen Zukunftsprojektionen,
3. Verknüpfung der Zukunftsprojektionen zu Szenarien,
4. Strategische Interpretation des Zukunftsraumes.

Somit wird nach der Definition und Analyse des Gestaltungs- sowie Szenariofeldes respektive der Ermittlung der Adressaten und des Betrachtungsbereichs mit der Sammlung einer Vielzahl von möglichen Einflussfaktoren begonnen (Fink 2009: 225; vgl. dazu auch Geschka/Hahnenwald 2009: 685, Gausemeier et al. 2009: 62). Diese werden um alternative Entwicklungs- bzw. Zukunftsprojektionen erweitert, um letztendlich durch Konkretisierung und Reduzierung wenige potenzielle Szenarien zu generieren und zu bewerten (Fink/Siebe 2008: 71). Der nachfolgende Szenariotransfer ermöglicht neben der Untersuchung der Auswirkungen der Szenarien auf das Gestal-

tungsfeld die Identifikation von Konsequenzen sowie die Ableitung von Handlungsoptionen, neuer Fragestellungen und Strategien (Fink 2009: 229, Fink/Siebe 2011: 70 ff., Gausemeier et al. 2009: 63, Godet 2006: 128 f.).

Osterwalder und Pigneur bauen die Szenarienanalyse folgendermaßen auf (Osterwalder/Pigneur 2011: 190 ff.):

1. Bestimmung einiger weniger Kriterien, die die mittel- bis langfristige Entwicklung der Branche maßgeblich bestimmen werden,
2. Konzeption möglicher Szenarien unter Verwendung der Kriterien,
3. Detaillierte Beschreibung der Szenarien über eine konstruierte lebensnahe Situation und
4. Entwicklung eines oder mehrerer einschlägiger Geschäftsmodelle pro Szenario.

Dabei sollte die Auswahl der spezifischen Szenarien im Kontext der gewählten Kriterien klar begründbar sein (Geschka et al. 2011: 110 ff., Geschka/Hahnenwald 2009: 692, Gausemeier et al. 2009: 58 ff.).

Geschka et al. (2011: 111), halten zwei bis drei Szenarien für am sinnvollsten, welche deutlich unterschiedliche Zukunftsentwicklungen beschreiben sollten. Die Szenarien sollten inhaltlich konsistent, plausibel und die den Szenarien zugrunde liegenden Annahmen sich am Status quo orientieren, d. h. es sollten prinzipiell mögliche, aber inkonsistente Kombinationen ausgeschlossen sein (Geschka et al. 2011: 112 f., vgl. dazu auch Schneider 2007: 53 f., Godet 2006, Wright/Cairns 2011). Geschka et al. (2011: 114), gehen bei der Entwicklung wie folgt vor:

1. Strukturieren und Definieren der Aufgabenstellung,
2. Identifizieren und Strukturieren der wichtigsten Einflussfaktoren und Einflussbereiche,
3. Formulieren von Deskriptoren und Aufstellen von Projektionen³,
4. Bilden und Auswählen alternativer konsistenter Kombinationen für die Projektion,
5. Entwickeln und Interpretieren der ausgewählten Szenarien,
6. Einführen und Analysieren der signifikanten Trendbruchergebnisse,
7. Ausarbeiten der Szenarien bzw. Ableiten von Konsequenzen für die Aufgabenstellung sowie
8. Konzipieren von Maßnahmen und Planungen⁴.

³ Unter Deskriptoren sind hier quantitativ kennzeichnende oder qualitativ beschreibende Kenngrößen der Einflussfaktoren zu verstehen, wie z. B. Indexwerte oder kurze Beschreibungen wie „Den Nutzern ist die einfache Handhabbarkeit der Technik sehr wichtig“; Geschka et al. 2011: 114.

⁴ „Dieser Schritt ist im engeren Sinne nicht mehr Gegenstand der Szenariotechnik.“; Geschka et al. 2011: 116.

Auch wenn sich die Begrifflichkeiten unterscheiden und Geschka et al. das Vorgehen differenzierter darstellen, gleicht sich die Vorgehensweisen bei der Konzeption von Szenarien von der Ermittlung der Einflussfaktoren bis hin zur Konstruktion möglicher (Zukunfts-)Situationen unter Berücksichtigung der beeinflussenden Faktoren. Dabei ist zu beachten, dass der Status quo, also u. a. die aktuellen wirtschaftlichen, juristischen und demographischen Faktoren bzw. Rahmenbedingungen, adäquat in das Szenario eingebunden wird.

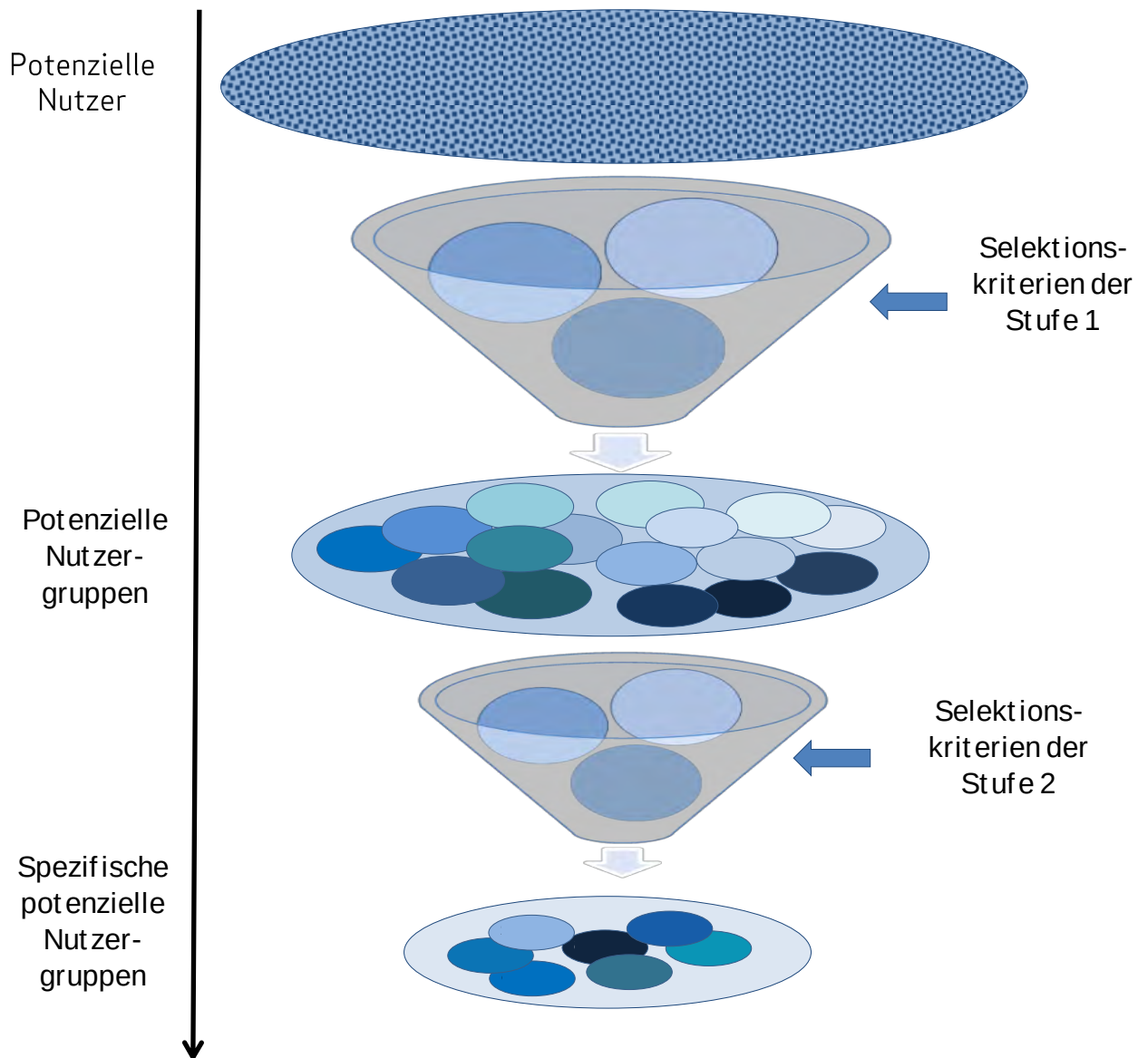
3 Umsetzung im GAL-Kontext

Die im GAL-Projekt zu entwickelnden assistierenden Technologien stellen prinzipiell auf die Konzeption von Produkten ab, die für eine Serien- bzw. Massenproduktion geeignet sind, um u. a. Effekte durch sogenannte economies of scale zu nutzen und dadurch einen niedrigen Preis zu ermöglichen. Für die Produkte stellen daher die potenziellen Kunden den Ausgangspunkt für die Szenarienanalyse dar und damit die konkrete Fassung des sogenannten Kundenmodells. Dabei wird besonderes Augenmerk auf die Identifikation quantitativ hinreichend großer Gruppen gelegt. Es gilt, für verschiedene Kundengruppen je ein Basisszenario detailliert auszuarbeiten und so für das Geschäftsmodell beispielsweise die entsprechenden Distributionswege festzulegen sowie festzustellen, welche Teile des Geschäftsmodells für alle potenziellen Kundengruppen identisch sind (Osterwalder/Pigneur 2011).

Als Ausgangspunkt der Entwicklung der (Kunden-) Szenarien sollten demgemäß sozialstrukturelle Merkmale der potenziellen Kunden dienen, die allgemein zur Erklärung von unterschiedlichen Verhaltensweisen bezüglich der Nachfrage nach assistierenden Technologien herangezogen werden (Fachinger 2013, Fachinger 2012, Fachinger/Erdmann 2010 mit weiteren Verweisen). Für die Szenarien wurden daher die in theoretischen Analysen und empirischen Untersuchungen als relevant identifizierten Einflussfaktoren Alter, Geschlecht, Familienstand, Haushaltseinkommen sowie schulische und berufliche Bildung ausgewählt⁵. Die Auswahl der Kategorien folgte ergänzend zu den Kriterien sozio-ökonomischer Gruppen nach deren Größe. Die Anzahl sollte zahlenmäßig hinreichend groß sein, so dass die Haushalte prinzipiell eine dem quantitativen Umfang nach relevante Nachfrage nach assistierenden Technologien realisieren können (Fachinger et al. 2012a: 10 ff., vgl. hierzu auch Statistisches Bundesamt 2010a: 5).

⁵ Siehe für die Berücksichtigung derartiger Faktoren in Nachfragemodellen z. B. Bollino et al. 2000, Jones et al. 2003, Lazaridis 2003, Gerdtham et al. 1999, Lee 1984, Lairson et al. 1984, Muurinen 1982, Wilcox-Gök/Rubin 1994, Gerdtham/Johannesson 1999, Fiedler 1981

Abbildung 1: Prozess der Identifikation der Basisszenarien



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Fink/Siebe (2008), Fink/Siebe (2011), Geschka et al. (2010), Geschka et al. (2011), Gausemeier et al. (2009).

Da sich die Geschäftsmodelle auf möglichst in sich homogene und quantitativ große Gruppen beziehen sollen, erfolgte eine empirische Fundierung des Partialmodells Kunde (Statistisches Bundesamt 2011a: 17 f.). Um hinreichend detaillierte Informationen über die quantitative Relevanz der einzelnen Merkmale zu erhalten, fand die Szenarienbildung auf Grundlage der Ergebnisse des Mikrozensus⁶ 2010 statt, wobei die Informationen der Kategorie „Privathaushalte am Haupt- und Nebenwohnsitz im

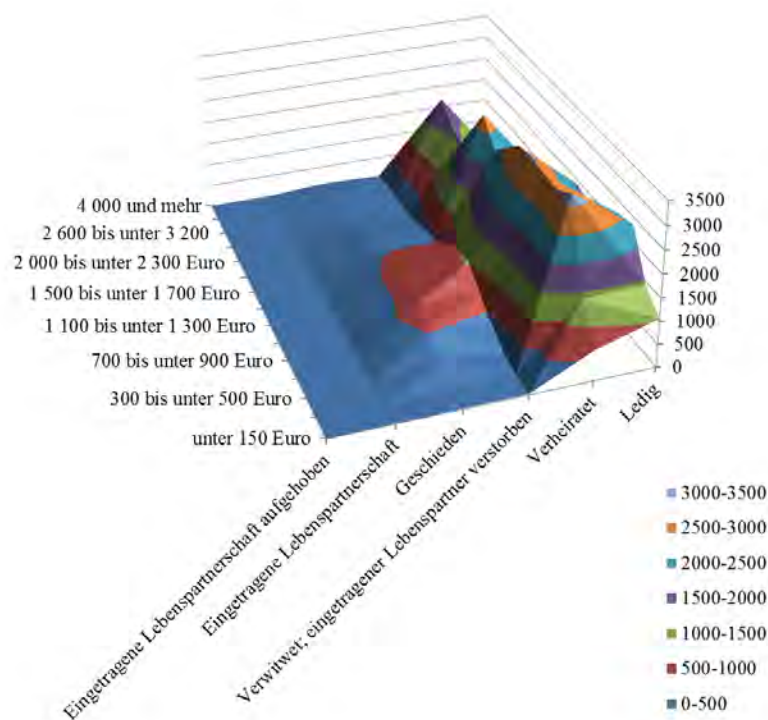
⁶ Beim Mikrozensus handelt es sich um eine repräsentative 1 % Stichprobe der in Deutschland lebenden Bevölkerung (Statistisches Bundesamt 2010b), die zudem als Referenz für andere Bevölkerungsstichproben wie der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe oder dem Sozio-ökonomischen Panel dient und zur Hochrechnung benutzt wird.

Jahr 2010 nach ausgewählten Merkmalen und Gebietsstand“ entnommen wurden (Statistisches Bundesamt 2011b).

4 Konkretisierung der Szenarien

Die Grundlage für die Konkretisierung der Szenarien im Hinblick auf das Partialmodell Kunde (Kundenszenario) bildete jeweils die Verteilung der sozioökonomischen Merkmale. Es wurden die gemeinsame Verteilung der Merkmalskombinationen ermittelt und diejenigen Konstellationen identifiziert, für die sich eine hinreichend große Schnittmenge einzelner Merkmale ergab. Da sich die Mehrdimensionalität graphisch nicht darstellen lässt, ist dies für die Kombination Einkommen und Familienstand in der Abbildung 2 exemplarisch dargestellt. So sind bei diesen Merkmalen beispielsweise die Kombination verheiratet und ein auf Selbsteinschätzung beruhendes monatliches Haushaltsnettoeinkommen in Höhe von 300 Euro bis unter 2.300 Euro die häufigsten Kategorien. Demgegenüber sind die Familienstände „Eingetragene Lebenspartnerschaft aufgehoben“, „Eingetragene Lebenspartnerschaft“ sowie „geschieden“ im vorliegenden Zusammenhang nicht von quantitativer Relevanz und werden daher bei der Szenarienanalyse nicht weiter berücksichtigt.

Abbildung 2: Merkmalskombinationen Familienstand und Haushaltsnettoeinkommen



Quelle: Eigene Darstellung auf der Basis eigener Auswertungen des Scientific Use File des Mikrozensus 2010.

Um ein möglichst großes Spektrum an Zielgruppen abzudecken, wurden aus den Merkmalskombinationen zunächst 16 Gruppen identifiziert. Diese Anzahl ergab sich u. a. aus der Bedingung, dass die Szenarien untereinander trennscharf sein sollten, um in sich konsistente und eigenständige Geschäftsmodelle entwickeln zu können (Fachinger et al. 2012b). Eine weitere Nebenbedingung war die untere Altersgrenze von fünfzig Jahren für den Haushaltsvorstand (siehe hierzu auch Fachinger et al. 2012a), da davon ausgegangen wird, dass Personen ab diesem Alter aufgrund der verstärkt einsetzenden körperlichen oder kognitiven Beeinträchtigungen (Kruse 2005) sowie aufgrund von Pflegebedürftigkeit⁷ beginnen, assistierende Technologien nachzufragen – entweder für sich selbst oder aber für ältere Haushalts- bzw. Familienmitglieder. Die Szenarien für das Partialmodell Kunde sind im Anhang 9.1.1 bis 9.1.16 dargelegt. In den Tabellen ist für die jeweilige Ausprägung eines Merkmals die relative Häufigkeit angegeben, um eine Vorstellung von der quantitativen Bedeutung zu vermitteln.

Die im ersten Schritt entwickelten Entwürfe der Szenarien wurden im Hinblick auf die im GAL-Projekt zu entwickelnden assistierenden Technologien und die Trennschärfe weiter spezifiziert. Basierend auf den statistischen Kennziffern der jeweiligen Merkmalsverteilung wurde mit Hilfe von Plausibilitätsüberlegungen die Ausprägungen der relevanten Merkmale wie das Alter, die Haushaltsgröße, der Wohnort oder das Einkommen festgelegt. Dies führte zu einer weiteren Reduzierung der Anzahl. Um die Kundengruppen noch detaillierter zu fassen, folgten anschließend beispielhafte Ergänzungen über den (ehemaligen) Beruf, die Eigentumsverhältnisse sowie die Haushaltszusammensetzung. Am Ende dieses Arbeitsschrittes blieben sieben Kundengruppen als Basis zur Konzeption der Szenarien übrig, die im Anhang 9.2.1 bis 9.2.7 aufgeführt sind.

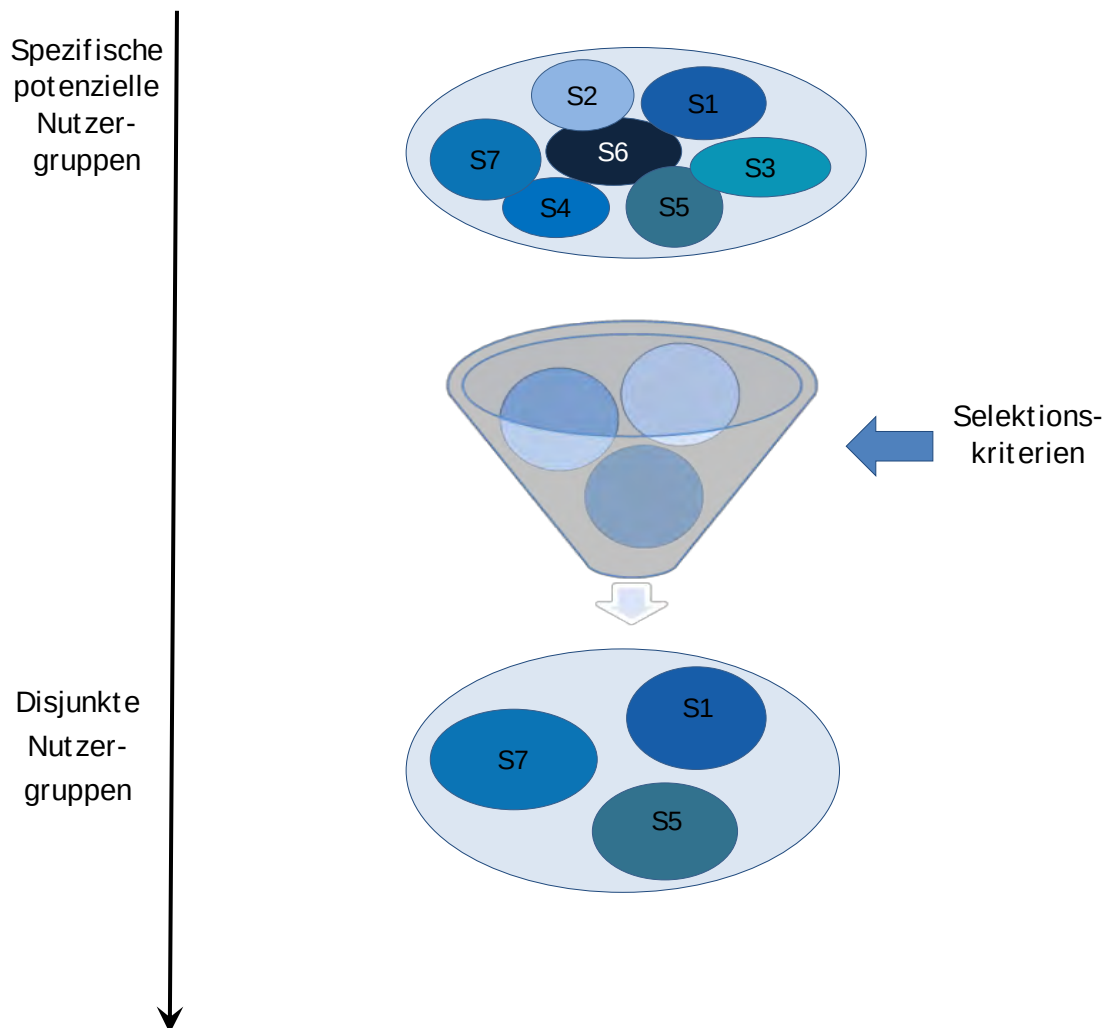
Da eine Diskussion der Partialmodelle⁸ für die jeweiligen Produkte mit Experten für alle sieben Kundengruppen nur eingeschränkt möglich ist und teils ähnliche Parameter bei spezifischen Partialmodellen erwartet wurden, wurden von diesen zur Verringerung der Komplexität drei disjunkte Kundengruppen für die Konzeption von Szenarien zur Erarbeitung von Geschäftsmodellen ausgewählt und entsprechend ausgestaltet. Dazu wurden die Szenarien beschrieben, d. h. die Spezifika in die reale Lebenswelt übertragen, um diese für die Entwicklung der Geschäftsmodelle für die Be-

⁷ Die Analyse von Schneekloth zeigt beispielsweise, dass rund 60 % der Pflegepersonen älter als 55 Jahre sind (Schneekloth 2006).

⁸ Diese sind in Anhang 9.3:Erläuterung zu den neun Partialmodellen kurz charakterisiert.

teiligten plastisch bzw. anschaulich zu machen. Die Beschreibung der Szenarien ist im Folgenden angegeben.⁹

Abbildung 3: Disjunkte Endszenarien



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Fink/Siebe (2008), Fink/Siebe (2011), Geschka et al. (2010), Geschka et al. (2011), Gausemeier et al. (2009).

⁹

Für einen Überblick über weitere Szenarien siehe Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e. V. 2011 sowie Henke et al. 2011: 26 ff.

5 Darstellung der Kundenszenarien

Kundenszenario 1 (Konkretisierung des Szenarios 1 vgl. Pkt. 8.2.1)

Alleinstehende Frau Schulz

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 bekommt eine monatliche Rente von 700 €. Sie hat weder einen allgemeinbildenden Schulabschluss noch einen beruflichen Bildungsabschluss. Auch verfügt sie über keine Computerkenntnisse und keinen Internetanschluss. Seit einem Sturz vor vier Jahren ist sie mobil eingeschränkt und ist an eine Gehilfe gebunden. Täglich kommt ein ambulanter Pflegedienst, der sie bei der Grundpflege und Medikamentengabe unterstützt.

Kundenszenario 2 (Konkretisierung des Szenarios 5 vgl. Pkt. 8.2.5)

Drei ältere Damen

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.

Kundenszenario 3 (Konkretisierung des Szenarios 7 vgl. Pkt. 8.2.7)

Eine dreiköpfige Familie

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 Eigentumshaus 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. Die Eltern wohnen im Erdgeschoss und die Tochter in einer Einliegerwohnung im ersten Stock.

6 Szenarienbasierte Diskussion der Experten zur konzeptionellen Ausgestaltung der Geschäftsmodelle

Zur Konkretisierung der Partialmodelle für die produktspezifischen Geschäftsmodelle auf Basis der entwickelten Kundenszenarien wurde im Rahmen eines Workshops zu den Produkten je eine Arbeitsgruppe gebildet, die sich aus den im Projekt beteiligten Expertinnen und Experten zusammensetzte. Zur Schaffung einer einheitlichen Wissensbasis bildeten die Erläuterung des Konzeptes eines Geschäftsmodells sowie die Einführung in die Vorgehensweise bei einer Szenarienanalyse zur Konzipierung eines Geschäftsmodells den Ausgangspunkt. Zur Eröffnung der Diskussion wurden insbesondere die neun Partialmodelle und die Vorgehensweise zur Ermittlung eines kohärenten Geschäftsmodells dargelegt. Anschließend wurden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in drei Gruppen aufgeteilt, in denen die jeweiligen Arbeitsgruppen adäquat repräsentiert waren und die für die Produkte: Persönlicher Aktivitäts- und Haushaltsassistent, Sensorgestützte Aktivitätsbestimmung mit sensorbasierter Sturzprävention und -erkennung sowie IT-Architekturen für neue Versorgungsformen, anhand der Szenarienanalyse eine erste Annäherung an je spezifische Geschäftsmodelle erarbeiten sollten.

Innerhalb der Arbeitsgruppen wurden die drei Szenarien zunächst hinsichtlich ihrer Spezifika für das zu entwickelnde Produkt diskutiert. Dabei wurde eine offene Vorgehensweise gewählt, um die Kreativität der Teilnehmerinnen und Teilnehmer durch die Kundenmodelle nicht allzu stark einzuschränken. Zwar wurden die drei Kundengruppen als Hintergrundinformation genutzt, die Parameter der Partialmodelle wurden jedoch offen gewählt, sodass z. B. auch andere, nicht abgedeckte Personengruppen als mögliche Zielgruppe u. a. zur Kontrastierung der Wirkungen einzelner Optionen der Partialmodelle mit berücksichtigt werden konnten.

In der Diskussion zeigte sich aber auch, dass die Bearbeitung der Partialmodelle an einigen Stellen, u. a. aufgrund der unterschiedlichen Bedeutung spezifischer Fachtermini, schwierig war. So wurde beispielsweise unter Standardisierung einerseits die technische Standardisierung und andererseits die Produktstandardisierung verstanden.

Die Ergebnisse zu den pro Szenario erarbeiteten Ausprägungen der Partialmodelle sind im Anhang 10: Ergebnisse des Forschungstages aufgeführt. Wie ersichtlich, führ-

ten die Expertendiskussionen auf der Grundlage der Szenarien zu einer ersten Konkretisierung der Partialmodelle für die zu entwickelnden Geschäftsmodelle. Dabei wurden bis zu 13 Ausprägungen je Partialmodell in den erarbeiteten Geschäftsmodellen aufgeführt. Dies weist damit auf eine für die Konzeption und Umsetzung von Geschäftsmodellen relativ große Anzahl an Optionen hin. Für die Konkretisierung der Geschäftsmodelle macht dies allerdings weitere Einschränkungen zur Begrenzung der Anzahl an Merkmalsausprägungen, insbesondere im Hinblick auf die Umsetzung der Geschäftsmodelle, erforderlich.

Es wurde aber auch deutlich, dass bestimmte Ausprägungen der Partialmodelle nicht nur für ein Produkt geeignet sind. So wurden beispielsweise spezifische Netzwerkstrukturen oder Vertriebsnetzwerke für mehr als ein Produkt als potenziell sinnvoll angesehen.

7 Fazit

In diesem Bericht wurde ein Überblick über die Entwicklung und Anwendung der Szenarienanalyse für die Konzeption von Geschäftsmodellen im Zusammenhang mit den im GAL-Projekt zu entwickelnden assistierenden Technologien gegeben. Dabei hat sich insgesamt gesehen das szenarienbasierte Vorgehen als sehr hilfreich erwiesen. Ausgehend von den Kundenszenarien, welche die für die Nachfrage der privaten Haushalte nach den technischen Assistenzsystemen quantitativ relevanten Gruppen spezifizierten, lieferte der Expertendialog wertvolle Hinweise zur Konzeption der produktspezifischen Geschäftsmodelle.

Diese bezogen sich einerseits auf die positive Fassung und Ausrichtung der Partialmodelle. So zeigte sich, dass das Partialmodell „Leistungsumfang bzw. Kundennutzen“ in zwei Partialmodelle unterteilt werden sollte, da hier zwei divergente Perspektiven eingenommen werden: die der objektiven Leistung des Produktes und die des subjektiven Produktnutzens aus Sicht des Kunden. Vergleichbares ergab sich auch bei der Standardisierung, da hierunter die technische Standardisierung verstanden werden kann, die von der Produktstandardisierung abzugrenzen ist. Ferner konnten relativ detailreich die Ressourcen, die Vertriebsnetzwerke sowie die avisierten Kundennutzen herausgearbeitet werden.

Andererseits wurden Aspekte deutlich, die bei der Entwicklung und Konkretisierung der Partialmodelle nicht weiter zu berücksichtigen sind. Hierzu gehört beispielsweise im Partialmodell Ressourcen die Verwendung verfügbarer Hardwarekomponenten. Eine Eigenentwicklung wurde hier ausgeschlossen. Insgesamt gesehen konnte unter Einsatz der Szenarienanalyse eine erste Konkretisierung potenzieller Geschäftsmodelle erfolgen.

Es zeigte sich aber auch, dass die Konkretisierung der spezifischen Partialmodelle an einigen Stellen erhebliche Probleme aufwarf. Ursächlich hierfür waren vor allem Informationsdefizite aufgrund von Unkenntnis oder Unsicherheit. Dies betraf beispielsweise die vollständige Erfassung der Kosten im ökonomischen Modell zur Einnahmengenerierung.

Die gewählte Vorgehensweise verdeutlicht einige wesentliche Aspekte der noch nicht marktfähigen assistierenden Technologien und hat dazu geführt, dass spezifische Partialmodelle – so beispielsweise bezüglich der Ressourcen und der Vertriebsnetzwerke – weiterentwickelt werden können. Im Weiteren werden unter Hinzuziehung zusätzlicher Informationen, kohärente Geschäftsmodelle konzipiert.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass weitere Einschränkungen zur Begrenzung der Anzahl an Merkmalsausprägungen erforderlich sind. Diese waren jedoch im gegebenen Kontext nicht möglich und bleiben daher dem weiteren Entwicklungsprozess der Geschäftsmodelle vorbehalten.

8 Literatur

- Berghold, Christina (2011): Die Szenario-Technik. Leitfaden zur strategischen Planung mit Szenarien vor dem Hintergrund einer dynamischen Umwelt. Göttingen.
- Bollino, C. Andrea/Perali, Federico/Riossi, Nicola (2000): Linear Household Technologies. In: Journal of Applied Econometrics 15, Nr., 275-287.
- Burandt, Simon M. (2011): Szenarioanalyse als Lernsetting für eine nachhaltige Entwicklung. Fakultät Nachhaltigkeit der Leuphana Universität Lüneburg.
- Deelmann, Thomas/Loos, Peter (2003): Visuelle Methoden zur Darstellung von Geschäftsmodellen – Methodenvergleich, Anforderungsdefinition und exemplarischer Visualisierungsvorschlag Working Papers of the Research Group Information Systems & Management, Paper 13. Mainz.
- Fachinger, Uwe (2012): The demand for assisting technologies in nursing and medical care: some comments. In: International Journal of Behavioural and Healthcare Research 3, Nr. 2, 135-151.
- Fachinger, Uwe (2013): Zahlungsbereitschaft für assistierende Technologien: Eine Frage der Technikbereitschaft?, in: Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) / AAL Ambient Assisted Living Association / VDI/VDE/IT (Hrsg.): Proceedings of the Lebensqualität im Wandel von Demografie und Technik. 6. Deutscher AAL-Kongress mit Ausstellung. 22. – 23. Januar 2013, Berlin. Tagungsbeiträge. Berlin. 239-243.
- Fachinger, Uwe/Erdmann, Birte (2010): Determinanten des Nachfrageverhaltens privater Haushalte nach assistierenden Technologien - ein Überblick. In: Fachinger, Uwe/Henke, Klaus-Dirk (Hrsg.): Der private Haushalt als Gesundheitsstandort. Theoretische und empirische Analysen. Baden-Baden, 147-162.
- Fachinger, Uwe/Koch, Hellen/Henke, Klaus-Dirk/Troppens, Sabine/Braeseke, Grit/Merda, Meiko (2012a): Ökonomische Potenziale altersgerechter Assistenzsysteme. Ergebnisse der „Studie zu Ökonomischen Potenzialen und neuartigen Geschäftsmodellen im Bereich Altersgerechte Assistenzsysteme“. Forschungsprojekt im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF). Offenbach.
- Fachinger, Uwe/Schöpke, Birte/Schweigert, Helena (2012b): Systematischer Überblick über bestehende Geschäftsmodelle im Bereich assistierender Technologien. Discussion Paper 07/2012. Vechta.
- Fiedler, John L. (1981): A Review of the Literature on Access and Utilization of Medical Care with Special Emphasis on Rural Primary Care. In: Social Science and Medicine 15, Nr., 129-142.
- Fink, Alexander (2009): Szenario-Management für Gesundheitsnetz und Gesundheitsregionen. In: Hellmann, Wolfgang/Eble, Susanne (Hrsg.): Gesundheitsnetzwerke initiieren. Kooperationen erfolgreich planen. Berlin.
- Fink, Alexander/Siebe, Andreas (2008): Szenarien als Basis für Strategiefindung und Früherkennung. Von Trend-Management und strategischem Controlling zu strategischer Früherkennung. In: Risk, Fraud & Governance 3, Nr. 2, 70-77.

- Fink, Alexander/Siebe, Andreas (2011): Handbuch Zukunftsmanagement. Werkzeuge der strategischen Planung und Früherkennung. Frankfurt / New York.
- Gausemeier, Jürgen/Plass, Christoph/Wenzelmann, Christoph (2009): Zukunftsorientierte Unternehmensgestaltung. Strategien, Geschäftsprozesse und IT-Systeme für die Produktion von morgen. München / Wien.
- Gerdtham, U.-G./Johannesson, M./Lundberg, L./Isacson, D. (1999): The demand for health: results from new measures of health capital. In: European Journal of Political Economy 15, Nr., 501-521.
- Gerdtham, Ulf-G./Johannesson, Magnus (1999): New estimates of the demand for health: results based on a categorical health measure and Swedish micro data. In: Social Science and Medicine 49, Nr., 1325-1332.
- Geschka, Horst (2001): Szenariotechnik als Instrument der Frühaufklärung. In: Gassmann, O. & Kobe, C. (Hrsg.): Management von Innovation und Risiko. Quantensprünge in der Entwicklung erfolgreicher managen. Berlin u. a., 357-372.
- Geschka, Horst/Hahnenwald, Heiko (2009): Szenariobasierte Technologie-Roadmaps - Eine Methodik zur Beschreibung technologischer Entwicklungsmöglichkeiten. Berlin.
- Geschka, Horst/Hahnenwald, Heiko/Schwartz-Geschka, Martina (2010): Szenarien als Grundlage für Unternehmens- und Innovationsstrategien. Wiesbaden.
- Geschka, Horst/Hahnenwald, Heiko/Schwartz-Geschka, Martina (2011): Szenariotechnik. In: Gassmann, Oliver/Sutter, Philipp (Hrsg.): Praxiswissen Innovationsmanagement. Von der Idee zum Markterfolg. München, 109-125.
- Godet, Michel (2006): Creating futures: Scenario planning as a strategic management tool. London.
- Henke, Klaus-Dirk/Troppens, Sabine/Fachinger, Uwe/Koch, Hellen/Braeseke, Grit/Merda, Meiko (2011): Neuartige Geschäftsmodelle und Finanzierungsansätze altersgerechter Assistenzsysteme. Zweiter Zwischenbericht zur „Studie zu Ökonomischen Potenzialen und neuartigen Geschäftsmodellen im Bereich Altersgerechte Assistenzsysteme“ im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF). Discussion Paper 03/2011. Vechta.
- Jones, Eugene/Akbay, Cuma/Roe, Brian/Chern, Wen S. (2003): Analyses of Consumers' Dietary Behavior: An Application of the AIDS Model to Supermarket Scanner Data. In: Agribusiness 19, Nr. 2, 203-221.
- Kosow, Hannah/Gaßner, Robert (2008a): Methoden der Zukunfts- und Szenarioanalyse. Überblick, Bewertung und Auswahlkriterien. Werkstattberichte 103. Berlin.
- Kosow, Hannah/Gaßner, Robert (2008b): Methods of Future and Scenario Analysis. Overview, Assessment, and Selection Criteria. Bonn.
- Kruse, Andreas (2005): Prävention und Gesundheitsförderung im Alter. In: Böcken, J. et al. (Hrsg.): Gesundheitsmonitor 2005. Die ambulante Versorgung aus Sicht von Bevölkerung und Ärzteschaft. Gütersloh, 67-81.

- Künemund, Harald/Okken, Petra-Karin/Neyer, Franz-Josef/Felber, Juliane/Fachinger, Uwe/Erdmann, Birte (2010): Erhebungsinstrument für die schriftlich-postalische Befragung. Vechta.
- Lairson, David/Lorimor, Ronald/Slater, Carl (1984): Estimates of the Demand for Health: Males in the Pre-Retirement Years. In: Social Science and Medicine 19, Nr. 7, 741-747.
- Lazaridis, Panagiotis (2003): Household Meat Demand in Greece: A Demand Systems Approach Using Microdata. In: Agribusiness 19, Nr. 1, 43-59.
- Lee, Maw Lin (1984): Demographic Variables in Medical Care Demand Analysis. In: Mathematical Social Sciences 7, Nr., 167-175.
- Mietzer, Dana (2009): Strategische Vorausschau und Szenarioanalysen. Methodenevaluation und neue Ansätze. Diss. Universität Potsdam. Wiesbaden.
- Muurinen, Jaana-Marja (1982): Demand for Health. A Generalised Grossman Model. In: Journal of Health Economics 1, Nr., 5-28.
- Osterwalder, Alexander/Pigneur, Yves (2011): Business Model Generation. Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. Frankfurt, New York.
- Schneekloth, Ulrich (2006): Entwicklungstrends beim Hilfe- und Pflegebedarf in Privathaushalten – Ergebnisse der Infratest-Repräsentativbefragung. In: Schneekloth, Ulrich/Wahl, Hans-Werner (Hrsg.): Selbständigkeit und Hilfebedarf bei älteren Menschen in Privathaushalten. Pflegearrangements, Demenz, Versorgungsangebote. Stuttgart, 57-102.
- Schneider, Sebastian (2007): eHealth in Europa. Szenarioanalyse für das Jahr 2020. Saarbrücken.
- Sorokin, Lenja/Schäfer, Johannes/Klauß, Kerstin/Wolf, Kathrin/Klein, Peter (2011): Scenario-based Design zur benutzerzentrierten Entwicklung von AAL-Produkten. 4. Deutscher AAL-Kongress. Berlin: VDE Verlag.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2010a): Demographische Standards. Ausgabe 2010. Eine gemeinsame Empfehlung des ADM Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e. V. , der Arbeitsgemeinschaft Sozialwissenschaftlicher Institute e. V. (ASI) und des Statistischen Bundesamtes. Statistik und Wissenschaft, 17. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2010b): Mikrozensus 2009. Qualitätsbericht. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2011a): Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Haushalte und Familien. Ergebnisse des Mikrozensus. 2010. Fachserie 1, Reihe 3, 3. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2011b): Mikrozensus. Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Haushalte und Familien. Ergebnisse des Mikrozensus 2010. Fachserie 1, Reihe 3. Wiesbaden.
- Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e. V. (Hrsg.) (2011): AAL-Anwendungsszenarien. AAL-Schriftenreihe, 5. Berlin.
- Weimer-Jehle, Wolfgang/Kosow, Hannah (2011): Gesellschaftliche Kontextszenarien als Ausgangspunkt für modellgestützte Energieszenarien.

<http://www.simtech.uni-stuttgart.de/publikationen/prints.php?ID=389>, 01.
März 2013.

- Wilcox-Gök, Virginia/Rubin, Jeffrey (1994): Health Insurance Coverage among the Elderly. In: Social Science and Medicine 38, Nr. 11, 1521-1529.
- Wilkinson, Angela/Eidinow, Esther (2008): Evolving practices in environmental scenarios: a new scenario typology. In: Environmental Research Letters 3, Nr., 1-11.
- Wright, George/Cairns, George (2011): Scenario Thinking. Practical Approaches to the Future. New York.
- Zu Knyphausen-Aufsess, Dodo/Zollenkop, Michael (2011): Transformation von Geschäftsmodellen – Treiber, Entwicklungsmuster, Innovationsmanagement. In: Bieger, Thomas et al. (Hrsg.): Innovative Geschäftsmodelle. Konzeptionelle Grundlagen, Gestaltungsfelder und unternehmerische Praxis. Heidelberg u. a., 111-128.

9 Anhang

9.1 Szenarien – Vorentwürfe

9.1.1 Szenario 1

Merkmal	Merkmalsausprägung
Haushaltsgröße	Einpersonenhaushalt [40,2 %]
Gemeindegrößeklassen	20.000 - 50.000 [18,1 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	45 - 55 Jahre [19,7 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Ledig [28,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	2.000 - 2.600 € [14,4 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Angestellte [33,4 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbs-/Berufstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Haupt-(Volks-)schulabschluss [40,6 %]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/Berufsausbildung im dualen System [53,3 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [35,0 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	0 [69,9 %]

beispielsweise

weiblich

55 Jahre

Pinneberg

Mietwohnung 1. Stock

2.000 €

Verkäuferin im Einzelhandel

9.1.2 Szenario 2

Haushaltsgröße	Einpersonenhaushalt [40,2 %]
Gemeindegrößeklassen	Unter 5.000 [14 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	75 - 85 Jahre [9,9 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verwitwet [12,5 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	500 - 900 [10,1 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Nichterwerbsperson [35,9 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Rente [Rente, Pension:31,6 %]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Ohne allgemeinen Schulabschluss [3,6 %]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Ohne beruflichen Bildungsabschluss [19,2 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	0 [36,5 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	1 [18,9 %]

beispielsweise

weiblich

79 Jahre

Oberhof

Mietwohnung Erdgeschoss

700 €

Schwesterhelferin, unregelmäßig (größtenteils Hausfrau)

9.1.3 Szenario 3

Haushaltsgröße	Einpersonenhaushalt [40,2 %]
Gemeindegrößeklassen	500.000 und mehr [17,4 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	55 – 65 Jahre [14,8 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Ledig [28,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	1.500 – 1.700 [6,8 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Selbstständig [7,6 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbs-/Berufstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Realschul- oder gleichwertiger Abschluss [25,7 %]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/Berufsausbildung im dualen System [53,3 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [35,0 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	0 [69,9 %]

beispielsweise

männlich

56 Jahre

Leipzig

Mietwohnung

1.500 €

Selbstständiger Tischler

9.1.4 Szenario 4

Haushaltsgröße	1 Person [40,2 %]
Gemeindegrößeklassen	500.000 und mehr [17,4 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	55 - 65 Jahre [14,8 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Geschieden [11,2 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	1.700 - 2.000 [8,7 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Arbeiter [15,1 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Haupt-/Volksschulabschluss [40,6 %]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/ Berufsausbildung im dualen System [53,3 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [35,0 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]

Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	0 [69,9 %]
--	------------

beispielsweise

männlich

58 Jahre

Köln

Mietwohnung, 2. Stock

1.900 €

Arbeiter im metallverarbeitenden Gewerbe, Schweißer

Keine Kinder

9.1.5 Szenario 5

Haushaltsgröße	1 Person [40,2 %]
Gemeindegrößenklassen	20.000-50.000 [18,1 %]
Alter des Heb	45 - 55 Jahre [19,7 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Ledig [28,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	3.200 - 4.500 [11,5 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Angestellte [33,4 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Schulabschlusses des Heb	Hochschulreife [29,5 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Hochschulabschluss [10,9 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	2 [23,8 %]

Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	0 [69,9 %]

beispielsweise

weiblich

Lohne

51 Jahre

Eigentumswohnung

3.400 €

Leitende Angestellte in einem kunststoffverarbeitenden Betrieb

Ein erwachsenes Kind, lebt nicht mehr im Haushalt

9.1.6 Szenario 6

Haushaltsgröße	Mehrpersonenhaushalte mit 2 Personen [34,2 %]
Gemeindegrößeklassen	10.000 - 20.000 [13,7 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	65 – 75 Jahre [15,1 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	2.000 – 2.600 [14,4 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Nichterwerbspersonen [35,9 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Pension [Rente, Pension:31,6 %]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Hochschulreife [29,5 %]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Hochschulabschluss [10,9 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]

Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	0 [36,5 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	2 [und mehr: 11,2 %]

beispielsweise

männlich

72 Jahre

Diepholz

Einfamilienhaus

3.500 €

Verwaltungsangestellter (Frau, 71: Hausfrau)

9.1.7 Szenario 7

Haushaltsgröße	Mehrpersonenhaushalt mit 2 Personen [34,2 %]
Gemeindegrößeklassen	Unter 5.000 [14 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	55 - 65 Jahre [14,8 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	2.600 - 3.200 € [9,8 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Selbstständig [7,6 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbs-/Berufstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Haupt-(Volks-)schulabschluss [40,6 %]
Vorhandensein und Art des beruflichen	Ohne beruflichen Bildungsabschluss

Bildungsabschlusses des Heb	[19,2 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	2 [23,8 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	0 [69,9 %]

beispielsweise

männlich

64 Jahre

Buttelstedt

Einfamilienhaus

3.000 €

Landwirt (Frau, 65: Unbezahlt mithelfendes Familienmitglied)

9.1.8 Szenario 8

Haushaltsgröße	2 Personen [34,2 %]
Gemeindegrößenklassen	10.000 - 20.000 [13,7 %]
Alter des Heb	55 - 65 Jahre [14,8 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	Deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Ledig [28,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	1.500-1.700 € [6,8 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Angestellter [33,4 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbs-/Berufstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen	Realschul- oder gleichwertiger Ab-

Schulabschlusses des Heb	schluss [25,7 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/ Berufsausbildung im dualen System [53,3 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [35,0 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	1 [6,1 %]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	0 [69,9 %]

beispielsweise

Vater: 58 Jahre, Tochter: 28 Jahre

Dinklage

Kleine Mietwohnung am Stadtrand

1.650 €

Mann arbeitet in einer Kfz-Werkstatt, Tochter ist arbeitslos

9.1.9 Szenario 9

Haushaltsgröße	2 Personen [34,2 %]
Gemeindegrößenklassen	500.000 und mehr [17,4 %]
Alter des Heb	65 - 75 Jahre [15,1 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verwitwet [12,5 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	2.600 - 3.200 [9,8 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Selbstständig [7,6%]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Erwerbstätigkeit [57,1%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen	Realschul- oder gleichwertiger Ab-

Schulabschlusses des Heb	schluss [25,7%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/ Berufsausbildung im dualen System [53,3%]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8%]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8%]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	2 [23,8%]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3%]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	0 [69,9%]

beispielsweise

Mann: 67 Jahre, Frau: 42 Jahre

Hamburg

4.500 €

Schulabschluss: Realschule, anschließend Meisterschule

Selbstständig mit eigenem Elektrobetrieb

Frau hilft als Bürokraft im Betrieb aus

9.1.10 Szenario 10

Haushaltsgröße	3 Personen [12,6 %]
Gemeindegrößenklassen	50.000 - 100.000 [9,1 %]
Alter des Heb	65 - 75 Jahre [15,1 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Ledig [28,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	3.200 - 4.500 € [11,5 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Nichterwerbsperson [35,9%]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Pension [Rente/Pension: 31,6%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen	Hochschulreife [29,5%]

Schulabschlusses des Heb	
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Hochschulausbildung [6,6%]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8%]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8%]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	0 [36,5%]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3%]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	3 [2 Pers. Und mehr, darunter nur Pers. Über 65 Jahren: 24,3%]

beispielsweise

Drei Damen im Alter von 69, 71 und 68 Jahren

Regensburg

Seniorenwohngemeinschaft

3.700 €

Die einkommensstärkste Dame ist pensionierte Lehrerin

9.1.11 Szenario 11

Haushaltsgröße	Mehrpersonenhaushalt mit 3 Personen [12,6 %]
Gemeindegrößeklassen	5.000 – 10.000 [10,3 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	55 – 65 Jahre [14,8 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %)
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	3.200 – 4.500 € [11,5 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Erwerbstätig [60,1%]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbs-/Berufstätigkeit [57,1%]

Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Hochschulreife [29,5%]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Hochschulabschluss [6,6%]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8%]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8%]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [35,0%]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3%]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	1 [18,9%]

beispielsweise

männlich

62 Jahre

Niddatal

Einfamilienhaus

2.800 € (Mutter des Heb, 81: 1.200€) = 4000 €

Lehrer (Frau, 61: Hausfrau)

9.1.12 Szenario 12

Haushaltsgröße	Mehrpersonenhaushalt mit 3 Personen [12,6 %]
Gemeindegrößeklassen	20.000 - 50.000 [18,1 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	55 - 65 Jahre [14,8 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	1.300 - 1.500 € [7,4 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stel-	Erwerbslos [3,9%]

lung im Beruf des Heb	
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Arbeitslosengeld [7,0%]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Haupt-(Volks-)schulabschluss [40,6%]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/Berufsausbildung im dualen System [53,3%]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8%]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8%]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [35,0%]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	1 [6,1%]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	1 [18,9%]

beispielsweise

männlich

57 Jahre

Wismar

Mietwohnung, 3. Stock

600 € (Frau, 58: 400 € Altenpflegehelferin, Rente der Mutter, 75: 400 €) = 1.400 €

Lackierer

9.1.13 Szenario 13

Haushaltsgröße	3 Personen [12,6 %]
Gemeindegrößenklassen	Unter 5.000 [14 %]
Alter des Heb	75 - 85 Jahre [9,9 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %)
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	3.200 - 4.500 € [11,5 %]

Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Nichterwerbsperson [35,9%]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Rente [Rente/Pension: 31,6%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Schulabschlusses des Heb	Fachhochschulreife [Fachhochschul-/Hochschulreife: 29,5%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/ Berufsausbildung im dualen System [53,3%]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	1 [15,1%]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8%]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [35,0%]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	2 [0,5%]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	0 [69,9%]

beispielsweise

3 köpfige Familie (Mann: 81 Jahre, Frau: 78 Jahre, Tochter: 49 Jahre)

Bergstadt Altenau

Eigentum, freistehende Haus

3.800 €

Tochter (geschieden, keine Kinder) wohnt wieder bei den Eltern, unterstützt Vater bei der Pflege der Mutter)

Eltern in Rente (Vater: ehem. Leitender Angestellter in der Touristikbranche, Frau: Hausfrau, Tochter: Krankenschwester)

9.1.14 Szenario 14

Haushaltsgröße	Mehrpersonenhaushalt mit 4 Personen [9,5 %]
Gemeindegrößeklassen	10.000 - 20.000 [13,7 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	45 - 55 Jahre [19,7 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]

Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %)
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	3.200 - 4.500 € [11,5 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Angestellter [33,4 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbs-/Berufstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Realschul- oder gleichwertiger Abschluss [25,7 %]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/Berufsausbildung im dualen System [53,3 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	2 [10,6 %]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	1 [10,6 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	2 [23,8 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	0 [69,9 %]

beispielsweise

männlich

55 Jahre

Burghausen

Einfamilienhaus

2.400 € + (Frau: 1.000 €) = 3.400 €

Elektriker (Frau, 44: Erzieherin, halbtags) (Kinder: 19 und 17 Jahre)

9.1.15 Szenario 15

Haushaltsgröße	4 Personen [9,5 %]
Gemeindegrößenklassen	200.000 - 500.000 [8,5 %]
Alter des Heb	45 - 55 Jahre [19,7 %]

Staatsangehörigkeit des Heb	Türkisch [Ausländer/innen: 8,1 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %)
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	2.000 - 2.600 € [14,4 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Selbstständig [7,6 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Schulabschlusses des Heb	Haupt-/Volksschulabschluss [40,6 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/ Berufsausbildung im dualen System [53,3 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	2 [10,6 %]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	1 [10,6 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	2 [23,8 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	0 [69,9 %]

beispielsweise

Türkische Familie (Mann: 52 Jahre, Frau 48 Jahre, Sohn 1: 19 Jahre, Sohn 2: 17 Jahre)

Bochum

Große Mietwohnung

2.500 €

Besitzen einen kleinen türkischen Imbiss

Kinder helfen im Imbiss aus, ansonsten beschäftigen die Eltern einen Angestellten (Teilzeit)

9.1.16 Szenario 16

Haushaltsgröße	5 Personen [und mehr: 3,4%]
Gemeindegrößenklassen	100.000 - 200.000 [8,8 %]

Alter des Heb	65 - 75 Jahre [15,1 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	Russisch [Ausländer/innen: 8,1 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %)
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	2.000 - 2.600 € [14,4 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Arbeiter [15,1 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Schulabschlusses des Heb	Hauptschule/Volksschule [40,6 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/ Berufsausbildung im dualen System [53,3 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	3 [2,7 %]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	2 [7,4 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	2 [23,8 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	0 [69,9 %]

beispielsweise

5 köpfige Familie, Migranten aus Russland

Vater: 63 Jahre, Mutter: 51 Jahre, Tochter: 26 Jahre, Sohn 1: 17 Jahre, Tochter 2: 13 Jahre

Cottbus

2.550 €

Vater ist Lagerist, die Mutter Hausfrau, die erste Tochter macht eine Ausbildung zur Friseurin, die anderen Kinder besuchen noch die Schule

9.2 Überarbeitete Szenarien

9.2.1 Szenario 1

Haushaltsgröße	Einpersonenhaushalt [40,2 %]
Gemeindegrößeklassen	Unter 5:000 [14 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	75 – 85 Jahre [9,9 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verwitwet [12,5 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	500 – 900 [10,1 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Nichterwerbsperson [35,9 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Rente [Rente, Pension:31,6 %]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Ohne allgemeinen Schulabschluss [3,6 %]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Ohne beruflichen Bildungsabschluss [19,2 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	0 [36,5 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	1 [18,9 %]

Frau: 79 Jahre

Oberhof

Mietwohnung 1. Stock

monatliches Nettoeinkommen: 700 €

Schwesternhelferin, unregelmäßig (größtenteils Hausfrau)

keine Kinder

9.2.2 Szenario 2

Haushaltsgröße	1 Person [40,2 %]
Gemeindegrößenklassen	20.000 - 50.000 [18,1 %]
Alter des Heb	45 - 55 Jahre [19,7 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Ledig [28,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	3.200 - 4.500 [11,5 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Angestellte [33,4 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbstätigkeit [57,1 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Schulabschlusses des Heb	Hochschulreife [29,5 %]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Hochschulabschluss [10,9 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [23,8 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	0 [69,9 %]

Frau: 51 Jahre

Lohne

Eigentumswohnung

monatliches Nettoeinkommen: 3.400 €

leitende Angestellte in einem kunststoffverarbeitenden Betrieb

ein erwachsenes Kind, lebt nicht mehr im Haushalt

9.2.3 Szenario 3

Haushaltsgröße	Mehrpersonenhaushalte mit 2 Personen [34,2 %]
Gemeindegrößeklassen	10.000 - 20.000 [13,7 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	65 - 75 Jahre [15,1 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	2.600 - 3.200 € [14,4 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Nichterwerbspersonen [35,9 %]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Pension [Rente, Pension:31,6 %]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Hochschulreife [29,5 %]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Hochschulabschluss [10,9 %]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8 %]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8 %]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	0 [36,5 %]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3 %]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	2 [und mehr: 11,2 %]

Mann: 72 Jahre, Frau: 71 Jahre

Diepholz

Einfamilienhaus

monatliches Nettoeinkommen: 3.000 €

Mann: Verwaltungsangestellter, Frau: Hausfrau

keine Kinder

9.2.4 Szenario 4

Haushaltsgröße	2 Personen [34,2 %]
Gemeindegrößenklassen	500.000 und mehr [17,4 %]
Alter des Heb	65 - 75 Jahre [15,1 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet [zusammen lebend: 44,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	2.600 - 3.200 € [9,8 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Selbstständig [7,6%]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Erwerbstätigkeit [57,1%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Schulabschlusses des Heb	Realschul- oder gleichwertiger Abschluss [25,7%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/ Berufsausbildung im dualen System [53,3%]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8%]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8%]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	2 [23,8%]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3%]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	1 [69,9%]

Mann: 67 Jahre, Frau: 52 Jahre

Hamburg

Einfamilienhaus

Monatliches Nettoeinkommen: 4.500 €

Mann: selbstständig mit eigenem Elektrobetrieb, Frau: hilft als Bürokraft im Betrieb aus

keine Kinder

9.2.5 Szenario 5

Haushaltsgröße	3 Personen [12,6 %]
Gemeindegrößenklassen	50.000 - 100.000 [9,1 %]
Alter des Heb	65 - 75 Jahre [15,1 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Ledig [28,4 %]
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	3.200 - 4.500 € [11,5 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Nichterwerbsperson [35,9%]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Pension [Rente/Pension: 31,6%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Schulabschlusses des Heb	Hochschulreife [29,5%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Hochschulausbildung [6,6%]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8%]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8%]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	0 [36,5%]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3%]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	3 [2 Pers. Und mehr, darunter nur Pers. Über 65 Jahren: 24,3%]

3 Frauen: 69 Jahre, 71 Jahre und 68 Jahre

Regensburg

Wohngemeinschaft

monatliches Nettoeinkommen 3.700 €

Einkommensstärkste Frau: pensionierte Lehrerin

keine Kinder

9.2.6 Szenario 6

Haushaltsgröße	Mehrpersonenhaushalt mit 3 Personen [12,6 %]
Gemeindegrößeklassen	20.000 - 50.000 [18,1 %]
Alter des Haupteinkommensbeziehers (Heb)	55 - 65 Jahre [14,8 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %)
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	3.200 - 4.500 € [11,5 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Erwerbstätig [60,1%]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Eigene Erwerbs-/Berufstätigkeit [57,1%]
Vorhandensein und Art des allg. Schulabschlusses des Heb	Hochschulreife [29,5%]
Vorhandensein und Art des beruflichen Bildungsabschlusses des Heb	Hochschulabschluss [6,6%]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [70,8%]
Zahl der ledigen Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8%]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [35,0%]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [93,3%]
Zahl der Personen im Alter von 65 Jahren und älter im Haushalt	1 [18,9%]

Mann: 57 Jahre, Frau: 61 Jahre, Mutter: 81 Jahre

Wismar

Einfamilienhaus

monatliches Nettoeinkommen des Haushalts: 4.000 €

Diplom-Ingenieur (Frau: Hausfrau)

keine Kinder

9.2.7 Szenario 7

Haushaltsgröße	3 Personen [12,6 %]
Gemeindegrößenklassen	Unter 5.000 [14 %]
Alter des Heb	75 – 85 Jahre [9,9 %]
Staatsangehörigkeit des Heb	deutsch [91,9 %]
Familienstand des Heb	Verheiratet (zusammen lebend: 44,4 %)
Monatliches Nettoeinkommen des Haushalts	3.200 - 4.500 [11,5 %]
Beteiligung am Erwerbsleben und Stellung im Beruf des Heb	Nichterwerbsperson [35,9%]
Überwiegender Lebensunterhalt des Heb	Rente [Rente/Pension: 31,6%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Schulabschlusses des Heb	Fachhochschulreife [Fachhochschul-/Hochschulreife: 29,5%]
Vorhandensein und Art des allgemeinen Bildungsabschlusses des Heb	Lehre/ Berufsausbildung im dualen System [53,3%]
Zahl der ledigen Kinder (ohne Altersbegrenzung) im Haushalt	0 [15,1%]
Zahl der Kinder unter 18 im Haushalt	0 [79,8%]
Zahl der Erwerbstätigen im Haushalt	1 [35,0%]
Zahl der Erwerbslosen im Haushalt	0 [0,5%]
Zahl der Personen über 65 Jahren im Haushalt	2 [69,9%]

Mann: 81 Jahre, Frau: 78 Jahre, Tochter: 49 Jahre

Bergstadt Altenau

Eigentumshaus

monatliches Nettoeinkommen: 4.500 €

Vater: ehem. leitender Angestellter in der Touristikbranche, Frau: Hausfrau, Tochter: Krankenschwester

Tochter (geschieden, keine Kinder) wohnt wieder bei den Eltern, unterstützt Vater bei der Pflege der Mutter)

9.3 Erläuterung zu den neun Partialmodellen

Die folgenden Kurzbeschreibungen der Partialmodelle eines Geschäftsmodells wurden den Experten an die Hand gegeben. Hierdurch wurde eine einheitliche Wissensbasis für die Diskussion der Szenarien im Hinblick auf die Ausgestaltung eines Geschäftsmodells geschaffen.

9.3.1 Zielgruppen

Die Operationalisierung des Marktmodells beinhaltet die Identifikation und Festlegung von Zielgruppen. Sie umfasst die Bestimmung von privaten Haushalten, Unternehmen und Institutionen, die ein Unternehmen mit seinem Angebot erreichen will.

Relevant ist hierbei, dass alternative Zielgruppen identifiziert werden. Die verschiedenen Zielgruppen sollten möglichst trennscharf (z. B. mit untereinander ähnlichen Verhaltensweisen, Bedarfen oder Erfordernissen) gebildet werden.

9.3.2 Grad an Standardisierung bezüglich der Technologie und deren Angebot

Werden vorhandene Standards genutzt, so steigert dies die Interoperabilität einzelner technischer Komponenten. Durch die Anschlussfähigkeit an andere, z. B. komplementäre, Systeme erhöht sich potenziell die Nachfrage.

Demgegenüber bieten Einzellösungen, unter Umständen mit der Nutzung spezifischer Nischen, die Möglichkeit der Spezialisierung.

9.3.3 Ökonomisches Modell zur Einnahmengenerierung

Zum ökonomischen Modell der Einnahmengenerierung gehört die Identifikation von potenziellen Erlösmöglichkeiten bei den verschiedenen Zielgruppen, wobei hierzu neben direkten auch indirekte Erlösmöglichkeiten gehören.

Einerseits ist hierzu die vollständige Erfassung der Kosten notwendig, wobei unter Vollständigkeit auch die Erfassung der Kostenarten und der -struktur zu verstehen ist. So wäre u. a. nach fixen und variablen, aber auch nach direkten und indirekten Kosten zu differenzieren.

Andererseits ist ein Marktpreis festzulegen und die Preisgestaltung zu konkretisieren, die je nach Zielgruppe unterschiedlich ausfallen kann. So können für dasselbe Angebot beispielsweise Pauschalpreise, aber auch verbrauchsabhängige Preise zur Anwendung kommen.

9.3.4 Finanzierungsquellen

Hinsichtlich der Identifikation und Festlegung der Finanzierungsquellen sind die zentralen Aspekte der Finanzierungsmöglichkeiten zu konkretisieren. Dabei ist bei-

spielsweise zwischen öffentlicher Finanzierung, privater Finanzierung und einer Mischfinanzierung zu differenzieren. Ferner sind Innenfinanzierung, Außenfinanzierung oder Erstattungen alternative, zu konkretisierende Ausprägungen dieses Bausteins.

9.3.5 Kundennutzen

Die Operationalisierung des Kundennutzens umfasst sowohl die Beschreibung des unmittelbaren Gebrauchswertes des Produktes für den Nachfrager als auch den indirekten Nutzen, der potenziell beim Kunden und gegebenenfalls bei Dritten entsteht. Dabei sind prinzipiell sowohl die materiellen als auch die immateriellen Werte des Produktes zu berücksichtigen.

9.3.6 Ressourcen

Dieses Partialmodell umfasst die Identifikation und Bestimmung der Ressourcen, die für die Erstellung des Produktes und damit später auch für das Funktionieren eines bestimmten Geschäftsmodells benötigt werden. Hierzu gehören bspw.

- physische Ressourcen,
- intellektuelle Ressourcen bzw. das Humankapital sowie
- technologische Ressourcen
- organisatorische Ressourcen
- Reputation.

Weiterhin ist zu berücksichtigen, welche Kapazitäten zur Produkt- und Leistungserstellung vorgehalten werden und inwieweit sich die Ressourcen im eigenen Besitz befinden, gemietet oder von Kooperationspartnern zur Verfügung gestellt werden.

9.3.7 Vertriebswege

Hier geht es um die Festlegung von potenziellen Vertriebskanälen, mit denen die verschiedenen Zielgruppen erreicht werden können.

9.3.8 Produktmarketing

Zum Produktmarketing gehört u. a. die Identifikation und Festlegung der Kommunikationswege, mit denen verschiedene Zielgruppen erreicht werden können. Es wird die Art und Weise von Beziehungen definiert, die ein Unternehmen mit bestimmten Zielgruppen pflegt. Die konkrete Fassung beinhaltet beispielsweise die Häufigkeit und Art (persönlich, automatisiert) eines Kontaktes. Ein Unternehmen kann gleichzeitig verschiedene Arten von Beziehungen zu verschiedenen Zielgruppen pflegen.

Die Gestaltung der Kundenbeziehungen hängt nicht nur von der adressierten Zielgruppe ab, sondern auch davon, was damit erreicht werden soll. Mögliche Ziele sind

die Kundengewinnung, die Bestandskundenpflege oder Zusatzverkäufe. Entsprechend dieser Ziele muss die jeweilige Kommunikation angepasst werden.

9.3.9 Netzwerkstruktur

Die Konkretisierung des Netzwerks erfolgt durch die Benennung aller beteiligten Akteure. Dabei sind Schlüsselpartnerschaften im Netzwerk zu identifizieren, die für das Funktionieren des Geschäftsmodells entscheidend sind. Eine Differenzierung wäre z. B. nach den an der Finanzierung und an der Leistungserstellung Beteiligten möglich.

10 Ergebnisse des Forschungstages

10.1 Arbeitspaket 1

Partialmodelle	6	7	8	9	10	11	12	13
Zielgruppen								
Standardisierung								
Ökonomisches Modell zur Einnahmengenerierung								
Kosten								
Finanzierung	Arbeitgeber zur Steigerung der Produktivität (Zuschuss wie Gleitsichtbrille)	Fördergelder	Steuerliche Geländemaßnahme					
Leistungsumfang	An andere „andocken“							
Kundennutzen	Kognitives Training	Reduzierung der Ausgaben in GKV / GPV						
Ressourcen								
Vertriebsnetzwerke	Pflegeberatung	Ärzte	Krankenkassen	Pflegekassen	Elektrofachhandel	Seniorenvereine / Selbsthilfegruppen	Organisatoren von Selbsthilfegruppen	Seniorenfahrten
Produktmarketing	Call Center							
Netzwerkstruktur								
Kohärente Geschäftsmodellszenarien								

Partialmodelle	1	2	3	4	5
Zielgruppen	Endnutzer	Pflegedienst	Wohnungsbaugesellschaft (Conciergedienst)	Versorgernetz (Ehrenamtlich Tätige)	Angehörige
Standardisierung	Aufbauend auf Standards	Kein spezielles Ausgabe bzw. Eingabegerät	Bestimmte Produktqualität muss gewährleistet sein		
Ökonomisches Modell zur Einnahmengenerierung	Festpreis	Servicevertrag (Gerät inklusive)	Miete	Leasing	„Werbefinanziert“ (Pharmahersteller)
Kosten	Einzelssystemlösung 4.500	800 Euro (PC + iPad)			
Finanzierung	Markt	Spenden (bei Versorgungsnetzwerken, NPOs)	Reduzierung der eigenen Kosten (z. B. Pflegedienst)	Innenfinanzierung durch GPV	Innenfinanzierung durch GKV über Prävention (Barrierefreiheit für MCI)
Leistungsumfang	Einzelprodukte	Gesamtlösung	Hardware inklusive	Inklusive Service (Carepaket)	Andere Dienste mit „an Bord nehmen“
Kundennutzen	Sicherheit	soziale Kontakte (längere Integration in soziales Umfeld)	Lebensqualität	Außenkontrolle entfällt	Kosteneinsparungen bei Dienstleistern (Pflegedienst)
Ressourcen	Fließbandproduktion				
Vertriebsnetzwerke	Direktvertrieb	Pflegedienst	Tchibo o. ä.	Telefondienstleister	Messe
Produktmarketing	Printmedien (Apopthekenschau)	Messeauftritt	Verkaufsfernsehen (QVC)	Internetseite	Testimonials
Netzwerkstruktur	Pflegedienste	Politik	Lobbyismus		
Kohärente Geschäftsmodellszenarien					

10.2 Arbeitspaket 3 und 4

10.2.1 Szenario 1

Partialmodelle	1	2	3	4	5	6	7
Zielgruppen	Mieter über 75 Jahre	Pflegedienst	Sanitätshaus	Wohnungsbaugesellschaft	Hausarzt	Hausnotrufdienst	
Standardisierung	Anbindung an Hausnotrufdienst (niedrig)	Anbindung an Telemedizinzentrum (eher niedrig)	Anbindung an Pflegedienst (mittel)				
Ökonomisches Modell zur Einnahmegernerierung	Einmaliger Festbetrag	Einmaliger Festbetrag + Wartung	Leasing-Modell				
Finanzierungsquellen	Mischfinanzierung (PV+ Zuzahlung)	Privatfinanzierung					
Kundennutzen	Sicherheit	Verbesserung der Lebensqualität	Autonomie und Selbstbestimmung	Unterstützung	Effizienzsteigerung	Kundenbindung	Gewinnmaximierung
Ressourcen	Hardware & Installation einkaufen	Softwareentwicklung inhouse (zum Teil vorhandenes Humankapital)					
Vertriebswege	Direktvertrieb	OEM Vertrieb	Zwischenhändler (z. B. Hausnotrufdienste)				
Produktmarketing	Messe	Eigene Vertriebsmitarbeiter	Werbung				
Netzwerkstruktur	Hängt von den kohärenten Geschäftsmodellszenarien ab						
Kohärente Geschäftsmodellszenarien	2,3,2,1,(4,5,6),(1,2),3,1						

10.2.2 Szenario 3

Partialmodelle	1	2	3	4	5	6	7
Zielgruppen	Tochter	Ehemann	Sanitätshaus	Hausarzt	Hausnotrufdienst		
Standardisierung	Anbindung an Hausnotrufdienst (niedrig)	Anbindung an Telemedizinzentrum (eher niedrig)					
Ökonomisches Modell zur Einnahmegenerierung	Ehemaliger Festbetrag	Einmaliger Festbetrag + Wartung	Leasing-Modell				
Finanzierung	Mischfinanzierung (PV + Zuzahlung)	Privatfinanzierung					
Leistungsumfang bzw. Kundennutzen	Sicherheit	Verbesserung der Lebensqualität	Autonomie und Selbstbestimmung	Unterstützung	Effizienzsteigerung	Kundenbindung	Gewinnmaximierung
Ressourcen	Hardware & Installation einkaufen	Softwareentwicklung inhouse (z. T. vorhandenes Humankapital)					
Vertriebsnetzwerke	Direktvertrieb	OEM Vertrieb	Zwischenhändler (z. B. Hausnotrufdienste)				
Produktmarketing	Messe	Eigene Vertriebsmitarbeiter	Werbung				
Netzwerkstruktur	Hängt von den kohärenten Geschäftsmodellszenarien ab						

10.3 Arbeitspaket 6

Partialmodelle	4	5	6	7	8	9	10
Zielgruppen	MDK	Angehörige	Kommune	Hausarzt	Sanitätshaus	Apotheke	Elektrohandwerk
Standardisierung (Produkt/ Dienstleistung)							
Technische Standardisierung							
Ökonomisches Modell zur Eingabemengengenerierung	Vertrag mit monatlicher Zahlung	Subventionen					
Finanzierung	Investition der Wohnungsgesellschaft	Öffentlicher Sektor (staatliche Subventionen für Privatpersonen)					
Kundennutzen	Sekundärprävention	Verringerung von Dokumentationsaufwand (Effizienzsteigerung)	Kundenbindung (Steigerung der Attraktivität der Wohnung)	Steigerung der Qualität der Versorgung	Vermeidung von Untersuchungen (Effizienzsteigerung)	Neukundenbindung, Erweiterung des Produktportfolios (Umsatzsteigerung)	
Ressourcen	Nicht-physische Ressourcen						
Vertriebsweg	Direktvertrieb	Versandhandel					
Produktmarketing							
Netzwerkstruktur							

Partialmodelle	1	2	3
Zielgruppen	Mieter über 75	Vermieter/ Wohnungsbau- gesellschaft	Pflegedienst
Standardisierung (Produkt/ Dienstleistung)	Niedrig	Hoch	
Technische Standardisierung	Hoch	Niedrig	
Ökonomisches Modell zur Einnahmegenerierung	Mietaufschlag	Transaktionsabhängige Zahlung	Anschaffungspreis
Finanzierung	Privatperson	Pflegeversicherung	Mischfinanzierung
Kundennutzen	Vermeidung von Pflegebedürftigkeit, Erhalt der Selbstständigkeit	Sicherheit	Primärprävention
Ressourcen	Humankapital	Kommunikationsstruktur zwischen Auswertern und Bewohner (Analysestil)	Physische Ressourcen
Vertriebsweg	Sanitätshaus	Apotheke	Elektrohandwerk
Produkmarketing	Einzelkomponenten	Komplettsystem	Komplettsystem inkl. Dienstleistung
Netzwerkstruktur	Hierarchisch	Mehrere Einzelanbieter	