

# Geschäftsmodelle entwickeln

Mit ihren Telecare-Lösungen entwickelt und implementiert die Temos GmbH – eine Ausgründung des DLR (Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt) – marktorientierte Geschäftsmodelle für ihre Partner.

**D**er Mensch – informiert, mobil und zunehmend auch gesundheitsbewusster – wird gerade im deutschen Gesundheitsmarkt noch immer eher als Patient denn als Konsument betrachtet, dies auch und gerade im Umfeld der Telemonitoring-Programme und Telecare-Angebote.

Temos fokussiert den – auch in seinem eventuell eingeschränkten Umfeld – mobilen Mensch (TEMOS = Telemedicine for the Mobile Society), national und vor allem im internationalen Kontext. Neben Fragen einer sinnvollen medizinisch-qualitativen bzw. monetär-ökonomischen Betreuung im Notfall sowie in der Standardbetreuung spielt der Bereich „cross border healthcare“ sowie Gesundheits- und Medizintourismus eine immer stärker werdende Rolle. Insbesondere bei Berücksichtigung von Marketing- und Geschäftsmodellansätzen steht eher der Konsument, der gute medizinische- oder Care-Services konsumieren will, als der oftmals stigmatisierte Patient im Vordergrund.

Temos eruiert gemeinsam mit ihren Partnern und Kunden deren Patienten- und vor allem konsumentenorientierte Ansätze und Wertschöpfungsketten; diese werden aufgesetzt und ggf. restrukturiert sowie die Qualität der jeweiligen Leistungserbringer validiert – und dies bei Hospitälern, Klinikketten und Leistungserbringern in bereits mehr als zehn Ländern.

Mittels der Modellierung von intra- und intersektoralen Geschäftsmodellen, die eine sinnvolle Wertschöpfungskette und damit einen medizinisch, wirtschaftlich und subjektiv empfundenen Mehrwert generieren, stiftet

Temos Nutzen und Ergebnis für ihre Partner und Kunden: vom strategischen Ansatz bis hin zur Implementierungsunterstützung – oftmals individuell eng abgestimmt auf den Kunden, seine Anforderungen, die Marktumgebung sowie die Ziele. Dabei

kommen Temos auch Erfahrungen, Ansätze und Geschäftsmodelle aus diversen Ländern und Kulturen zugute.

Die Chancen und Potenziale im Bereich der Telemonitoring- und Telecare-Lösungen sind sicherlich enorm. Doch die Kernfragen lauten immer wieder: Wer bezahlt diese Leistungen und Services? Wie wird letztendlich der Patient (oder besser: Konsument) definiert, angesprochen und bedient? Hierbei kann die Telemedizin sicherlich von Märkten im Health-Tourismus, bei iGeL-Leistungen oder gar Wellness-Geschäftsmodellen im Selbstzahlermarkt lernen und profitieren. In diesem zweiten Gesundheitsmarkt und mit Telecare-Services für Bedürfnisse wie Wohlfühlen, Assistenz und Sicherheit positioniert sich die Temos mit ihren Produkten und Lösungen.

„Gerade in diesen Submärkten abseits des derzeitigen ‘telemedizinischen Mainstreams’ von Projekten oder klassischen IV-Verträgen“, erklärt Dr. Detlef Klomfass aus dem Temos-Managementteam, „lassen sich für Player im weiten Umfeld von Seniorenbetreuung – seien es Sozialstationen oder zukunftsorien-



**Temos „CSA – Care & Safety Assistant“: Die modulare Lösung für mobile und automatische Sturzdetektion.**

tierte Dienstleister bzw. Projektentwickler von Wohnresidenzen und „Quartiersentwicklung“ – mit Unterstützung von Telemonitoring und Telecare sinnvolle, Nutzen stiftende und bezahlbare Services definieren und aufbauen, mobil wie auch im AAL-Umfeld.“

Im Rahmen der 2. internationalen Temos-Conference (14.-16.11.10 in Köln, Infos unter [www.temos-conference.com](http://www.temos-conference.com)) werden sich Fachleute aus den Bereichen Leistungserbringer, Klinikorganisationen und Kostenträger zu den Themen „Healthcare Abroad, Health-Tourism und TeleCare-Services“ sowie den entsprechenden Geschäftskonzepten austauschen. Hierzu werden etwa 350 Experten aus mehr als 20 Ländern erwartet.



**Temos GmbH**  
Friedrich-Ebert-Straße  
D-51429 Bergisch Gladbach  
Tel.: +49 - (0)2204 - 42648 - 0  
Fax: +49 - (0)2204 - 42648 - 10  
E-Mail: [telecare@temos-international.com](mailto:telecare@temos-international.com)  
[www.temos-international.com](http://www.temos-international.com)