

MÄRZ  
2025

# Geschäftsplan

Pflege sofort parat



📍 Dachauerstraße 17, München

☎ +49 172 4620874

🌐 <https://flexxi.care/de>

# Danksagung:

FLEXXI Care Deutschland möchte sich ganz herzlich bei der ehrenswerten

**Honorable Ms Sara Kazimi**  
Sherman Oaks, CA

UN-Sonderbeauftragter für soziale  
Nachhaltigkeitsziele in Los Angeles und  
Orange County für ihre unglaubliche, selbstlose  
und großzügige Unterstützung bedanken.

© FLEXXI Care Deutschland GmbH

[investors@flexxi.care](mailto:investors@flexxi.care)

<https://flexxi.care/>

Instagram: @flexxi\_care

LinkedIn: FLEXXI

X : @flexxi\_care

duedash : FLEXXI Care

## Hauptquartier:

Dachauer Straße 17 80335 München Deutschland  
Programmierungsbüro Armenien  
Gribojedow-St. 4 0051 Eriwan Armenien

## Inspiration

Unser Unternehmen zeigt sich inspiriert zunächst von den Worten von:

**John F. Kennedy (1917-1963)**

35. Präsident der USA an der RICE University am 12.9.1962 :



**„We choose to go to the Moon in this decade and do the other things, not because they are easy, but because they are hard, because that goal will serve to organize and measure the best of our energies and skills, because that challenge is one that we are willing to accept, one we are unwilling to postpone, and one which we intend to win, and the others, too.”**

*„Wir haben uns entschieden, in diesem Jahrzehnt zum Mond zu fliegen und die anderen Dinge zu tun, nicht weil sie einfach sind, sondern weil sie schwer sind, weil dieses Ziel dazu dienen wird, das Beste unserer Energien und Fähigkeiten zu organisieren und zu messen, weil wir bereit sind, diese Herausforderung anzunehmen, eine, die wir nicht aufschieben wollen, und eine, die wir gewinnen wollen, und die anderen auch.“*

Sowie von den Worten von:

**Ronald W. Reagan (1911-2004)**

40. Präsident der USA in Fountain Vally, CA am 3.9.1984:



**“Today we set out to achieve a victory for the future over the past, for opportunity over retreat, for hope over despair, and to move up to all that is possible and not down to that which we fear. As of today we refuse to slide down to what we fear, but undertake to move up to all that has so suddenly come within grasp of our possibilities.”**

*„Heute nehmen wir uns vor, den Sieg der Zukunft über die Vergangenheit zu erringen, der Chancen über den Rückzug, der Hoffnung über die Verzweiflung. Wir nehmen uns vor, zu allem aufzusteigen, was möglich ist, und nicht zu dem hinabzusteigen zu dem, was wir fürchten. Von heute an weigern wir uns, zu dem hinabzugleiten, was wir fürchten, und wir verpflichten uns, zu allem hoch zu steigen, was so plötzlich in die Nähe unserer Möglichkeiten gelangt ist.“*

- Inspiration
- **Übersicht**
  - Zusammenfassung
  - SWOT-Analyse
  - Geschäftsmodelle
  - Analyse der Durchführbarkeit
  - Auswirkungen der 4 volkswirtschaftlichen Entwicklungen
- **Marktforschung**
  - Übersicht über die Industrie
  - Analyse der Wettbewerber
  - Ökonomischer “Burggraben”
  - TAM SAM SOM
- **Produkte und Dienstleistungen**
  - Kernangebote
  - Sekundärangebote
  - Expansionsmöglichkeiten
  - Kundenbetreuung
- **Vertrieb und Marketing**
  - Marketing-Übersicht
  - Markenbildung & Identität
  - Online-Präsenz
  - Soziale Medien
  - SEO & Inhalt
  - Digitales Marketing
  - Gemeinschaftliches Engagement
  - Kundenbindung
- **Finanzen**
- **Betrieb**
  - Einsatzplan
  - Team & Rollen
  - Risikoanalyse
  - Einhaltung von Vorschriften
  - Leitbild und Grundwerte
  - Unser FLEXXI-Auftrag
  - Unsere FLEXXI-Vision +Die Grundwerte von FLEXXI
  - Soziale Auswirkungen
- **Durchführungsplan**
  - Pre-Launch 2021-2023
  - Startphase I 2023-24
  - Start der Phasen II 2024 und III 2025 und danach
  - Digitale Plattformen FLEXXI I, II, III
  - 5-Jahres-Plan
  - Wirtschaftskarte 2023
  - Business Map 2024-2025
  - INVEST - Zertifikate
- **Einschlägige Gesetzestexte (Auszug)**
  - §39 SGB XI
  - Bundessozialgericht, Urteil vom 30.08.2023, B 3 A1/23 R

# Zusammenfassung

## **FLEXXI Care Deutschland - die Verbindung zwischen Patienten und selbständigen Pflegekräften für eine nahtlose und unkomplizierte Pflegeerfahrung.**

FLEXXI Care Deutschland ist ein wegweisendes Pflegemanagement-Unternehmen, das sich zum Ziel gesetzt hat, die Interaktion zwischen selbständigen Pflegekräften und Patienten durch ein innovatives Modell zu revolutionieren, das an Mitfahrzentralen wie Uber erinnert.

Unser Service zielt darauf ab, den Patienten den Verwaltungsaufwand zu ersparen, damit sie sich auf ihre Gesundheit konzentrieren können, während wir alle damit zusammenhängenden Formalitäten und finanziellen Abläufe erledigen.

Mit unserem Hauptsitz in Deutschland und unserem Entwicklungs- und Programmierungs-Büro im kostengünstigeren Armenien sind wir bestrebt, das gesamte Pflegeerlebnis zu verbessern, indem wir die Vorlaufkosten für die Patienten minimieren und eine reibungslose Zusammenarbeit mit verschiedenen Pflegeanbietern und Versicherungsgesellschaften sicherstellen.

## **Geschäftlicher Überblick**

FLEXXI Care arbeitet an der Schnittstelle von Pflegetechnologie, Pflegedienstleistungen und FINTECH und schafft

- eine optimierte Plattform, die Patienten mit qualifizierten selbständigen Pflegekräften zusammenbringt,
- ein kostenloses/abonnementsbasiertes Assistenzsystem zur Vereinfachung des ansonsten komplexen Erstattungsverfahrens und
- ein Kreditkartensystem zur risikofreien Vorfinanzierung der Inanspruchnahme von Kurzzeitpflege durch anspruchsberechtigte Betreuer.

Gleichzeitig eröffnet das System mehr Möglichkeiten für Unternehmen und nutzt die "Pflegekatastrophe", indem es Krankenschwestern und -pflegern, die die Branche verlassen, eine weitere Chance gibt, in dem Beruf zu arbeiten, den sie so sehr lieben. Unser Ansatz stellt nicht nur die Patientenversorgung in den Vordergrund, sondern nutzt auch moderne Technologien, um Verbindungen in Echtzeit zu ermöglichen. Durch den Wegfall der Vorlaufkosten, die in der Regel mit der Einstellung von Pflegekräften verbunden sind, stellen wir sicher, dass Patienten ohne finanzielle Belastung Zugang zu wichtigen Pflegedienstleistungen haben, was die Zugänglichkeit von Pflegeleistungen erheblich verbessert.

## Mission - Allgemein

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, die Pflegelandschaft zu verändern, indem wir einen nahtlosen Zugang zur Pflege über eine benutzerfreundliche Plattform bieten, bei der Patientenerfahrung und Effizienz im Vordergrund stehen. Unser Ziel ist es, den Verwaltungsaufwand zu minimieren und die Zugänglichkeit der Pflege für alle Patienten zu verbessern, um sicherzustellen, dass hochwertige Pflege nur ein paar Fingertipps entfernt ist.

## Problem

Patienten in Deutschland stoßen bei der Inanspruchnahme von Pflegeleistungen häufig auf erhebliche Hindernisse, darunter komplizierte Formalitäten, Vorlaufkosten und Schwierigkeiten bei der Suche nach qualifizierten Fachkräften, insbesondere wenn und solange sie nicht in einem Langzeitvertrag in einem Pflegeheim oder zu Hause mit einem ambulanten Pflegedienst untergebracht sind. Mehr als 4 Millionen Pflegepersonen sind informelle Pflegekräfte, die sich neben der Arbeit und der Familie um einen pflegebedürftigen Angehörigen kümmern.

Diese Herausforderungen führen zu verzögerter Pflege, erhöhtem Stress und einem weniger zufriedenstellenden Leben für die pflegenden Angehörigen. Unsere Zielgruppe verfügt häufig nicht über die Ressourcen oder das Wissen, um diese Hindernisse effektiv zu überwinden.

Insbesondere der Fall der Verhinderungspflege ist frustrierend, da der Staat zwar großzügige, staatlich garantierte Leistungen vorsieht (§ 39 SGB XI), aber 3 Probleme der Nutzer nicht beachtet werden:

- **Wo findet man jemanden, insbesondere wenn ein plötzlicher Bedarf auftritt?**
- **Beantragung der Erstattung**
- **wie kann das Geld zur Verfügung gestellt werden**

Genau hierin hat FLEXXI Care eine Marktlücke identifiziert, und bietet eine am Patienten orientierte Lösung an.

## Lösung

FLEXXI geht diese Probleme an, indem es eine umfassende Plattform anbietet, die den gesamten Papierkram und die Verwaltungsaufgaben für die Patienten übernimmt. Erstens haben wir derzeit über 1000 selbständige Krankenschwestern in unserer Marketingplattform, die bereit sind, bei Bedarf Aufträge anzunehmen, und über unsere Plattform bringen wir Patienten und ihre Familien mit qualifizierten selbständigen Krankenschwestern zusammen, wann und wo immer dies erforderlich ist.

Darüber hinaus werden wir ab Anfang 2025 gegen eine geringe Abonnementgebühr von 41 € pro Kalenderjahr

- die Kostenerstattungsanträge abwickeln,
- die Aufträge vorfinanzieren und mit den Versicherungsgesellschaften koordinieren, so dass ein nahtloser und reibungsloser Ablauf gewährleistet ist. Unsere Plattform ermöglicht es den Patienten, notwendige Pflegedienstleistungen schnell und effizient in Anspruch zu nehmen, ohne auf finanzielle Hindernisse zu stoßen.

# Primäre Produkte und Dienstleistungen

## Primär

Unser Hauptangebot besteht aus der FLEXXI-Plattform, einer mobilen Anwendung, die Patienten mit registrierten selbständigen Pflegekräften für die häusliche Pflege und andere Pflegedienste zusammenbringt.



Mit unseren 2 Apps - eine für Anbieter, eine für Kunden - ermöglichen wir das Matching auf Auftragsbasis statt auf einer Plakatwand und ermöglichen die Kommunikation zwischen Pflegern und Betreuern über konkrete Aufträge.

## Zusätzliche Dienstleistungen

Zu den zusätzlichen Dienstleistungen gehören die umfassende Verwaltung der Pflegeunterlagen, die Koordination der Rechnungsstellung mit den Versicherungsträgern und die Unterstützung der Patienten während des gesamten Prozesses. So wird sichergestellt, dass die Patienten eine kontinuierliche Versorgung erhalten und gleichzeitig der Verwaltungsaufwand verringert wird.

## Primäres Geschäftsmodell - B2C

FLEXXI Care arbeitet auf einem Marktplatz, der selbständige Pflegekräfte und Familien von Pflegekräften auf Honorarbasis zusammenbringt. Ähnlich wie bei UBER und eBay können Pflegekräfte und registrierte, selbständige Pflegefachkräfte nicht wie auf einer Werbetafel, sondern mit konkreten Jobangeboten in Kontakt treten.

Die Gebühr beträgt ab 5% inkl. 19% MwSt. und beinhaltet die Zahlungsabwicklung, so dass sich die Pflegekräfte nicht um die Bezahlung kümmern müssen, ähnlich wie bei UBER und EBAY. Für die zusätzliche Erstattungshilfe erheben wir eine Schutzgebühr von 18 € pro 12 Monate als Abonnement mit einer Freemium-Möglichkeit. Ab 2025 bietet FLEXXI ein spezielles FLEXXI-Kreditkartenabonnement für 41 € pro Kalenderjahr an, das Folgendes beinhaltet

- den oben genannten Erstattungsdienst zu unterstützen und
- bietet eine einzigartige Vorfinanzierung der Kosten für die Pflegekräfte.

Die Kreditkarte wird nur für Pflegende mit den Pflegegraden 2-5 zur Verfügung stehen, mit besonderer Berücksichtigung der Pflegegrade 2 und 3 ("FLEXXI Care sweet spot"). Für jede Transaktion, die mit dieser Kreditkarte getätigt wird, erheben wir eine zusätzliche Gebühr von 15 %, die für den Kunden nicht von Belang ist, da sie vom Staat bezahlt wird. Unsere Einnahmen stammen in erster Linie aus Dienstleistungsgebühren, die von Pflegeanbietern für die Nutzung unserer Plattform zur Erleichterung von Dienstleistungen gezahlt werden, wobei die Gebühren von der Höhe der angeforderten Dienstleistungen abhängen. Auf diese Weise können wir die Vorlaufkosten für die Patienten auf null reduzieren und die Pflege zugänglicher machen.

## **Überblick über die Industrie**

Der Pflegesektor in Deutschland befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel, der durch den technologischen Fortschritt und die steigende Nachfrage nach zugänglichen Pflegedienstleistungen vorangetrieben wird.

Es heißt, dass es in Deutschland nicht genügend Pflegekräfte gibt. Das ist nicht wahr. Die Pflege ist nach der Technik und der Medizin die größte Beschäftigungsbranche mit geschätzten mindestens 1,4 bis 1,8 Millionen Pflegekräften, je nachdem was man in die Pflege einrechnet oder nicht.

Allerdings sind die Arbeitsbedingungen in der erwerbstätigen Pflege äußerst schlecht, was sie zur Branche mit den meisten Ausbildungsabbrüchen - 35 % im ersten Jahr und 50 % innerhalb von drei Jahren -, dem höchsten Krankenstand aller Branchen - 29,8 Tage pro Jahr und Person - und dem niedrigsten Ausstiegs- oder Renteneintrittsalter - 13 Dienstjahre und 49 Jahre - macht.

Angesichts der zunehmenden Alterung der Bevölkerung und des steigenden Bedarfs an individueller häuslicher Pflege passt unser Modell zu den aktuellen Trends, die auf dezentrale und bequeme Lösungen für die Pflege setzen. FLEXXI ist gut positioniert, um aus diesen Veränderungen Kapital zu schlagen, indem es sowohl die Bedürfnisse der Verbraucher als auch die allgemeinen Anforderungen der Branche und des Einzelnen erfüllt.

## **Zentrale Marketingaktivitäten**

Unsere Marketingstrategie konzentriert sich auf die digitale Reichweite, insbesondere auf Social-Media-Kampagnen, Suchmaschinenoptimierung und Partnerschaften mit Pflegeanbietern, Versicherungen und Unternehmen, die wissen, wie wichtig die Unterstützung von pflegenden Familienmitgliedern ist, die in diesen Unternehmen beschäftigt sind. Unser Ziel ist es, den Bekanntheitsgrad unserer Dienstleistungen durch gezielte Werbung und Initiativen zur Einbindung der Gemeinschaft zu erhöhen und FLEXXI als führenden Anbieter einer innovativen Lösung für die Pflege in einer besonders übersehenen Nische zu positionieren. Wir werden auch Erfahrungsberichte und Fallstudien nutzen, um bei potenziellen Nutzern Vertrauen aufzubauen.

## **Finanzielle Ziele**

FLEXXI strebt innerhalb der ersten drei Betriebsjahre ein erhebliches Wachstum an und will bis Ende 2025 einen Umsatz von über 1 Million Euro erzielen. Wir gehen davon aus, dass wir unsere Nutzerbasis durch strategische Marketingmaßnahmen und Partnerschaften erheblich erweitern können, und rechnen letztlich mit einem stetigen Anstieg sowohl des Transaktionsvolumens als auch der Gesamtrentabilität. Unser Finanzplan sieht vor, dass wir die Gewinne in die Verbesserung unserer Technologieplattform und die Erweiterung unseres Dienstleistungsangebots reinvestieren und die anfallenden Gewinne in Kredite reinvestieren, was uns letztendlich unabhängiger von Banken macht, und damit die langfristige Nachhaltigkeit und den Erfolg auf dem Pflegemarkt sichert.

# SWOT-Analyse

## Strength - Stärken

1. Innovatives Geschäftsmodell, um Krankenschwestern und Patienten digital effektiv zu verbinden.
2. Wegfall der Vorlaufkosten für die Patienten, Gesundheitsversorgung wird leichter zugänglich
3. Verringerung des Verwaltungsaufwands für Patienten.
4. Starke Partnerschaften mit Gesundheitsdienstleistern und Versicherungen, um Bereitstellung von Dienstleistungen zu verbessern.
5. Erste Markteinführung; Produkt über 3 Jahre entwickelt.

außerdem :

- Schwerpunkt auf Verbesserung der Patientenerfahrung und -zufriedenheit im Gesundheitssystem.
- Möglichkeit, aus frustrierten Arbeitnehmern und ehemaligen Arbeitnehmern selbständige Arbeitskräfte zu machen
- Hohe Eintrittsbarriere für Wettbewerber in finanzieller und in technischer Hinsicht aufgrund des "dark tunnel"/"chicken & egg"-Problems der Marktplätze
- Der Marktplatz ist Schlüssel zu anderen Diensten mit höheren Provisionen
- Klare Zielgruppen B2C: Alten-, Alzheimer- und Parkinsongruppen
- Klare Zielgruppe B2B: Pflegeunternehmen und Krankenhäuser/Pflegeheime, die kurzfristig arbeitslose Pflegekräfte als Dienstleister benötigen

- doppelte Vereinfachung des Erstattungsverfahrens; die Nutzer werden nicht mehr finanziell oder bürokratisch belästigt
- Erstattungsbearbeitung
- Vorfinanzierung der Kosten
- Verschiedene Abonnementmodelle
- hohe Gesamtgebühren (bis zu 30 %) pro Auftrag zusätzlich

## Weaknesses - Schwächen

1. Relativ neues Konzept auf dem Markt, was bei potenziellen Kunden zu Skepsis führen kann.
  2. Abhängigkeit von Technologie, was für weniger technik-affine Patienten ein Hindernis darstellen kann.
  3. Regulatorische Herausforderungen und Einhaltung von Vorschriften im Gesundheitswesen in Deutschland.
  4. Mögliche Herausforderungen bei der Skalierung des Betriebs und der Aufrechterhaltung der Servicequalität bei steigender Nachfrage.
  5. Derzeit begrenzte Markenbekanntheit in einer wettbewerbsorientierten Gesundheitslandschaft.
- außerdem:
- Hohe Inflation kann B2C-Geschäft beeinträchtigen
  - "Dark tunnel" der Marktplätze
  - "Henne-Ei"-Problem der Marktplätze wird fortbestehen
  - B2C-Kunden außerhalb der nicht homogenen Gruppe der Alzheimer- und Parkinson-Kunden

## Opportunities - Möglichkeiten

1. Wachsende Nachfrage nach flexiblen und effizienten Lösungen im Gesundheitsmanagement.
2. Möglichkeit der Ausweitung der Dienste auf andere Regionen oder Länder als Deutschland.
3. Nutzung von Telegesundheitsdiensten zur Verbesserung der Patientenversorgung
4. Möglichkeiten strategischer Partnerschaften mit Krankenhäusern und Gesundheitsorganisationen.
5. Zunehmende Sensibilisierung und Akzeptanz alternativer Gesundheitsmodelle bei Patienten und Anbietern.

außerdem :

- Schlechte Arbeitsbedingungen und Entlohnung, niedriger Inflationsausgleich drängen Krankenschwestern und Krankenpfleger aus der Beschäftigung in die Selbständigkeit
- Überregulierung der beschäftigten Pflegekräfte
- Kaskadierende Arbeitsbelastung in den Pflegeunternehmen
- Schlechte Bedingungen in der stationären Pflege
- Die Inflation führt zu einem Anstieg der Einstiegsversorgung
- Disruption auf dem Marktplatzsektor
- Ablösung des Zeitarbeitsmodells "Zeitarbeit" (auch und gerade wenn es in der Pflegebranche verboten ist)

- Die nicht in Anspruch genommenen Haushaltsmittel in Höhe von 3,4 Milliarden Euro im Jahr 2024 steigen durch Gesetzesänderung auf 7,7 Milliarden im Jahr 2025.
- Nur 21 % der Berechtigten stellen einen Antrag, in PG 2 und 3 nur 12%.
- Gestaltung der wöchentlichen Arbeitszeit

## Threats - Gefahren

1. Föderale Überregulierung
2. späterer Markteintritt von extrem finanzstarken Wettbewerbern
3. Änderungen der Vorschriften für die Pflege könnten sich auf die Arbeitsabläufe auswirken.
4. Mögliche technologische Unterbrechungen könnten die Erbringung von Dienstleistungen beeinträchtigen.
5. Negative Publicity oder öffentliche Wahrnehmung des Pflegesektors.
  - außerdem :
  - Wirtschaftlicher Abschwung, der die Fähigkeit der Patienten beeinträchtigt, sich selbst bezahlte Pflegedienstleistungen zu leisten.
  - Wettbewerb mit anderen Lösungen für das Gesundheitsmanagement und traditionellen Anbietern.
  - Krankenhausschließungen/Einschränkungen
  - potenziell deutlich höhere Tariflöhne und strengere Arbeitszeitregelungen
  - Neue Corona-Maßnahmen können im B2C-Bereich Angst schüren und B2B-Geschäfte verhindern
  - Der Minister für Gesundheit und Pflege wird es nicht zu schätzen wissen, wenn nicht in Anspruch genommene Mittel nach eigenem Ermessen verwendet werden.

*Die Darstellung der SWOT Analyse erfolgt ohne Bewertung der Wahrscheinlichkeiten des Eintritts und ohne Berücksichtigung der Auswirkung oder Auswirkungen auf den Geschäftserfolg.*

## **Zu den Hauptpunkten :**

### **Strength - Stärken**

1. Innovatives Geschäftsmodell, um Krankenschwestern und Patienten digital effektiv zu verbinden. Das System ist erprobt, anerkannt und speist sich aus den ca. 70.000 Schwestern und Pflegern, die die angestellte Pflege verlassen. Eine übermäßig hohe Zahl von Pflegekräften ist im B2C Modell nicht erforderlich. Per 30.11.2024 waren über 900 Kräfte registriert.
2. Wegfall der Vorlaufkosten für die Patienten, Gesundheitsversorgung wird leichter zugänglich
4. Eine erste Umfrage unter dem Netzwerk Verhinderungspflege ergab, dass das System einleuchtend ist und einen wesentlichen Nutzen über die Abrechnung und Finanzierung hinaus bietet.
3. Verringerung des Verwaltungsaufwands für Patienten.
4. Der Verwaltungsaufwand in der Abrechnung ist der Hauptgrund, warum Familien noch nie, oder nur genau einmal Verhinderungspflege in Anspruch nahmen.
5. Starke Partnerschaften mit Gesundheitsdienstleistern und Versicherungen, um Bereitstellung von Dienstleistungen zu verbessern.
6. Versicherungen als Administratoren des Budgets ist daran gelegen, einfach zu bearbeitende, also "saubere" Anträge zu erhalten, die später einer Überprüfung standhalten, nicht aber, Zahlungen zurückzuhalten, da es sich nicht um ein eigenes Budget handelt.
7. Erste Markteinführung; Produkt über 3 Jahre entwickelt.
8. Das Produkt Plattform ist eingeführt und wird genutzt. Der Bot ist noch im öffentlichen beta-Test, letzte Fehler werden ausgemerzt. Die Kreditkarte wird daraus 2025 abgeleitet.

### **Weaknesses - Schwächen**

1. Relativ neues Konzept auf dem Markt, was bei potenziellen Kunden zu Skepsis führen kann. Neue Konzepte stoßen immer erst auf Skepsis, der Marktvorteil ist aber dann besonders, sobald die ersten qualifizierten Kunden berichten, und führen zu einem technischen

Marktvorteil, weil nach proof of concept Trittbrettfahrer erst die Technologie entwickeln müssen, während Konzeptführer bereits den Markt für sich einnehmen und den Markennamen fest mit dem Konzept verbinden können (UBER, EBAY). Dies gilt umso mehr, wenn die potentiellen Konkurrenzgruppe – Plattformanbieter, Abrechnungsdienstleister und Finanzfirmen – ihr bekanntes Territorium verlassen und in die jeweils andere Gruppe technisch und logisch eindringen müssen.

2. Abhängigkeit von Technologie, was für weniger technik- affine Patienten ein Hindernis darstellen kann. Dieses Problem stellt sich überwiegend nur bei selbstversorgenden Pflegebedürftigen. Die Töchter und Söhne der Pflegebedürftigen sind in der Regel 40-55 Jahre alt und damit mit Technologie vertraut.

3. Regulatorische Herausforderungen und Einhaltung von Vorschriften im Gesundheitswesen in Deutschland. Dies ist ein zweiseitiges Schwert – einerseits ist Regulationswahn und Bürokratie ein anerkannt großes Problem in Deutschland. Andererseits ist das Geschäftsmodell Vermittlung Abrechnung und Finanzierung nur durch die Kombination dieser beiden gepaart mit der Unfähigkeit der Regierung, ein Problem kreativ zu lösen ermöglicht.

4. Mögliche Herausforderungen bei der Skalierung des Betriebs und der Aufrechterhaltung der Servicequalität bei steigender Nachfrage. Wachstumsschmerz ist ein Problem jeder Firma und wird auch uns nicht verschonen; es ist daher wichtig, von Anfang an Qualitätsstandard zu etablieren. Die Einführung eines Sterne-Ratings auf beiden Seiten, ein Novum in der Pflegeindustrie, wird helfen, die Servicequalität zu erhalten.

5. Derzeit begrenzte Markenbekanntheit in einer wettbewerbsorientierten Gesundheitslandschaft. Die Markenbekanntheit kann nur parallel zum Umsatz wachsen, und die bestehenden Firmen, Pflegefirmen, Heime und betreutes Wohnen, sehen sich mehr und mehr mit den Gedanken des Überlebens betroffen aufgrund des extremen Personalmangels. Die Pflegeindustrie war zudem nie besonders wettbewerbsorientiert engagiert, da es immer ein Mehr an Nachfrage und ein Minderangebot gab. Daher übersah sie das Potential der Verhinderungspflege und lehnt das Angebot durch selbständige Pflegekräfte ab, was ihr schon die Überlegung des Marktplatzes befremdlich erscheinen ließ.

## **Opportunities - Gelegenheiten**

### **1. Wachsende Nachfrage nach flexiblen und effizienten Lösungen im Gesundheitsmanagement.**

Nichtinanspruchnahme eines Pflegepotentials in Höhe von 81% des zur Verfügung stehenden Budgets, während die eigentlichen Töpfe von Pflegesachleistungen immer schwieriger zu bedienen sind, zeigt den wachsenden Bedarf an Innovationen.

### **2. Möglichkeit der Ausweitung der Dienste auf andere Regionen oder Länder als Deutschland.**

Wenngleich nicht getestet wurde, ob es in anderen Ländern vergleichbare Pflegekräfte gibt, weil der Markt in Deutschland zu groß ist, als dass man seine Konzentration davon nehmen wollte, besteht die Möglichkeit, die Lösung im Pflegebereich als Ganzes oder in Teilen auf Dritte Länder zu übertragen.

### **3. Nutzung von Telegesundheitsdiensten zur Verbesserung der Patientenversorgung.**

Telegesundheitsdienste können nur mit aktuellen Daten arbeiten, die vor Ort abgerufen werden (Blutwerte, Temperatur, Blutdruck et al). Dies bedarf eines großen Pools an schnell verfügbaren Anbietern, die diese Werte einsammeln können, bevor Telemedizin zur Anwendung kommt.

### **4. Möglichkeiten strategischer Partnerschaften mit Krankenhäusern und Gesundheitsorganisationen.**

Sobald Krankenhäuser den Wert selbständiger Arbeitskräfte außerhalb der Leiharbeit und den Minderwert der Leiharbeit erkannt haben, kann sich FLEXXI als wesentlich kostengünstigerer Anbieter neben den Leiharbeitsfirmen etablieren.

### **5. Zunehmende Sensibilisierung und Akzeptanz alternativer Gesundheitsmodelle bei Patienten und Anbietern.**

Da es Familien immer schwerer fällt, Leistungen von etablierten Firmen einzufordern, gleich ob man selbst bezahlt oder ein Pflege-Budget verwendet, werden die Teilnehmer des Pflegesystems fast gezwungen, sich anderweitig umzusehen.

## **Threats - Gefahren**

### **1. Föderale Überregulierung**

Es ist nicht völlig auszuschließen, dass in einer Kurzschluss-Reaktion die Lobby der Krankenhäuser und Pflegefirmen eine präventive Regulierung verlangt, vor allem wenn mehr und mehr Personal der angestellten Pflege den Rücken kehrt. FLEXXI Care könnte als Sündenbock verwendet werden, auch wenn Ursache und Wirkung/Opportunismus verwechselt werden.

### **2. späterer Markteintritt von extrem finanzstarken Wettbewerbern**

Es könnte zu einem Markteintritt eines oder mehrerer Wettbewerber kommen, die lieber selbst eine Firma aufbauen als eine zu kaufen. Zugleich würde dies vorherige Angebote zum Kauf der ganzen Firma bedingen. Es wird eine Abwägung der Gesellschafter sein, bis wann man einen Verkauf kategorisch ablehnt. Hingegen, siehe oben, ist ein Markteintritt eines Players der 3 Elemente unwahrscheinlich, da die Kombination der 3 Elemente ein ganz anderes Know-How voraussetzt, als man in einem der 3 Gruppen angehört haben wird.

### **3. Änderungen der Vorschriften für die Pflege könnten sich auf die Arbeitsabläufe auswirken**

Die Wahrscheinlichkeit der Regulierung der privaten Pflege im Bereich der Pflegestufen 2 und 3 ab 65 („der FLEXXI sweet spot“) ist unwahrscheinlich, da dies nur Leistungen beinhaltet, die ebenso von Familienmitgliedern erbracht werden. FLEXXI erbringt zudem Leistungen, vor allem Kontrolle der Haftpflichtversicherung und des Führungszeugnisses, die über das gesetzliche Maß hinausgehen.

### **4. Mögliche technologische Unterbrechungen könnten die Erbringung von Dienstleistungen beeinträchtigen.**

Technische Unterbrechungen zu verhindern ist Aufgabe jedes Technologieunternehmens.

### **5. Negative Publizität durch öffentliche Wahrnehmung des Pflegesektors**

Wie oben gesehen kann nicht ausgeschlossen werden, dass der Pflegesektor insgesamt negativ betrachtet werden kann. Inwieweit dies auf innovative, einzigartige Lösungen, die andere Probleme im Pflegebereich, konkret Verhinderungspflege, effektiv lösen, zutreffen kann oder wird, kann nicht vorhergesagt werden.

# Geschäftsmodelle

Bei der Entwicklung eines Geschäftsplans für FLEXXI Care ist es wichtig, vielseitige Geschäftsmodelle in Betracht zu ziehen, die das Pflegemanagementsystem weiter verbessern können. Hier sind sechs potenzielle Geschäftsmodelle, jedes mit einzigartigen Eigenschaften, Vorteilen und Herausforderungen. Es gibt 4 grundlegende Geschäftsmodelle, die wir verfolgen:

- 1. Die Marketingplattform / Kurzzeitpflege B2C**
- 2. Abo-Modell Erstattungshilfe**
- 3. Abonnementmodell die "FLEXXI Sorgen Los Karte"**
- 4. B2B-Marktplatz "Test to hire"**

## 1. Über-ähnliches Servicemodell - die Marketingplattform

FLEXXI Care Deutschland arbeitet ähnlich wie Mitfahrzentralen wie Uber und vermittelt selbstständige Krankenschwestern und -pfleger an Pflegebedürftige, nicht immer mit einem langfristigen Vertrag, sondern immer dann, wenn ein plötzlicher Bedarf entsteht.

Die maximal zulässige Arbeitszeit für eine selbstständige Krankenschwester oder Pflegekraft beträgt sieben Tage am Stück. Dies kann wiederholt werden, wenn entweder zwischendurch ein anderer Kunde bedient wurde oder klar ist, dass sich die Pflegekraft für jeden Auftrag separat bewirbt.

Dieses Modell nutzt die Technologie, um den benutzerfreundlichen Zugang zu Pflegedienstleistungen zu erleichtern und gleichzeitig die gesamte Verwaltungsarbeit im Namen der Patienten zu erledigen. Da die Patienten nur zahlen, wenn sie bestimmte Dienstleistungen in Anspruch nehmen, ist die Eintrittsbarriere niedrig. FLEXXI kann für jeden Termin oder jede erbrachte Dienstleistung eine Gebühr erheben, was den Patienten Flexibilität bietet.

### **Vorteile**

- Schneller und bequemer Zugang zu Pflegeanbietern.
- Geringere Vorlaufkosten machen Dienstleistungen leichter zugänglich.
- Die Einnahmen sind direkt an die Nutzung des Dienstes geknüpft, was zu höheren Einnahmen führen kann.
- Die Patienten zahlen nur für die Leistungen, die sie aktiv in Anspruch nehmen, was für preisbewusste Menschen attraktiv ist.
- Flexible Zeitplanung für selbstständige Krankenschwestern und Patienten:  
-warum **FLEXXI 2 X hat**

## **Herausforderungen**

- Abhängigkeit von der Technologie für die Erbringung von Dienstleistungen.
- Die Einnahmen können unvorhersehbar und uneinheitlich sein.
- Notwendigkeit einer effizienten Verfolgung und Bearbeitung mehrerer Transaktionen.
- Möglicherweise zögern die Patienten, sich ohne ein einheitliches Versorgungsmodell zu engagieren.
- Ständige Notwendigkeit, die Qualität und das Vertrauen in die Anbieter von Dienstleistungen zu erhalten.
- Navigieren durch die rechtlichen Anforderungen im Pflegesektor.

## **2. Abonnementmodell - Unterstützung bei der Rückerstattung**

Bei einem Abonnementmodell zahlen die Patienten eine geringe monatliche Gebühr für den kontinuierlichen Zugang zu Pflegedienstleistungen. Diese vorhersehbare Einnahmequelle kann dazu beitragen, die Finanzierung des Unternehmens zu sichern und gleichzeitig den Patienten eine kontinuierliche Unterstützung und Pflege zu bieten.

### **Vorteile**

- Stetige Einnahmen durch monatliche Gebühren für eine Plattform, die das Unternehmen ohnehin benötigt.
- Bessere Patientenbindung durch kontinuierliche Beziehungen.
- Möglichkeit, Premium-Dienste oder Vorteile für Abonnenten anzubieten.

### **Herausforderungen**

- Sie müssen einen ausreichenden Nutzen bieten, um die Abonnementkosten zu rechtfertigen.
- Bewältigung der Patientenabwanderung und Aufrechterhaltung einer starken Abonnentenbasis.

## **3. Abonnementmodell - die "FLEXXI Sorgen Los Karte"**

Dieses Abonnementmodell ist der Höhepunkt unserer Entwicklung, und alle unsere Kräfte sind derzeit (2024) darauf ausgerichtet. Es ermöglicht den Patienten, eine Gebühr für ein Kalenderjahr als Abonnement zu zahlen, so dass sie sich auf die Vorfinanzierung der Kosten für die Kurzzeitpflege verlassen können, keine Arbeit mit Erstattungsformularen haben und kontinuierlichen Zugang zu Pflegediensten erhalten. Diese vorhersehbare Einnahmequelle kann dazu beitragen, die Finanzierung des Unternehmens zu sichern und den Patienten eine kontinuierliche Unterstützung und Pflege zu bieten. Gleichzeitig verleiht sie einem "Geschenk" einen gewissen Wert, da der vorfinanzierte Pflegedienst sonst wie ein kostenloses Geschenk aussehen würde. Diese Lektion haben wir von den Gründern von Costco Inc. gelernt.

## **Vorteile**

- Stetige Einnahmen durch monatliche Gebühren für eine Plattform, die das Unternehmen ohnehin benötigt.
- Bessere Patientenbindung durch kontinuierliche Beziehungen und Dienstleistungen, die nicht von Dritten angeboten werden
- Möglichkeit, Premium-Dienste oder Vorteile für Abonnenten anzubieten.
- Wandel von "Dienstleistungen auf unserer Plattform kaufen" zu "Dienstleistungen kostenlos erhalten"
- Die Angst, nicht alles für sein Geld zu bekommen, wird die Kunden an unsere Plattform binden.
- Ausgezeichnete Graben gegen Konkurrenten s es erfordert sowohl die Erstattung und den Marktplatz Programmierung und Datenbank
- Unglaublich hohe Zahl von Menschen, die diesen Fonds noch nicht nutzen

## **Herausforderungen**

- Sie müssen einen ausreichenden Nutzen bieten, um die Abonnementkosten zu rechtfertigen.
- Hohe Kosten für die Ersteinrichtung
- Abhängigkeit von Banken bei der Vergabe von kurzfristigen Krediten
- Bewältigung der Patientenabwanderung und Aufrechterhaltung einer starken Abonnentenbasis.

## **4. Test to hire - B2B-Marktplatz**

Personalvermittlungsagenturen und B2B-Agenturen im Pflege- und Klinikbereich hatten in den letzten Jahren mit großen Problemen zu kämpfen, vor allem wegen der ungünstigen Arbeitsbedingungen und der Konkurswelle, die über die Branche hinwegfegte. Man geht davon aus, dass in den nächsten zwei bis drei Jahren zwei von drei Krankenhäusern in Konkurs gehen werden und 80 % der Pflegeheime mit Personalmangel und finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen haben werden.

Das gleiche Problem gilt für Zeitarbeitsfirmen, die Krankenschwestern und -pfleger auf eigene Faust eingestellt und an Krankenhäuser weiterverliehen haben; auch sie haben einen Mangel an Krankenschwestern und -pflegern trotz wesentlich besserer Gehälter; auch hier kam es zu mehreren Konkursen. In beiden Fällen werden die anfänglichen Kosten für die Suche nach neuem Personal anfangs nur teilweise erstattet und dann im Laufe der Zeit zurückgeholt. Wenn der Kunde Konkurs anmeldet, ist dieses Geschäftsmodell nicht mehr opportun.

Gleichzeitig ist die Pflegebranche der Wirtschaftszweig in Deutschland mit dem höchsten Anteil an krankheitsbedingten Fehlzeiten (8,8 % aller Arbeitstage, was ca. 21 von 240 Arbeitstagen pro Jahr entspricht) und dem größten Problem, vollzeitbeschäftigte Mitarbeiter zu finden.

Der für Familien konzipierte Marktplatz kann und wird auch von Unternehmen genutzt werden.

Während wir uns bewusst sind, dass Unternehmen versuchen werden, Krankenschwestern und Pflegekräfte einzustellen, die sie über den Marktplatz gefunden haben, wird FLEXXI die Pflegeunternehmen dazu ermutigen, dies zu tun und wird keine Erfolgsprämie erheben, wie es HR-Unternehmen bisher tun, aber auch keine Erfolgsgarantie geben. Daher können die Erfolgskosten von ca. 3-4 Monatsgehältern (9000-14000 € pro Pflegekraft) auf 12x1-Stunden-Zahlungen oder ca. 300-480 € für die Erlaubnis, jederzeit mit der Pflegekraft innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten zu kommunizieren, die "Kommunikationsgebühr", gesenkt werden.

Um sicherzustellen, dass die Unternehmen nicht versuchen, als Trittbrettfahrer zu kommunizieren, wird im Falle einer Kommunikation ohne Kommunikation, unabhängig davon, wer uns dies mitteilt, eine Gebühr in Höhe des Sechsfachen der besagten Kommunikationsgebühr erhoben, von der 1/3 an die Krankenschwester gezahlt wird. So wird die Kommunikation mit der Krankenschwester zu einem finanziellen russischen Roulette für das Unternehmen, da die Krankenschwester sowohl das Ziel der Kommunikation als auch gleichzeitig die größte Gefahr ist, dass eine Geldstrafe erhoben wird.

### **Vorteile**

- Unternehmen zu ermutigen, anstatt sie vor etwas zu warnen, was sie ohnehin tun wollen
- die Unternehmen können so lange testen, wie sie wollen, bevor sie ein Angebot machen
- keine kostenlosen Probeläufe wie bei "Zeitarbeit" und Personalagenturen
- Auch bei neuer Beschäftigung könnten Krankenschwestern auf dem Markt bleiben

### **Herausforderungen**

- Die meisten Krankenschwestern und -pfleger werden nicht in die angestellte Pflege zurückkehren wollen, was das Geschäftsmodell möglicherweise unattraktiv macht.
- Die Möglichkeit der Vollstreckung der Geldstrafe ist rechtlich nicht erwiesen, aber wahrscheinlich möglich
- Schwer nachweisbare Trittbrettfahrer

Die Marketingseite der Operationen richtet uns auf bestimmte Geschäftsmodelle aus. Neben der Kreditkartengebühr, die genug Angst machen sollte, dass man nicht alles zurückbekommt, gibt es noch weitere Modelle, die wir in die Systeme integriert haben.

## 1. Freemium-Modell

Im Rahmen des Freemium-Modells bietet FLEXXI die Basisdienste kostenlos an, während für die Premiumfunktionen der Erstattungshilfe Gebühren erhoben werden. Dieser Ansatz kann eine breitere Nutzerbasis anziehen und bietet potenzielle Upselling-Möglichkeiten zur Steigerung der Einnahmen und kann genutzt werden, um Verbindungen zu den 149 Pflegepflichtversicherungen in Deutschland zu knüpfen, die diesen kostenlosen Service nun für ihre Kunden einbinden können.

### **Vorteile**

- Zieht schnell eine große Zahl von Nutzern an.
- Möglichkeit, kostenlose Nutzer in zahlende Kunden zu verwandeln.
- Möglichkeit, den Trägern des Pflegebudgets - den Krankenkassen - einen besonderen Service anzubieten (§§ 39, 1 IV SGB XI - § 39 SGB XI)
- Erhöhte Sichtbarkeit und Bekanntheit der Marke durch kostenlose Angebote.

### **Herausforderungen**

- Schwierigkeiten bei der Umwandlung von kostenlosen Nutzern in zahlende Kunden.
- Verwaltung der mit der Erbringung kostenloser Dienstleistungen verbundenen Kosten.
- Sicherstellen, dass Premium-Funktionen wertvoll genug sind, um Upgrades zu verlocken.

## 2. Partnerschaftsmodell

Der Aufbau von Partnerschaften mit Pflegeanbietern und Versicherungsgesellschaften kann eine für beide Seiten vorteilhafte Beziehung schaffen. Durch die Zusammenarbeit mit diesen Einrichtungen kann FLEXXI sein Dienstleistungsangebot erweitern und ein größeres Publikum erreichen.

### **Vorteile**

- Zugang zu einer breiteren Patientenbasis über Partnernetzwerke.
- Erhöhte Glaubwürdigkeit durch Verbindungen mit etablierten Organisationen.

### **Herausforderungen**

- Abhängigkeit von Partnern in Bezug auf Dienstleistungsqualität und Ruf.
- Koordinierung verschiedener Dienstleistungsmodelle und -ansätze.

### 3. Dienstleistungen mit Mehrwert

FLEXXI kann sein Angebot diversifizieren, indem es zusätzliche Dienstleistungen wie Telemedizin und Telepflege sowie Gesundheitsberatungen anbietet. Diese Mehrwertdienste können das Patientenerlebnis verbessern und neue Einnahmequellen schaffen.

#### **Vorteile**

- Verbessert Patientenzufriedenheit durch zusätzliche Unterstützungsmöglichkeit.
- Erschließung neuer Einnahmequellen über die Grundpflege hinaus.
- Ermöglicht die Markendifferenzierung in einem wettbewerbsorientierten Markt.

#### **Herausforderungen**

- Erfordert Investitionen in neue Dienstleistungen und in Ausbildung.
- Erfordert zusätzliche Dienstleistungen effektiv an Patienten zu vermarkten.
- Ausgleich zwischen Kerndienstleistungen und neuen Angeboten, ohne Fokus zu verlieren.

### 4. Unterstützung bei der Telemedizin

FLEXXI wird Krankenschwestern und -pfleger sowie speziell geschulte Telecare-Assistenten entsenden, um Telehealth- und Telecare-Ärzte bei Aufgaben zu unterstützen, die nicht online erledigt werden können, wie z. B. die Vorbereitung von Blutproben, das Ablesen von Blutwerten, Insulinkontrollen und die Verabreichung von Medikamenten nach einer Telehealth-Konsultation usw.

#### **Vorteile**

- FLEXXI wird universell fähiges Telemedizin-Unternehmen, um durch deutschlandweite Pflegekräfte zu helfen
- Hervorragende Preisgestaltungsmöglichkeiten und zusätzliches Einkommen mit einfachen, wichtigen Aufgaben

#### **Herausforderungen**

- Starttermin der Telemedizin in Deutschland ist noch unklar
- Zahlungspflichtiger ist noch unklar

# Analyse der Durchführbarkeit

Die Zukunftsfähigkeit von FLEXXI Care Deutschland basiert auf der wachsenden Nachfrage nach barrierefreien Pflegedienstleistungen, der zunehmenden Notwendigkeit schlanker Verwaltungsprozesse und dem Wandel hin zu digitalen Lösungen im Pflegesektor. Mit unserem einzigartigen Geschäftsmodell machen wir uns die Verbindung zwischen selbständigen Krankenschwestern und Patienten zunutze, so dass für die Patienten keine Vorlaufkosten anfallen und durch eine umfassende Verwaltung des Papierkrams ein reibungsloser Ablauf gewährleistet ist. Die folgenden Punkte skizzieren die Lebensfähigkeit des Unternehmens:

- **Marktnachfrage**

Der Markt für Pflegedienstleistungen in Deutschland wächst, angetrieben durch die alternde Bevölkerung und den zunehmenden Pflegebedarf.

Berichte deuten darauf hin, dass die Nachfrage nach Pflegeleistungen in den kommenden Jahren deutlich steigen wird, was unser Dienstleistungsmodell, das Patienten und Pflegekräfte effizient zusammenbringt, direkt unterstützt. Das Statistische Bundesamt (Destatis) geht davon aus, dass die Zahl der über 80jährigen bis zum Jahr 2030 um etwa 30 % zunehmen wird, was den Bedarf an Pflegedienstleistungen verstärken wird Quelle.

Statistik	2024	2025	2026	2027	2028
Pflegebedürftig	5,526,000	5,852,000	6,178,000	6,504,000	6,830,000
davon PG 2-5, zu Hause, bisher ohne Erstattung	3,525,000	3,725,000	3,950,000	4,150,000	4,350,000
Erstattung pro Jahr	1,612 €	3,539 €	3,539 €	3,539 €	3,698 €

## Wettbewerbsvorteil

FLEXXI Care operiert in einer als unlösbar geltenden Nische, die Elemente der häuslichen Pflege und Technologie gestützter Dienstleistungsplattformen, ähnlich dem Uber-Modell, kombiniert. Durch die Erledigung aller notwendigen Formalitäten und administrativen Aufgaben verringern wir die Belastungen, denen Patienten und ihre Familien oft ausgesetzt sind, erheblich. Dieser Wettbewerbsvorteil verschafft uns eine günstige Position gegenüber traditionellen Pflegeanbietern, die solche nahtlosen Dienstleistungen nicht anbieten können.

- **Einnahmemodell**

Unsere Preisstrategie, eine bescheidene Gebühr von 41 € pro Kalenderjahr zu erheben, ermöglicht eine Skalierbarkeit und bleibt gleichzeitig für die Patienten erschwinglich, so dass sie Zugang zu Dienstleistungen erhalten, die für sie trotz großzügiger staatlicher Finanzierung normalerweise unerreichbar sind. Durch die Zusammenarbeit mit Leistungserbringern und Versicherungsgesellschaften gewährleisten wir eine nachhaltige Einnahmequelle, ohne die Patienten finanziell zu belasten. Dieses Modell schafft ein Umfeld, in dem der Wertbeitrag für alle Beteiligten klar definiert ist.

- **Technologische Integration**

Die Integration von Technologie ist entscheidend für den Erfolg von FLEXXI Care. Mit einer benutzerfreundlichen Plattform, die eine einfache Planung, Kommunikation und Dokumentation ermöglicht, verbessern wir nicht nur die Benutzerfreundlichkeit, sondern rationalisieren auch die Abläufe. Die Zunahme von Telemedizin und digitalen Plattformen spiegelt einen breiteren Trend im Pflegesektor wider und zeigt, dass solche Dienste von Patienten und Anbietern gleichermaßen akzeptiert und angenommen werden Quelle.

- **Einhaltung von Vorschriften**

In Deutschland gibt es strenge Vorschriften und Standards für Anbieter von Pflegedienstleistungen, was für manche ein Hindernis für den Zugang darstellt. Unser Engagement für die Einhaltung der Vorschriften stellt jedoch sicher, dass wir sowohl bei Patienten als auch bei Fachleuten Vertrauen aufbauen. Durch die Einhaltung dieser Vorschriften mindern wir nicht nur die Risiken, sondern erhöhen auch unsere Glaubwürdigkeit auf dem Markt. Darüber hinaus führen wir zum ersten Mal persönliche Empfehlungen von denjenigen ein, die die Dienstleistungen aus erster Hand erfahren - den Kunden -, so dass ein Peer-to-Peer-Empfehlungsmarkt entsteht.

- **Finanzielle Projektionen**

Vorläufige Finanzprognosen deuten darauf hin, dass FLEXXI Care mit anfänglichen Investitionen in Technologie und Marketing innerhalb der nächsten drei Betriebsjahre die Gewinnschwelle erreichen kann, während gleichzeitig ein steiler Anstieg an neuen Kunden und Pflegekräften und die damit verbundenen Kosten zu verzeichnen sind. Die kontinuierliche Überwachung der KPIs für die Patientengewinnung und -bindung wird unsere Strategie weiter validieren und unsere Aktivitäten bei Bedarf anpassen.

- **Schlussfolgerung**

Die Kombination aus einem wachsenden Markt, einem klaren Wettbewerbsvorteil, einem soliden Ertragsmodell, technologischer Integration, Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und günstigen Finanzprognosen unterstreicht die Zukunftsfähigkeit von FLEXXI Care Deutschland.

Indem wir uns auf die Verbesserung der Pflegeerfahrung für Patienten und die Minimierung ihres Verwaltungsaufwands konzentrieren, sind wir in der Lage, einen bedeutenden Einfluss auf die deutsche Pflegelandschaft auszuüben und gleichzeitig ein Angebot für Krankenschwestern und Pflegekräfte zu schaffen, das sie bisher nicht kannten und das ihr Interesse am Familienleben mit ihrer Arbeit in Einklang bringt.

Durch die Nutzung dieser Stärken ist FLEXXI Care gut positioniert, um nicht nur die bestehende Nachfrage zu befriedigen, sondern sich auch an die sich entwickelnden Bedürfnisse von Patienten und Pflegekräften in der Zukunft anzupassen.

Referenzen: Statistisches Bundesamt Deutschland - Destatis Spitzenverband der gesetzlichen Krankenkassen

# Auswirkungen der 4 volkswirtschaftlichen Entwicklungen

In jeder Anlage ist es notwendig, die Auswirkungen globaler ökonomischer Faktoren zu berücksichtigen. Dieses Viergespann entsteht durch Kombination:

der Antipoden-Konjunktur/Boom vs und wirtschaftliche Kontraktion

mit den Antipoden

Inflation/Geldentwertung und Geldverknappung.

Wenngleich die Kombinationen verschieden wahrscheinlich sind, vor allem Konjunktur und gleichzeitige Geld-verknappung in der Geschichte der BRD nach dem 2. Weltkrieg nicht stattfand, sind alle zu betrachten.

- **Inflation**

Eine Inflation führt regelmäßig zu geringerem verfügbarem Einkommen, vor allem bei Pensionären, allerdings auch zu höherer Konsumbereitschaft in der Anfangsphase aufgrund geringerem Sparanreiz und sehr schnell zu steigenden Kosten für Dienstleistungen.

Da die Leistungen von FLEXXI überwiegend staats- finanziert sind, führt Inflation vor allem zu höheren Kosten der Anbieter, damit zu weniger Stunden Verfügbarkeit von Pflege. Damit kann zugleich positiv eine höhere Bereitschaft, Pflege in Anspruch zu nehmen, erwartet werden, da eine Anpassung an die Inflation per Gesetz im SGB XI erst ab 2027 festgeschrieben ist.

- **Geldverknappung**

Eine Politik des knappen Geldes oder eine sonstige Verringerung des Geldwerts kann vor allem durch eine schwere Rezession erwartet werden, wenn die EZB die Zinsen senkt ohne eine Geldmengenerweiterung zuzulassen, oder eine solche nicht notwendig ist.

Diese kann zu verringertem Konsum führen, da weniger Geld zur freien Verfügung steht.

Da die Leistungen von FLEXXI überwiegend staats- finanziert sind, führt Geldverknappung denkbar, aber wenig wahrscheinlich im Pflegebereich aufgrund des Mangels an Arbeitskräften, zu geringeren Kosten der Anbieter, damit theoretisch zu mehr Stunden Verfügbarkeit von Pflege.

Dies dürfte aber mit dem Pflegemangel Hand in Hand gehen und keine Auswirkungen auf das Geschäftsmodell haben. Im extremen Fall könnte es ab 2027 zu Senkungen des verfügbaren Budgets kommen.

- **Konjunktur/Boom**

Bei einer Konjunktur wird einerseits die Ausgabebereitschaft höher dank höherer Arbeitslöhne, das Angebot an verfügbarer Arbeit könnte sich aber verknappen.

Dies gilt im Pflegebereich aber nur dann, wenn die Arbeitsbedingungen in der angestellten Pflege besser werden. So dies nicht der Fall ist, wird der kurzfristige B2B Bereich voraussichtlich profitieren.

Gleichzeitig werden aufgrund der Staatsfinanzierung der Kosten die Wirkungen überschaubar bleiben.

- **Wirtschaftliche Kontraktion**

Bei einer Wirtschaftlichen Kontraktion wird das Konsuminteresse geringer als Ursache und als Wirkung der Kontraktion und damit der geringeren wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der arbeitenden Bevölkerung.

Dies könnte zu einem Mehrangebot von Arbeitnehmern führen.

Da die Arbeit in der Pflege aber überwiegend staatsfinanziert ist, ist eine solche Wirkung einer Kontraktion kaum zu erwarten. Es werden nicht mehr oder weniger Personen in Ruhestand gehen, weil die Aussichten schlecht sind.

die 4 denkbaren Konstellationen :

- **Konjunktur mit Inflation**

Da die Leistungen von FLEXXI überwiegend staats- finanziert sind, führt Inflation vor allem zu höheren Kosten der Anbieter, damit zu weniger Stunden Verfügbarkeit von Pflege. Bei einer Konjunktur wird einerseits die Ausgabebereitschaft höher dank höherer Arbeitslöhne, das Angebot an verfügbarer Arbeit könnte sich aber verknappen. Somit könnte es zu einer Verknappung des Angebots kommen. Gleichzeitig wird sich dies nur auf die Stundenzahl auswirken, die mit dem Fixum abgerufen werden kann. Somit ändert sich für FLEXXI wirtschaftlich wenig, nur die generelle Zufriedenheit der Patienten kann abnehmen.

- **Konjunktur mit Geldverknappung**

Bei einer Konjunktur wird einerseits die Ausgabebereitschaft höher dank höherer Arbeitslöhne, das Angebot an verfügbarer Arbeit könnte sich aber verknappen. Geldentwertung kann zu verringertem Konsum führen, da weniger Geld zur freien Verfügung steht.

Diese höchst unwahrscheinliche Kombination wird im staatsfinanzierten Bereich kaum eine Rolle spielen, da den selbständigen Pflegekräften mehr Geld im angestellten Bereich nicht so wichtig ist wie flexible Arbeit, wenn sich nicht zugleich die Arbeitsbedingungen in der angestellten Pflege bessern.

- **Wirtschaftliche Kontraktion mit Inflation (“Stagflation”)**

Bei einer Wirtschaftlichen Kontraktion wird das Konsuminteresse geringer als Ursache und als Wirkung der Kontraktion und damit der geringeren wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der arbeitenden Bevölkerung. Dies könnte zu einem Mehrangebot von Arbeitnehmern führen. Da die Leistungen von FLEXXI überwiegend staatsfinanziert sind, führt gleichzeitige Inflation vor allem zu höheren Kosten der Anbieter, damit zu weniger Stunden Verfügbarkeit von Pflege. Somit heben sich die beiden Positionen im wesentlichen auf.

- **Wirtschaftliche Kontraktion mit Geldverknappung (“Rezession”)**

Bei einer Wirtschaftlichen Kontraktion wird das Konsuminteresse geringer als Ursache und als Wirkung der Kontraktion und damit der geringeren wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der arbeitenden Bevölkerung. Dies könnte zu einem Mehrangebot von Arbeitnehmern führen. Geldentwertung kann zu verringertem Konsum führen, da weniger Geld zur freien Verfügung steht.

Dies ist im privaten Sektor das schlimmste Szenario. In staatsfinanzierten Bereichen, solange kein Staatskonkurs droht, sind die Auswirkungen aber beschränkt, da die Leistung nicht von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Individuums abhängt. Im Gegenteil, es könnte zu einer vermehrten Arbeitsaufnahme von Pflegeanbietern kommen, was tendenziell FLEXXI begünstigt.



The image features the FLEXXI logo at the top center, consisting of a stylized heart icon and the word "FLEXXI". Below the logo, three smartphone screens are displayed, showing the app's interface. The first screen shows a selection screen with options "Choose by services" and "Choose by care professional". The second screen shows a list of care professionals with their profiles and ratings. The third screen shows a "Your Orders" summary with details like "I need a care helper", "Deadline: 03.03.2024", "9:00 - 2h", and "Total amount paid: €62.00". To the right of the screens, the text "Wir bringen 'Leicht' zurück in die 'Pflege'" is written in white on a dark blue background. The FLEXXI logo is also present in the bottom left corner of the image.

# Marktforschung

## Überblick über den Markt und Markttrends

### Unzufriedenheit der Patienten

FLEXXI Care agiert in einer dynamischen und sich weiterentwickelnden Landschaft der Pflegebranche. Die steigende Nachfrage nach personalisierten Pflegedienstleistungen in Verbindung mit technologischen Fortschritten hat die Art und Weise geprägt, wie Patienten und Pflegedienstleister interagieren.

Da das Pflegesystem in Deutschland mit Herausforderungen wie einer alternden Bevölkerung und einem Mangel an angestellten Pflegekräften konfrontiert ist, zielt unser Modell darauf ab, diese Probleme durch Verbesserung der Zugänglichkeit und Effizienz zu lösen.

### Trends in der Industrie

In der Pflegemanagement-Branche gibt es einige wichtige Trends, die für FLEXXI Care Deutschland Chancen bieten:

- Steigende Nachfrage nach Pflege zu Hause. Immer mehr Patienten ziehen es vor, zu Hause gepflegt zu werden, anstatt in traditionellen klinischen Einrichtungen, was zu einem Wachstum der häuslichen Pflegedienste führt.
- Digitale Transformation. Die Einführung von Gesundheitstechnologielösungen, mobilen Anwendungen und telemedizinischen Diensten verändert die Patientenversorgung und macht sie bequemer und effizienter.
- Fokus auf patienten-zentrierte Pflege. Der Schwerpunkt liegt zunehmend auf personalisierten Pflegeerfahrungen, wodurch flexible Dienstleistungsmodelle wie das unsere an Bedeutung gewinnen.
- Alterung der Bevölkerung. Der demografische Wandel hin zu einer älteren Bevölkerung in Deutschland führt zu einer höheren Nachfrage nach Pflege- und Betreuungsleistungen.
- Regulatorische Änderungen. Neue politische Maßnahmen zur Verbesserung des Zugangs der Patienten zur Gesundheitsversorgung und zur Verringerung des Verwaltungsaufwands sind im Entstehen begriffen und wirken sich auf die Arbeitsweise der Anbieter aus.

## **Herausforderungen in der Industrie**

Obwohl die Aussichten vielversprechend sind, steht die Pflegebranche vor besonderen Herausforderungen:

- **Wahrgenommener Pflegekräftemangel.** Ein erheblicher Mangel an Pflegepersonal in Pflegeunternehmen und Pflegeheimen ist ein kritisches Thema. Dies könnte zu einer schlechten Publizität für ein Unternehmen führen, das Krankenschwestern und Pfleger einlädt, auf eigene Faust zu arbeiten.
- **Komplexes regulatorisches Umfeld.** Das Navigieren durch die rechtlichen und versicherungstechnischen Rahmenbedingungen kann für Anbieter von Pflegeleistungen eine Herausforderung darstellen, was den Bedarf an fachkundigen Dienstleistungen unterstreicht.
- **Wettbewerb.** Der Markteintritt neuer Akteure, die ähnliche Dienstleistungen anbieten, kann zu einem Wettbewerbsdruck führen, der ein klares Wertversprechen erfordert.

## **Wettbewerbslandschaft**

Zum Wettbewerbsumfeld in der Pflegemanagementbranche gehören:

- **Traditionelle Pflegedienstleister:** Krankenhäuser und Kliniken, die interne Pflege anbieten.
- **Hauskrankenpflege-Agenturen:** Organisationen, die häusliche Gesundheitsdienste anbieten, aber im Vergleich zu unserem flexiblen Modell oft eine starrere Struktur haben.
- **Technologieplattformen:** Start-ups und Technologieunternehmen, die Lösungen für das Matching zwischen Patienten und Pflegekräften entwickeln, auch wenn vielen von ihnen das umfassende Dienstleistungspaket fehlt, das wir anbieten.

## **Regulatorisches Umfeld**

In Deutschland ist der Pflegesektor stark reguliert, wobei einige wichtige Aspekte zu beachten sind:

- **Versicherungsmandate:** Das Verständnis für die Zusammenarbeit mit verschiedenen Versicherungsanbietern und -verwaltern ist für unser Modell entscheidend.
- **Datenschutz für Patienten:** Die Einhaltung der Datenschutzgesetze, insbesondere der Datenschutz-Grundverordnung, ist von grundlegender Bedeutung, um das Vertrauen der Patienten zu erhalten.
- **Qualitätsstandards:** Die Einhaltung der von den Aufsichtsbehörden festgelegten Qualitätsstandards für die Pflege ist für unsere betriebliche Legitimität unerlässlich.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Landschaft des Pflegemanagements sowohl Chancen als auch Herausforderungen bietet.

FLEXXI Care ist gut positioniert, um Branchentrends zu nutzen und gleichzeitig bestehende Probleme innerhalb des Systems zu beheben, was zu einer effizienteren Pflegeerfahrung sowohl für Patienten als auch für Anbieter führt.

## **Die 5 Pfeletöpfe des SGB XI**

Das SGB XI regelt die Leistungsberechtigungen und -voraussetzungen für Personen mit Pflegegraden. Im SGB XI werden bevorzugt 5 Pfeletöpfe ausgestaltet.

Diese sind :

### **Pflegesachleistungen, § 36 SGB XI**

### **Pflegegeld, § 37 SGB XI**

### **Pflegehilfsmittel, § 40 SGB XI**

### **Tages- und Nachtpflege ("Pflegehilfe") , § 41 SGB XI**

### **Verhinderungspflege, § 39 SGB XI.**

Die Kurzzeitpflege ist auch genannt in § 42 SGB XI, wird aber tatsächlich aufgrund Personal- und Betten-mangels und aufgrund der schlechten Bedingungen für die Patienten kaum noch angeboten, Inanspruchnahme bundesweit ist unter 5%. Das Budget der Kurzzeitpflege wird am 1.7.2025 in die Verhinderungspflege integriert.

Alle Töpfe außer Pflegehilfsmittel setzen mindestens Pflegegrad 2 voraus (einige Bundesländer bieten freiwillig auch bestimmte Leistungen ab Pflegegrad 1 an). Die Inanspruchnahme der 4 erstgenannten "Töpfe" ist über 80 %, bis hin zu 99%, mit leichten Unterschieden je nach Pflegestufe.

Die Inanspruchnahme in der Verhinderungspflege ist hingegen nur 19%, wobei diese in den oberen Pflegegraden 4 und 5 zu über 60% durch Pflegedienste erfolgt, die auch die Pflegesachleistungen erbringen, in den Pflegegraden 2 und 3 aber aufgrund des hohen Grads an Leistung nur durch Angehörige noch weniger als 19%.

Diese Nische füllt FLEXXI Care durch seine Innovationen.

# DIE 5 TÖPFE DES SGB XI

Pflege-  
Ersatzleistung



81%

Pflege-  
Geld



99%

Pflege-  
Hilfe



78%

Pflege-  
Sachleistungen



83%

Verhinderungs-  
Pflege



19%

INANSPRUCHNAHME IN %



Quelle : Bundesministerium für  
Gesundheit und Pflege (BGMP),  
September 2023  
Destatis.de

## § 39 SGB XI – Ersatz von Verhinderungspflege

Verhinderungspflege bedeutet Pflege im Falle der normalen Pflegeperson.

Diese Verhinderungspflege kann ersetzt werden, 2024 zwischen 1.612 bis zu 2.418 €, wenn die berechnete Pflegeperson einen festgestellten Pflegegrad zwischen 2 und 5 hat, und die Pflegeperson, die mindestens 6 Monate Pflege geleistet hat, aufgrund von Krankheit, Urlaub oder einem sonstigen, wichtigen Grund vorübergehend verhindert ist.

## WAS IST VERHINDERUNGSPFLEGE ?



Mama oder Papa wird von Ihnen gepflegt - wie 4.5 Millionen andere Pflegebedürftige in Deutschland.

Sie

- möchten in den Urlaub fahren,
- sind krank,
- oder müssen zur Fortbildung.

Jemand muss kurzfristig einspringen, denn Sie sind kurzfristig "verhindert".



## Um den Ersatz zu erhalten, muss

- die Leistung bezahlt worden sein und
- ein Antrag auf Ersatz gestellt werden, sowie ein Kostenantrag mit Nachweisen.

Ersteres kann von einigen Familien nicht geleistet werden, besonders in unteren Einkommensschichten.

### DIE 3 PROBLEME IM VERHINDERUNGSFALL

1. Vorauszahlung der Pfleger erforderlich
2. Zwei Antragsformulare, beide schwer zu verstehen
3. Wer kommt statt mir zur Pflege ?



Quelle Mitgliederbefragung Facebook Verhinderungspflege

### DER ERSTATTUNGSBETRAG VERHINDERUNGSPFLEGE

Ab Pflegegrad 2

**1.612 € - 2.418 € Erstattung**

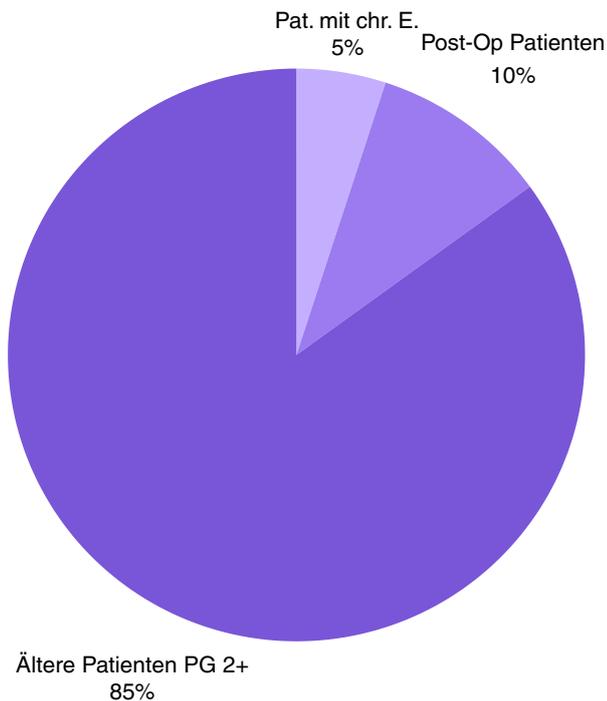
gesetzlich versprochen  
für Vertretung in der Pflege  
in jedem Kalenderjahr.



§ 39 SGB XI  
eingeführt am 1.1.1995

Letzteres ist so kompliziert, dass viele Familien vor der Nutzung zurückschrecken.

## Zielpublikum



### **85% - Ältere Patienten mit Pflegegrad 2 und höher**

Dieses Segment besteht aus älteren Menschen, die regelmäßige Hilfe und Unterstützung bei der Pflege benötigen.

### **10 % - Postoperative Pflegepatienten**

Patienten, die sich von einer Operation erholen und eine gewisse Zeit lang zu Hause gepflegt werden müssen.

### **5% - Patienten mit chronischen Krankheiten**

Menschen mit chronischen Erkrankungen, die eine ständige Betreuung und häufige medizinische Versorgung erfordern, werden einen On-Demand-Service wahrscheinlich weniger nutzen, aber vielleicht den zusätzlichen Komfort schätzen. FLEXXI Care richtet sich an verschiedene Zielgruppen, darunter Patienten, selbständige Krankenschwestern und -pfleger, Pflegedienstleister und Versicherungsunternehmen. Jede Zielgruppe hat ihre eigenen Bedürfnisse und Eigenschaften, auf die FLEXXI eingeht, um eine nahtlose Verbindung innerhalb des Pflege-Ökosystems zu schaffen. Das Verständnis dieser Zielgruppen ermöglicht es uns, unsere Dienstleistung

## **Patienten**

Patienten sind Menschen, die Pflegeleistungen in Anspruch nehmen und zu Hause pflegerische Unterstützung benötigen. Sie legen Wert auf Bequemlichkeit und Unterstützung bei der Bewältigung ihres Pflegealltags.

Während wir uns die Pflege als hochqualifizierte Arbeit vorstellen, mit Stomabehandlung und Intubation, ist der Großteil der Pflege sehr einfach: Hilfe im Haushalt, Hilfe beim Aufstehen, Unterhaltung, Lebensmitteleinkauf und Hilfe beim Aufstehen.

85-80-90-80 sind 4 Zahlen, die die Patientensituation in Deutschland im Jahr 2024 beschreiben:

### **Profil**

- Alter: 25-65 Jahre
- Pflegebedürftigkeit, in der Regel durch Familienangehörige betreut
- technisch versiert und offen für digitale Lösungen
- Erfahrung mit Pflegediensten oder häuslicher Pflege

### **Ziele**

- Zugang zu zeitnahen und professionellen Pflegediensten
- Vereinfachtes Verfahren für die Inanspruchnahme von Leistungen
- Effiziente Kommunikation mit den Pflegediensten

### **Verhaltens-technische Überlegungen**

- Nutzung von Mobilgeräten für den Zugang zu Dienstleistungen Neigen dazu, sich auf Rezensionen und Bewertungen zu verlassen
- Wert auf einen reaktionsschnellen Kundendienst

### **Enttäuschungen**

- Schwierigkeiten bei der Suche nach qualifizierten Pflegediensten
- Überwältigt von Papierkram und Verwaltungsaufgaben
- Unerwartete Kosten im Zusammenhang mit der Pflege

### **Präferenzen**

- Bevorzugen einfach zu bedienende digitale Plattformen
- Transparente Preisgestaltung ohne versteckte Gebühren
- Holen Sie sich Empfehlungen aus vertrauenswürdigen Quellen

## PROBLEM 1 : WER KOMMT FÜR MICH ?

- Nachbarn, Familie, Bekannte ?
- Pflegefirmen ?



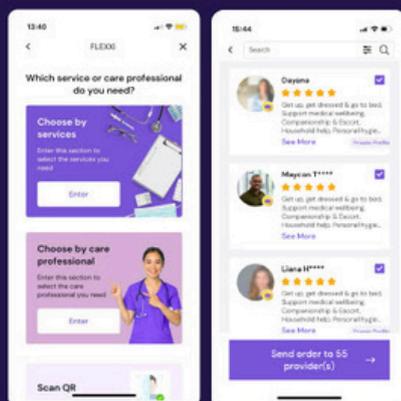
- Kenne ich jemanden ?
- Hat der gerade jetzt Zeit ?
- Pflegefirmen : unterbesetzt & suchen Dauerverträge.



### Wo zu finden?

- Online-Foren für pflegende Angehörige
- soziale Medien
- Veranstaltungen und Seminare zum Thema Gesundheit in der Gemeinschaft
- Empfehlung von Freunden und Familie

## LÖSUNG 1 : WER KOMMT FÜR MICH ?



### FLEXXI Care<sup>®</sup>

Vermittlungsplattform für  
Selbständige Pflegekräfte

seit Ende 2023 in Betrieb

- derzeit 607 Pflegekräfte registriert
- davon über 100 Schwestern
- Gespeist vor allem aus Pflegekräften, die nicht mehr angestellt sein wollen : 70.000 verlassen die Pflege jährlich - lange vor dem Rentenalter.



## Selbstständige Krankenschwestern

Selbstständige Krankenschwestern und -pfleger sind wichtige Partner bei der Erbringung von Pflegedienstleistungen für Patienten über unsere Plattform. Sie wünschen sich Flexibilität bei ihren Arbeitszeiten und eine Plattform, die ihnen den Kontakt zu den Patienten erleichtert.

### Profil

- Eingetragene selbstständige Krankenschwestern und Krankenpfleger mit verschiedenen Spezialisierungen, die eine flexible Arbeitsgestaltung suchen
- Berufstätige Krankenschwestern und Krankenpfleger auf der Suche nach einer selbständigen Vollzeit- oder Teilzeitbeschäftigung
- Interesse an der Verbesserung der Erfahrungen in der Patientenversorgung
- ist stolz darauf, eine respektvolle Betreuerin zu sein

### Ziele

- Höhere Arbeitszufriedenheit durch flexible Zeitplanung
- Konzentration auf die Patientenversorgung statt auf Papierkram
- Gewährleistung einer rechtzeitigen und angemessenen Vergütung für Dienstleistungen

### Verhaltens-technische Überlegungen

- Wahrscheinlich bevorzugen sie eine mobile App für das Workload-Management
- Wertvolles Peer-Feedback für die Nutzung von Dienstleistungen
- Bedarf an einfachem Zugang zu Patienteninformationen

### Enttäuschungen

- Begrenzte Beschäftigungsmöglichkeiten mit flexiblen Arbeitszeiten
- Verwaltungsaufwand nimmt Zeit von der Patientenversorgung weg

### Präferenzen

- Bevorzugung benutzerfreundlicher Plattformen für Planung und Kommunikation
- Werttransparenz in den Zahlungsstrukturen
- Interesse an beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten

### Wo zu finden

- Pflegeverbände und -foren
- Krankenpflegerschulen
- Jobbörsen für Fachkräfte in der Pflege
- Social-Media-Gruppen für Pflegerinnen und Pfleger

## **Pflegedienstleister**

Pflegedienstleister sind Organisationen und Einrichtungen, die entweder zu Hause oder in speziellen Einrichtungen Pflegepersonal benötigen. Sie legen Wert auf Zuverlässigkeit und Qualität der Dienstleistungen, die sie benötigen.

### **Profil**

- Krankenhäuser, Kliniken, Pflegeheime und Pflegedienste
- Suche nach Pflegepersonal auf Zeit
- sich um die Qualität der Patientenversorgung und die Effizienz des Personals kümmern
- Wert auf Partnerschaften für eine einheitliche Leistungserbringung

### **Ziele**

- Sicherstellung einer zuverlässigen Quelle für qualifiziertes Pflegepersonal
- Bessere Patientenversorgung durch effiziente Personalausstattung
- Minimierung der mit der Personalbesetzung verbundenen Verwaltungsaufgaben

### **Enttäuschungen**

- Schwierigkeiten bei der dringenden Besetzung von Stellen in der Krankenpflege
- Bedenken hinsichtlich der Qualität der Zeitarbeitskräfte
- Verwaltungsaufwand für die Verwaltung von Personalplänen

### **Präferenzen**

- Bevorzugen Sie etablierte Partner mit nachgewiesener Erfolgsbilanz
- Interesse an kollaborativen Plattformen für die Personalbeschaffung
- Wert auf kontinuierliche Unterstützung und Kommunikation

### **Verhaltens-technische Überlegungen**

- Wahrscheinlich werden sie technologische Lösungen für die Personalbeschaffung untersuchen
- Notwendigkeit einer datenbankgestützten Entscheidungsfindung
- Vorrangig auf Patientenergebnisse ausgerichtet
- Vielleicht möchten Sie die Marketingplattformen umgehen

### **Wo zu finden**

- Leicht zu finden:
- digitale Gelbe Seiten
- Konferenzen der Pflegebranche
- Professionelle Netzwerke für pflegende Angestellte Online-Plattformen für Pflegedienste

# Versicherungen

Versicherungsunternehmen spielen eine wichtige Rolle im Pflegesystem und benötigen effiziente Möglichkeiten zur Verwaltung von Pflegeansprüchen und zur Unterstützung von Patienten. Sie sind an Partnerschaften interessiert, die die Leistungserbringung verbessern.

## Profil

- 149 In Deutschland tätige Krankenversicherungsanbieter
- Schwerpunkt auf Schadensmanagement und Risikominderung
- Auf der Suche nach innovativen Versorgungsmodellen

## Ziele

- Rationalisierung der Schadensbearbeitung und -verwaltung
- Verbesserung der Patientenzufriedenheit und der Gesundheitsergebnisse
- Wechselnde Kunden anvisieren
- Förderung von Partnerschaften, die die Erbringung von Dienstleistungen verbessern und Arztrechnungen senken

## Enttäuschungen

- Herausforderungen bei der Verwaltung von Ansprüchen für häusliche Pflegedienste
- Bedarf an zuverlässigen Daten über die Ergebnisse der Patienten
- Komplexität bei der Koordinierung von Versorgung und Deckung

## Präferenzen

- Wert auf transparente Kommunikation und Datenaustausch
- Interesse an technologischen Lösungen für das Forderungsmanagement
- Suche nach Möglichkeiten für gemeinsame Initiativen
- Wie Prozesse zur Verwaltungsvereinfachung

## Verhaltens-technische Überlegungen

- Datensicherheit und Konformität haben wahrscheinlich Vorrang
- Interesse an Rückkopplungsschleifen mit Pflegeanbietern
- Arbeit im rechtlichen und administrativen Rahmen
- Wertmetriken für die Effektivität von Dienstleistungen

## Wo zu finden

- Liste der privaten und staatlichen Versicherungen ist öffentlich zugänglich
- Kongresse und Veranstaltungen der Versicherungsbranche
- Berufsverbände für Versicherungsunternehmen
- Online-Plattformen zur Diskussion von Trends in der Pflegeversicherung

## **Aufsichtsbehörden**

Aufsichtsbehörden sorgen für die Einhaltung und Verbesserung der Standards in der Pflege. Sie sind an innovativen Dienstleistungsmodellen interessiert, die die Patientenversorgung und -sicherheit verbessern.

### **Profil**

- Staatliche und nichtstaatliche Organisationen, die an der Regulierung der Pflege beteiligt sind
- Schwerpunkt auf der Entwicklung und Durchsetzung politischer Maßnahmen
- Interesse an der Verbesserung der Zugänglichkeit und Qualität von Pflegeleistungen

### **Enttäuschungen**

- Schwierigkeiten bei der Überprüfung der Wirksamkeit neuer Betreuungsmodelle
- Notwendigkeit einheitlicher Vorschriften für verschiedene Sektoren

### **Ziele**

- Sicherstellung der Einhaltung der Vorschriften für die Pflege
- Förderung von Innovationen, die der Patientenversorgung zugute kommen
- Zusammenarbeit mit Interessengruppen zur Verbesserung der Qualität der Pflege

### **Präferenzen**

- Wert auf regelmäßige Updates zu Branchentrends
- Interesse an Partnerschaften für Forschung und Politikentwicklung
- Suche nach evidenzbasierten Innovationen und Praktiken

### **Verhaltens-technische Überlegungen**

- Bereitschaft, sich an der Datenanalyse für politische Entscheidungen zu beteiligen
- Langsamdreher
- Interesse an Treffen und Diskussionen mit Interessengruppen
- Konzentration auf die Verbesserung der Gesundheit in der Gemeinschaft

## Marktgröße und Trend

Die Pflegebranche entwickelt sich ständig weiter, angetrieben durch Technologie, sich ändernde Verbrauchererwartungen und den Bedarf an Effizienz in der Patientenversorgung. Das Verständnis der neuesten Markttrends ist für FLEXXI Care von entscheidender Bedeutung, um Chancen zu nutzen und im Wettbewerb vorne zu bleiben.

### Ausweitung der Telemedizin

Das Wachstum der telemedizinischen Dienste ist noch langsam, wird aber die Patientenversorgung durch die Möglichkeit der Fernkonsultation und -überwachung verändern. Dieser Trend hat vor allem nach der Pandemie an Dynamik gewonnen, da die Patienten bequemere und leichter zugängliche Versorgungsmöglichkeiten suchen. Es heißt, dass wir nur noch 4 Jahre vom Beginn der deutschen Telemedizin entfernt sind - und vor 10 Jahren war es genauso. Wann die Telemedizin beginnt, ist unklar, aber wir sind perfekt positioniert, um sie zu nutzen und ihr einen großen Wert zu verleihen.

- **Wichtige Punkte:**
- Verstärkte Nutzung virtueller Konsultationen durch Patienten
- Steigende Nachfrage nach Fernüberwachung und Management chronischer Erkrankungen.
- Stärkere Konzentration auf die Integration von Technologie in die Pflegeleistungen.
  
- **Hebelwirkung**
- Partnerschaften mit Medizin- und Technologieanbietern, um virtuelle Konsultationen in ihre Plattformen einzubinden

### Personalisierte Lösungen für die Pflege

Die Patienten wünschen sich zunehmend maßgeschneiderte Pflegeerfahrungen, die auf ihre individuellen Bedürfnisse eingehen. Der Trend zur personalisierten Pflege ermutigt die Anbieter von Pflegeleistungen, sich stärker am Patienten zu orientieren.

- **Wichtige Punkte**
- Wachsende Nachfrage nach individuellen Behandlungsplänen und Instrumenten zur Befähigung der Patienten.
- Vermehrter Einsatz von Datenanalysen als Grundlage für personalisierte Pflegeentscheidungen.
- Umstellung auf eine ganzheitliche Betreuung, die die geistige, emotionale und körperliche Gesundheit berücksichtigt.

- Umstellung auf eine ganzheitliche Betreuung, die die geistige, emotionale und körperliche Gesundheit berücksichtigt.
- **Wie man eine Hebelwirkung erzielt**
- Entwicklung maßgeschneiderter Pflegepläne, die speziell auf die Bedürfnisse der einzelnen Patienten zugeschnitten sind.
- Nutzen Sie die Datenanalyse zur Verbesserung des Dienstleistungsangebots und der Patientenzufriedenheit.
- Fördern Sie einen patientenzentrierten Ansatz in Ihrem Marketing, um sich von der Konkurrenz abzuheben.

## **Schwerpunkt Gesundheit und Wellness**

Das Interesse an Gesundheit und Wohlbefinden nimmt zu, insbesondere in der alternden Bevölkerung, und die Menschen legen Wert auf präventive Pflege und allgemeines Wohlbefinden. Dieser Trend zwingt die Anbieter von Pflegedienstleistungen dazu, ihre Dienstleistungen an diese sich verändernden Erwartungen anzupassen.

### **Wichtige Punkte**

- Steigende Verbraucherausgaben für Gesundheits- und Wellnessprodukte und -dienstleistungen.
- Wachsendes Bewusstsein für präventive Pflegepraktiken.
- Steigende Nachfrage nach Wellness-Programmen und Lifestyle-Coaching.

### **Hebelwirkung**

- Gehen Sie Partnerschaften mit Wellness-Anbietern ein, um Ihr Dienstleistungsangebot zu erweitern und die Patientenbindung zu verbessern.
- Information von Patienten über die Bedeutung von Präventionsmaßnahmen auf der Plattform

FLEXXI Care ist in einem dynamischen und sich schnell entwickelnden Pflegemarkt tätig, der zunehmend Wert auf Zugänglichkeit, Effizienz und individuelle Pflege legt. Als innovatives Pflegemanagement-Unternehmen ist FLEXXI in der Lage, bestehende Lücken im System zu schließen, insbesondere bei der Koordination zwischen Pflegeanbietern, selbständigen Pflegekräften und Patienten. Das Verständnis der Marktgröße und -trends ist für die Identifizierung von Wachstumschancen und für die strategische Planung unerlässlich, da wir die Pflegeerfahrung in Deutschland verbessern wollen.

## **Marktgröße**

Der Markt für medizinische und pflegerische Leistungen in Deutschland ist einer der größten in Europa mit einem geschätzten Wert von über 400 Milliarden Euro jährlich, wovon 1/5 auf die Pflege entfällt. Dieser Marktanteil umfasst eine breite Palette von Dienstleistungen, darunter Primärversorgung, spezialisierte Behandlung, Pflegedienste und häusliche Pflege. Jüngsten Prognosen zufolge wird die Nachfrage nach häuslichen Pflegedienstleistungen aufgrund der alternden Bevölkerung und der zunehmenden Verbreitung chronischer Krankheiten voraussichtlich erheblich steigen. Bis zum Jahr 2030 wird die Zahl der Menschen im Alter von 65 Jahren und älter in Deutschland voraussichtlich 20,3 Millionen erreichen, was den Bedarf an zugänglichen Pflegelösungen noch verstärkt.

Das Budget für die Kurzzeitpflege, das wir als Nische anvisieren, wird von derzeit 5,7 Mrd. €, von denen 4,5 Mrd. im Jahr 2024 nicht abgerufen werden, auf insgesamt 16 Mrd. € bzw. 12,9 Mrd. nicht abgerufen innerhalb von nur 4 Jahren explodieren.

## Markttrends

- **Steigende Nachfrage nach häuslicher Pflege**

Mit zunehmender Alterung der Bevölkerung ist ein deutlicher Trend zu beobachten, Pflegeleistungen zu Hause gegenüber der Pflege in Krankenhäusern oder Pflegeeinrichtungen vorzuziehen. Studien zeigen, dass etwa 80 % der älteren Patienten die Pflege in ihrer gewohnten Umgebung bevorzugen. Diese Verschiebung unterstreicht die Notwendigkeit flexibler und effizienter Verbindungen zwischen Patienten und Pflegepersonal, die FLEXXI bieten soll.

- **Technologische Fortschritte**

Die Integration von Technologie in die Pflege verändert die Leistungserbringung. Mobile Apps und digitale Plattformen erleichtern Echtzeit-Verbindungen zwischen Patienten und Pflegedienstleistern und erleichtern die Verwaltung von Zeitplänen und die Verfolgung der Pflege.

Das Über-ähnliche Modell von FLEXXI macht sich diesen Trend zunutze und bietet eine benutzerfreundliche Plattform, die den Prozess der Inanspruchnahme von Pflegediensten vereinfacht.

- **Verstärkte Konzentration auf patientenorientierte Pflege**

Die Pflegesysteme erkennen zunehmend, wie wichtig die Einbeziehung der Patienten in die Pflege ist. Die Patienten erwarten Transparenz, Effizienz und Komfort. Das Engagement von FLEXXI bei der Verwaltung administrativer Aufgaben und der Gewährleistung eines nahtlosen Erlebnisses passt perfekt zu diesem Trend und ermöglicht es den Patienten, sich auf ihre Gesundheit und nicht auf den Papierkram zu konzentrieren.

- **Zusammenarbeit mit Versicherungsanbietern**

Die zunehmende Komplexität der Kostenübernahme und -erstattung für Pflegeleistungen hat zu einer verstärkten Zusammenarbeit zwischen Pflegemanagementunternehmen und Versicherungsanbietern geführt. Durch einen zentralisierten Ansatz für die Verwaltung und Abrechnung kann FLEXXI die finanziellen Aspekte sowohl für Patienten als auch für Anbieter rationalisieren und so die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit Versicherern erhöhen.

- **Schlussfolgerung**

Insgesamt deuten die Marktgröße und -trends darauf hin, dass FLEXXI Care Deutschland die Chance hat, einen bedeutenden Anteil an der wachsenden Nachfrage nach häuslichen Pflegedienstleistungen zu gewinnen. Durch die Positionierung als Vermittler von effizienten Verbindungen zwischen Patienten und selbständigen Pflegekräften bei gleichzeitiger Bewältigung des Verwaltungsaufwands wird FLEXXI in einer sich wandelnden Landschaft, die durch technologische Fortschritte und den Fokus auf eine personalisierte, patientenzentrierte Pflege gekennzeichnet ist, florieren.

# Analyse der Wettbewerber

In der sich rasant entwickelnden Pflegelandschaft wächst die Nachfrage nach zugänglichen, effizienten und kostengünstigen Lösungen weiter. Viele Unternehmen versuchen, die Kluft zwischen Leistungserbringern und Patienten zu überbrücken, aber nur wenigen gelingt es, die administrativen Herausforderungen zu bewältigen, die oft den Zugang der Patienten zur Versorgung behindern. FLEXXI Care hebt sich in diesem Wettbewerbsumfeld ab durch:

1. ein kundenorientierter Ansatz, der sich auf die Vereinfachung der Pflege für Patienten und Familien sowie für Krankenschwestern und Pfleger konzentriert,
2. nur die übersehene Nische der Kurzzeitpflege anspricht und
3. die Mittel bereitstellt, um Kurzzeitpflege für Familien zu finanzieren, die einen gesetzlichen Anspruch darauf haben.

Unser einzigartiges Modell verringert nicht nur den Verwaltungsaufwand, sondern verbessert auch das Gesamterlebnis, wodurch wir uns von herkömmlichen Pflegemanagementunternehmen und Telemedizinplattformen unterscheiden.

## Überblick über die Wettbewerbslandschaft

Im Bereich Pflegemanagement gibt es eine Vielzahl von Akteuren, darunter etablierte Pflegeagenturen, Telegesundheitsdienste und aufstrebende Start-ups. Diese Unternehmen bieten zwar wertvolle Dienstleistungen an, vernachlässigen aber oft die nahtlose Einbindung der Patienten und die rationelle administrative Koordination. Viele verlassen sich bei der Kundeninteraktion stark auf Technologie, was dazu führen kann, dass Patienten, die einen persönlicheren Kontakt bevorzugen, den Kontakt verlieren.

Ein direkter Konkurrent auf dem Markt ist derzeit nicht zu sehen, weder auf dem Marktplatz, noch bei der Erstattungshilfe, noch bei der Kleinkreditfinanzierung. Wir unterschätzen unsere Konkurrenz jedoch nicht, nur weil wir sie im Moment nicht sehen. Die Größe des Marktes und die Gewinne sind zu groß, als dass einige Akteure darauf verzichten könnten. Wir wissen also, dass es einen Wettbewerb geben wird, der mal mehr, mal weniger leistungsfähig ist, aber in jedem Fall eine sorgfältige Prüfung wert ist.

Dennoch glauben wir, dass es für potenzielle Kapitalgesellschaften klüger ist, sich uns anzuschließen, als mit einem neuen System bei Null anzufangen. Wir sind zuversichtlich, dass wir ein größeres Unternehmen werden können, bevor die Konkurrenz die verpassten Chancen erkennt.

## Strategie der Differenzierung

FLEXXI hebt sich von anderen Anbietern ab, indem es sowohl das Patientenerlebnis als auch die Effizienz der Pflegeleistungen in den Vordergrund stellt. Unser Modell zeichnet sich aus durch:

- 1. Administrative Unterstützung mit vollem Service:** Indem wir den gesamten Papierkram und alle administrativen Aufgaben erledigen, nehmen wir den Patienten die Mühe ab, die sie oft empfinden, wenn sie sich im Gesundheitssystem zurechtfinden müssen. So können sich unsere Nutzer ausschließlich auf ihre Gesundheit konzentrieren, ohne sich Gedanken über Versicherungsansprüche, finanzielle Belastungen oder Versicherungsgenehmigungen machen zu müssen.
- 2. Keine Vorabkosten:** Im Gegensatz zu vielen unserer Konkurrenten stellen wir sicher, dass den Patienten keine Vorkosten für unsere Dienstleistungen entstehen. Dadurch wird die Pflege für alle zugänglicher, auch für diejenigen, die möglicherweise finanzielle Einschränkungen haben.
- 3. Zusammenarbeit mit Pflegedienstleistern und Versicherern:** Durch die direkte Zusammenarbeit mit Pflegedienstleistern und Versicherungsunternehmen schaffen wir einen rationalisierten Prozess, von dem alle Beteiligten profitieren. Diese Zusammenarbeit erhöht nicht nur die Patientenzufriedenheit, sondern fördert auch stärkere Beziehungen innerhalb des Pflege-Ökosystems.
- 4. Persönliche Pflege und Unterstützung:** Wir legen Wert auf persönliche Betreuung, indem wir die Patienten mit qualifizierten selbständigen Pflegekräften zusammenbringen, die auf ihre speziellen Bedürfnisse eingehen können. Diese persönliche Betreuung schafft Vertrauen und verbessert die Ergebnisse der Patienten.
- 5. Transparente Preisgestaltung und Leistungen:** Mit einer überschaubaren Gebührenstruktur von 41 € für unsere vollständigen Leistungen pro Kalenderjahr und der Sicherstellung, dass 80 % des nicht in Anspruch genommenen Budgets letztendlich für Leistungen verwendet werden, können Patienten den Wert, den wir bieten, ohne komplizierte Preismodelle leicht verstehen.
- 6. Angebot von Partnerschaften für lokale potenzielle Wettbewerber:** Wir bieten lokalen Wettbewerbern im Bereich der Kurzzeitpflege Partnerschaften für die Vermarktung an und können sogar dabei helfen, sie in ein geregeltes Franchise-System einzubinden und in einigen Fällen sogar das Franchise-System selbst betreiben.

Mit diesen strategischen Unterscheidungsmerkmalen will FLEXXI Care eine einzigartige Position im Bereich des Pflegemanagements einnehmen und letztlich die Interaktion zwischen Patienten und ihren Pflegedienstleistern verändern.

## PROBLEM 2 : ANTRAGSFORMULARE

Bisher :

Beide Antragsformulare, schwer zu verstehen, müssen richtig ausgefüllt werden.



## LÖSUNG 2 : ANTRAGSFORMULARE

Bitte, wenn keine der FLEXXI Care und ich Ihre needs, kann ich helfen. Lesen Sie uns mit der Erstellung Ihres Antrags auf [Antragstellung](#) und [Antragstellung](#) Besuchen Sie uns über [Eigene Fragen](#)

Wie ist der Sachverhalt des pflegebedürftigen Angehörigen?

Wohnort

Wie ist die Situation?

Wie ist die Situation im Falle der Erkrankung?

Wohnort

Wohnort

Wohnort

Wohnort

Wohnort

### Der nette FLEXX-i Bot



zur einfachen, verständlichen Erstellung der Rückerstattungsformulare mittels Frage-Antwort-Spiel.



Start 10.2024, derzeit beta-Test

## PROBLEM 3 : "VORAUSZAHLUNGS-ROULETTE"

Unsicherheit mit Antragsformularen  
+ Vorauszahlung der Pfleger =  
das "Vorauszahlungs-Roulette"



- immer wieder von Neuem
- Pflegekraft finden
  - im Voraus Zahlen
  - 2 Formulare ausfüllen
  - auf Erstattung hoffen
  - und warten...



## LÖSUNG 3 : "VORAUSZAHLUNGS-ROULETTE"

"Vorauszahlungs-Roulette"



- Pflegekraft finden
- im Voraus Zahlen
- 2 Formulare ausfüllen
- auf Erstattung hoffen
- und warten...

Meine FLEXXI Care  
SORGEN LOS Kreditkarte<sup>®</sup>



- Kreditkarte beantragen
  - Job eingeben
- und das war es !**
- Vermittlung, Zahlung und Abrechnung erfolgen automatisch durch FLEXXI Care



Start 1.2025 derzeit QM-Tests

# Ökonomischer "Burggraben"

Der "wirtschaftliche Burggraben" oder die Wettbewerbsvorteile, die wir haben und haben werden, müssen gegen denjenigen abgewogen werden, der eines Tages versuchen wird, uns anzugreifen.

## **FLEXXI Care Wettbewerbsvorteile**

Wir sehen für uns die folgenden Wettbewerbsvorteile:

- Erste Markteinführung
- Starker Ruf als einziger B2C-Marktplatz mit sofortiger Nachfrage
- Früheres Verstehen der Geschäftsnische
- Entwickelte und getestete Hauptrahmen-Technologie
- Wachsende Datenbank der Anbieter
- Vergrößerung der Datenbank von Interessenten und Kunden
- Verständnis für die Probleme der Betreuer bei der Rückerstattung der Pflegekosten
- Abschluss der Entwicklung der Erstattungshilfe
- Neues und starkes Nutzenversprechen für Versicherungsunternehmen und ihre Kunden
- Patent- und Gebrauchsmusteranmeldung

Wir sind davon überzeugt, dass unser größter "unfairer" Wettbewerbsvorteil darin besteht, dass wir den Nischenmarkt früher als alle anderen verstehen und auf dieser Grundlage ein System aufbauen, während der Marktplatz bereits in Betrieb ist. Unter Ausnutzung dieses Vorteils haben wir im September 2024 sowohl ein deutsches Gebrauchsmuster als auch ein Patent für eine technische Anforderung in einem Bereich angemeldet, der für die sichere Vergabe von Krediten gegen Rückzahlung entscheidend ist und den wir "Spiegelung" genannt haben (siehe unten).

Unabhängig davon, ob ein Gebrauchsmuster oder ein Patent oder beides erteilt wird, wird das Verfahren die Konkurrenten zumindest für zwei bis drei Jahre davon abhalten, eine ähnliche Technologie zu verwenden, da das Risiko der Nichteinhaltung und des finanziellen Schadens für sie im Falle einer Patenterteilung zu hoch wäre.

## Potenzielle Wettbewerber

Wir sehen 3 Arten von Unternehmen, die eines Tages Konkurrenten sein könnten:

- Kapitalgesellschaften (Private Equity und Banken)
- Start-ups und Inkubatoren
- HR und Pflegeunternehmen
- Lokale Unternehmen für Kurzzeitpflege

## Kapitalgesellschaften (Private Equity und Banken)

- **Motivation**

Kapitalgesellschaften wie Banken und Softbanks (d. h. Finanzinstitute, die Start-ups und Scale-ups unterstützen), VCs und PE-Gesellschaften könnten sich wegen der hohen Renditen, die die kleinen Darlehen ohne finanzielles Risiko versprechen, beteiligen

- **Ihre besondere Stärke**

- Mit riesigen finanziellen Mitteln wäre es für sie ein Leichtes, den Markt aufzubauen, die Anbieter und vor allem die Kunden in einem riesigen Markt zu finden und sie zu bedienen.
- Mit Verbindungen zur Versicherungsbranche könnten sie sich selbst an den Kundenstamm der Versicherungen vermarkten.

- **Problem des Wettbewerbers**

- Markteinführungszeit auch für den Markt
- Aufbau eines Rufs außerhalb der Branche
- die Entwicklung der Erstattungshilfe ohne Marktplate ist möglich, aber nutzlos
- Ohne Marktplate hat die Kreditkarte für die Nutzer keinen Wert.
- Mögliche Patentverletzungen bei der Besicherung der Kredite
- 2-3 Jahre Entwicklungszeit würden dazu führen, dass sie eine völlig andere FLEXXI als Wettbewerber sehen

## Start-ups und Inkubatoren

Ein spezialisierter Pflege-Inkubator oder ein Startup-Unternehmen, das in einer anderen Pflege-Nische tätig ist, könnte mit finanzieller Unterstützung ein Programm zur Unterstützung bei der Kostenerstattung und für Kleinkredite einrichten.

- **Motivation**

Neugründungen, insbesondere solche, die bereits große VC-Finanzierungen erhalten haben, könnten sich gerne beteiligen, um die Aufmerksamkeit zu erlangen, die ihnen ein anderes Geschäftsfeld garantiert.

- **Ihre besondere Stärke**

- die Unterstützung von VCs, die den Pflegemarkt nicht verstehen, könnte billig werden
- Die Nutzung der von ihnen geschaffenen Basis könnte einen guten Start in der neuen Branche ermöglichen

- **Problem des Wettbewerbers**

- Markteinführungszeit auch für die Entwicklung neuer Technologien
- die Entwicklung der Erstattungshilfe ohne Marktplatz ist möglich, aber nutzlos
- Alle Neugründungen im Pflegebereich gedeihen in den Pflegegraden 4 und 5, nicht in den niedrigeren Stufen, die wir verwenden
- Mögliche Patentverletzungen bei der Besicherung der Kredite

## **HR und Pflegeunternehmen**

Pflegeunternehmen möchten möglicherweise wieder in die Nische der Pflege einsteigen und suchen nach neuen Geschäftsmodellen, die die übliche Erfolgsprovision ersetzen. Im Moment konzentrieren sie sich auf die Pflegesachleistungen, die ein viel größeres Umsatzpotenzial pro Kunde haben und langfristig mit klaren und stabilen Einnahmen pro Woche betrieben werden können, was für ein Unternehmen mit einer Basis von fest angestellten Anbietern im Gegensatz zu selbständigen Anbietern auf Abruf zwingend erforderlich ist.

Wenn Politiker von Pflegern sprechen, meinen sie diejenigen, die über die Hilfe ihrer Familie hinaus ständige Pflege brauchen. Das führt zu dem Missverständnis, was Pflege wirklich ist. Pflegeunternehmen können in den Pflegegraden 0-2 so wenig Geld verdienen, von 0 bis 28 € in PG 1 bis 197 in PG 2, was nicht einmal eine Stunde Pflege pro Tag ermöglicht. In Pflegegrad 3 mit 346 € Erstattung beginnen sie sich für den Patienten zu interessieren, allerdings nur, wenn die Familie zusätzlich zahlt. Die Pflegeunternehmen tendieren daher zu den höheren Pflegegraden 4 und 5, wo sie 22.836 bis 26.400 € pro Jahr verdienen können. In diesem Bereich, dem so genannten "Sweet Spot" des Pflegedienstes, bieten sie Entlastungspflege an.

Mit nur 16% der Betreuer in der PG 2 und 26% der Betreuer in der PG 3 überschneiden sich die Interessen von Betreuungsunternehmen und FLEXXI jedoch nicht, ungeachtet der Tatsache, dass die PG 2 und 3 die große Mehrheit der Betreuer ausmachen - fast 3 von insgesamt 4,8 Millionen Betreuern.

- **Motivation: HR-Unternehmen**

Da die üblichen HR-Modelle auf Provisionsbasis mehr und mehr scheitern, könnten HR-Unternehmen neue Geschäftsmodelle wie z. B. "Test to hire" anstreben.

- **Ihre besondere Stärke**

- Software könnte vorhanden sein
- Kunden-Datenbank
- etablierte Verbindungen zur Industrie

- **Problem des Wettbewerbers**

- Der Ansatz "Wir vermitteln Sie an Pflegeheime/Pflegeunternehmen" wird bei frustrierten Pflegekräften nicht gut ankommen
- Die Gebühr für die Provision beträgt nur 5 % ohne zusätzlichen Service und beinhaltet die Zahlungsabwicklung
- Die Umstellung von einigen wenigen großen Tickets bei Erfolg auf viele kleine Tickets ohne Erfolg ist nicht das Standardgeschäftsmodell, das HR-Unternehmen schätzen.

- **Motivation : Pflegeunternehmen**

Pflegeunternehmen und damit auch die Pflegeplattform Solitions sehen ihr größtes Potenzial derzeit in den Pflegegraden 4 und 5, wo sie auch Entlastungspflege anbieten.

- **Ihre besondere Stärke**

- Ein fester Kundenstamm vertraut ihnen
- Lokale und persönliche Kenntnisse = Vertrauen
- Besetzungssicherheit durch angestellte Mitarbeiter

- **Problem des Wettbewerbers**

- Angesichts des Bedarfs an Arbeitsstunden ist die Kurzzeitpflege ohne langfristigen Vertrag nicht interessant.
- Kein Interesse an niedrigeren Pflegegraden, es sei denn, sie werden privat bezahlt.
- Personalmangel aufgrund der schlechten Situation für angestellte Pflegekräfte
- Es ist schwierig, die Routen kurzfristig zu ändern, insbesondere für die Kurzzeitpflege im Krankheitsfall.

## Lokale Wettbewerber in der Kurzzeitpflege

Wir sehen vor allem in mittelgroßen Städten mit mehr als 150.000 Einwohnern das Potenzial für spezialisierte Unternehmen, Dienstleistungen auf Abruf statt auf der Grundlage langfristiger Verträge anzubieten. Wir sehen sie weniger als Konkurrenten, sondern eher als potenzielle Partner für die Finanzierung.

Anstatt uns mit ihnen anzulegen, bieten wir diesen Unternehmen Partnerschaften für die Vermarktung an, helfen ihnen vielleicht sogar beim Aufbau eines regulierten Franchise-Systems und betreiben das Franchise-System in einigen Fällen sogar selbst.

- **Motivation**

Das Geschäft mit der Kurzzeitpflege ist lukrativer und erfordert keine "PDL" (die höchste Ausbildungsstufe für Pflegekräfte), die rar sind und daher gut bezahlt werden. Es ist einfacher, Pflegekräfte außerhalb der voll regulierten Pflegedienste zu finden.

- **Ihre besondere Stärke**

- Lokales Wissen
- Potenziell ein bekannter Kundenstamm
- Lokal = Vertrauen

- **Problem des Wettbewerbers**

- Bislang sehen die meisten Pflegeunternehmen die Nische nicht
- Finanzierung der Gehälter für bis zu 3 Monate erforderlich
- weniger zuverlässiger Einkommensstrom im Vergleich zu Verträgen mit langer Laufzeit
- Marketing
- Bislang keine spezielle Software verfügbar

Wir sind daher der Meinung, dass diese Unternehmen besser und billiger mit uns zusammenarbeiten sollten, als uns zu bekämpfen.

## Das Patent

Um die technische Seite der Epiphanie, die wir hatten, zu schützen, haben wir ein Patent angemeldet, das den Kopiermechanismus auf technische Weise schützt, da Geschäftsmodelle und Software in Europa, anders als in den USA, nicht als solche geschützt werden können.

Die Anwendung trägt die Bezeichnung:

**"Spiegelung eines computergestützten Prüfsystems auf einem externen, zentralen oder dezentralen Server zur Vorabkontrolle der in mindestens einem weiteren computergestützten System eingegebenen, erstellten oder gespeicherten Daten vor der Übergabe an das computergestützte Prüfsystem bei nicht vollständiger Verfügbarkeit der für die Kontrolle erforderlichen eingegebenen Daten".**

Sie schützt damit die Spiegelung des Algorithmus, den die 149 Versicherungsgesellschaften für die Feststellung der Gültigkeit und des Umfangs des Anspruchs jedes Kunden gegen die staatliche Beihilfe verwenden. Insbesondere:

- Führung eines digitalen Hauptbuchs über die verbleibenden Geldbeträge und Tage &
- Die Verbindung eines Algorithmus mit einer anderen gespiegelten Einheit, z. B. einer Bank, zur Erstellung aller Daten, die zur Erfüllung des Erstattungsformulars erforderlich sind, wird nach Erteilung des Patents für die Verwendung gesperrt,

Dies macht es für jeden, der Darlehen in der besonderen Nische der Erstattung von Pflegeleistungen vergibt, äußerst gefährlich.

Das System klingt einfach, ist aber ein äußerst komplexes Unterfangen, wie aus dem beigefügten Text, Flussdiagramm und Diagramm hervorgeht:

Neues Deutsches Gebrauchsmuster  
 Anmelder: Dr. Rudolf C. King  
 Unser Zeichen: 30005 DE GBM

**System zur Spiegelung eines Prüfsystems auf einem Server zur Vorprüfung**  
**Beschreibung des Standes der Technik**  
**1. Grundvorgang**

5 Ein Datenaustausch über elektronische Kommunikationslinks, bevorzugt das Internet, zwischen einem computerbasierten System zur Eingabe oder Einlesung von Daten und einem anderen computerbasierten System, welches einen Algorithmus enthält zur Auswertung von Daten mit dem Ziel der Ausgabe eines Prüfergebnisses, gewonnen aus den zunächst in System eingegebenen oder von diesem übermittelten Daten nach einem bestimmten

10 Prüfschema ist manchmal nicht oder nicht vor einem bestimmten Zeitpunkt („Erlaubniszeitpunkt“) erlaubt oder möglich, besonders, solange die einzugebenden Daten nicht vollständig vorliegen.

**2. Gründe zur Verweigerung der Prüfung vor dem Erlaubniszeitpunkt**

Es kann gewollt sein, ein Prüfschema nicht herauszugeben und Eingaben vor Vorliegen aller

15 benötigten Daten („Erlaubniszeitpunkt“) nicht freizugeben, besonders zum Beispiel  
 - um Firmengeheimnisse des Eigentümers des Systems zu schützen, oder  
 - weil iterativ gewonnene oder andere Daten erforderlich sind, die nicht bekannt gegeben werden sollen oder  
 - weil aus gesetzlichen Gründen, vor allem des Datenschutzes, es nicht in Detail

20 bekanntgegeben werden darf;  
 - weil durch Veröffentlichung Rückschlüsse auf zukünftige Planungen gezogen werden könnten.  
 Beispiel a:  
 Im Rahmen einer größeren Ausschreibung oder eines Wettbewerbs durch ein

25 Wirtschaftsunternehmen, welches ein neues technisches Verfahren zur Herstellung eines Produkts prüfen möchte, kann Spezialfirmen als potenzielle, zukünftige Lieferanten eine

Neues Deutsches Gebrauchsmuster 2

Aufgabe zur Entwicklung eines Produkts gestellt werden, die anschließend im Prüfsystem des Wirtschaftsunternehmens auf Anwendbarkeit im eigenen technischen Verfahren überprüft werden soll. Hier würde die Veröffentlichung des Prüfverfahrens Konkurrenten Rückschlüsse ermöglichen, welche Planungen das Wirtschaftsunternehmen hat.

5 Dies geht so weit, dass unter Umständen nicht gewünscht ist, dass ein Zulieferer, der das Eingabesystem zur Prüfung verwendet, wissen soll, warum eine bestimmte technische Datensequenz zur Suche ausgeschrieben wird, zum Beispiel Molekülketten oder Verfahrensabläufe, welche zu einem chemischen Produkt führen, welches anschließend in einer Anlage des Wirtschaftsunternehmens zu einem technischen End-Produkt weiter

10 verwendet werden soll.

Ebenso kann der Prüfalgorithmus im System so konzipiert sein, dass nur das programmierte eigene Computersystem in der Lage sein soll, ein endgültiges Ergebnis zu produzieren.

**3. Gründe zur Restriktion des Prüfschemas auf vollständige Dateneingaben**

Es kann gewünscht oder gesetzlich festgelegt sein, dass das Prüfsystem erst dann benutzt

15 oder ein Prüfergebnis nicht vor Vorliegen aller relevanten Daten, die die endgültige Prüfung nach dem Prüfschema ermöglichen, von dort nicht angefordert werden soll oder kann.  
 Gründe können vor allem sein  
 - die Datenlast, die mit mehreren Vorprüfungen entstehen würde statt einer geregelten Anfrage

20 - ein fehlendes User Interface im Prüfsystem für Nutzer der Eingabe, so dass nur Mitarbeiter des Administrators Eingaben übertragen dürfen,  
 - der Schutz vor Malware und Viren oder  
 - juristische Konsequenzen, die an die Prüfung geknüpft sind, zum Beispiel kann die Verweigerung eines positiven Ergebnisses die Eröffnung des Rechtswegs gegen diese

25 Feststellung ermöglichen, weil damit bereits eine Klagebefugnis begründet sein kann.

**4. Interesse des Nutzers an Anonymisierung**

Es kann aber auch im Interesse des Nutzers des Eingabesystems sein, Daten nicht vorab an das Prüfsystem zu übergeben, weil

30 - im Prüfsystem mit diesen Daten bereits Schlussfolgerungen auf Struktur und Ergebnisse der früheren Prüfungen gespeichert werden können, oder weil

- bereits die Mitteilung der Prüfung an das Prüfsystem Einfluss auf spätere Überprüfungen haben könnte, oder  
- für die Prüfung Kosten zu tragen sind.

Es kann sein, dass der Aufwand zur Ermittlung der Daten beim Nutzer so hoch ist in der Sequenz der Einzelprüfungen, dass die Erstellung von Daten durch Nutzer nur so lange durchgeführt werden soll, bis ein positives Prüfergebnis ausgeschlossen ist.

Insgesamt führt dies zu diversen Problemen.

## II) Problembeschreibung

### 1. Späterer Datenaustausch bei zeitlich verschobenen Datenpunkten

Das Ergebnis, auch wenn es grundsätzlich feststellbar wäre, kann oder darf nicht geprüft werden, bis der Erlaubniszeitpunkt erreicht ist, vor allem wenn später entstehende Daten noch einfließen müssen. Dies verzögert die Eingabe und verlängert unter Umständen Vorarbeiten des Eingebenden.

Bei einem Eingebenden, vor allem wenn es sich um eine Organisation handelt, müssen bei späterer Prüfung erst alle Daten, möglichst in einer Hand, gesammelt werden, bevor sie eingegeben werden, was der Effektivität des Eingabeprozesses im Wege steht.

### 2. Keine Vorabkenntnis über bereits gesicherte, negative Prüfergebnisse

Umgekehrt, wenn auf spätere Daten zugewartet werden muss für eine endgültige Prüfung, kann es sein, dass die bereits vorliegenden Daten schon ein negatives Prüfergebnis ergeben würden, ohne dass es noch eines Zuwartens auf andere Daten bedarf.

Es wird unnötig Zeit verloren, denn in beiden Fällen können die bereits vorliegenden Daten nicht zur Prüfung eingegeben werden, und es können weitere Kosten der Forschung und Entwicklung entstehen, weil dem Einreichenden nicht bekannt ist, dass seine bisherigen Daten schon das positive Prüfergebnis ausschließen.

### 3. Potenzial negativer Konsequenzen einer Eingabe

Für den Eingebenden kann es von Vorteil sein, den Prüfmechanismus solange nicht zu benutzen, bis eine hinreichende Sicherheit eines positiven Ergebnisses gegeben ist, gleich ob jetzt oder in Zukunft, um eigene Daten nicht vorab preisgeben zu müssen, wenn an die Übergabe potenziell negative Konsequenzen gebunden sein könnten, und sei es nur die

begrenzte Nutzungszeit der Ressourcen des Prüfsystems, oder die Kenntnis Dritter über die Fähigkeiten und Forschungen des Eingebenden.

Beispiel β1: Eine Manufaktur sucht im Rahmen einer Ausschreibung oder eines Wettbewerbs für ein noch geheimes Produkt eine spezielle Legierung, welche von anderen Firmen entwickelt oder geliefert werden sollen. Es wird ihnen mitgeteilt, welche Daten der Legierungen zu entwickeln und dann mitzuteilen sind. Einige Daten führen zum Ausschluss, entweder per se oder in Kombination mit anderen Daten derselben Eingabe.

Beispiel β2: Durch eine Eingabe kann der Administrator oder Inhaber des Prüfschemas erkennen, vielleicht aber auch nur falsch deduzieren, dass ein Eingebender ein bestimmtes Produkt nicht erzeugen kann.

### 4. Notwendigkeit der Eingabe von Daten anderer Parteien

Besonders schwierig ist es in der Folge, wenn von der Eingabeinheit oder dem Prüfsystem oder weiteren Systemen Daten zur Prüfung zugefügt werden müssen, die zum ersten möglichen Zeitpunkt noch nicht vorhanden sind, es aber weder bekannt ist, wann diese Daten vorliegen, noch ob sie in naher Zukunft oder überhaupt vorliegen werden, deren Vorliegen aber sonst von validen Prüfergebnissen kausal bedingt ist.

### 5. Alternierende Prüfschemata

Bei alternierenden Prüfschemata kann es sein, dass der Nutzer des Eingabesystems sich nicht im Klaren ist, dass er aufgrund der bisher gefundenen Daten in einen alternierenden Prüfablauf eintreten müsste, sodass die mangelnde Kenntnis über das Erfordernis des alternierenden Wegs zu Forschungen und Ergebnissen führen würde, welche für das vollständige, positive Prüfergebnis nicht schädlich, aber irrelevant sind, da sie nach mindestens einer Wenn-Dann-Kreuzung stattfinden.

### 6. Notwendigkeit eines neuen Lösungsansatzes

Damit stehen

- auf der einen Seite das Vorhandensein von Daten, die anhand des Prüfalgorithmus noch nicht geprüft werden können oder sollen, dazu Daten, die noch nicht existieren, aber zu einer Prüfung nach dem Schema notwendig sind,

- auf der anderen Seite ein Prüfschema, das für teils vorliegende und teils noch nicht vorliegende Daten nicht auf dem eigentlichen Prüfgerät ausgeführt werden kann oder darf,

weil es nur für die Vorlage aller erforderlichen Daten, also ab dem Erlaubniszeitpunkt, ausgelegt oder erlaubt ist.

Die hier beschriebene Erfindung befasst sich vor allen Dingen mit kumulativen Dateneingaben und Prüfungen durch das eigentliche Prüfgerät, welche in der Summe ein bestimmtes Prüfergebnis gewähren sollen, und/oder alternierende Dateneingaben.

## Kurze Beschreibung der Zeichnungen

Fig. 1 ist ein schematisches Diagramm eines Systems gemäß einer Ausführungsform der Erfindung.

Fig. 2 ist ein Ablaufdiagramm, das den Ablauf eines Vorprüfungsverfahrens einer Ausführungsform zeigt, wie sie durch das System der vorliegenden Erfindung durchgeführt werden kann.

Fig. 3A und 3B bilden ein Ablaufdiagramm, das den Ablauf eines Vorprüfungsverfahrens einer Ausführungsform zeigt, wie sie durch das System der vorliegenden Erfindung durchgeführt werden kann.

Fig. 4 ist ein Ablaufdiagramm das den Ablauf eines Vorprüfungsverfahrens einer Ausführungsform zeigt, wie sie durch das System der vorliegenden Erfindung mit mindestens zwei Nebensystemen durchgeführt werden kann.

Fig. 5A und 5B bilden ein Ablaufdiagramm, das den Ablauf eines Vorprüfungsverfahrens einer Ausführungsform zeigt, wie sie durch das System der vorliegenden Erfindung mit mindestens zwei Nebensystemen durchgeführt werden kann.

## Beschreibung der Ausführungsformen

### a) Aufbau des Systems

Beschrieben wird eine Ausführungsform der Erfindung, betreffend ein System für die Spiegelung eines Prüfsystems bzw. Hauptsystems (2), in dem ein Prüfschema gespeichert und durchführbar ist, auf ein Nebensystem (3) mit einem Speicher (3a) oder bevorzugt zwei

Speicherelementen (3a, 3b) mit den oder die Speicher zugreifendes Computersystem (3c). Auf Speicher (3a), beispielsweise einem Algorithmus-Speicher, wird das Prüfschema des Hauptsystems (2) gespiegelt, also aufgespielt.

Der Datenaustausch erfolgt über elektronische Kommunikationslinks (5), bspw. analoge oder digitale Signale über Kabel, Funk, Licht oder Schall. Bevorzugt erfolgt der Datenaustausch verschlüsselt. Ein besonders geeigneter Kommunikationslink (5) ist ein Netzwerk, bspw. das Internet.

Sowohl das Hauptsystem (2) also auch das bzw. die Nebensysteme (3, 4) können eigene physische Elemente sein, etwa ein Server in einem Netzwerk, ein Computer, Laptop, Mobiltelefon, Tabletcomputer, etc. Eines, mehrere oder alle dieser Systemelemente können auch reine Softwareelemente sein, auf welche beispielsweise mittels des elektronischen Kommunikationslinks (5) zugegriffen und Daten aufgespielt, geändert, übertragen oder gelöscht werden kann. Die Erfindung ist diesbezüglich nicht beschränkt.

Eine bevorzugte Ausführungsform sieht das Hauptsystem (2) und das Nebensystem bzw. die Nebensysteme (3, 4) physisch getrennt vor. Das Hauptsystem kann etwa in einem Server einer Firma oder einer Behörde angeordnet sein, während das Nebensystem an einer entfernten Position angeordnet ist, beispielsweise einem Ort an dem zu prüfende Daten gelagert oder gewonnen werden.

### b) Ersteller des Systems

Die Spiegelung erfolgt bevorzugt

- durch den Inhaber oder Administrator des Prüfschemas auf dem Prüfsystem (Hauptsystem) (2) selbst, kann aber auch bei anderen, nicht geheimen Prüfschemata

- anhand von technischen Normen oder

- anhand von früheren Entscheidungen

- durch Rückschlüsse von einer mit der Materie betrauten, dritten Person oder Institution oder

- künstlichen Intelligenz erfolgen.

### b) Berechtigungen des Administrators des Hauptprüfsystems

Der Administrator oder sonst berechtigte Personen des Prüfsystems (2) sollen dabei bevorzugt die Möglichkeit haben,

- das gespiegelte Prüfschema zu evaluieren, oder
- es selbst einzugeben und / oder
- abzuändern.

5

#### c) Spiegelung des Geheimhaltungsstatus des Prüfschemas

Bevorzugt wird das gespiegelte Prüfschema vor Außenstehenden geheim gehalten, sofern dies auch im System (2) so ist.

#### d) Unschärfe des Prüfschemas

- 10 Bevorzugt wird das Prüfschema des Prüfsystems (2) in (3)/(3a)... „unscharf erweitert“ gespiegelt, sodass fehlende Daten akzeptiert oder Eingaben übersprungen werden können, die

- noch nicht oder nur unvollständig bekannt sind, und/oder
- sonst ausgelagert sind und/oder

- 15 - erst in der Zukunft bezogen bzw. erstellt/gewonnen werden können.

#### e) Eigener Speicher zum Aufspielen der Daten

Für die Daten oder Dokumente und Verweise des computergestützten Systems (technische Vorrichtung) (1) wird bevorzugt der weitere Speicher (3b) zur Verfügung gestellt, in dem Vorrichtung (1) auch schon vor dem Erlaubniszeitpunkt die Daten und Nachweise aufladen kann, ohne auch nur dem Prüfsystem (2) zu erkennen geben zu müssen, dass bereits Daten vorliegen, sodass das Prüfungsschema des Prüfsystems (2) und dessen Nutzer/Inhaber/Administrator nicht in der Lage sind, den Stand der Forschung des Eingebenden (1) oder den Stand der vorliegenden Tatsachen bei (1) zu ermitteln.

- 20 Die technische Vorrichtung ist in Ihrer Ausführung nicht besonders beschränkt. Bevorzugt umfasst sie eine Kommunikationsschnittstelle, mit der ein Benutzer Eingaben vornehmen kann sowie die Vorprüfung und damit zusammenhängende Operationen vornehmen kann. Die technische Vorrichtung kann jedoch auch automatisiert operieren, beispielsweise als ein anwendungsspezifischer Schaltkreis (ASIC) oder geeignete Software. Zudem kann die technische Vorrichtung auch durch mehrere Benutzer, etwa kooperierende Firmen,

25

Behörden, Personen verwendet werden, beispielsweise über einen Netzwerkzugriff (Internet).

#### f) Vergabe einer Vorgangskennung

Ein Vorgang kann bevorzugt mit einer wieder erkennbaren und aufrufbaren

- 5 Vorgangskennung versehen und Daten anschließend eingegeben werden, sobald sie vorliegen, bis dahin ermittelt das gespiegelte Prüfschema ein "bislang"-Ergebnis, bei dem festgestellt wird,

aa) dass die vorliegenden Angaben und Tatsachen das positive Prüfergebnis bislang rechtfertigen, bevorzugt unter Speicherung des jeweiligen Eingabezeitpunkts;

- 10 bb) oder negativ, dass die vorliegenden Ergebnisse bereits das positive Prüfergebnis ausschließen, oder

cc) alternierend, dass aufgrund der vorliegenden Daten andere, weitere Daten erforderlich sind, und welche eine von mehreren möglichen Alternativen ausschließen würde(n);

- 15 dd) weiter kann bevorzugt mitgeteilt werden, welche Bedingungen zukünftig erfüllt werden müssen, um das Prüfergebnis nicht zu gefährden oder auszuschließen.

#### g) Anonymisierung und Zuordnung der Daten und der Vorprüfung

Bevorzugt wird dieses Ergebnis anonymisiert und eindeutig zuordenbar verschlüsselt und damit die spätere Eingabe oder Eingabe durch verschiedene Mitglieder in einer Organisation der Eingebenden (1) ermöglicht.

- 20 h) Übergabe der positiv vor-geprüften, vollständigen Daten an das Hauptprüfsystem

Liegen schließlich alle Angaben vor, die im System (2) erforderlich sind, kann nach Eingabe und gegebenenfalls in einer weiteren, bevorzugten Ausgestaltung auch Übermittlung der Nachweise, bevorzugt der Vorgang inklusive aller eingegebenen Daten direkt von (3) an das Prüfsystem (2) erfolgen,

- 25 bevorzugt mit dem Ergebnis der bisherigen Prüfung oder der letzten Prüfung, aus deren Ergebnis sich das Prüfergebnis ohne die Daten oder Nachweise ergab.

#### 2. Ergebnis

Aufgrund der Trennung von Prüfschema, Evaluierungscomputer und Daten ist es also möglich, dass sowohl der Administrator des Prüfschemas (2) als auch der Nutzer der

Dateneingabe (1) anonym voneinander agieren können, ohne dass einer die Kenntnisse des anderen nutzen kann.

Auf diese Weise kann gleichzeitig die gewünschte Vorprüfung noch ohne vollständig vorliegende Daten stattfinden.

#### 5 3. Typischer Verlauf

1. a) In einem ersten Schritt wird mit Erlaubnis des Administrators des Prüfsystems der dort abgebildete Algorithmus auf einen externen Server übertragen, ohne Übergabe von persönlichen Daten von Nutzern und beinhaltet nur den Verlauf der Prüfschritte oder ein

- 10 1. b) Es wird vom Administrator/Inhaber des Prüfsystems oder des externen Servers anschließend aufgeteilt, mit welchen Informationen bereits eine Ergebnis vorläufig herausgegeben werden kann, also ob und mit welchen Daten bereits ein vorläufiges Prüfergebnis angegeben werden kann.

Beispielsweise kann dies auch kumuliert erfolgen, also zum Beispiel

- 15 „Prüfe schon, wenn  $a+b+c$  oder  $a+c+d$  oder  $e$  oder  $d+f$  eingegeben ist.“

1. c) aa) Es kann die Logik eines Journals (engl. „Ledger“, siehe IV 1. a) ) auf einem externen Server angelegt werden, in dem Daten eingetragen werden können, die iterativ notwendig sind, oder die auf im Hauptsystem oder einem anderen Systems quantitativ beschränkte Mengen zurückgreifen, soweit dies vom Hauptsystem erlaubt ist.

- 20 1. c) bb) Es kann das Journal leer angelegt werden, also zur Eintragung nur über das oder die Nebensysteme oder mit Vorgaben aus dem Prüfsystem.

1. c) cc) Soweit gestattet, kann das Nebensystem auf das Journal des Hauptsystems zugreifen, gleich ob es eine Kopie davon erstellt oder die dort eingetragenen Werte direkt verwendet.

- 25 1. d) Es kann eine oder können mehrere weitere Spiegelung/en auf einem identischen oder anderen Server erfolgen, bei der die Teile, die in der ersten Spiegelung als nicht notwendig für ein erstes Ergebnis erachtet werden, gespiegelt werden, so dass der endgültige Prüfvorgang auch von mehreren Vor-Prüfungen erfasst werden können. Im obigen Beispiel

in 3.1 b) kann dies sein, wenn a und e als Daten vorliegen, erstelle die Daten für c und d oder d und f, anschließend liefere die Ergebnisse an den externen Server aus 1b).

1. e) Es wird schließlich festgelegt, bei Vorliegen welcher Daten die eingesammelten Daten an das Prüfsystem abgegeben werden soll, typischerweise alle, und bevorzugt mit der

- 5 Übergabe die Ergebnisse der Vorprüfungen und bevorzugt mit den vom Journal herangezogenen, verwendeten Daten.

2. a) Mit einem Dateneingabeschritt übergibt ein Nutzer mittels eines externen Eingabegeräts (d.h. durch die technische Vorrichtung oder einen Teil der technischen Vorrichtung) seine Daten an den Server, auch und besonders soweit diese noch nicht vollständig vorliegen, zur Vorprüfung. Sie werden auf das erste Nebensystem übertragen.

2. b) Es kann damit überprüft werden, ob schon ein Ausschlussgrund vorliegt, oder ob das Prüfergebnis bislang ein positives Ergebnis erwarten lässt. Die Meldungen an den Nutzer erfolgen, sobald mindestens ein Datensatz aus 3.1 b) zur Prüfung gelangte, oder wenn zu wenige Daten für eine Vorprüfung vorliegen.

- 15 2. c) aa) Diese Vorprüfung kann unter Zuhilfenahme von Daten erfolgen, die in eine Untersektion des Journals eingetragen werden, die für den Nutzer zu diesem Zwecke angelegt wird. Bei dem Journal handelt es sich nicht um ein elektronisches Skontro / Unterbuch zum Journal, sondern eine leere oder teilweise gefüllte Kopie des Journals.

2. c) bb) Es kann dem Nutzer eine Möglichkeit oder Pflicht gegeben werden, Werte auch in das digitale Journal einzutragen, die das Vorprüfsystem nicht kennen kann, zum Beispiel bereits erfolgte Versuchsreihen bei einer quantitativ beschränkten späteren Prüfung im Hauptsystem, im Folgenden auch „Hauptprüfung“, oder bereits in einem Zeitrahmen verwendete Mengen bei Quotal beschränkten Mengen, die in einem Zeitrahmen verwendet werden können.

- 25 2. d) Sofern Daten von einem weiteren System wie in 3.1 d) beschrieben überprüft werden müssen oder sollen, kann die Anfrage nun auch bei dem oder den weiteren Systemen zugeleitet werden.

Dies kann zeitgleich mit dem Aufspielen auf dem Server aus 3.2.a) erfolgen, oder vom Server aus 3.2.a) nach positiver Vorprüfung im ersten Prüfsystem (3), wenn die

- 30 verschiedenen Vorprüfungen unabhängig voneinander erfolgen sollen und können.

2. e) Schließlich erfolgt Rückgabe des Ergebnisses der einzelnen Vorprüfungen.
2. e) aa) Diese Rückgabe kann entweder an das erste Prüfungssystem erfolgen, welches dann bei kumulierten Vorliegen der Daten für die notwendigen Schritte zum Ergebnis eines Hauptprüfungssystem abgeben kann;
- 5 2. e) bb) alternativ an den Nutzer des Systems (1) mit dem Hinweis der erfolgreichen oder nicht erfolgreichen Vorprüfungen;
2. e) cc) an das Prüfungssystem und den Nutzer zugleich;
2. e) dd) erst an den Nutzer mit der Bitte um Freigabe der Übergabe an das Prüfsystem; die Bitte kann antizipiert sein;
- 10 2. e) ee) beide Rückgaben erfolgen bevorzugt
- unter Übersendung der eingereichten Datennachweise und
  - bevorzugt auch mit Sendung der Prüfergebnisse, und
  - bevorzugt potenziell den verwendeten und bei iterativen Folgen berechneten Daten aus dem Journal/den Journalen.
- 15 3. Das Hauptprüfungssystem kann nun seine geplante Arbeit unter Zuhilfenahme aller Daten verrichten.
3. a) aa) es wird das Ergebnis an den Nutzer oder eine sonstige Institution, die das Prüfergebnis erhalten soll, gegeben.
3. a) bb) Bevorzugt wird dies mit den Ergebnissen der Vorprüfungen übergeben.
- 20 3. a) cc) Bevorzugt erfolgt die Übergabe unter Angabe der Werte, bei iterativen Berechnungen alten und neuen Werte, die im Journal oder den Journalen festgelegt und errechnet wurden und als Basis dienen oder dienen werden.
3. b) aa) Sollte im Hauptsystem ein von den Vorprüfungen abweichendes Ergebnis errechnet werden, so kann dies zur Korrektur des Algorithmus des oder der Vorprüfungssystem/e an diese/s zurückgegeben werden.
- 25 3. b) bb) Gleiches gilt bei Abweichungen der Werte der Journale.
4. Es kann bevorzugt zur Festschreibung der in 1) eingetragenen Werte, der Journalwerte und in 3) gefundenen Werte diese und bevorzugt auch die errechneten Prüfergebnisse in einer

Blockchain festgehalten werden und bestimmten Personen oder Institutionen Zugang dazu gewährt werden.

#### IV) Weitere bevorzugte Gestaltungen

##### 1. Spiegelung eines Journals / iterativen Datenspeichers

- 5 Es kann besonders schwierig sein, eine Vorhersage zu treffen, wenn ein Prüfergebnis spätere Prüfergebnisse beeinflussen kann, zum Beispiel in einem bestimmten Zeitrahmen nur eine bestimmte Anzahl von Ergebnisfolgen stattfinden und geprüft werden dürfen und/oder geprüft werden dürfen;
- 10 oder wenn die Hauptprüfung (spätere Prüfung im Hauptsystem 2) auf Daten des Nutzers zurückgreifen muss, die nur dem Administrator oder Inhaber des Hauptsystems und/oder dem Nutzer bekannt sein können.
- a) In diesem Fall kann im Speicher (3a oder 3b) oder in einem oder mehreren weiteren Speicher/n (3d, 3e...) ein Journal (engl. „Ledger“) als Ergebnisliste vorangegangener Prüfergebnisse erstellt und beschrieben werden, bevorzugt aufgeteilt nach
- 15 - mitgeteilt von (1) oder (2) oder anderen (4,5...) oder
- Ergebnis vorhergesagt von (3).
- Damit kann bereits entschieden werden, ob nicht schon die Prüfung aufgrund anderer, meist vorangegangener (sogenannter „iterativer“) Prüfergebnisse abzulehnen ist oder im Rahmen welcher maximalen Werte noch positive Ergebnisse denkbar sind.
- 20 Dieses Journal ist regelmäßig kein Skontro, also kein Unterbuch zum Journal, dessen Werte in das Journal übertragen werden; sondern eine eigene, dem Journal nahestehende und mit dessen Logik versehene Kopie - ähnliche Ausgestaltung des Journals, wenngleich mit regelmäßig geringerer Genauigkeit der vorangegangenen Einträge.
- Dies kann zum Beispiel sein
- 25 - maximale Anzahl von Eingaben oder Prüfungen in einem Jahr,
- quantitative oder qualitative Veränderung der Prüfungsumgebung durch voran gegangene Ergebnisse, die von vornherein eine Nutzung der Daten verhindern oder ausschließen oder abändern, zum
- Beispiel β3: eine oder mehrere Emissionen aus früheren erfolgten Prüfungen, die in Summe

- eine Umgebung schaffen, die eine Neuprüfung unmöglich machen, zum Beispiel wegen Kontaminierung.
- b) Es kann sich ausnahmsweise um ein Skontro handeln, wenn ein weiteres Nebensystem Berechnungen erstellt, die dann in das Journal des ersten Nebensystems eingetragen werden.
- 5 c) In einer Erweiterung hierzu kann mitgeteilt werden, welche Werte noch nicht vorliegen, welche weiteren Werte zu erwarten sind und wie die Werte, die nicht vorliegen, nachgewiesen werden müssen oder können.
- d) Wenn, wie zumeist, die Werte des Journals dem Vorprüfungssystem nicht bekannt sein können, kann
- 10 - sofern erlaubt, das Journal gespiegelt werden vom Administrator/Inhaber des Hauptsystems,
- oder dem Nutzer die Möglichkeit gegeben werden, ihm bekannte Werte einzutragen.
- 2. Nutzung eines Journals**
- Es kann auf ein Journal, zum Beispiel abgespeichert vom Administrator des Hauptsystems
- 15 zurückgegriffen werden,
- a) wenn dieses statisch festgelegt ist, also keine Änderungen während des Prüfungszeitraums zu erwarten sind;
- b) wenn dieses iterativ ausgestaltet ist und nur die dort geführten konkreten Zahlen für das Prüfergebnis relevant sind;
- 20 und in beiden Fällen dieser Zugriff gestattet und zulässig ist.
- c) In einer Erweiterung zu 2 b) kann ein in einem Nebensystem gespiegeltes Journal immer wieder mit Werten des Journals des Prüfungssystems adaptiert werden, also Werte von dort beziehen, die den geführten Saldo verändern, oder mit diesen oder dem im gespiegelten Journal geführten Werten mathematische Änderungen (Addition, Subtraktion etc.)
- 25 durchführen.
- 3. Mitteilung über frühere, identische Eingaben Dritter**
- System (3) kann eine Mitteilung an (1) senden für den Fall, dass genau dieselben Prüfdaten von einem Nutzer bereits eingegeben wurden.
- 4. Teilung der Vorprüfung**

Die Prüfung in System (3) erfolgt bevorzugt im geteilten Prüfungschema

- 1) Schlüssigkeit - die eingegebenen Daten gewähren nach dem Prüfungsschema ein positives Prüfergebnis und
- 2) Vorliegen der erforderlichen Beweise, die behaupteten Tatsachen können durch die im
- 5 Eingabegerät (technische Vorrichtung) hinterlegten Scans oder Fotos oder Verlinkungen zu Dokumenten oder sonstigen Daten also nachgewiesen werden.
- a) Trennung Schlüssigkeit und Nachweis der Angaben**
- Es wird dann bevorzugt in zwei Schritten geprüft, welches Ergebnis die Dateneingaben erwirken, also schlüssig oder nicht, und ob die beigefügten Dokumente die Behauptungen
- 10 stützen.
- b) Verweigerung unbewiesener Angaben in der Vorprüfung**
- Es kann auch derart geprüft werden, dass nur Daten mit beigefügten Beweisen zur Prüfung der Schlüssigkeit herangezogen werden dürfen.
- c) Mitteilung des Vorergebnisses nach Gruppen**
- 15 aa) Mit Übersendung der ersten Daten können so auf dem mit den beiden Speichern (3a) und (3b) verbundenen Computersystem (3c) die Daten und Nachweise im Prüfungschema überprüft und bevorzugt ein Ergebnis mindestens aus der Gruppe
- „schlüssig“ oder
  - „nicht schlüssig“ errechnet und an Dateneingabesystem (1) kommuniziert werden.
- 20 bb) Bei Ergebnissen (3) der Gruppe „schlüssig“ kann dies erweitert werden um
- „schlüssig mit vorgelegten Nachweisen“ und
  - „schlüssig mit überprüften Nachweisen“
  - „schlüssig mit noch fehlenden Nachweisen“.
- cc) Bei Tatsachen der Gruppe „nicht schlüssig“ oder „schlüssig mit fehlenden Nachweisen“
- 25 wird die Gruppe der vorläufigen Prüfergebnisse erweitert um
- „schlüssig mit sonst vorhandenen Daten“,
  - „schlüssig mit noch fehlenden Nachweisen“,
  - „schlüssig mit noch fehlenden Daten und noch fehlenden Nachweisen“.
- d) Aufforderung zur Nachmeldung fehlender Unterlagen**

In einer bevorzugten Erweiterung kann zur Nachlieferung fehlender Daten und/oder Nachweise aufgefordert werden.

#### 5. Blockchain-Eintrag

Zur Sicherheit, dass Daten nicht manipuliert werden können, vor allen Dingen, wenn diese Dateneingaben zeit-sensitiv sind, zum Beispiel zur Abgrenzung gegenüber Eintragungen von Dritten in wettbewerbserheblichen Umgebungen, können die Daten in einer Blockchain hinterlegt werden, wodurch diese bis zur Freigabe durch den Nutzer anonymisiert bleiben, nach Freigabe durch den Nutzer aber ein nicht fälschbarer Nachweis nicht nur des Zeitpunkts sondern auch des Autors (1) der eingegebenen Tatsachen geführt werden kann, sowohl vom Eingebenden (1) als auch von System (3) als auch bevorzugt durch und für Prüfsystem (2).

#### 6. Mehrere interagierende Systeme

Um sicherzustellen, dass Daten, die für ein vollständiges Prüfergebnis (2) von weiteren Nebenprüf-Systemen (4, 4a, 4b...) wie zum Beispiel anderen Firmen nach dem Ergebnis der Eingabe (1) geliefert werden müssen, von diesen angefordert werden können, gleich ob mit Nennung des Eingebenden oder anonymisiert, kann in System (3) hinterlegt werden, dass immer oder unter bestimmten Voraussetzungen Daten weitergeleitet werden können an besagte(s) andere(s) System(e), welche unter Nutzung der eingetragenen Daten eigene Daten ermitteln kann, vor allem zur Vorlage einer endgültigen Prüfung nach einem Prüfschema des Prüfsystems (2). Gleichwohl erfolgt dies weiterhin bevorzugt anonymisiert, d.h. ohne Kenntnis des Namens des Eingebenden (1), aber zugleich unter Nutzung aller oder eines Teils der eingegebenen Daten; d.h. der Nutzer (1).

Beispiel  $\gamma$ : bei einer technischen Anwendung durch eine Firma, die das Prüfschema des Prüfsystems (2) erstellt hat, kann es erforderlich sein, dass bei Vorliegen bestimmter Daten eine weitere Firma damit betraut wird, zusätzliche Daten zu liefern. Zum

Beispiel soll im obigen Beispiel  $\beta$  eine weitere Firma der Manufaktur ein Schmier- oder Kühlmittel zur Verfügung stellen, wobei die eingegebenen Daten des Eingebenden (1) eine Anpassung des der Schmierung oder eben Kühlung des produzierenden Geräts für eine neue Legierung erforderlich machen können; so kann nun die weitere Firma (4) Daten erhalten und der Vorprüfung (3) und / oder der Prüfung (2) zur Verfügung stellen, die zur ganzen oder teilweisen Vervollständigung des Prüfschemas (2) beitragen, und dabei vorab oder

insgesamt überprüfen lassen, ob mit den vorliegenden Daten eine solche Flüssigkeit erstellbar oder lieferbar ist, und anschließend eine Freigabe erfolgen, sodass insgesamt ein Prüfergebnis bei dem Prüfschema des Prüfsystems (2) durch Eingabe der Daten und gegebenenfalls Nachweise von (1) und von (4) angefordert werden kann, ohne dass zunächst ein erstes Prüfergebnis (2) zur Eingabe (1) vorliegen muss, mit Hilfe dessen (2) bei (4) eine weitere Anfrage starten würde, ob (4) eine entsprechende Flüssigkeit herstellen kann.

Damit wird durch die Trennung der Systeme die Prüfung beschleunigt, weil nicht erst auf ein Vorergebnis der Prüfung (2) zu den Eingaben (1) gewartet werden muss, sondern unter Umständen schon ein positives oder negatives Ergebnis von (4) erstellt werden kann, welches (1) veranlassen kann, weitere Forschungen anzustellen und/oder Nachweise zu bringen, oder diese zu verwerfen.

#### 7. Stochastische Prüfung eines nicht validierten Hauptsystems bei mehreren ähnlichen Hauptsystemen

Sofern eine Vorhersage der Richtigkeit eines gespiegelten Prüfalgorithmus zur Prüflöge eines bestimmten Hauptsystem nicht möglich ist, vor allem für den Fall, dass der Administrator des genutzten Systems eine eigene Kontrolle oder Abänderung des Nebensystems ganz oder bislang verweigert hat, es aber andere Hauptsysteme gibt, die im Grunde gleiche Prüflöge anwenden, so kann auf anderen gespiegelten Systemen, die eigentlich nicht das System sind, in dem geprüft werden soll, die Dateneingabe, bevorzugt anonymisiert, überprüft werden, um so eine stochastische Wahrscheinlichkeit des zukünftig zu erwartenden Prüfergebnisses in vergleichbaren Fällen zu ermitteln, und eine erhöhte Wahrscheinlichkeit eines positiven Prüfergebnisses zu erhalten.

#### 8. Dezentrale oder zentrale Speicher

Die Speicher (3, 3a, 3b) können

- dezentral, in einem dezentralen cloud-basierten Speicher, oder in einer dezentralen Blockchain angeordnet werden, welcher öffentlich zugänglich ist oder
- zentral, gleich ob physisch erkennbar oder in einem zentral zugeordneten cloud- basierten Speicher, welcher einen Dateneigentümer und -verantwortlichen erkennen lässt.

#### 9. Mitteilung der Datenbereiche fehlender Eingaben oder Angaben

Es kann dem Eingabegerät (1), intern im Nebensystem (3), einem weiteren Prüfsystem (4) oder auch anderen Dritten mitgeteilt werden, welche Daten bzw. Datenbereiche erforderlich sind, um ein positives Ergebnis zu erhalten.

im obigen Beispiel  $\gamma$  kann dem Schmiermittellieferant mitgeteilt werden, welche Viskosität erforderlich ist, sei es als genaue Angabe oder als Bereich, und/oder dass bei dem bislang gefundenem Material nur ein synthetisches Schmiermittel verwendet werden darf.

#### V) Grafisches Schema

Gezeigt werden in Fig. 1

- Dateneingabegerät bzw. technische Vorrichtung (1);
- Prüfsystem bzw. Hauptsystem (2) mit Speicher für Algorithmus und Daten und CPU;
- gespiegeltes System bzw. Nebensystem (3) in der bevorzugten Anordnung mit getrennten Speichern für Algorithmus (3a), Daten (3b) und iterativen Eingaben (3c, 3d...);
- weiteres, gespiegeltes System bzw. Nebensystem (4) für erforderliche Daten und Prüfungen außerhalb des maßgeblichen Nebensystems (3);
- Kommunikationslink (5).

#### SCHUTZANSPRÜCHE

1. System, umfassend:
  - ein Hauptsystem (2); und
  - mindestens ein Nebensystem (3, 4), zur Durchführung einer Vorprüfung vor einer späteren Prüfung im Hauptsystem (2), von Eingaben in, oder Daten übermittelt mittels, einer technischen Vorrichtung (1),
  - wobei Abfragebedingungen eines Prüfschemas des Hauptsystems (2) auf das mindestens eine Nebensystem (3, 4) kopiert bzw. gespiegelt werden, sich dadurch auszeichnend, dass zur Vorprüfung, im Gegensatz zur späteren Prüfung im Hauptsystem (2), nicht alle für die vollständige Prüfung des Prüfschemas nötigen Angaben eingegeben und/oder übermittelt werden müssen, mit dem Ziel, ein vorläufiges Ergebnis der Vorprüfung aus getroffenen Eingaben oder übernommene Daten zu erhalten, welches mit der potentiellen späteren Prüfung im Hauptsystem (2) übereinstimmt und damit eine Vorhersage des Prüfergebnisses getroffen werden kann.
2. System nach Anspruch 1, bei dem die gespiegelten Abfragebedingungen des Prüfschemas von im Hauptsystem (2) berechtigten Personen kopiert, erstellt, evaluiert und/oder geändert werden können.
3. System nach Anspruch 1 oder 2, bei dem Daten aus einem Journal des Hauptsystems (2) durch das Nebensystem (3, 4) bei Bedarf zur Vorprüfung abgerufen werden können.
4. System nach 1 oder 2, bei dem ein Journal des Hauptsystems (2) in ein Nebensystem (3, 4) kopiert wird.
5. System nach Anspruch 1 oder 2, bei dem nur der Aufbau und die Logik eines Journals des Hauptsystems (2) in das Nebensystem (3, 4) kopiert und dort mit Eingaben und/oder übermittelten Daten der technischen Vorrichtung (1) oder dem Ergebnis von Vorprüfungen befüllt wird.
6. System nach Anspruch 1 oder 2, bei dem Teile der Abfragebedingungen auf weitere Nebensysteme (3, 4) verlagert werden.
7. System nach einem der Ansprüche 3-6, bei dem ein Journal auf mindestens einem Nebensystem (3, 4) abgelegt und von mindestens einem anderen Nebensystem (3, 4) benutzt werden kann.

- 8. System nach Anspruch 1 oder 2, bei dem bei Vorliegen aller zur späteren Prüfung im Hauptsystem (2) nötigen Eingaben diese mit dem Zwecke der Vorbereitung oder Vollendung der Übersendung der Angaben an das Hauptsystem (2) oder die technische Vorrichtung oder eine zulässige Dritte Partei, insbesondere an andere Nebensysteme übermittelt werden.
- 5 9. System nach Anspruch 1 oder 2, bei dem das Nebensystem (3, 4) mit dem Prüfschema und das Hauptsystem getrennt auf unterschiedlichen Speichern abgelegt werden.
- 10. System nach Anspruch 1 oder 2, bei dem Daten, die eingegeben oder übermittelt werden, zuordenbar im Nebensystem (3, 4) gekennzeichnet abgespeichert werden und die weitere Bearbeitung anonymisiert erfolgt.
- 10 11. System nach einem der Ansprüche 3-6, wobei dem Eingebenden über die technische Vorrichtung (1) aufgegeben wird, selbst Grundwerte des Journals einzutragen oder zu übermitteln.
- 12. System nach Anspruch 1, 2, 6 oder 8, bei dem eine Rückmeldung der mangelnden oder vollständigen Übereinstimmung des errechneten Vorprüfungsergebnisses an mindestens ein
- 15 Nebensystem (3, 4) erfolgt.
- 13. System nach einem der Ansprüche 3-6 oder 11, bei dem ein Journal in einem weiteren Nebensystem (3, 4) als Skontro geführt wird.
- 14. System nach Anspruch 1, bei dem zwischen eingegeben oder übermittelten Daten unterschieden wird, ob diese durch eingegebene Daten bewiesen sind oder nicht.
- 20 15. System nach Anspruch 14, bei dem ein Vorprüfungsergebnis der Gruppe „schlüssig“, „schlüssig mit vorgelegten Nachweisen“, „schlüssig mit überprüften Nachweisen“, „schlüssig mit noch fehlenden Nachweisen“, „schlüssig mit sonst vorhandenen Daten“, „schlüssig mit noch fehlenden Nachweisen“, „schlüssig mit noch fehlenden Daten und noch fehlenden Nachweisen“ oder nicht schlüssig festgelegt wird.
- 25 16. System nach Anspruch 1, 2 und 14, bei dem an die technische Vorrichtung (1) negativ eine Aufforderung zur Übermittlung der fehlender Nachweise und/oder positiv eine Auflistung aller übersendeten und überprüften Nachweise gesendet wird.
- 17. System nach Anspruch 1 bis 8, bei dem Eingaben oder übertragene Daten und/oder errechnete Vorprüfungsergebnisse mindestens eines Nebensystems (3, 4) oder das Journal
- 30 mindestens eines Nebensystems (3, 4) in eine Blockchain eingetragen und so mindestens auch zeitlich nachweisbar beschrieben werden.

- 18. System nach Anspruch 1, bei dem eine Bedingungsabfolge festgeschrieben ist, wann Daten und Ergebnisse an Dritte, insbesondere an das Journal des Hauptsystems (2) oder ein Nebensystem (3, 4) oder ein Journal eines Nebensystems (3, 4) weitergeleitet werden dürfen.
- 19. System nach Anspruch 2, bei dem bei nicht aktiven Berechtigten eines Prüfsystems
- 5 (inaktives Prüfsystem), eine Wahrscheinlichkeit der Richtigkeit der Prüfung eines Systems erfolgen kann, indem bei vergleichbaren anderen Hauptsystemen, die im gleichen Nebensystem (3, 4) gespiegelt sind und deren Berechtigte aktiv im Sinne des Anspruchs 2 sind (aktive Prüfsysteme), Eingaben und Übermittlungen geprüft und so mehrere vergleichbare Vorprüfungsergebnisse ermittelt werden, die zusammen mit dem Ergebnis des
- 10 inaktiven Systems in der Gesamtheit eine Wahrscheinlichkeit eines positiven Vorprüfungsergebnisses errechnen lassen.
- 20. System nach Anspruch 1, 2, bei dem an die technische Vorrichtung (1) oder an weitere Nebensysteme (3, 4), oder an Dritte mindestens eine Mitteilung gesendet wird, welche Daten
- 15 oder Datenbereiche erforderlich sind bei den noch fehlenden Eingaben, um ein positives Ergebnis zu erhalten.

(1/7)

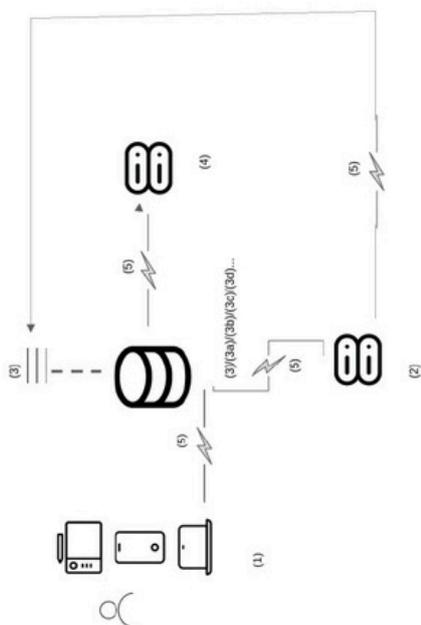


FIG. 1

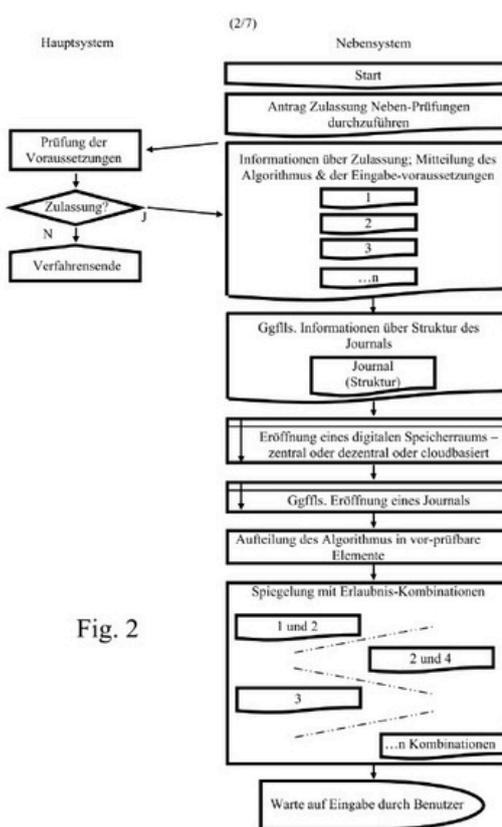


Fig. 2

(3/7)

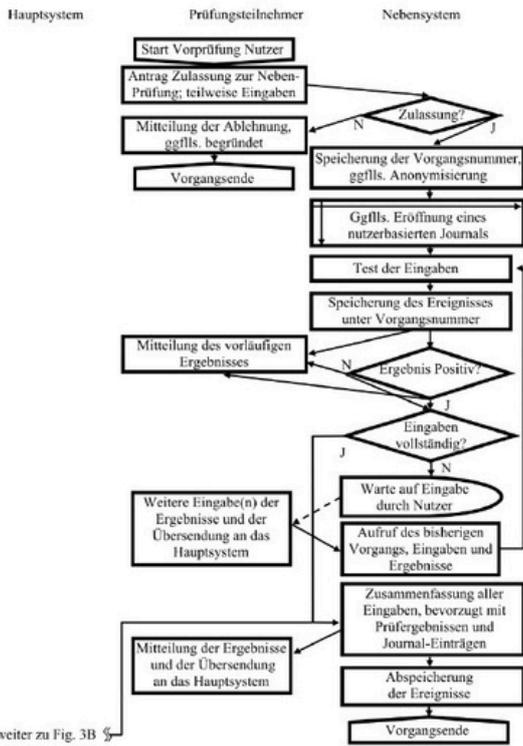


Fig. 3A

weiter zu Fig. 3B

(4/7)

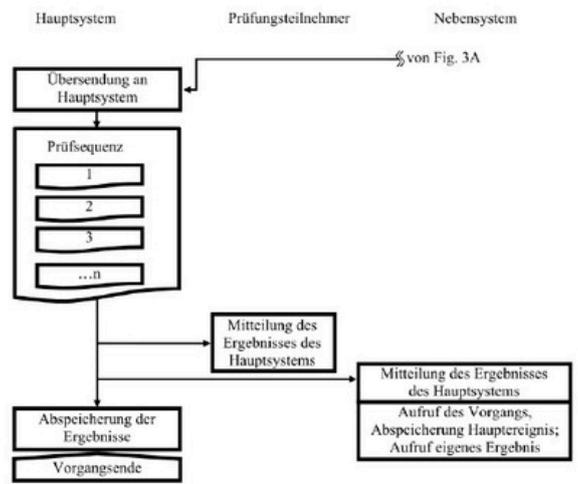


Fig. 3B

(5/7)

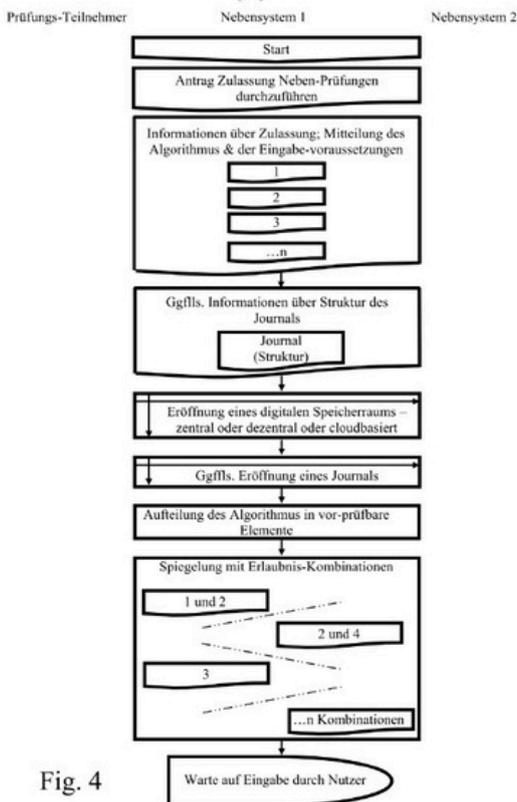


Fig. 4

(6/7)

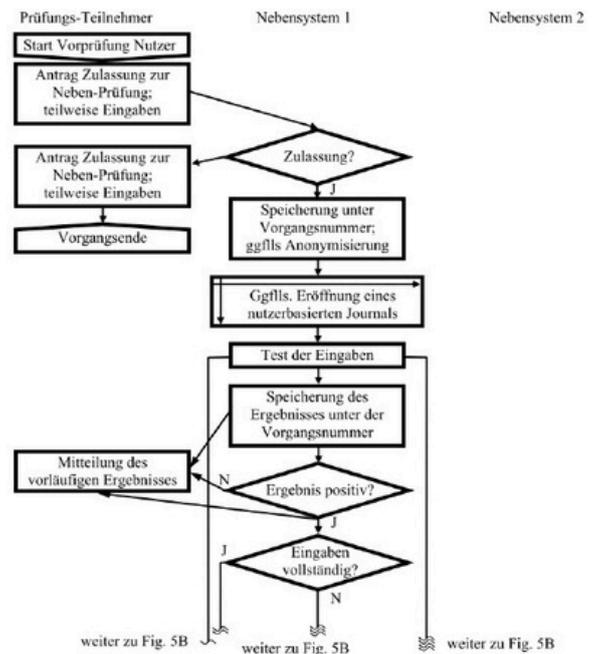


Fig. 5A

weiter zu Fig. 5B

weiter zu Fig. 5B

weiter zu Fig. 5B

(7/7)

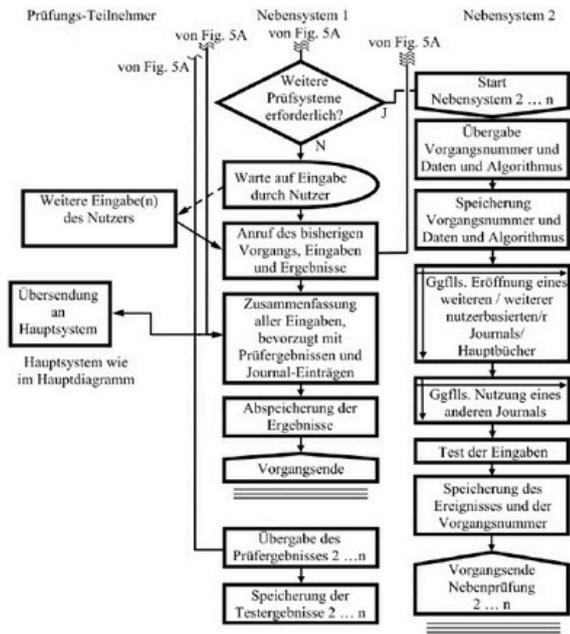


Fig. 5B

## TAM SAM SOM

1. Bis 2029 sehen wir die folgenden Zahlen für den gesamten adressierbaren Markt, den bedienbaren Markt, der mit dem nicht beanspruchten Markt der Altenpflege übereinstimmt.

	2028
<b>TAM Kurzzeitpflege</b>	16,532,000,000 €
<b>SAM Kurzzeitpflege</b>	12,917,000,000 €

Es erscheint uns möglich, bis 2029 mindestens 1% und bis zu 15% des Marktes zu erringen (SOM). Höhere Raten sind möglich, es erscheint aber schwierig, heute die Anzahl der Pflegefachkräfte, die in die Selbständigkeit wechseln wollen, vorherzusagen.

Für die Berechnungen bitten wir, die FLEXXI Financial forecast Tabelle heranzuziehen.

2. Der TAM für Krankenhäuser kann nicht berechnet werden, da keine Zahlen für den Anteil der von Pflegekräften in Krankenhäusern erbrachten Leistungen veröffentlicht werden. Schätzungen zufolge belaufen sich die in medizinischen Einrichtungen erbrachten Pflegeleistungen auf 40,7 Mrd. €, wovon 21 % auf Krankheitsausfälle entfallen. Diese 8,5 Mrd. € sind die SOM unseres B2B-Geschäfts. Sie sind in unseren Berechnungen nicht enthalten.

# Produkte und Dienstleistungen

## Kernangebote

FLEXXI Care bietet eine Reihe innovativer Dienstleistungen an, die darauf abzielen, die Pflegeerfahrung für Patienten zu vereinfachen und gleichzeitig die Pflegekräfte zu unterstützen. Unsere Dienstleistungen überbrücken die Kluft zwischen selbständigen Pflegekräften und Patienten und verbessern die allgemeine Zugänglichkeit der Pflege. Im Folgenden finden Sie unsere Kernangebote, die auf die verschiedenen Bedürfnisse im Bereich des Pflegemanagements zugeschnitten sind.

### Patienten-Krankenschwester-Vermittlungsdienst

Unsere Plattform verbindet Patienten mit qualifizierten selbständigen Pflegekräften auf der Grundlage ihrer spezifischen Pflegebedürfnisse und -präferenzen und gewährleistet so eine personalisierte Pflegeerfahrung.

- **Vorteile**

- Rationalisierter Abgleichprozess
- Qualifiziertes und geprüftes Pflegepersonal
- Keine Vorabkosten für Patienten

- **Herausforderungen**

- Aufrechterhaltung der Qualitätskontrolle des Pflegepersonals
- Effizientes Management der Verfügbarkeit von Patienten und Pflegepersonal
- Umgang mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Präferenzen der Patienten

- **Strategie der Preisgestaltung**

- 41 € Pauschalgebühr pro Kalenderjahr für Kreditkarte
- 18€ Gebühr für die Rückerstattung nur jährlich
- 5% Marktplatzprovision inkl. MwSt. und Zahlungsabwicklung für Krankenschwestern
- zu wenig, um die Schaffung eines weiteren Marktplatzes interessant zu machen
- 15 % Erstattung von Bearbeitungs-, Vorfinanzierungs- und Versicherungsgebühren, größtenteils mehrwertsteuerfrei

- **Durchführungsstrategie**

- Entwicklung einer benutzerfreundlichen App und Website
- Aufbau von Partnerschaften mit Pflegeagenturen
- Fortlaufende Schulungen für selbständige Krankenschwestern und Krankenpfleger zum Thema Engagement auf der Plattform.

## Dienste zur Koordinierung der Pflege

Wir kümmern uns um alle administrativen Aufgaben im Zusammenhang mit dem Pflegemanagement, einschließlich Papierkram, Terminen und der Kommunikation mit den Pflegedienstleistern, um eine nahtlose Pflege zu gewährleisten.

- **Vorteile**

- Verringerung von Stress und Verwirrung der Patienten
- Verbesserte Kommunikation zwischen den Beteiligten
- Bessere Patientenergebnisse durch koordinierte Versorgung
- Komplizierte Vorschriften und Verfahren für die Pflege
- Sicherstellung einer rechtzeitigen Kommunikation zwischen allen Beteiligten
- Ausgleich zwischen der Komplexität der Fälle und den verfügbaren Ressourcen

- **Herausforderungen**

- Komplizierte Vorschriften und Verfahren für die Pflege
- Sicherstellung einer rechtzeitigen Kommunikation zwischen allen Beteiligten
- Ausgleich zwischen der Komplexität der Fälle und den verfügbaren Ressourcen

- **Zielpublikum**

- Familien, die Unterstützung bei der Navigation durch die Pflege benötigen
- Patienten mit chronischen Krankheiten

- **Strategie der Preisgestaltung**

- In der Gebühr von 41 € sind enthalten die Vorfinanzierung
- Zusätzliches Gebührenpotenzial für komplexes Fallmanagement
- Paketpreise für erweiterte Servicekoordination

- **Marketing und Werbung**

- Content Marketing zur Aufklärung der Patienten über Koordination der Pflege
- Webinare und Informationssitzungen mit Fachleuten aus dem Pflegebereich
- Zeugnisse von zufriedenen Kunden

- **Durchführungsstrategie**

- Aufbau eines engagierten Pflegekoordinationsteams

## **Krankenkassen-Verbindungsdienste**

Wir fungieren als Brücke zwischen Patienten und Versicherungsanbietern und stellen sicher, dass alle Kosten gedeckt sind und die Patienten problemlos mit ihren Leistungen zurechtkommen.

## **On-Demand-Bewertung von Pflegeleistungen**

Die Patienten können von qualifizierten selbständigen Krankenschwestern und -pflegern Beurteilungen zu Hause anfordern, die eine auf den individuellen Gesundheitszustand zugeschnittene Pflegeplanung ermöglichen.

## **Strategie der Preisgestaltung**

- Gestaffelte Preise für verschiedene Beratungsarten
- teilweise in den 41 € enthaltene und erstattungsfähige Kreditkartenservice
- Abo-Rabatte für wiederkehrende telemedizinische Sitzungen

## **Marketing und Werbung**

- Lehrvideos über die Vorteile der Telemedizin
- Anzeigen in sozialen Medien für technikaffine Zielgruppen
- E-Mail-Kampagnen für den bestehenden Patientenstamm

## **Durchführungsstrategie**

- Entwicklung einer sicheren und benutzerfreundlichen Plattform für die Telemedizin
- Sammeln und Analysieren von Patientenfeedback zur kontinuierlichen Verbesserung.
- Sicherstellung einer angemessenen Schulung der Pflegekräfte, die den Dienst nutzen

## **Entwicklung der Kunden- und Nutzerbasis in der Verhinderungspflege**

- Für die Berechnungen bitten wir, die FLEXXI Financial forecast Tabelle heranzuziehen.

## Wahrscheinlichkeit der Zusammenlegung von Marktanteilen

Um zu verstehen, warum wir zuversichtlich sind, diese Zahlen zu erreichen, zeigen wir hier den finanziellen Anteil, den wir anstreben, und die Größe des Marktanteils nach Personen, die wir bedienen müssten:

- **Kundenanteil - Anspruch auf Rückerstattung der Pflegekosten**

Für die Berechnungen bitten wir, die FLEXXI Financial forecast Tabelle heranzuziehen.

- **Anteil der Anbieter - an der Gesamtbelegschaft**

Für die Berechnungen bitten wir, die FLEXXI Financial forecast Tabelle heranzuziehen.

- **Budgetanteil - als Gesamtbetrag des Bundesbudgets für die Kostenerstattung für Verhinderungspflege**

Für die Berechnungen bitten wir, die FLEXXI Financial forecast Tabelle heranzuziehen.

### TCV/CAC

Für die Berechnungen bitten wir, die FLEXXI Financial forecast Tabelle heranzuziehen.

## Sekundärangebote

FLEXXI Care ist bestrebt, eine Reihe von sekundären Angeboten bereitzustellen, die unsere Hauptdienstleistungen im Bereich Pflegemanagement ergänzen. Diese Angebote sollen die Patientenerfahrung verbessern, den Zugang zur Pflege erweitern und die Kommunikation zwischen Patienten und Pflegedienstleistern vereinfachen. Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Produkten und Dienstleistungen, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Patienten und Pflegepartnern zugeschnitten sind.

- **Telemedizinische Konsultationsdienste**

FLEXXI wird telemedizinische und telemedizinische Beratungsdienste anbieten, die es den Patienten ermöglichen, sich aus der Ferne mit Pflegepersonal in Verbindung zu setzen, indem sie Pflegekräfte schicken, die vor der Beratung zu Hause Blut, Herzfrequenz und Blutdruck messen. Dieser Dienst verbessert die Zugänglichkeit und bietet zeitnahe medizinische Beratung, ohne dass ein Arzt persönlich vor Ort sein muss.

- **Vorteile**

- Verkürzung der Reisezeit für Patienten
- Unmittelbarer Zugang zu Pflegefachkräften
- Bequeme Terminplanungsoptionen

- **Zielpublikum**

- Patienten mit Mobilitätsproblemen
- Viel beschäftigte Fachleute
- Personen, die bequeme Versorgungsmöglichkeiten suchen

- **Marketing und Werbung**

- Kampagnen in den sozialen Medien zum Thema Komfort
- Partnerschaften mit lokalen Kliniken zur Förderung der Telemedizin
- Webinare zur Information über die Vorteile der Telemedizin

- **Herausforderungen**

- Abhängigkeit von Technologie und Internetkonnektivität
- Begrenzt auf Nicht-Notfallsituationen
- Zurückhaltung von Patienten und Industrie bei der Inanspruchnahme von telemedizinischen Diensten

- **Strategie der Preisgestaltung**

- Abonnement-basiertes Modell
- Gebühren für die Nutzung einer Sitzung
- Rabatte für gebündelte Dienstleistungen oder Jahresmitgliedschaften

- **Durchführungsstrategie**

- Verbindung mit benutzerfreundlichen Plattformen für die Telemedizin
- Schulung von Angehörigen der Pflegeberufe in bewährten Verfahren der Telemedizin
- Sammeln und Analysieren von Patientenfeedback für Verbesserungen.

## **Personalisierte Pflegepläne**

Mithilfe von KI wird FLEXXI personalisierte Pflegepläne entwickeln, die auf die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Patienten zugeschnitten sind und optimale Gesundheitsergebnisse und Pflegekoordination gewährleisten.

- **Vorteile**

Verbessert das Engagement der Patienten in ihrer Pflege Erleichtert die Kommunikation zwischen den Pflegekräften Anpassungsfähig an Veränderungen im Gesundheitszustand der Patienten

- **Zielpublikum**
- Personen mit chronischen Krankheiten
- Postoperative Patienten
- Patientenfamilien, die eine strukturierte Betreuung wünschen
  
- **Marketing und Werbung**
- Erfolgsgeschichten und Erfahrungsberichte von zufriedenen Patienten
- Zusammenarbeit mit Pflegedienstleistern für Überweisungen
- Informative Workshops über personalisierte Pflege
  
- **Herausforderungen**
- Zeitaufwändiger Entwicklungsprozess
- Abwägung zwischen Patientenpräferenzen und klinischen
  
- **Anforderungen**
- Sicherstellung der Einhaltung der Pflegepläne durch das Pflegepersonal
  
- **Strategie der Preisgestaltung**
- Erstbewertungsgebühr
- Monatliches Wartungsabonnement
- Pauschalangebote für laufende Pflegeunterstützung
  
- **Durchführungsstrategie**
- Schulung des Personals in bewährten Verfahren zur Erstellung von Pflegeplänen
- Nutzen Sie das Feedback der Patienten, um die Pläne zu verfeinern
- Zusammenarbeit mit multidisziplinären Teams für eine umfassende Planung.

## **Bildungs- und Unterstützungsprogramme**

Wir können mehr Aufklärungs- und Unterstützungsprogramme für Patienten und Pflegepersonal anbieten, um das Wissen über Gesundheitszustände und Pflegemanagement zu verbessern.

- **Vorteile**
- Verbessert die Gesundheitskompetenz und das Selbstmanagement
- Aufbau von Unterstützungsnetzwerken unter den Teilnehmern
- Evidenzbasierte Materialien und Ressourcen
  
- **Herausforderungen**
- Gewinnung und Bindung von Teilnehmern
- Ausgewogene Formate für die Bereitstellung von Inhalten
- Bewertung der Wirksamkeit des Programms

- **Zielpublikum**
- Patienten und Familien im Umgang mit chronischen Krankheiten
- Neue Betreuer, die Anleitung brauchen
- Personen, die Ressourcen zur Gesundheitserziehung suchen
- **Marketing und Werbung**
- Newsletter und Podcasts mit Bildungsinhalten
- Zusammenarbeit mit Gesundheitsorganisationen
- Online-Marketing-Kampagnen, die auf bestimmte Bedingungen abzielen
- **Strategie der Preisgestaltung**
- Kostenlose Workshops und Webinare
- Kostenpflichtige Vertiefungskurse
- Material zum Kauf verfügbar
- **Durchführungsstrategie**
- Einsatz lokaler Gesundheitsexperten als Moderatoren
- Interaktive und ansprechende Kursinhalte erstellen
- Sammeln Sie Feedback zur kontinuierlichen Verbesserung des Programms.

## **Nachsorge-Unterstützungsdienste**

FLEXXI wird Nachsorgeleistungen anbieten, um sicherzustellen, dass die Patienten nach der Behandlung oder Operation Nachsorge und Ressourcen erhalten. Dies kann für die weitere Expansion und die Zusammenarbeit mit Versicherungsgesellschaften genutzt werden.

- **Vorteile**
- Gewährleistet die Kontinuität der Pflege nach der Entlassung Reduziert die Rückübernahmequote
- Bietet emotionale und praktische Unterstützung
- **Zielpublikum**
- Kürzlich operierte Patienten
- Personen, die aus Krankenhäusern entlassen werden Patienten, die in die häusliche Pflege zurückkehren
- **Strategie der Preisgestaltung**
- Honorarmodell pro Besuch Abonnementmodell für laufende Unterstützung
- Paketpreise für mehrere Besuche
- Versicherungspolicen

- **Marketing und Werbung**

- Bewusstsein schaffen durch Krankenhauspartnerschaften
- Anzeige von Zeugnissen, die die Wirksamkeit belegen
- Durchführung von Veranstaltungen in der Gemeinde mit Schwerpunkt auf der Nachsorgeerziehung

- **Strategie der Preisgestaltung**

- Kostenlose Basisversion mit Premium-Funktionen verfügbar
- Monatliche oder jährliche Abonnementpläne
- In-App-Käufe für zusätzliche Funktionen

- **Durchführungsstrategie**

- Entwicklung einer intuitiven Benutzeroberfläche
- Regelmäßige Updates auf der Grundlage von Nutzerfeedback
- Vermarkten Sie die App effektiv über digitale Kanäle.

- **Herausforderungen**

- Bereitstellung von Ressourcen für das Nachsorgepersonal
- Koordinierung der Zeitpläne mit den Pflegedienstleistern, um den unterschiedlichen Bedürfnissen der Patienten während der Genesung gerecht zu werden

# Expansionsmöglichkeiten

Wir bei FLEXXI Care glauben daran, die Grenzen der Innovation in der Pflege zu erweitern. Wir freuen uns darauf, verrückte, aber faszinierende Erweiterungsmöglichkeiten zu erkunden, die unsere bestehenden Dienstleistungen ergänzen können. Diese Ideen zielen darauf ab, die Pflegeerfahrung noch weiter zu rationalisieren, neue Wege für Patienten und selbständige Pflegekräfte zu schaffen und die Gesamteffizienz unserer Angebote zu verbessern.

## Pay-per-Service-Modell Abo-basierte Gesundheit

Überwachung der Zusammenarbeit mit lokalen Organisationen

- **Marketing und Werbung**
- Veranstaltungen zum Engagement der Gemeinschaft
- Werbung in sozialen Medien mit Schwerpunkt auf Barrierefreiheit
- Zusammenarbeit mit lokalen NRO, Wohlfahrtsverbänden und Versicherungsgesellschaften
  
- **Durchführungsstrategie**
- Identifizierung von Bereichen mit hohem Bedarf durch Datenanalyse
- Partnerschaft mit lokalen Pflegefachkräften
- Erstellen eines Fahrplans für mobile Dienst

## Chatbot-Unterstützung für Pflegekräfte

- Entwicklung eines KI-gesteuerten Chatbots, der sofortigen Rat für die Pflege gibt
- Patienten bei Bedarf an selbständige Krankenschwestern oder Ärzte zu vermitteln.
  
- **Vorteile**
- 24/7 Verfügbarkeit für Patienten
- Verringerung der Belastung von Pflegekräften
- Sammeln wertvoller Gesundheitsdaten für
  
- **Zielpublikum**
- Tech-affine Patienten
- Personen, die eine schnelle Gesundheitsberatung suchen
- Pflegedienstleister auf der Suche nach Instrumenten zur Patienteneinbindung
  
- **Herausforderungen**
- Sicherstellung der Genauigkeit und Zuverlässigkeit der Beratung Aufrechterhaltung
- Patientenschutz und Datensicherheit
- Kontinuierliche Aktualisierung der medizinischen Wissensbasis

- **Strategie der Preisgestaltung**
- Freemium-Modell für Basiszugang
- Monatliches Abonnement für Premium-Funktionen
- Partnerschaften mit Pflegedienstleistern zur Bündelung
  
- **Marketing und Werbung**
- Werbekampagnen für Pflorgetechnologien
- ein Prototyp für Tests
- Sammeln von Nutzerfeedback für Plattformen
- Demonstrationsvideos zum Gesundheitsnutzen
  
- **Durchführungsstrategie**
- Entwicklung eines Prototyps für Tests
- Sammeln von Nutzerfeedback für Verbesserungen
- Aufbau von Partnerschaften mit medizinischen Einrichtungen für mehr Genauigkeit

## **Wellness-Programme für Unternehmen**

FLEXXI Care entwirft und implementiert Wellness-Programme für Unternehmen, die Fitness-Challenges, Gesundheitsscreenings und Unterstützung für die psychische Gesundheit beinhalten, um das Wohlbefinden der Mitarbeiter zu verbessern.

- **Vorteile**
- Förderung einer gesunden Arbeitsplatzkultur
- Verringerung des Erziehungsurlaubs
- Sicherung von Partnerschaften mit Unternehmen
- Maßgeschneiderte Kosten für Unternehmen
- Programme zur Steigerung der Mitarbeiterproduktivität für verschiedene Unternehmensgrößen
  
- **Herausforderungen**
- Maßgeschneiderte Programme für verschiedene Unternehmensgrößen Messen
  
- **Zielpublikum**
- Personalabteilungen von Unternehmen
- Arbeitnehmer suchen Wellness-Angebote
- Versicherungsgesellschaften, die Schäden reduzieren wollen
  
- **Strategie der Preisgestaltung**
- was zu unterschiedlichen Preisen führt
- Rabatte auf langfristige Verträge
- Anpassbare Dienstleistungen

- **Marketing und Werbung**

- Networking auf Firmenausstellungen
- Erstellung informativer Inhalte über Wellness-Vorteile
- Fallstudien von erfolgreichen Implementierungen

- **Durchführungsstrategie**

- Entwicklung eines Pilotprogramms mit ausgewählten Unternehmen
- Daten zur Mitarbeiterzufriedenheit sammeln
- Programme auf der Grundlage von Feedback verfeinern

## **Wearable Health Tech Partnerschaften**

Wir arbeiten mit Technologieunternehmen zusammen, um Wearables zu entwickeln, die Gesundheitsdaten überwachen und mit unserer Plattform synchronisiert werden können, um ein nahtloses Pflegerlebnis zu ermöglichen.

- **Vorteile**

- Kombination von Pflege und Technologie
- Schaffung eines datengesteuerten Ansatzes für die Gesundheit
- Personalisierte Patientenversorgung durch Echtzeitinformationen

- **Herausforderungen**

- Entwicklung einer zuverlässigen Technologie
- Sicherstellung der Integration mit bestehenden Plattformen
- Sicherheit der Verbraucherdaten

- **Zielpublikum**

- Technikbegeisterte
- Gesundheitsbewusste Menschen, die sich kümmern
- Anbieter, die an der Überwachung von Patienten interessiert sind

- **Strategie der Preisgestaltung**

- Einnahmeaufteilung aus Geräteverkäufen
- Abonnementmodell für Premium-Funktionen
- Preisnachlässe für Massenverkäufe an Unternehmen

- **Marketing und Werbung**

- Tech-Blogs und Partnerschaften mit Einflussnehmern
- Förderung durch Fitness- und Gesundheitsausstellungen
- Lokalisierte Kampagnen für gesundheitsbewusste Gemeinschaften

- **Durchführungsstrategie**
- Recherche und Auswahl geeigneter Technologiepartner
- Erstellen Sie eine gemeinsame Marketingstrategie
- Durchführung von Pilotversuchen und Einholung von Nutzerfeedback

## **Podcast-Reihe Gesundheit**

Erstellen Sie eine Podcast-Reihe, die die Hörer über verschiedene Gesundheitsthemen informiert, mit Experten und Patientengeschichten, um ein breiteres Publikum anzusprechen.

- **Herausforderungen**
- Einheitliche Qualität der Inhalte
- Aufbau eines treuen Publikums
- Navigieren durch behördliche Werbemaßnahmen
- **Marketing und Werbung**
- Werbung über soziale Medien und gesundheitliche Herausforderungen
- Gastauftritte von Experten im Bereich der Pflege
- Zusammenarbeit mit Gesundheitsorganisationen
- Umfragen für Feedback
- **Zielpublikum**
- Gesundheitsbewusste Menschen
- Patienten, die Informationen suchen

## **AI Anwendung**

Die Einführung des neu gestalteten Bots zur Beantragung von Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI markiert eine neue Ära für FLEXXI Care. Dieses Tool geht weit über eine reine Prozessautomatisierung hinaus und eröffnet bahnbrechende Möglichkeiten, durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz und Datenanalysen das Geschäftsmodell auf ein neues Niveau zu heben.

- **Dynamischer Prozess**

Mit dem Bot wird der gesamte Antragsprozess für die Verhinderungspflege deutlich vereinfacht. Kunden erhalten klare Anleitungen, können Anträge schnell und mühelos stellen und profitieren von einer nahtlosen Bearbeitung in kürzester Zeit. Durch den Wegfall komplexer manueller Schritte wird nicht nur der Aufwand reduziert, sondern es entsteht auch mehr Raum für persönliche Beratung in dringenden Fällen.

- **Anonyme Daten als Grundlage für KI Anwendung**

Das Problem mit der Entwicklung eines KI Systems ist die mangelnde Verfügbarkeit der Daten.

Daher sammelt der Bot parallel zur Optimierung der Abläufe anonymisierte Daten, die keinerlei Rückschlüsse auf individuelle Nutzer zulassen. Dies geschieht im Einklang mit deutschen Datenschutzstandards, um sowohl die Privatsphäre der Kunden zu wahren als auch wertvolle Erkenntnisse zu generieren. Zu diesen Daten gehören Muster bei Pflegeanfragen, regionale Schwerpunkte oder zeitliche Peaks im Pflegebedarf.

- **Regionale und aufgabenbasierte Preisfindung**

Ein weiterer zentraler Vorteil des Bots liegt in der erleichterten und präziseren Preisfindung. Durch die Analyse der anonymisierten Daten kann FLEXXI Care:

- Preise gezielt an regionale Gegebenheiten und Nachfrage anpassen.
- Unterschiedliche Aufgaben und Serviceanforderungen berücksichtigen, um maßgeschneiderte und faire Preisstrukturen zu schaffen.
- Kundenbedürfnisse besser verstehen und somit eine transparente und bedarfsorientierte Preisgestaltung anbieten.

## **Nutzung eines neu gestalteten Bots für die Beantragung von Verhinderungspflege zur Förderung von Innovation und Kundennutzen**

Ein zentraler Bestandteil der Digitalisierung von FLEXXI Care ist die Implementierung eines neu gestalteten Bots, der den Prozess der Beantragung von Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI revolutioniert. Neben der Optimierung des Kundenerlebnisses durch eine benutzerfreundliche, effiziente und intuitive Anwendung hat dieser Bot eine entscheidende strategische Funktion: das Sammeln anonymisierter Daten, um langfristig die Geschäftsmodelle von FLEXXI Care mittels künstlicher Intelligenz zu erweitern.

- **Vorteile und Funktionen des Bots:**

1. Optimierung des Antragsprozesses:

Der Bot reduziert den bürokratischen Aufwand erheblich, indem er Anträge automatisiert verarbeitet und Kunden durch den Prozess führt. Dadurch steigt die Kundenzufriedenheit und die Bearbeitungszeiten werden minimiert.

2. Datengewinnung:

Im Rahmen der Interaktionen werden anonyme Daten gesammelt, die keinerlei Rückschlüsse auf individuelle Nutzer zulassen. Diese Daten umfassen beispielsweise Häufigkeiten bestimmter Pflegeanfragen, zeitliche Muster oder geografische Verteilung.

### 3. KI-Integration und Geschäftsmodellentwicklung:

Die anonymisierten Daten bilden die Grundlage für künftige KI-gestützte Analysen. So kann FLEXXI Care:

- Pflegebedarfe proaktiv erkennen und Services passgenau auf die Bedürfnisse der Kunden zuschneiden.
- Effizienzsteigerungen durch optimierte Ressourcenzuteilung erreichen.
- Neue, datengetriebene Dienstleistungen entwickeln und zusätzliche Umsatzpotenziale erschließen.

- **Zukunftsperspektiven:**

Die Integration des Bots bietet nicht nur kurzfristige Vorteile in der Prozessoptimierung, sondern ist eine strategische Investition in die Zukunft des Unternehmens. Durch die Kombination von KI und anonymisierten Daten kann FLEXXI Care innovative Geschäftsmodelle entwickeln, die personalisierte Pflegeangebote, präzise Bedarfsanalysen und eine gesteigerte betriebliche Effizienz ermöglichen. Dies stellt einen klaren Wettbewerbsvorteil in einem dynamischen und wachstumsorientierten Markt dar.

### **Herausforderungen bei der Umsetzung der KI-Strategie**

Wie bei jeder technologischen Innovation können bei der Integration von KI in die Geschäftsprozesse Herausforderungen auftreten:

- **1. Technische Komplexität**

Die Entwicklung und Implementierung einer zuverlässigen und benutzerfreundlichen KI-Lösung erfordert erhebliche Ressourcen, sowohl in Form von technischem Know-how als auch finanziellen Investitionen.

- **2. Datenschutz und Compliance:**

Trotz der Anonymisierung der Daten ist die Einhaltung strenger Datenschutzgesetze wie der DSGVO essenziell. Die Sicherstellung, dass alle Prozesse den gesetzlichen Vorgaben entsprechen, kann zusätzliche Kosten und rechtliche Prüfungen mit sich bringen.

- **3. Akzeptanz durch Kunden**

Für manche Kunden kann der Einsatz von KI bei der Bearbeitung sensibler Anfragen zunächst Skepsis hervorrufen. Es ist wichtig, Vertrauen aufzubauen und die Vorteile sowie die Datenschutzmaßnahmen klar zu kommunizieren.

- **4. Datenqualität:**

Der Erfolg einer KI-Lösung hängt stark von der Qualität der zugrunde liegenden Daten ab. Um sinnvolle Ergebnisse zu erzielen, müssen die Daten präzise, konsistent und repräsentativ sein.

- **5. Fortlaufende Wartung und Updates**

Eine KI-Plattform erfordert kontinuierliche Anpassungen und Verbesserungen, um mit sich ändernden Anforderungen und technologischen Fortschritten Schritt zu halten. Dies kann langfristige Investitionen in IT und Personal erfordern.

## **KI-gestützte Evolution von Dienstleistungen**

Die anonymisierten Daten eröffnen ein enormes Potenzial für die Integration von künstlicher Intelligenz in das Geschäftsmodell. Zukünftig könnten innovative Funktionen und Services entwickelt werden, die noch genauer auf individuelle Bedürfnisse eingehen. Beispiele hierfür sind:

- **Präventive Pflegeplanung:**

Frühzeitiges Erkennen von Versorgungslücken auf Basis von Datenmustern.

- **Regionale Angebotsanpassung**

Optimierung der Verfügbarkeit von Pflegeleistungen in stark nachgefragten Gebieten.

- **Personalisierte Angebote**

Maßgeschneiderte Lösungen für verschiedene Kundengruppen.

## **Wettbewerbsvorteile und Vision für die Zukunft**

Die strategische Implementierung des Bots positioniert FLEXXI Care als Vorreiter in der Pflegebranche im Bereich der Verhinderungspflege.

Langfristig stärkt dies nicht nur die Marktposition, sondern ermöglicht es auch, als Innovationsführer neue Standards zu setzen. Die Vision ist klar: Durch den Einsatz modernster Technologien werden nicht nur interne Prozesse optimiert, sondern vor allem auch das Leben der Kunden nachhaltig verbessert.

# Kundenbetreuung

Wir bei FLEXXI Care sind davon überzeugt, dass ein außergewöhnlicher Kundenservice ein Eckpfeiler unseres Geschäfts ist. Unser Engagement für eine nahtlose und unterstützende Erfahrung wird nicht nur die Patientenzufriedenheit erhöhen, sondern auch langfristige Beziehungen sowohl mit unseren Kunden als auch mit unseren Partnern in der Pflege fördern. Wir setzen uns dafür ein, dass jede Interaktion unsere Kernwerte Empathie, Effizienz und Exzellenz widerspiegelt.

## Überblick über den Kundenservice

Unser Kundendienstteam besteht aus geschulten Fachleuten, die sich für eine persönliche Betreuung einsetzen. Von der ersten Anfrage bis zur laufenden Pflegekoordination sind wir für Patienten und Pflegepersonal gleichermaßen da. Wir legen großen Wert auf Erreichbarkeit und Reaktionsfähigkeit und stellen sicher, dass unsere Kunden uns über mehrere Kanäle erreichen können, darunter Telefon, E-Mail und eine spezielle Online-Chat-Plattform.

## 24/7 Unterstützung

FLEXXI Care ist sich der Tatsache bewusst, dass sich die Bedürfnisse der Patienten nicht an die üblichen Geschäftszeiten halten, und bietet daher einen 24/7-Kundenservice. Dadurch wird sichergestellt, dass die Patienten jederzeit Hilfe erhalten, egal ob sie Fragen zu ihrer Pflege haben oder Hilfe bei administrativen Prozessen benötigen. Unsere Verpflichtung, rund um die Uhr erreichbar zu sein, ist ein Beispiel für unser Engagement für eine patientenzentrierte Pflege.

## Ausbildung und Entwicklung

Um einen hohen Servicestandard aufrechtzuerhalten, investieren wir in die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung unserer Kundendienstmitarbeiter. Dazu gehören Module zu effektiver Kommunikation, Konfliktlösung und branchenspezifischem Wissen. Indem wir unser Team mit dem nötigen Rüstzeug ausstatten, stellen wir sicher, dass sie eine Vielzahl von Anfragen und Anliegen effizient bearbeiten können.

## Feedback-Mechanismus

Wir fördern aktiv das Feedback unserer Kunden, um unsere Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern. Unser Feedback-Mechanismus ermöglicht es den Patienten, uns ihre Erfahrungen, Vorschläge und Verbesserungsvorschläge mitzuteilen. Dieser Input ist von unschätzbarem Wert, da wir uns bemühen, unsere Angebote zu verbessern und sicherzustellen, dass wir die Bedürfnisse der Menschen, denen wir dienen, erfüllen.

## Technologie-Integration

Um die Kommunikation zu rationalisieren, nutzt FLEXXI Care die Technologie einer benutzerfreundlichen Plattform, die Anfragen und Rückmeldungen erfasst. Dies gewährleistet eine zeitnahe Nachverfolgung und ermöglicht uns die Analyse der Kundeninteraktionen, was uns letztendlich hilft, unsere Dienstleistungen weiter zu verbessern.

## **Bekennnis zur Qualität**

Im Mittelpunkt unserer Kundendienstphilosophie steht die Verpflichtung zur Qualität. Wir halten uns an strenge Standards und bewerten unsere Leistung regelmäßig anhand von Schlüsselkennzahlen, um sicherzustellen, dass unsere Kunden das höchste Niveau an Betreuung und Unterstützung erhalten.

Indem FLEXXI Care einen exzellenten Kundenservice in den Vordergrund stellt, erfüllt das Unternehmen nicht nur die unmittelbaren Bedürfnisse seiner Patienten, sondern schafft auch eine Grundlage für Vertrauen und Zuverlässigkeit, die für ein erfolgreiches Pflegemanagementmodell unerlässlich sind.

## **Technologie**

Von Anfang an war klar, dass ein großer Markt nur dann adressiert werden kann, wenn die Marktplatzsysteme keine Interaktion durch Servicemitarbeiter oder ähnliches erfordern, sondern vollautomatisch und rund um die Uhr verfügbar sind.

So entstand ein fast absurd großes, in sich geschlossenes System, das in seiner Grundfunktionalität auch dann funktionieren würde, wenn wochenlang keine Mitarbeiter im Unternehmen wären.

## **Marktplatz**

Der Marktplatz ist das Rückgrat des Systems, denn er verbindet die in der Datenbank des Systems registrierten Betreuer mit den Betreuern, die sofortige Hilfe benötigen. Sobald die Verbindung hergestellt ist, können über das System weitere Informationen ausgetauscht werden, der Auftrag wird vorbereitet und ausgeführt, die Zahlung erfolgt und die Rechnungen werden automatisch erstellt.

## **Unterstützung bei der Rückerstattung**

Seit 1.2.2025 können Kunden oder Dritte mit Hilfe eines Bots die richtigen Formulare für die Beantragung der Erstattung von bezahlter Verhinderungspflege erstellen.

Sie dient auch dazu, alle Anforderungen an den Vorauszahlungsdienst vorzugeben und einen AI Bot zu entwickeln, s.o.

## **Vorauszahlungsdienst**

Ab Juni 2025 können mit Inkrafttreten der Reform der Verhinderungs- und Kurzzeitpflege Kunden oder Dritte eine abonnementbasierte Kreditkartenfunktion beantragen, mit der im ersten Schritt die auf unserem Marktplatz gefundenen Pflegekräfte bezahlt werden, wenn einer der drei Gründe für eine Verhinderungspflege vorliegt: Urlaub, Krankheit oder ein anderer, ebenso wichtiger Grund, der plötzlich, zeitlich begrenzt und nicht wiederkehrend ist.

Meistens spielt hier die Computertechnologie eine entscheidende Rolle, um sicherzustellen, dass die Kredite sicher sind und nicht ausgezahlt werden, wenn kein Budget übrig ist oder die Anforderungen nicht erfüllt werden.

Die Komplexität des Systems ist hier im Flussdiagramm dargestellt:

# Vertrieb und Marketing

## Marketing-Übersicht

FLEXXI Care ist in der Lage, die Pflegelandschaft in Deutschland zu verändern, indem es Patienten nahtlos mit qualifizierten, selbstständigen Pflegekräften zusammenbringt und gleichzeitig den Verwaltungsaufwand verringert, der häufig mit traditionellen Pflegeprozessen einhergeht. Unser Engagement für die Verbesserung der Patientenerfahrung in Kombination mit einer unkomplizierten Preisstruktur macht uns zu einem wertvollen Akteur in der Pflegemanagementbranche.

### Überblick über die Marketingstrategie

Näherung: Unsere Marketingstrategie zielt darauf ab, FLEXXI Care Deutschland als vertrauenswürdigen Namen im Pflegemanagement zu etablieren. Wir werden uns darauf konzentrieren, starke Beziehungen zu Patienten und Pflegedienstleistern aufzubauen und den Komfort und die Erschwinglichkeit unserer Dienstleistungen hervorzuheben. Unsere Botschaften werden unser einzigartiges Wertversprechen hervorheben, dass wir alle bürokratischen Prozesse ohne Vorlaufkosten abwickeln und so die Pflege für jeden zugänglich machen.

### Ziele

1. Steigerung des Markenbewusstseins: Etablierung von FLEXXI Care als erkennbare und seriöse Marke im deutschen Pflegesektor.
2. Neue Kunden akquirieren: Gewinnen Sie neue Patienten und Pflegedienstleister für unsere Plattform und binden Sie sie ein.
3. Verbessern Sie das Engagement der Nutzer: Fördern Sie eine Gemeinschaft von Nutzern, die regelmäßig mit unseren Diensten interagieren und ihre positiven Erfahrungen weitergeben, um Empfehlungen auszusprechen.
4. Erreichen finanzieller Nachhaltigkeit: Sicherstellen, dass unser Geschäftsmodell rentabel bleibt und gleichzeitig hochwertige Dienstleistungen für Patienten und Pflegedienstleister angeboten werden.

## **Primärkanäle**

1. Digitales Marketing: Nutzen Sie Suchmaschinenoptimierung (SEO), Pay-per-Click-Werbung (PPC) und Social Media Marketing, um unsere Zielgruppe effektiv zu erreichen.

2. Content Marketing: Erstellen Sie informative Blogbeiträge, Videos und Infografiken, die Patienten über den Pflegeprozess und die Vorteile der Nutzung von FLEXXI aufklären.

3. Partnerschaften mit Pflegedienstleistern: Arbeiten Sie mit Ärzten, Krankenhäusern und Kliniken zusammen, um unsere Dienstleistungen direkt bei pflegebedürftigen Patienten zu bewerben.

4. E-Mail-Marketing: Implementieren Sie gezielte E-Mail-Kampagnen, um Leads zu pflegen und bestehende Nutzer über neue Dienste und Funktionen zu informieren.

## **Haushalt**

Der größte Teil der künftigen Ausgaben wird auf die Einführung der Marketingstrategie entfallen, für die wir ein Budget veranschlagen. Dieses Budget soll auf die folgenden Schlüsselbereiche aufgeteilt werden:

5/12 Digitales Marketing

1/6 Inhaltsmarketing

1/4 Partnerschaftsentwicklung und Vermittlungsgebühren

1/12 E-Mail-Marketing

1/12 Sonstiges & Unvorhergesehenes

Unsere sorgfältig strukturierte und angepasste Marketingstrategie wird sicherstellen, dass FLEXXI Care nicht nur die Aufmerksamkeit potenzieller Nutzer auf sich zieht, sondern auch ein nachhaltiges Geschäft aufbaut, das den sich entwickelnden Bedürfnissen des Pflegemarktes entspricht.

Wir glauben, dass die größte Anerkennung durch das Vorzeigen der Kreditkarte kommt, wenn die Krankenschwestern und Pfleger dieses "kostenlose" Geld für ihre Dienste verwenden wollen.

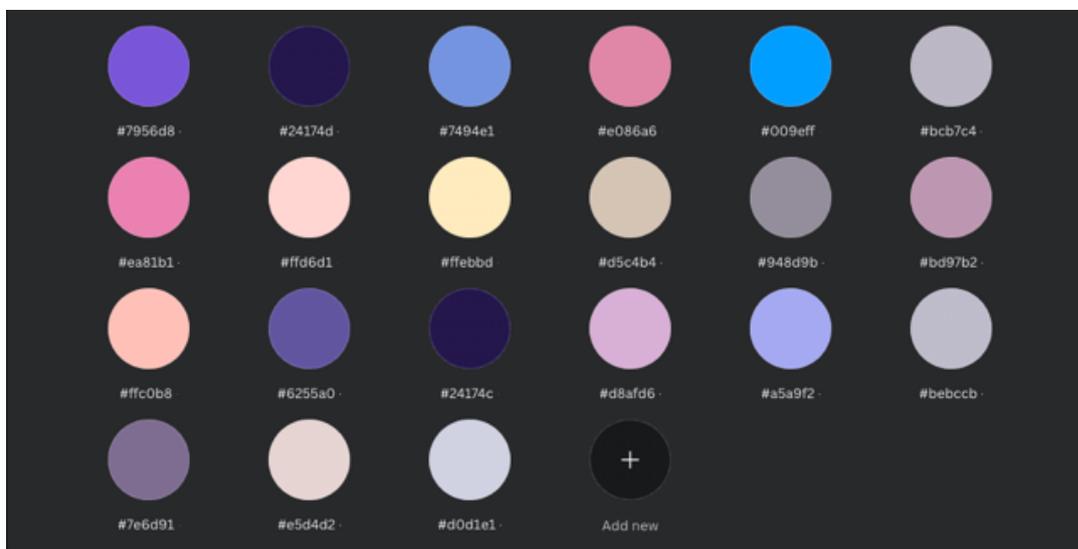
# Markenbildung & Identität

## Markenethos

Sorgfalt ist die treibende Kraft für unseren Erfolg. Wir entwerfen mit Sorgfalt, wir denken mit Sorgfalt, wir legen Sorgfalt in alles, was wir tun. Wir sind liebevolle Enthusiasten. Hoffnungsvolle Gläubige, die langfristig erfolgreich sind.

## Farbpalette

Aus diesen Gründen haben wir uns für eine beruhigende und professionelle Farbpalette entschieden, die Vertrauen, Sorgfalt und Zugänglichkeit in der Pflege widerspiegelt. Unsere Kernfarbe ist das pflegende Lila: #7956d8.



## Logo und Favicon

Das Logo für FLEXXI Care Deutschland zeichnet sich durch ein dynamisches und modernes Design aus, das Elemente der Pflege und der Technologie einbezieht. Es beinhaltet ein stilisiertes Herz, das für Gesundheit und Liebe zur Pflege steht. Die Farbpalette wird in das Logo integriert, wobei der Name FLEXXI in einer kräftigen, gut lesbaren Schrift erscheint. Die Gesamtform soll ein Gefühl der Bewegung vermitteln und den agilen Charakter des Dienstes in Anlehnung an ein Uber-Modell andeuten, mit klaren Linien, um ein professionelles und vertrauenswürdiges Erscheinungsbild zu gewährleisten.



## Typografie

Wir haben uns für die Aeonik als Hauptschriftart entschieden, weil sie modern und sauber aussieht, die Lesbarkeit verbessert und Professionalität widerspiegelt. Sie hat eine freundliche und doch verbindliche Ausstrahlung, was sie für ein Unternehmen der Pflegeverwaltung geeignet macht. Open Sans ist eine humanistische serifenlose Open-Source-Schrift, die als Sekundärschrift ausgewählt wurde, um die Aeonik mit einem klassischen Touch zu ergänzen und einen Kontrast zu schaffen, der die Gesamtästhetik verbessert und für Klarheit in der Kommunikation sorgt, insbesondere in gedruckten Materialien.

## Bildsprache & Fotografie

Die Bilder für FLEXXI Care Deutschland werden sich auf nachvollziehbare und vielfältige Pflegeszenarien konzentrieren, in denen selbständige Krankenschwestern und -pfleger mit Patienten in verschiedenen Situationen interagieren. Die Fotografien zeigen echte Emotionen und Verbindungen, um die menschliche Seite der Pflege zu betonen, und verwenden weiches Licht und natürliche Farben, um eine einladende Atmosphäre zu schaffen.

## Marke Stimme

Unser Ton ist mutig und doch respektvoll, formell und doch fürsorglich, optimistisch und doch professionell, vertrauenswürdig und doch persönlich.

Die Markenstimme von FLEXXI Care Deutschland ist weiblich, unterstützend, informativ und ansprechbar und stellt sicher, dass sich Patienten wertgeschätzt und verstanden fühlen, während sie sich durch den Pflegeprozess bewegen. Wir verwenden unsere Kundenbetreuerin Lejla Hadzimuratovic als Hauptstimme der Marke.

Die verwendete Video-Persona ist der Gründer, Dr. Rudolf King.

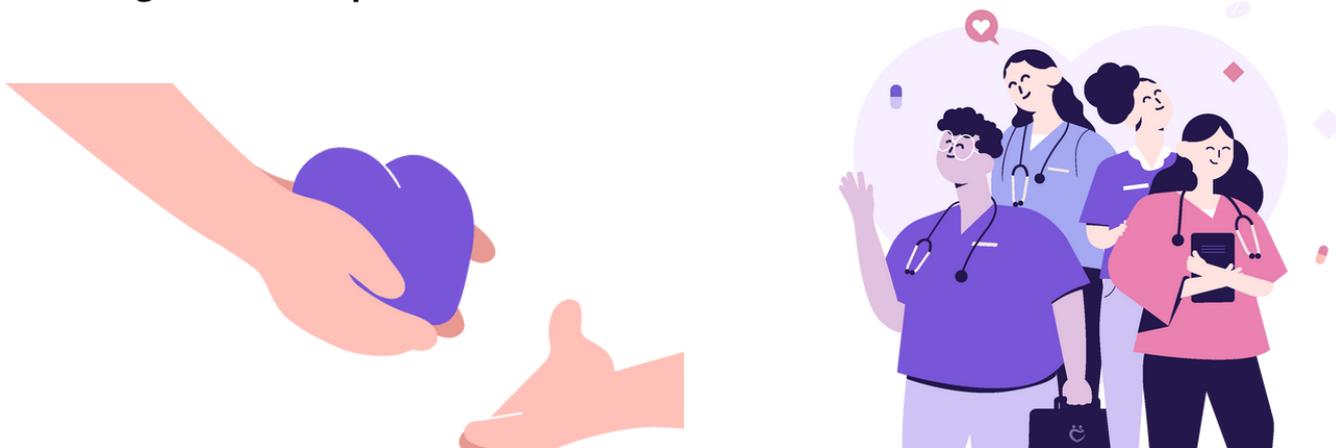
## Markenwerte

Wir legen Wert auf Zugänglichkeit, Effizienz, Vertrauen und Mitgefühl bei der Bereitstellung außergewöhnlicher Pflegeerfahrungen.

## Merkmale der Markenpersönlichkeit

Innovativ, zuverlässig, mitfühlend, patientenzentriert und professionell.

## Marketing Assets (Beispiele)





## Kundenversprechen

FLEXXI Care garantiert eine nahtlose Pflegeerfahrung, bei der die Bedürfnisse der Patienten im Vordergrund stehen und der Verwaltungsaufwand minimiert wird.

# Online-Präsenz

## Plattform

FLEXXI Care ist auf verschiedenen Online-Plattformen vertreten. Wir haben mehrere ausprobiert und festgestellt, dass

- FACEBOOK ist am besten für Kunden der Kurzzeitpflege geeignet (unsere Zielgruppe ist 55+)
- WhatsApp, Instagram und TikTok eignen sich am besten für die Ansprache von Pflegern und Krankenschwestern
- LinkedIn und X werden von anderen Inhalten für Versicherungsverbindungen gespeist
- Unser eigener Blog FLEXXI.care hat bereits über 1000 Abonnenten
- Podcast-Dienste und Videodienste erhalten durchschnittlich 800 vollständige Aufrufe pro Podcast

FLEXXI Care strebt eine starke Online-Präsenz an, um die Sichtbarkeit der Marke zu erhöhen, das Vertrauen potenzieller Kunden zu stärken und die Kommunikation zwischen selbständigen Pflegekräften und Patienten zu vereinfachen. Eine solide Online-Präsenz wird nicht nur mehr Nutzer auf unsere Plattform ziehen, sondern auch eine Möglichkeit für kontinuierliches Feedback und die Verbesserung unserer Dienstleistungen schaffen. Im Folgenden finden Sie eine Übersicht über die verschiedenen Komponenten, auf die wir uns konzentrieren werden, um eine effektive Online-Präsenz zu schaffen.

## Website

Unser primärer Online-Hub wird unsere Website sein, die die Professionalität und Innovation von FLEXXI Care widerspiegelt. Zu den wichtigsten Funktionen gehören:

- Benutzerfreundliches Interface:
- Gewährleistung einer nahtlosen Navigation sowohl für Patienten als auch für selbständige Krankenpfleger.
- Service-Übersicht: Detaillierte Beschreibungen unserer Angebote, z. B. wie das Uber-ähnliche Modell funktioniert und welche Vorteile die Nutzung von FLEXXI bietet.
- Online Buchungssystem: Ein rationalisiertes Verfahren, mit dem Patienten die Dienste selbständiger Krankenschwestern einfach buchen können.
- Ressourcendrehscheibe: Bildungsartikel, Tipps für die Pflege und Einblicke in die häusliche Pflege.
- Abschnitt FAQs: Hier finden Sie Antworten auf allgemeine Fragen zu Verfahren, Gebühren und Serviceerwartungen.
- Kontaktinformationen: Klare und leicht zugängliche Möglichkeiten für die Nutzer, sich an den Support zu wenden.

## Websites überprüfen

Das Reputationsmanagement ist für unseren Dienst von entscheidender Bedeutung. Wir werden unsere Präsenz auf beliebten Bewertungsplattformen aktiv aufrechterhalten, auch wenn sie nicht so populär sind wie die entsprechenden Plattformen in den USA.

Zu unserer Strategie gehört es, nach Abschluss der Dienstleistung Bewertungen anzufordern und sowohl auf positives als auch auf negatives Feedback sowohl für unsere eigene Plattform als auch für andere Plattformen umgehend zu reagieren.

Wir sind bestrebt, das erste umfassende Tool zur Überprüfung von Pflegekräften auf dem Markt zu entwickeln.

## Soziale Medien

Die Nutzung von Social-Media-Plattformen ist entscheidend, um mit unserem Publikum in Kontakt zu treten und unsere Dienstleistungen zu bewerben. Unser Schwerpunkt wird sein:

- **Facebook**

Erstellen einer Unternehmensseite für Aktualisierungen, Veranstaltungswerbung und Patientenberichte.

Durchführung gezielter Werbekampagnen, um potenzielle Nutzer in bestimmten demografischen Gruppen zu erreichen.

## Andere Plattformen

- **Instagram:**

Teilen von visuellen Inhalten, wie Infografiken über unsere Dienstleistungen und Blicke hinter die Kulissen unserer Pflegekräfte.

Verwendung von Geschichten, um neue Angebote oder Funktionen hervorzuheben.

- **LinkedIn:**

Vernetzung mit Fachleuten aus dem Pflegebereich, Versicherungsgesellschaften, potenziellen Partnern und Branchenführern, um unsere Geschäftsbeziehungen auszubauen.

Weitergabe von Vordenker-Inhalten zum Thema Pflegemanagement und -technologie.

- **Twitter:**

Veröffentlichung von Updates, Branchennachrichten und Einbindung relevanter Hashtags, um die Sichtbarkeit zu erhöhen.

## Partnerschaften mit Influencern/Markenbotschaftern

Zusammenarbeit mit Influencern und Bloggern im Pflegebereich, um unsere Reichweite und Glaubwürdigkeit zu erhöhen. Durch die Anwendung eines umfassenden und strategischen Ansatzes für unsere Online-Präsenz positioniert sich FLEXXI Care als vertrauenswürdiger Anbieter von Pflegemanagement, der die Erreichbarkeit der Patienten und die operative Effizienz im Pflegesystem verbessert.

### Inhaltstypen

FLEXXI Care erkennt die Bedeutung der sozialen Medien als wichtigen Bestandteil unserer Marketingstrategie an. Indem wir effektiv mit unserem Publikum in Kontakt treten, wollen wir unsere Markenpräsenz verstärken, das Engagement der Gemeinschaft fördern und die

- **Facebook**

Engagieren Sie sich in lokalen Gemeinschaften und werben Sie mit gezielten Anzeigen für die Erfolgsgeschichten von Patienten.

- **Instagram**

Teilen Sie visuell ansprechende Inhalte, die die Erfahrungen von selbständigen Krankenschwestern und -pflegern sowie Patientenaussagen präsentieren.

- **LinkedIn**

Vernetzen Sie sich mit Fachleuten und Organisationen aus dem Pflegebereich, um Partnerschaften zu fördern und Branchenkenntnisse auszutauschen.

- **Twitter**

Bieten Sie Echtzeit-Updates zu Pflegetrends und führen Sie Gespräche mit Patienten über deren Bedürfnisse.

- **YouTube**

Erstellen Sie informative Videos, die Patienten über den Pflegeprozess aufklären und unsere Dienstleistungen bewerben.

- **TikTok**

Nutzen Sie kurze, ansprechende Videos, um Pflegedienste zu entmystifizieren und Geschichten von Patienten und Pflegepersonal zu erzählen.

## Strategie für soziale Medien

Unsere Social-Media-Strategie wird sich darauf konzentrieren, durch wertvolle Inhalte, interaktive Kampagnen und reaktionsschnelle Kommunikation sinnvolle Verbindungen zu potenziellen Patienten, Pflegekräften und Partnern herzustellen. Hier finden Sie konkrete Ideen, wie wir die sozialen Medien nutzen werden, um unsere Marketingziele zu erreichen:

1. Videoreihe mit Erfahrungsberichten von Patienten: Erstellen Sie eine Reihe von kurzen Videos, die die Erfahrungen von Patienten mit FLEXXI zeigen. Diese authentischen Erfahrungsberichte machen unsere Marke menschlich und dienen als aussagekräftige Empfehlungen.
2. Krankenschwester Spotlight Beiträge: Stellen Sie Profile verschiedener selbständiger Krankenschwestern vor, die mit FLEXXI zusammenarbeiten. Geben Sie ihre Fachgebiete, ihren Hintergrund und ihre Einblicke in die Patientenpflege an und heben Sie das einfühlsame und professionelle Personal hervor, das den Patienten zur Verfügung steht.
3. Wöchentliche Tipps für die Pflege: Veröffentlichen Sie wöchentlich Gesundheits- und Wellness-Tipps oder Ratschläge von Pflegeexperten. Dies könnte Themen wie den Umgang mit chronischen Krankheiten, die Erhaltung der geistigen Gesundheit oder das Verständnis des Pflegesystems umfassen.
4. Live-Sitzungen mit Fragen und Antworten: Veranstalten Sie wöchentliche Live-Sitzungen auf Plattformen wie Instagram oder Facebook, in denen Patienten Fragen zum Pflegeprozess, zu unseren Dienstleistungen und zu allgemeinen Fragen zur Gesundheit stellen können.
5. Hinter-den-Kulissen-Inhalte: Teilen Sie Beiträge hinter den Kulissen, die die operative Seite von FLEXXI zeigen, z. B. wie wir Verwaltungsprozesse für Patienten rationalisieren und Beziehungen zu Pflegeanbietern aufbauen.
6. Interaktive Umfragen und Erhebungen: Nutzen Sie Facebook und Instagram Stories, um Umfragen zu Pflege Themen durchzuführen, z. B. zu bevorzugten Kommunikationsmethoden oder Schwierigkeiten beim Pflegezugang. Dies fördert das Engagement und liefert uns wertvolle Erkenntnisse.
7. Kooperationen mit Influencern: Gehen Sie eine Partnerschaft mit Influencern aus dem Pflegebereich oder bekannten selbständigen Krankenschwestern ein, um unsere Reichweite zu erhöhen. Sie können ihre Erfahrungen mit FLEXXI teilen und ihr Publikum über unsere Dienstleistungen aufklären.

Kampagnen mit nutzergenerierten Inhalten: Wir ermutigen Patienten, ihre Erfahrungen in den sozialen Medien unter einem bestimmten Hashtag mit Bezug zu FLEXXI zu teilen. Dies wird dazu beitragen, eine Gemeinschaft aufzubauen und authentische Inhalte zu erstellen.

12. Thematische Inhaltstage: Richten Sie Thementage ein, z. B. "Motivation Monday" mit inspirierenden Patientengeschichten oder "Wellness Wednesday" mit Gesundheitstipps. Diese Konsistenz sorgt dafür, dass sich unsere Zielgruppe engagiert.

13. Engagement in der Gemeinde: Informieren Sie über lokale Veranstaltungen zum Thema Pflege oder arbeiten Sie mit kommunalen Organisationen zusammen, um Messen zum Thema Pflege zu veranstalten. Dies zeigt unser Engagement für die Gemeinschaft und erhöht die lokale Sichtbarkeit unserer Marke.

14. Empfehlungsprogramme: Fördern Sie Empfehlungsprogramme über soziale Medien, bei denen bestehende Patienten andere an FLEXXI verweisen können und dafür Anreize erhalten. Erstellen Sie Beiträge, die die Vorteile unserer Dienstleistungen für neue Patienten hervorheben.

15. Feedback-Schleife: Bitten Sie unser Publikum regelmäßig um Feedback zu unseren Inhalten und Diensten in den sozialen Medien. Verwenden Sie Umfragen oder offene Fragen in Beiträgen, um zu verstehen, was bei ihnen am besten ankommt.

## SEO & Inhalt

FLEXXI Care hat sich zum Ziel gesetzt, das Pflegemanagement zu revolutionieren, indem es die Kluft zwischen Patienten und Pflegepersonal überbrückt. Wir navigieren durch die Komplexität des deutschen Pflegesystems. Unsere digitale Plattform vereinfacht den Prozess und stellt sicher, dass Patienten zeitnah versorgt werden, ohne dass sie mit administrativen Aufgaben oder Vorlaufkosten belastet werden. Um unsere Online-Präsenz zu verbessern und unser Publikum effektiv anzusprechen, werden wir uns auf SEO- und Content-Strategien konzentrieren, die bei unserer Zielgruppe Anklang finden.

### Blog Post Themen

#### 1. Verständnis für die Navigation im Pflegebereich in Deutschland

Ein umfassender Leitfaden für Patienten, der erklärt, wie man sich im deutschen Pflegesystem effektiv zurechtfindet, einschließlich Tipps, wie man die richtigen Pflegeanbieter findet.

#### 2. Die Rolle der Technologie in der modernen Pflege

Eine Untersuchung darüber, wie die Technologie die Patientenversorgung verändert und welche Vorteile der Einsatz digitaler Plattformen wie FLEXXI mit sich bringt.

#### 3. Die Vorteile der häuslichen Krankenpflege

Erläutern Sie die Vorteile der häuslichen Pflege gegenüber der Pflege in einem traditionellen Krankenhaus, wobei Sie den Schwerpunkt auf Komfort und persönlichen Service legen.

#### 4. Entmystifizierung der Krankenversicherung in Deutschland

Ein Artikel, der Patienten über die verschiedenen in Deutschland verfügbaren Krankenversicherungen und die Zusammenarbeit von FLEXXI mit diesen Anbietern aufklären soll.

#### 5. Wie FLEXXI die Patientenerfahrung optimiert

Ein detaillierter Einblick in die einzigartigen Prozesse, die FLEXXI einsetzt, um den Papierkram zu minimieren und die Patientenbetreuung zu verbessern.

#### 6. Echte Geschichten: Patientenerfahrungen mit FLEXXI

Geben Sie Erfahrungsberichte oder Fallstudien von Patienten weiter, die von den Dienstleistungen von FLEXXI profitiert haben, und heben Sie die positiven Ergebnisse hervor.

## 7. Vorschriften für die häusliche Pflege in Deutschland

Ein informativer Beitrag, der die rechtlichen Bestimmungen und Vorschriften für häusliche Pflegedienste in Deutschland und deren Einhaltung durch FLEXXI beschreibt.

## 8. Erforschung der Zukunft des Pflegemanagements

Ein Thought Leadership-Beitrag über neue Trends im Pflegemanagement und wie FLEXXI sich positioniert, um in diesem Bereich führend zu sein. Der Blog "Startup Pflege" ist speziell darauf ausgerichtet, neue Ansätze und ihre Bedeutung für die Pflegenden vorzustellen

## **SEO Back-Linking-Ideen**

### 1. Gastbeiträge auf dem Pflege- und Betreuungsblog

Wir tragen informative Artikel zu etablierten Blogs im Bereich Pflege und Betreuung bei, um Glaubwürdigkeit aufzubauen und Backlinks zu unserer Website zu sichern.

### 2. Partnerschaft mit Krankenkassen

Wir arbeiten mit Krankenversicherungen zusammen, um gemeinsame Inhalte wie Leitfäden oder häufig gestellte Fragen zu erstellen, die Links zu den Dienstleistungen von FLEXXI enthalten.

### 3. Sponsoring von Gesundheitsveranstaltungen in der Gemeinde

Sponsorn Sie lokale Gesundheitsmessen oder Gemeindeveranstaltungen und bitten Sie um Backlinks von deren Veranstaltungsseiten im Austausch für Ihre Beteiligung.

### 4. Interviews mit Pflegefachkräften

Wir führen Interviews mit bekannten und neuen Pflegefachleuten oder Influencern und veröffentlichen sie auf unserer Website und ermutigen sie, die Inhalte auf ihren Plattformen zu teilen.

### 5. Erstellung von Infografiken zu Pflegestatistiken

Entwickeln Sie gemeinsam nutzbare Infografiken, die wichtige Statistiken über die Pflege in Deutschland zusammenfassen, und verbreiten Sie diese über soziale Medien und relevante Websites.

### 6. Kontaktaufnahme mit Selbsthilfegruppen

Bereitstellung wertvoller Inhalte für Patientenselbsthilfegruppen und Ermutigung dieser Gruppen, für ihre Mitglieder auf unsere Ressourcen zu verweisen.

### 7. Beiträge in Online-Gesundheitsforen

Beteiligen Sie sich aktiv an gesundheitsbezogenen Foren, bieten Sie Lösungen und Ratschläge an und verlinken Sie auf relevante Beiträge in unserem Blog.

10. Schreiben von Fallstudien für lokale Gesundheitsorganisationen  
Teilen Sie Erfolgsgeschichten mit lokalen Gesundheitsorganisationen und bitten Sie sie, unsere Fallstudien mit Backlinks auf ihren Websites zu veröffentlichen.

11. Gemeinsame Forschung mit Analysten der Gesundheitsbranche  
Aufbau von Partnerschaften mit Gesundheitsanalysten zur Durchführung von Forschungsarbeiten zur häuslichen Krankenpflege mit gemeinsamen Ergebnissen

## **Digitales Marketing**

FLEXXI Care Deutschland hat sich zum Ziel gesetzt, die Pflegeerfahrung zu revolutionieren, indem es digitale Marketingstrategien einsetzt, die die Reichweite und das Engagement sowohl bei Patienten als auch bei Pflegedienstleistern maximieren. Durch den Einsatz eines facettenreichen digitalen Marketingansatzes können wir unsere Dienstleistungen effektiv bewerben, die Markenbekanntheit steigern und einen loyalen Kundenstamm aufbauen. In den folgenden Abschnitten werden unsere Strategien für die verschiedenen Kategorien des digitalen Marketings zusammen mit umsetzbaren Taktiken beschrieben.

### **E-Mail-Marketing-Strategie**

Unsere E-Mail-Marketingstrategie konzentriert sich auf den Aufbau einer zielgerichteten E-Mail-Liste von Patienten, Pflegedienstleistern und angeschlossenen selbstständigen Pflegekräften. Wir werden personalisierte und wertvolle Inhalte liefern, die die Abonnenten über unsere Dienstleistungen, Pflorgetipps und Branchennachrichten informieren.

#### **Umsetzbare Taktiken:**

1. Erstellung eines Lead-Magneten: Entwickeln Sie herunterladbare Ressourcen wie E-Books oder Leitfäden über die Pflege, um Anmeldungen zu fördern.

2. Newsletter-Kampagnen: Versenden Sie regelmäßig Newsletter mit Aktualisierungen, Erfahrungsberichten und Sonderangeboten, um Abonnenten zu gewinnen.

3. Automatisierte Drip-Kampagnen: Implementieren Sie automatisierte E-Mail-Sequenzen für neue Abonnenten, um sie mit unseren Dienstleistungen bekannt zu machen und Konversionen zu fördern.

4. Personalisierte Inhalte: Segmentieren Sie die E-Mail-Liste anhand des Nutzerverhaltens und der Vorlieben, um gezielte Inhalte zu versenden, die den Bedürfnissen der Nutzer entsprechen.

5. Feedback-Mechanismus: Ermutigen Sie die Empfänger, Feedback zu unseren Dienstleistungen zu geben, um unser Angebot zu verbessern und Vertrauen aufzubauen.

## **Affiliate-Marketing-Strategie**

Unsere Affiliate-Marketing-Strategie sieht vor, Partnerschaften mit Pflegefachkräften, Blogs und Plattformen einzugehen, um die Dienstleistungen von FLEXXI zu bewerben. Durch Anreize für Affiliates können wir unsere Reichweite und Glaubwürdigkeit erhöhen.

### **Umsetzbare Taktiken:**

1. Partnerprogramm einrichten: Erstellen Sie ein wettbewerbsfähiges Partnerprogramm, das attraktive Provisionen für die Vermittlung von Kunden bietet.
2. Erreichen von Partnern: Identifizieren und erreichen Sie potenzielle Partner, wie z. B. Blogger und Influencer, die sich unserem Programm anschließen möchten.
3. Anpassbare Promotion-Tools: Bieten Sie Ihren Partnern maßgeschneiderte Banner, Social-Media-Posts und eindeutige Tracking-Links für einfache Werbung.
4. Schulungsressourcen: Bieten Sie Schulungen und Ressourcen für Mitgliedsorganisationen an, um die Wertvorstellungen von FLEXXI effektiv zu vermitteln.
5. Leistungsverfolgung: Verwenden Sie Analysetools, um die Leistung der Partner zu überwachen und das Programm anhand der Ergebnisse zu optimieren.

## **SEM-Strategie**

Unsere Strategie des Suchmaschinenmarketings (SEM) wird darin bestehen, bezahlte Suchanzeigen zu nutzen, um Nutzer zu erreichen, die aktiv nach den von FLEXXI angebotenen Pflegelösungen suchen.

### **Umsetzbare Taktiken:**

1. Schlüsselwort-Recherche: Führen Sie eine gründliche Recherche durch, um hochwertige Schlüsselwörter im Zusammenhang mit der häuslichen Pflege und den Beziehungen zwischen Patienten und Pflegepersonal zu ermitteln.
2. Testen von Anzeigentexten: Erstellen Sie mehrere Anzeigentexte und führen Sie A/B-Tests durch, um die effektivste Werbebotschaft zu ermitteln.
3. Landing Page-Optimierung: Entwickeln Sie für jede Werbekampagne spezielle Landing Pages, um die Konversionsraten zu verbessern.
4. Retargeting-Kampagnen: Implementierung von Retargeting-Anzeigen für Nutzer, die zuvor mit unserer Website interagiert haben, aber nicht konvertiert sind.
5. Analytische Überwachung: Verwenden Sie Tools wie Google Analytics, um die Kampagnenleistung ständig zu überwachen und die Strategien entsprechend anzupassen.

## **PR-Strategie**

Unsere Strategie für die Öffentlichkeitsarbeit konzentriert sich auf den Aufbau von Beziehungen zu Medien, Multiplikatoren und Interessenvertretern der Branche, um den Ruf und die Sichtbarkeit der Marke im Pflegesektor zu verbessern.

### **Umsetzbare Taktiken:**

1. Presseerklärungen: Geben Sie regelmäßig Pressemitteilungen über Meilensteine des Unternehmens, Partnerschaften und Initiativen in der Gemeinde heraus, um die Berichterstattung in den Medien zu fördern.

2. Erreichen der Medien: Erstellen Sie eine Liste von Journalisten und Multiplikatoren in der Pflegebranche für mögliche Partnerschaften und Interviews.

3. Vordenker-Artikel: Veröffentlichen Sie Artikel oder Meinungsäußerungen in Publikationen zum Thema Pflege, die unsere Gründer und Führungskräfte als Vordenker der Branche positionieren.

4. Teilnahme an Veranstaltungen: Teilnahme an Konferenzen und Veranstaltungen zum Thema Pflege, um Kontakte zu knüpfen und die Sichtbarkeit in der Branche zu erhöhen.

5. Engagement für die Gemeinschaft: Teilnahme an Gesundheitsveranstaltungen in der Gemeinde, um Wohlwollen zu schaffen und unsere Dienste an der Basis zu fördern.

## **Online-Werbestrategie**

Unsere Online-Werbestrategie wird den Schwerpunkt auf gezielte Werbung auf verschiedenen digitalen Plattformen legen, um die Markenbekanntheit zu steigern und die Nutzerakquise zu fördern.

Umsetzbare Taktiken:

1. Social Media-Anzeigen: Entwickeln Sie gezielte Anzeigen auf Plattformen wie Facebook und Instagram, um potenzielle Patienten und selbstständige Pflegekräfte zu erreichen.

2. Display-Werbung: Nutzung des Google Display-Netzwerks zur Schaltung von Werbebannern für Nutzer, die auf relevanten Websites surfen.

3. Video-Marketing: Erstellen Sie ansprechende Videowerbung, die die Funktionsweise von FLEXXI erklärt und Erfahrungsberichte von Nutzern für Plattformen wie YouTube hervorhebt.

4. Geo-Targeting: Implementieren Sie Geo-Targeting-Strategien in digitalen Anzeigen, um sich auf bestimmte Regionen in Deutschland zu konzentrieren, in denen die Nachfrage hoch ist.

5. Kampagnenanalyse: Analysieren Sie regelmäßig die Leistungsdaten von Kampagnen, um die Zielgruppenansprache und den Inhalt zu verbessern und bessere Ergebnisse zu erzielen.

Durch die Umsetzung dieser digitalen Marketingstrategien und -taktiken wird FLEXXI Care seine einzigartigen Dienstleistungen im Bereich des Pflegemanagements effektiv bewerben und so letztendlich die Patientenerfahrung verbessern und gleichzeitig die Reichweite des Unternehmens im Pflegesektor vergrößern.

## **Gemeinschaftliches Engagement**

FLEXXI Care Deutschland hat sich verpflichtet, ein starkes Engagement in den Gemeinden zu fördern, um die Zugänglichkeit und Effizienz der Pflege zu verbessern. Wir wissen, dass sinnvolle Beziehungen zu den Gemeinden, in denen wir tätig sind, zu besseren Gesundheitsergebnissen und einem reaktionsfähigeren Pflegesystem führen können. Durch die aktive Einbeziehung lokaler Interessengruppen, Pflegefachkräfte und Patienten wollen wir ein unterstützendes Netzwerk schaffen, das die Gesundheitsaufklärung, die Zusammenarbeit und die Verbesserung der Dienstleistungen fördert.

### **Aufbau von Partnerschaften**

Um das Engagement in der Gemeinschaft zu verstärken, wird FLEXXI Care Partnerschaften mit lokalen Pflegedienstleistern, Gemeinschaftsorganisationen und Bildungseinrichtungen anstreben. Diese Kooperationen erleichtern den Wissensaustausch und ermöglichen es uns, die besonderen Bedürfnisse der verschiedenen Gemeinschaften im Bereich der Pflege besser zu verstehen. Durch die Zusammenarbeit können wir einen einheitlichen Ansatz für die Pflege schaffen, der auf spezifische lokale Herausforderungen eingeht und gleichzeitig breitere Gesundheitsinitiativen fördert.

### **Initiativen zur Gesundheitserziehung**

Wir glauben daran, dass die Mitglieder der Gemeinschaft durch Gesundheitserziehung gestärkt werden. FLEXXI wird Workshops, Seminare und Informationskampagnen organisieren, um das Bewusstsein für verfügbare Pflegedienste, Versicherungsoptionen und die Bedeutung von Präventionsmaßnahmen zu schärfen. Durch die Bereitstellung wertvoller Ressourcen und Kenntnisse wollen wir den Menschen das nötige Rüstzeug an die Hand geben, damit sie ihre Gesundheit selbst in die Hand nehmen und sich im Pflegesystem sicherer bewegen können.

## **Feedback-Mechanismen**

Um eine kontinuierliche Verbesserung zu gewährleisten und auf die Bedürfnisse der Gemeinschaft einzugehen, wird FLEXXI Care solide Feedback-Mechanismen einführen. Dazu gehören regelmäßige Umfragen, Fokusgruppensitzungen und Gemeindeforen, in denen Patienten und Pflegedienstleister ihre Erfahrungen, Herausforderungen und Vorschläge äußern können. Indem wir unseren Interessengruppen zuhören, können wir unsere Dienstleistungen und Strategien anpassen, um den sich entwickelnden Bedürfnissen der Gemeinschaft besser gerecht zu werden.

## **Möglichkeiten für Freiwillige**

FLEXXI setzt sich auch für die Förderung einer Kultur der Freiwilligenarbeit in der Gemeinschaft ein. Wir werden Gelegenheiten für Einzelpersonen schaffen, sich an unseren Initiativen zu beteiligen, sei es durch Programme zur Gesundheitserziehung, Veranstaltungen zur Förderung der Gemeinschaft oder Unterstützungsdienste. Durch die Förderung der Beteiligung von Freiwilligen hoffen wir, ein Gefühl der Eigenverantwortung und des Verantwortungsbewusstseins für die Gesundheit der Gemeinschaft zu kultivieren, was letztlich das Gefüge unseres Gesundheitssystems stärkt.

## **Befürwortung von Politikänderungen**

Unser Engagement geht über direkte Gemeinschaftsinitiativen hinaus und umfasst auch das Eintreten für politische Veränderungen, die die Zugänglichkeit und Effizienz von Pflegeleistungen fördern. FLEXXI Care wird mit lokalen und nationalen Interessenvertretern zusammenarbeiten, um Reformen zum Wohle der Patienten voranzutreiben, einschließlich einer besseren Regelung der Pflegekosten, eines verbesserten Versicherungsschutzes und der Unterstützung von Pflegekräften. Durch die Teilnahme an politischen Dialogen wollen wir die Stimme der Gemeinschaft bei der Gestaltung eines gerechteren Pflegesystems vertreten. Durch diese Strategien des gesellschaftlichen Engagements will FLEXXI Care Deutschland nicht nur die individuellen Gesundheitsergebnisse verbessern, sondern auch eine gesündere, besser vernetzte Gemeinschaft aufbauen, in der jeder von zugänglichen und effizienten Pflegediensten profitieren kann.

# Kundenbindung

Für ein Pflegemanagementunternehmen wie FLEXXI Care ist die Kundenbindung von entscheidender Bedeutung, um das Geschäftswachstum zu sichern und die Zufriedenheit der Patienten zu gewährleisten. Im Folgenden finden Sie sechs strategische Ideen, die darauf abzielen, die Kundenloyalität und -bindung zu verbessern, und die jeweils darauf abzielen, eine ansprechendere und unterstützende Erfahrung für Patienten und Pflegedienstleister zu schaffen.

## Loyalitäts-Programme

Einführung eines Treueprämienprogramms zur Förderung der wiederholten Inanspruchnahme von FLEXXI-Dienstleistungen durch Patienten.

- **Wichtigste Punkte**

- Ein abgestuftes Belohnungssystem kann auf unterschiedliche Nutzungsgrade eingehen
- Einfacher Einlösungsprozess für Prämien zur Verbesserung des Komforts
- Regelmäßige Werbeaktionen, die sich an saisonalen Gesundheitstrends orientieren, können die Patienten bei der Stange halten
- Service Cashback für die vollständige Nutzung unseres Kreditkartensystems (3599 statt 3539 im Jahr 2025)

- **Herausforderungen**

- Anfängliche Kosten im Zusammenhang mit der Konzeption und Umsetzung des Programms
- Potenzielle Komplexität bei der Verfolgung und Verwaltung von Belohnungen
- Risiko, die Kunden nicht ausreichend zu motivieren, sich zu engagieren

- **Verbesserte Patientenbindung durch anreizbasierte Belohnungen**

- Gesteigerte Kundenzufriedenheit durch Wertschätzung der Loyalität
- Fähigkeit, das Nutzerverhalten zu analysieren, um Angebote zu personalisieren

- **Durchführungsstrategie**

- Arbeiten Sie mit lokalen Anbietern von Pflegeleistungen zusammen, um exklusive Prämien anzubieten
- Nutzen Sie die Analyse von Kundendaten, um Belohnungen zu entwickeln, die bei den Patienten gut ankommen.

## Regelmäßige Follow-up-Kommunikation

Entwickeln Sie eine strukturierte Strategie für die Kommunikation mit den Patienten nach der Behandlung, um die Beziehungen zu stärken und Feedback einzuholen.

- **Wichtige Punkte**

- Verwenden Sie personalisierte Nachrichten, die auf den Leistungen und Interaktionen der Patienten basieren
- Integrieren Sie Feedback-Mechanismen, um den Patienten einfache Antworten zu ermöglichen
- Bieten Sie zusätzliche Ressourcen oder Tipps an, die auf ihre spezifischen gesundheitlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

- **Herausforderungen**

- Erfordert Ressourcen für die laufende Kommunikation und die Sammlung von Feedback
- Potenzielle Überlastung der Patienten durch übermäßige Einsätze
- Sicherstellen, dass die Nachuntersuchungen für die Patienten relevant und wertvoll sind
- Baut durch konsequentes Engagement engere Beziehungen zu Patienten auf

- **Durchführungsstrategie**

- Entwicklung eines automatisierten Follow-up-Systems für mehr Effizienz
- Liefert wertvolle Erkenntnisse zur Verbesserung von Dienstleistungen und Patientenbedürfnissen
- Stärkt die Markentreue, indem es Sorgfalt und Aufmerksamkeit zeigt
- Planen Sie Folgetermine in strategischen Intervallen auf der Grundlage von Servicetypen
- Schulung des Personals für sinnvolle Gespräche bei Nachuntersuchungen

## **Feedback- und Verbesserungsschleife**

- Einführung eines strukturierten Ansatzes für regelmäßiges Feedback der Patienten, um FLEXXI bei der kontinuierlichen Verbesserung seines Dienstleistungsangebots zu unterstützen.

- **Wichtigste Punkte**

- Verwenden Sie anonyme Umfragen, um die Beantwortungsquote zu erhöhen
- Feedback öffentlich ansprechen, um Reaktionsfähigkeit und Verbesserungen zu zeigen
- Nehmen Sie auf der Grundlage von Daten Anpassungen vor, um zukünftige Patientenerfahrungen zu verbessern.

- **Herausforderungen**

- Die Förderung von echtem Feedback kann schwierig sein
- Die Reaktion auf Feedback und die Umsetzung von Änderungen kann ressourcenintensiv sein
- Die Überwachung von Feedback-Trends im Laufe der Zeit erfordert eine Strategie und Analyse

- **Gelegenheit**

- Direktes Feedback kann zu schnelleren Verbesserungen und Innovationen führen
- Die Patienten fühlen sich wertgeschätzt, wenn ihre Meinung berücksichtigt wird
- Verringert die Wahrscheinlichkeit, dass Patienten aufgrund von unbemerkten Problemen abwandern

- **Durchführungsstrategie**

- Implementierung von Mechanismen zur Sammlung von Feedback über Apps und E-Mails
- Regelmäßige Analyse des Feedbacks und Mitteilung der getroffenen Maßnahmen an die Patienten
- Schaffung einer Kultur der Reaktionsfähigkeit innerhalb des Unternehmens

## **Anreize für Empfehlungen**

Ermutigen Sie zufriedene Patienten, Freunde und Verwandte zu empfehlen, indem Sie ein Empfehlungsprogramm mit gegenseitigen Vorteilen einführen.

- **Wichtigste Punkte**

- Bieten Sie Anreize sowohl für den Überweiser als auch für den neuen Patienten
- Erstellen Sie Materialien, die den Patienten die Weitergabe erleichtern
- Erinnern Sie Ihre Patienten regelmäßig an das Überweisungsprogramm und informieren Sie sie darüber.

- **Herausforderungen**

- Sicherstellen, dass das Programm attraktiv genug ist, um zu Weiterempfehlungen zu motivieren
- Überwindung möglicher Befürchtungen, dass die Qualität der Dienstleistungen zu hoch angesetzt wird
- Sicherstellen, dass das Programm attraktiv genug ist, um zu Weiterempfehlungen zu motivieren

- **Herausforderungen**

- Notwendigkeit einer klaren Kommunikation über die Vorteile einer Überweisung
- Überwindung möglicher Befürchtungen, dass die Qualität der Dienstleistungen zu hoch angesetzt wird
- Sicherstellen, dass das Programm attraktiv genug ist, um zu Weiterempfehlungen zu motivieren

- **Gelegenheit**

- Gewinnen Sie neue Patienten durch vertrauenswürdige Empfehlungen
- Verbessern Sie das Engagement und die Loyalität Ihrer derzeitigen Patienten
- Kostengünstige Strategie zur Kundengewinnung

- **Durchführungsstrategie**

- Schaffung einer einfachen Online-Plattform für die Übermittlung von Empfehlungen
- Verfolgen Sie erfolgreiche Empfehlungen, um eine rechtzeitige Belohnung zu gewährleisten.
- Werbung für das Programm durch E-Mail-Kampagnen und während der Gottesdienste

## Finanzen

Wir verweisen auf die umfangreichere FLEXXI Care Deutschland Prognose.

### Finanzierungsplan

FLEXXI Care hat sich zum Ziel gesetzt, das Pflegemanagement zu revolutionieren, indem es den Verwaltungsaufwand verringert und die Zugänglichkeit für Patienten verbessert. Um unser Vorhaben voranzutreiben, ist ein solider Finanzierungsplan von entscheidender Bedeutung, um unseren Betrieb zu unterstützen, unser Wachstum zu sichern und sicherzustellen, dass wir unsere Versprechen gegenüber unseren Kunden und Pflegepartnern einhalten können. Im Folgenden werden unser voraussichtlicher Finanzierungsbedarf, die Finanzierungsquellen und die Art und Weise, wie diese Mittel zur Erreichung unserer Ziele eingesetzt werden, dargelegt.

### Finanzierungsbedarf

Der anfängliche Finanzierungsbedarf für FLEXXI Care ist im Financial Forecast abgebildet. Dies wird verschiedene kritische Aspekte abdecken, darunter Technologieentwicklung, Betriebskosten, Marketing und Personal:

**Technologieentwicklung :** Ein erheblicher Teil unserer Mittel wird in die Entwicklung einer benutzerfreundlichen Plattform fließen, die Patienten und selbständige Krankenschwestern nahtlos miteinander verbindet. Dazu gehören die Kosten für die Softwareentwicklung, die Erstellung der Website und die Cybersicherheitsmaßnahmen zum Schutz der Patientendaten.

**Betriebskosten:** Die Betriebskosten umfassen die anfänglichen Kosten für die Einstellung von Personal, die Ausbildung und die Verwaltungskosten, die für eine effektive Verwaltung und Skalierung unserer Aktivitäten erforderlich sind.

**Marketing und Werbung:** Eine umfassende Marketingstrategie ist unerlässlich, um den Bekanntheitsgrad der Marke zu steigern und sowohl selbstständige Pflegekräfte als auch Patienten für unsere Plattform zu gewinnen. Es werden Mittel für soziale Medien, Online-Werbung und Partnerschaften mit Pflegedienstleistern bereitgestellt.

**Rechtliche Aspekte und Einhaltung der Vorschriften:** Die Einhaltung der deutschen Pflegevorschriften und die Erlangung der erforderlichen Genehmigungen erfordern die Finanzierung von Rechtsberatungen und Unterlagen.

## Quellen für die Finanzierung

Um unseren Finanzierungsbedarf zu decken, wird FLEXXI Care Deutschland eine Kombination aus den folgenden Quellen prüfen:

**Angel-Investoren:** Wir planen, Angel-Investoren anzusprechen, die sich für Innovationen im Pflegebereich begeistern. Es wird erwartet, dass auf diesem Weg schätzungsweise 200.000 € aufgebracht werden, die nicht nur das notwendige Kapital, sondern auch unschätzbare Mentoren und Verbindungen innerhalb der Branche bieten.

**Risikokapital:** Die Zusammenarbeit mit Risikokapitalfirmen, die sich auf Neugründungen im Pflegebereich spezialisiert haben, ist ein weiterer Weg, den wir einschlagen könnten, wenn sich unsere Interessen decken.

**Family Offices:** 2 unserer ersten Investoren und der Gründer sind Begünstigte und Gründer von Family Offices.

**Staatliche Zuschüsse und Subventionen:** Deutschland bietet zahlreiche Zuschüsse und Subventionen zur Förderung von Innovationen im Bereich der Pflege. Wir werden aktiv nach relevanten staatlichen Fördermitteln suchen und diese beantragen, die uns nicht verwässerndes Kapital in Höhe von bis zu 300.000 € zur Verfügung stellen können.

**Crowdfunding:** Ein großer Teil unseres Finanzierungsziels könnte über Crowdfunding-Plattformen erreicht werden. Indem wir unser einzigartiges Modell und die von uns angestrebte Wirkung präsentieren, rechnen wir damit, dass wir 83 % der künftigen Mittel durch gemeinschaftsorientierte Beiträge aufbringen können.

## Zuweisung von Mitteln

Jeder Euro unserer Mittel wird strategisch zugewiesen, um ein optimales Wachstum und eine optimale Leistungserbringung zu gewährleisten:

1. **Technologie-Entwicklung:** Der Großteil unserer Anfangsfinanzierung wird sich auf die Entwicklung und Wartung unserer Plattform konzentrieren. Regelmäßige Aktualisierungen und das Feedback der Nutzer werden zu Verbesserungen führen, um sicherzustellen, dass die Plattform relevant und benutzerfreundlich bleibt.

2. **Operative Effizienz:** Die Investitionen in das Personal werden sich nicht nur auf die Einstellung von qualifiziertem Personal konzentrieren, sondern auch Schulungsprogramme umfassen, um hohe Dienstleistungsstandards und die Einhaltung von Pflegevorschriften zu gewährleisten.

3. **Markenbekanntheit:** Die Marketingbemühungen werden über die anfänglichen Investitionen hinausgehen, da wir ein laufendes Budget einplanen, um unsere Marke sichtbar und attraktiv zu halten, insbesondere in einem wettbewerbsintensiven Umfeld.

4. **Fonds für unvorhergesehene Ausgaben:** Wir werden einen Teil des Budgets, etwa 10 % der Gesamtmittel, für unvorhergesehene Ausgaben oder sich bietende Gelegenheiten reservieren, um sicherzustellen, dass wir als Startup flexibel und widerstandsfähig bleiben. Mit diesem umfassenden Finanzierungsplan ist FLEXXI Care Deutschland in der Lage, sich als wichtiger Akteur im Bereich des Pflegemanagements zu etablieren, der die Kluft zwischen Patienten und Pflegedienstleistern effektiv überbrückt und gleichzeitig eine optimierte Erfahrung für alle beteiligten Akteure gewährleistet.

# Betrieb

## Einsatzplan

FLEXXI Care Deutschland ist bereit, die Pflegelandschaft zu verändern, indem wir den Zugang zu Pflegedienstleistungen für Patienten vereinfachen und gleichzeitig die Anbieter von Pflegedienstleistungen unterstützen. Unser Betriebsplan beschreibt den systematischen Ansatz, den wir verfolgen werden, um eine nahtlose Interaktion zwischen selbständigen Pflegekräften und Patienten zu ermöglichen und sicherzustellen, dass wir unsere Geschäftsziele erreichen und hohe Servicestandards einhalten.

### 1. Modell der Dienstleistungserbringung

FLEXXI wird ein effizientes Modell zur Erbringung von Dienstleistungen einführen, das als Brücke zwischen pflegebedürftigen Patienten und qualifizierten Pflegekräften fungiert. Wir werden dies erreichen, indem wir die Technologie nutzen, um den Vermittlungsprozess zu rationalisieren. Unsere mobile Anwendung wird es den Patienten ermöglichen, ganz einfach und bequem Pflegeleistungen zu beantragen. Umgekehrt können selbständige Krankenschwestern und -pfleger damit ihre Verfügbarkeit verwalten und auf Serviceanfragen in Echtzeit reagieren.

### 2. Technologie-Infrastruktur

Das Herzstück unserer Tätigkeit wird eine robuste Technologieplattform sein, die mehrere Schlüsselkomponenten integriert:

**Mobile und Web-Anwendungen:** Benutzerfreundliche Apps für Patienten und selbständige Krankenschwestern werden die Navigation, Terminplanung und Zahlungsabwicklung erleichtern.

**Datenbank-Management-System:** In einer sicheren Datenbank werden Patientendaten, Qualifikationen der Pflegekräfte und Dienstverläufe gespeichert, um die Einhaltung der Pflegevorschriften zu gewährleisten und gleichzeitig einen nahtlosen Zugriff für autorisiertes Personal zu ermöglichen.

**Kommunikationskanäle:** Integrierte Nachrichten- und Benachrichtigungssysteme in der App ermöglichen eine effektive Kommunikation zwischen Patienten und selbständigen Pflegekräften, wodurch Verzögerungen verringert und die Reaktionsfähigkeit der Dienste verbessert werden.

### **3. Einhaltung von Vorschriften**

FLEXXI hat es sich zur Aufgabe gemacht, alle gesetzlichen Vorgaben im Bereich der Pflege in Deutschland einzuhalten. Das bedeutet:

**Zulassung:** Selbstständige Pflegekräfte, die über unsere Plattform Dienstleistungen anbieten, müssen eine gültige Zulassung und Zertifizierung vorweisen können. Wir führen gründliche Hintergrundüberprüfungen durch, um sicherzustellen, dass die lokalen Vorschriften für Pflegedienstleister eingehalten werden.

**Datenschutz:** Wir werden strenge Datenschutzmaßnahmen einführen, um die GDPR-Standards zu erfüllen und sicherzustellen, dass alle Patienteninformationen sicher gespeichert und verarbeitet werden.

**Zusammenarbeit mit Krankenkassen:** Unsere Partnerschaft mit den Krankenkassen erfordert einen ständigen Dialog, um sicherzustellen, dass die Leistungen im Rahmen ihrer Richtlinien bleiben, so dass wir die Abrechnung effizient und ohne Vorlaufkosten für die Patienten durchführen können.

### **4. Personalausstattung und Ausbildung**

Unser Personal wird aus folgenden Personen bestehen:

**Management-Team:** Erfahrene Führungskräfte werden für die Bereiche Betrieb, Marketing, Finanzen und Compliance zuständig sein.

**Rekrutierung von Krankenschwestern:** Ein gründliches Einstellungsverfahren stellt sicher, dass wir qualifizierte selbständige Krankenschwestern und -pfleger einstellen, denen die Patientenpflege am Herzen liegt. Wir werden ihre Leistung regelmäßig anhand von Patientenfeedback und der Einhaltung von Dienstleistungsstandards bewerten.

**Trainingsprogramme:** Alle selbständigen Krankenschwestern und -pfleger werden eine Orientierungsschulung absolvieren, um sie mit unserem Dienstleistungsmodell, unserer Technologieplattform und unseren Patientenverwaltungsverfahren vertraut zu machen. Die kontinuierliche berufliche Weiterentwicklung wird durch Workshops und Kurse gefördert, die für die Patientenversorgung relevant sind.

### **5. Qualitätssicherung**

Die Aufrechterhaltung von Qualitätsstandards ist für unsere Tätigkeit von wesentlicher Bedeutung. FLEXXI wird sie umsetzen:

**Feedback-Mechanismen:** Nach jeder Dienstleistung werden die Patienten aufgefordert, über unsere App Feedback zu geben, damit wir Verbesserungsmöglichkeiten erkennen können.

**Service-Audits:** Es werden regelmäßig Audits durchgeführt, um die Einhaltung unserer Qualitätsstandards und Vorschriften zu gewährleisten.

**Leistungsmetriken:** Wir werden wichtige Leistungsindikatoren wie Patientenzufriedenheit, Reaktionszeit des Dienstes und Effizienz des Pflegepersonals verfolgen, um die Gesamteffektivität zu bewerten.

## **6. Marketing und Patientenbindung**

Um unseren Nutzerstamm aufzubauen, wird unsere Marketingstrategie Folgendes beinhalten:

**Digitales Marketing:** Nutzung von SEO, sozialen Medien und Online-Werbung, um potenzielle Patienten zu erreichen und sich im Bereich der Pflege zu behaupten.

**Partnerschaften:** Zusammenarbeit mit Krankenhäusern, Ärzten und Gesundheitsorganisationen, um die Zahl der Überweisungen zu erhöhen und den Zugang zu den Patienten zu optimieren.

**Kommunale Öffentlichkeitsarbeit:** Durchführung von Veranstaltungen in der Gemeinde, um die Öffentlichkeit über unsere Dienstleistungen aufzuklären und das Gesundheitsbewusstsein zu fördern.

**Programme zur Patientenbindung:** Einführung von Treueprogrammen und Belohnungen für Patienten, die unsere Dienste regelmäßig in Anspruch nehmen, um langfristige Beziehungen zu fördern.

## **7. Operative Herausforderungen und Lösungen**

Bei der Durchführung von Maßnahmen können verschiedene Herausforderungen auftreten, wie z. B:

**Skalierbarkeit:** Wenn die Nachfrage steigt, müssen wir sicherstellen, dass unsere Plattform effizient skaliert werden kann. Dies wird durch Cloud-basierte Lösungen zur Bewältigung erhöhter Serverlasten erreicht.

**Marktwettbewerb:** Um der Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu sein, müssen wir den Markt ständig erforschen und unser Geschäftsmodell an die neuen Bedürfnisse und Technologien anpassen.

**Variabilität der Dienstleistungen:** Unterschiedliche Leistungsniveaus von selbständigen Krankenschwestern können sich auf die Erfahrungen der Patienten auswirken. Durch obligatorische Schulungen und regelmäßiges Feedback wird eine einheitliche Qualität gewährleistet.

Durch die sorgfältige Planung und Ausführung dieses Betriebsplans wird FLEXXI Care erfolgreich eine einzigartige, zugängliche Pflegemanagement-Erfahrung für Patienten schaffen und effiziente Partnerschaften mit Pflegeanbietern fördern. Unser Ziel ist es, das Pflegemanagement so nahtlos wie möglich zu gestalten und gleichzeitig hochwertige Pflegedienstleistungen in ganz Deutschland zu fördern.

# Team & Rollen

Wir von FLEXXI Care wollen das Pflegemanagement revolutionieren, indem wir Patienten nahtlos und effizient mit selbstständigen Pflegekräften zusammenbringen. Unser Team besteht aus engagierten Fachleuten, die sich dafür einsetzen, die Pflegeerfahrung zu verbessern und sicherzustellen, dass alle administrativen Aufgaben mit Präzision erledigt werden. Die folgenden Funktionen sind ein wesentlicher Bestandteil unserer Mission und unseres operativen Erfolgs.

## Geschäftsführender Direktor (CEO)

Der CEO leitet die strategische Ausrichtung und das Gesamtmanagement des Unternehmens und sorgt dafür, dass der Auftrag und die Ziele erfüllt werden. Da es sich bei FLEXXI um eine reine Marketingkampagne handelt, sind Kenntnisse in der Durchführung von Marketingmaßnahmen von entscheidender Bedeutung.

- **Zuständigkeiten**

- Entwicklung und Umsetzung der Geschäftsstrategien des Unternehmens zur Erreichung der finanziellen Ziele.
- Beaufsichtigung des Betriebs und der Ressourcen des Unternehmens und Treffen wichtiger Unternehmensentscheidungen.
- Er ist der wichtigste Sprecher des Unternehmens und vertritt das Unternehmen gegenüber Interessengruppen und der Öffentlichkeit.

- **Persönliche Attribute**

- Visionär und strategischer Denker.
- Außergewöhnliche Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten. Ausgeprägte Problemlösungsfähigkeiten und Belastbarkeit.

- **Treibende Motivatoren**

- Wunsch nach Innovation und Verbesserung des Zugangs zu Pflegeleistungen.
- Leidenschaft für die Verbesserung der Patientenversorgung.
- Engagement für den Aufbau einer positiven Unternehmenskultur.

## Betriebsleiter

Der Operations Manager beaufsichtigt den täglichen Betrieb von FLEXXI und sorgt für Effizienz und Effektivität bei der Erbringung von Dienstleistungen.

- **Zuständigkeiten**

- Koordinierung und Überwachung des Tagesgeschäfts in verschiedenen Funktionen.
- Umsetzung operativer Strategien und Verfahren zur Verbesserung der Arbeitsabläufe.
- Überwachen Sie Leistungskennzahlen, um Bereiche mit Verbesserungsbedarf zu ermitteln.

- **Persönliche Attribute**

- Ausgeprägte organisatorische Fähigkeiten.
- Fähigkeit, unter Druck zu arbeiten und mehrere Aufgaben zu bewältigen.
- Ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten und Teamfähigkeit.

## **Krankenschwester-Koordinatorin**

Der Nurse Coordinator fungiert als Bindeglied zwischen selbständigen Pflegekräften und Patienten. Sie ist Ansprechpartnerin und gewährleistet Qualität der Pflege.

- **Zuständigkeiten**

- Unterstützung und Schulung für selbständige Krankenschwestern und -pfleger, um hohe Standards zu gewährleisten
- Sammeln und Analysieren von Patientenfeedback zur Verbesserung der Dienstleistungen.

- 

- **Persönliche Attribute**

- Mitfühlend und patientenorientiert.
- Starke Führungs- und Motivationsfähigkeiten.
- Effizienter Kommunikator mit der Fähigkeit, gut zuzuhören.

- **Treibende Motivatoren**

- Engagement für die Verbesserung von Patientenergebnissen.
- Interesse an der Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Krankenpflege.
- Engagement für ein förderliches Arbeitsumfeld für selbständige Krankenschwestern und Krankenpfleger.

## **Marketing-Spezialist**

Der Marketingspezialist entwickelt und implementiert Marketingstrategien, um für FLEXXI zu werben und Patienten und selbständige Pflegekräfte anzuziehen.

- **Zuständigkeiten**

- Erstellt und verwaltet Marketingkampagnen über verschiedene Kanäle.
- Durchführung von Marktforschung zur Ermittlung von Trends und Chancen.

- **Persönliche Attribute**

- Kreative und innovative Denkweise.
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und datenorientierter Ansatz. Ausgezeichnete schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten.
- Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen, um die Marketingbemühungen auf die Unternehmensziele abzustimmen.

- **Treibende Motivatoren**

- Leidenschaft für die Verbesserung der Zugänglichkeit von Pflegeeinrichtungen.
- Interesse am Aufbau einer erkennbaren Marke.
- Der Wunsch, sich mit der Gemeinschaft zu verbinden und sie zu unterstützen.

## **Kundenbetreuerin**

Der Kundenbetreuer unterstützt Patienten und selbständige Krankenpfleger bei der Beantwortung von Anfragen und der Lösung von Problemen.

- **Zuständigkeiten**
- Beantwortet Kundenanfragen per Telefon, E-Mail oder Chat.
- Bereitstellung von Informationen über Dienstleistungen und Unterstützung bei der Buchung von selbständigen Krankenschwestern.
- Führt Aufzeichnungen über Kundeninteraktionen und Feedback.

## **Finanzanalyst**

Der Finanzanalyst ist für die Analyse von Finanzdaten und die Bereitstellung von Erkenntnissen für die Entscheidungsfindung zuständig.

- **Zuständigkeiten**
- Erstellung von Finanzberichten und Prognosen zur Unterstützung der Unternehmensleitung bei der Entscheidungsfindung.
- Analyse von Haushaltsplänen und Ausgaben zur Ermittlung von Trends und Abweichungen.
- Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen bei der Entwicklung von Finanzstrategien.
- **Persönliche Attribute**
- Detailorientiert mit starken analytischen Fähigkeiten.
- Ein hohes Maß an Integrität und Professionalität.
- Proaktiv und ergebnisorientiert.
- **Treibende Motivatoren**
- Interesse an der Optimierung der finanziellen Leistungsfähigkeit.
- Wunsch, Initiativen im Bereich der Pflege durch datengestützte Erkenntnisse zu unterstützen.
- Leidenschaft für einen Beitrag zu einem nachhaltigen Geschäftsmodell.

## Gründer

### Dr. Rudolf King

**Founder, seed Investor, Hauptgesellschafter**

CEO 2021-2024

Rechtsanwalt, Firmengründer, Immobilienentwickler mit über 8.000 qm erstklassiger Immobilien in München (Büros, Hotel, Casino, Restaurants, Unterhaltungsmöglichkeiten, Parkplätze)

### Hintergrund:

- 56 Jahre alt
- Ausgebildeter Rechtsanwalt, PhD in Rechtswissenschaften
- Vermögen It Bank ca. 62 Mio. €

### Ausbildung:

Ludwig-Maximilians-Universität

Abschluss : 1. Staatsexamen, später Promotion zum Dr. jur.

1. September 1990 – 30. Juni 1993

### Berufserfahrung:

Erstes Gebäude gekauft und verkauft während des Studiums 1992. Zweites Gebäude gekauft 3 Wochen vor dem 2. juristischen Staatsexamen (1994).

Tätigkeit als Rechtsanwalt, Deutschland 1995–1998.

Indonesien 1998-2000 Aufbau und Verkauf einer Möbelmanufaktur

Deutschland 2001–2003 Aufbau eines Franchiseunternehmens

**2006 erklagte er sich die erste Münchner Casino-Lizenz im Rahmen einer Immobilienentwicklung**

KING Familienverwaltung seit 2008

Immobilienentwicklung 1992–2013 und erneut seit 2021

Unternehmensentwicklung 1998–2003, 2006–14, seit 2021

Dr King hat 2 Podcasts im Pflegebereich, "Startup Pflege" und "FLEXXI Pflege", hält webinare zur Selbständigkeit in der Pflege und zu juristischen Pflegefragen, sowie die "dear Clement" Reihe, in der er seine Investmentstrategie erläutert.



## Phillip Czipzer

CMO 2022-2024

CEO 2024-

**Co-Founder**



Phillip ist ein Top-Vermarkter mit Erfahrung bei Hewlett-Packard, IBM, MSD und Oerlikon. Er kam 2022 als CMO zu FLEXXI Care.

Mit seiner umfassenden Unternehmensexpertise hat er ein bleibendes Zeichen in der Pflege geschaffen und wirkungsvolle Strategien und Wachstum auf dem Markt vorangetrieben.

Geboren und aufgewachsen in Sighetu Marmatiei, Rumänien, lebt Phillip mit seiner Partnerin und ihrem Hund Onyx in München.

## Mayara dos Santos Franca

Technischer Account Manager 2022-

**Co-founder**

Mayara ist ausgebildete Pflegeassistentin mit 10 Jahren Erfahrung im Gesundheitswesen aus Brasilien und schloss später das Studium in Produktionstechnik ab. Sie ist als Softwaretesterin mit internationaler Akkreditierung (ISTQB - CTFL) zertifiziert und Technischer Account Manager.



Mayara überwacht die Logik und Qualität des aktuellen, laufenden Systems und neuer Entwicklungsfunktionen von Beginn des Programmiervorhabens an. Sie lebt mit ihrem Mann in München und ist meistens um 7 Uhr morgens im Büro – nachdem sie ihre täglichen 90 Minuten Sport im Fitnessstudio bereits absolviert hat. Mayara ist strikte Vegetarierin.

# Lejla Hadzimuratovic

Kundensupport

1. November 2021 –

## Co-founder

Lejla hat ihren Bachelor erfolgreich abgeschlossen und studiert derzeit für ihren Master in Marketing Management Digital, während Sie 3 Tage pro Woche für FLEXXI arbeitet. Als ihr ein Praktikum angeboten wurde, entschied sie sich aus dem Bauch heraus für FLEXXI statt für BMW. Sie ist für die kundenorientierte Entwicklung des Unternehmens von unschätzbarem Wert geworden.



## Hintergrund:

Mit vielfältiger Branchenerfahrung trotz ihres jungen Alters kehrte Lejla ins Gesundheitswesen zurück, um bei FLEXXI Care gesellschaftlichen Wert zu schaffen. Sie war maßgeblich daran beteiligt, die 3 Probleme zu identifizieren, die gelöst werden müssen, indem sie Hunderte von Interessenten anrief, die Anspruch auf Verhinderungs- und Kurzzeitpflege haben, diese aber nicht nutzen. Sie half dabei, die Community von mittlerweile 20.000 Menschen aufzubauen und zu vergrößern und die Kundenbedürfnisse zu erforschen.

## Ausbildung

Hochschule München BA18. März 2019 – 1. Juli 2024 Tourismusmanagement

Technische Hochschule Augsburg Oktober 2024 – Juli 2027

## Team-Entwicklung

Wir bei FLEXXI Care sind davon überzeugt, dass ein starkes Team und eine positive Unternehmenskultur für die Erbringung außergewöhnlicher Pflege- und Betreuungsleistungen unerlässlich sind. Unser Schwerpunkt liegt auf der Förderung eines Umfelds, das Zusammenarbeit, Innovation und kontinuierliches Lernen begünstigt. Wir sind uns darüber im Klaren, dass unser Erfolg vom Engagement und den Fähigkeiten unserer Teammitglieder abhängt, und bemühen uns daher um ein Arbeitsumfeld, das Vielfalt, Integration und die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben fördert. Indem wir in die persönliche und berufliche Entwicklung unseres Teams investieren, steigern wir nicht nur die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter, sondern verbessern auch die Qualität der Dienstleistungen, die wir unseren Patienten bieten.

Wir legen großen Wert auf die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Teammitglieder durch eine Vielzahl von Schulungsprogrammen, Workshops und Mentoren. Unser Ziel ist es, sie mit den notwendigen Werkzeugen und Kenntnissen auszustatten, damit sie in ihren Rollen brillieren und sich an die sich ständig verändernde Landschaft der Pflege anpassen können. Indem wir unsere Teammitglieder dazu ermutigen, fortgeschrittene Zertifizierungen anzustreben und an Branchenkonferenzen teilzunehmen, stellen wir sicher, dass sie an der Spitze der besten Praktiken und Innovationen im Pflegemanagement bleiben.

## **Kultur der Zusammenarbeit**

FLEXXI Care Deutschland ist bestrebt, eine Kultur zu schaffen, die Teamarbeit und offene Kommunikation fördert. Wir sind davon überzeugt, dass Zusammenarbeit der Schlüssel zur effektiven Bewältigung von Herausforderungen und zur Entwicklung innovativer Lösungen zum Nutzen unserer Patienten ist. Regelmäßige teambildende Aktivitäten und funktionsübergreifende Projekte sollen die Beziehungen zwischen den Teammitgliedern stärken und ein starkes Gemeinschaftsgefühl fördern.

## **Engagement für Vielfalt und Inklusion**

Vielfalt und Integration sind integraler Bestandteil unserer Unternehmenskultur bei FLEXXI Care Deutschland. Wir wissen, dass eine vielfältige Belegschaft zu einem reicheren Pool an Ideen und Perspektiven führt, was letztendlich unsere Dienstleistungen verbessert. Wir bemühen uns aktiv um die Schaffung eines integrativen Umfelds, in dem sich jeder wertgeschätzt und respektiert fühlt, und stellen sicher, dass alle Teammitglieder ihre einzigartigen Hintergründe und Erfahrungen einbringen können.

Unser Team in München besteht aus Mitarbeitern u.a. aus Rumänien, Bosnien-Herzegowina, Brasilien, Israel, Spanien, und Deutschland. Und wir kommen bestens miteinander zurecht.

Das Team in Armenien besteht aus Mitarbeitern aus Armenien, Russland und Israel, einige verbrachten Studienzeiten in USA, Russland und Deutschland

Zwei unserer Mitarbeiter in München haben Ausbildungen in der medizinischen Pflege aus Deutschland bzw aus Brasilien, ein unschätzbare Vorteil, um unsere Partner besser zu verstehen.

## **Work-Life-Balance**

Wir sind uns bewusst, dass das Wohlbefinden unserer Teammitglieder einen direkten Einfluss auf ihre Leistung und die Qualität der für die Patienten erbrachten Dienstleistungen hat. FLEXXI Care Deutschland fördert eine gesunde Work-Life-Balance, indem wir flexible Arbeitsregelungen, Wellness-Programme und Unterstützung für die psychische Gesundheit anbieten. Indem wir sicherstellen, dass unsere Teammitglieder sowohl beruflich als auch persönlich gut erholt und erfüllt sind, verbessern wir ihre Fähigkeit, unseren Patienten eine einfühlsame Pflege zu bieten.

## **Kontinuierliche Verbesserung**

FLEXXI Care hat sich einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung verschrieben. Wir ermutigen unser Team, Feedback einzuholen und über seine Erfahrungen zu reflektieren, und fördern so ein Umfeld, in dem das Lernen aus Erfolgen und Herausforderungen gefeiert wird. Regelmäßige Überprüfungen und offene Diskussionen ermöglichen es uns, verbesserungswürdige Bereiche zu identifizieren und sicherzustellen, dass wir in unserem Ansatz für das Pflegemanagement anpassungsfähig und zukunftsorientiert bleiben.

# Risikoanalyse

FLEXXI Care ist in einer dynamischen Pflegelandschaft tätig und bietet ein Modell an, das die Bequemlichkeit für die Patienten in den Vordergrund stellt und gleichzeitig eine reibungslose Interaktion zwischen Pflegedienstleistern und Pflegepersonal gewährleistet. Dieser innovative Ansatz ist zwar vielversprechend, aber auch anfällig für verschiedene Risiken, die identifiziert und gemindert werden müssen, um nachhaltiges Wachstum und operativen Erfolg zu gewährleisten. Im Folgenden finden Sie eine umfassende Risikoanalyse, die mögliche Herausforderungen in verschiedenen Kategorien aufzeigt.

## Regulatorische Risiken

Der Pflegesektor ist in Deutschland stark reguliert, und die Einhaltung der lokalen Gesetze und Vorschriften ist von größter Bedeutung. FLEXXI muss sich in einem komplexen Umfeld von Pflegerichtlinien, Datensicherheitsgesetzen und Patientenschutzstandards zurechtfinden. Jegliche Nichteinhaltung könnte zu schweren finanziellen Strafen, Betriebsunterbrechungen oder zur Schädigung des Rufs der Marke führen. Um diese Risiken zu mindern, ist es für FLEXXI unerlässlich, robuste Compliance-Protokolle zu erstellen und Änderungen der Vorschriften kontinuierlich zu überwachen.

## Finanzielle Risiken

FLEXXI arbeitet nach einem Modell, bei dem den Patienten keine Vorauszahlungen in Rechnung gestellt werden, so dass sie auf rechtzeitige Zahlungen von Leistungserbringern und Versicherungsgesellschaften angewiesen sind. Zahlungsverzögerungen aufgrund von Verwaltungsproblemen oder Streitigkeiten könnten den Cashflow beeinträchtigen. Darüber hinaus können bei der Vergrößerung des Unternehmens unvorhergesehene Betriebskosten entstehen, die die Rentabilität beeinträchtigen. Um die finanziellen Risiken zu beherrschen, ist es wichtig, ein solides Finanzprognosemodell zu erstellen und Rücklagen zu bilden.

## Markt-Risiken

Der Pflegesektor ist wettbewerbsintensiv, und FLEXXI wird nicht nur mit traditionellen Pflegesystemen konkurrieren, sondern auch mit neuen technologiebasierten Pflegelösungen. Die Marktpräferenzen können sich schnell ändern, und die Bedürfnisse der Patienten können sich im Laufe der Zeit weiterentwickeln. Regelmäßige Marktforschung und die aktive Einholung von Feedback von den Verbrauchern werden FLEXXI dabei helfen, den Trends voraus zu sein und sein Angebot entsprechend anzupassen.

## **Operative Risiken**

Die operationellen Risiken beziehen sich auf die Umsetzung des Dienstleistungsmodells von FLEXXI. Die Qualitätskontrolle ist von entscheidender Bedeutung, da jede Unstimmigkeit in der Qualität der Pflege oder der Leistungserbringung zu Unzufriedenheit der Patienten und Vertrauensverlust führen kann. Darüber hinaus bedeutet die Abhängigkeit von der Technologie für die Terminplanung und Kommunikation, dass technische Ausfälle zu einer Unterbrechung der Dienstleistungen führen können. Um diese Risiken zu mindern, sollte FLEXXI in umfassende Schulungen für das Personal investieren, klare Betriebsprotokolle erstellen und eine robuste IT-Infrastruktur mit Redundanzmaßnahmen einrichten.

## **Risiken für den Ruf**

Der Aufbau einer seriösen Marke ist im Pflegebereich von entscheidender Bedeutung. Negative Erfahrungen, die von Patienten oder selbstständigen Pflegekräften geteilt werden, können dem Ruf von FLEXXI erheblich schaden. Negative Publicity kann sich schnell über soziale Medien und Bewertungsplattformen verbreiten und das Vertrauen und Engagement der Nutzer beeinträchtigen. Um sich vor Reputationsrisiken zu schützen, ist es wichtig, eine proaktive Kommunikationsstrategie zu entwickeln, positive Patientenerfahrungen zu fördern und auf auftretende Beschwerden oder Probleme schnell zu reagieren.

Wir sind bereits von Politikern dafür angegriffen worden, dass wir Krankenschwestern helfen, sich selbständig zu machen. Aber wir glauben an das Streben nach Glück und gutes Geld für gute, ehrliche Arbeit. Wir könnten jedoch weiterhin der Sündenbock der Politiker und der Pflege- und medizinischen Dienstleistungsindustrie sein.

## **Technologische Risiken**

Da es sich bei FLEXXI um einen technologiegestützten Dienst handelt, ist er anfällig für Risiken im Zusammenhang mit Technologieausfällen, einschließlich Website-Ausfällen, Softwarefehlern und Bedrohungen der Cybersicherheit. Die Cybersicherheit ist aufgrund des sensiblen Charakters von Gesundheitsdaten besonders wichtig. Eine Datenpanne könnte zu rechtlichen Konsequenzen und zum Verlust des Vertrauens der Patienten führen. FLEXXI muss vorrangig in sichere Technologielösungen investieren, regelmäßige Sicherheitsprüfungen durchführen und strenge Datenschutzmaßnahmen zum Schutz von Patientendaten umsetzen.

## **Risiken im Personalbereich**

Der Erfolg von FLEXXI hängt in hohem Maße von der Qualität und Verfügbarkeit von qualifiziertem Pflegepersonal ab. Die Rekrutierung und Bindung qualifizierter selbständiger Krankenschwestern und -pfleger kann eine Herausforderung sein, insbesondere auf einem wettbewerbsintensiven Arbeitsmarkt. Hohe Fluktuationsraten können zu Unstimmigkeiten bei den Dienstleistungen und zu erhöhten Einstellungs- und Ausbildungskosten führen. Um dieses Risiko zu mindern, sollte FLEXXI ein förderliches Arbeitsumfeld schaffen, wettbewerbsfähige Gehälter anbieten und den Pflegefachkräften kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten bieten.

## **Rechtliche Risiken**

Mit dem Pflegemanagement sind rechtliche Risiken verbunden, darunter mögliche Klagen von unzufriedenen Patienten oder Pflegedienstleistern. Diese Klagen können zeitaufwendig und kostspielig sein und sowohl die finanziellen Ressourcen als auch den Ruf des Unternehmens belasten. Um diese Risiken zu minimieren, sollte FLEXXI Rechtsexperten zu Rate ziehen, um sicherzustellen, dass alle Verträge und Betriebsverfahren mit den geltenden Gesetzen übereinstimmen, und gleichzeitig eine umfassende Haftpflichtversicherung abschließen.

## **Schlussfolgerung**

Während FLEXXI Care Deutschland sein innovatives Pflegemanagementmodell vorantreibt, ist die Erkennung und Bewältigung dieser Risiken für die langfristige Nachhaltigkeit und den Erfolg von entscheidender Bedeutung. Durch wirksame Risikomanagement-Strategien, die die Einhaltung von Vorschriften, Finanzplanung, Marktanpassung, operative Exzellenz, Reputationsmanagement, technologische Sicherheit, Investitionen in Personal und rechtliche Vorbereitung umfassen, kann FLEXXI potenzielle Herausforderungen abmildern und seine Position in der deutschen Pflegelandschaft verbessern.

## **Einhaltung von Vorschriften**

Angesichts des sensiblen Charakters der Pflege verpflichtet sich FLEXXI Care Deutschland zur Einhaltung aller relevanten Vorschriften und Compliance-Anforderungen, um die Integrität unserer Dienstleistungen zu wahren und die Sicherheit und Privatsphäre unserer Patienten zu gewährleisten. Die Beherrschung der gesetzlichen Vorschriften ist für unsere Geschäftstätigkeit von entscheidender Bedeutung, da sie uns hilft, das Vertrauen unserer Stakeholder, einschließlich der Patienten, Pflegeanbieter und Versicherungsgesellschaften, zu stärken. Im Folgenden finden Sie einen detaillierten Überblick über unsere Strategie zur Einhaltung von Vorschriften.

- **Rechtlicher Rahmen**

In Deutschland unterliegt der Pflegesektor einem soliden Rechtsrahmen, der Gesetze und Vorschriften enthält, die speziell darauf ausgerichtet sind, die Sicherheit der Patienten, die Vertraulichkeit und die Qualität der geleisteten Pflege zu gewährleisten. Zu den wichtigsten Vorschriften, die FLEXXI Care einhalten muss, gehören:

Das Sozialgesetzbuch XI (SGB XI): Dieses Gesetz regelt die gesetzliche Pflegeversicherung in Deutschland und umfasst Aspekte wie Erstattungssysteme, die Rolle der Pflegeanbieter und Patientenrechte.

Die Allgemeine Datenschutzverordnung (GDPR): Für ein Unternehmen, das mit sensiblen persönlichen Gesundheitsdaten umgeht, ist die Einhaltung der GDPR von größter Bedeutung. Wir setzen strenge Richtlinien zur Datenerfassung, -speicherung und -verarbeitung um, um die Privatsphäre der Patienten zu schützen und die Vertraulichkeit zu wahren.

Das Medizinproduktegesetz (MPG): Wenn unsere Plattform medizinische Geräte oder Software integriert, stellen wir sicher, dass diese den Vorschriften des MPG für Sicherheit und Wirksamkeit entsprechen.

- **Datenschutz und Privatsphäre**

Eine unserer obersten Prioritäten ist es, sicherzustellen, dass alle Patientendaten mit äußerster Vorsicht behandelt werden. Zur Einhaltung der GDPR:

1. Minimierung von Daten: Wir erheben nur die Daten, die für die Erbringung unserer Dienstleistungen erforderlich sind, und vermeiden überflüssige Informationen.

2. Zustimmungsmanagement: Die Patienten geben eine informierte Einwilligung, bevor ihre Daten erhoben oder weitergegeben werden. Wir geben ihnen klare Optionen, wie ihre Daten verwendet werden sollen, und sorgen so für Transparenz.

3. Datensicherheit: Wir setzen modernste Sicherheitsmaßnahmen ein, wie z. B. Verschlüsselung und sichere Zugriffsprotokolle, um Patientendaten vor unbefugtem Zugriff oder Verstößen zu schützen.

4. Richtlinien und Schulungen: Unsere Mitarbeiter werden regelmäßig zu Datenschutzbestimmungen und bewährten Praktiken geschult, um in unserer gesamten Organisation eine Kultur der Compliance zu fördern.

- **Lizensierung und Akkreditierung**

FLEXXI Care stellt sicher, dass alle selbständigen Pflegekräfte, die unsere Plattform nutzen, über die notwendigen Lizenzen und Qualifikationen verfügen, die nach deutschem Recht vorgeschrieben sind. Zum Beispiel:

Lizenzen für Pflegekräfte: Wir überprüfen, ob alle auf unserer Plattform registrierten selbständigen Krankenschwestern und -pfleger über gültige und aktuelle Lizenzen der jeweiligen staatlichen Pflegekammern verfügen.

Akkreditierungen: Wir streben Partnerschaften mit akkreditierten Pflegeanbietern und -einrichtungen an, was nicht nur unsere Glaubwürdigkeit erhöht, sondern auch sicherstellt, dass unsere Dienstleistungen den gängigen Pflegestandards entsprechen.

- **Einhaltung der Finanzvorschriften**

Zur Wahrung von Transparenz und Integrität bei unseren Finanzgeschäften werden wir die einschlägigen Finanzvorschriften und -standards einhalten:

1. Zusammenarbeit mit Versicherungen: Unsere Partnerschaften mit Versicherungsgesellschaften erfordern, dass wir bestimmte Compliance-Protokolle und Finanzvorschriften einhalten, um eine faire und transparente Abrechnungspraxis zu gewährleisten.

2. Finanzielle Prüfung: Es werden regelmäßige Prüfungen durchgeführt, um die Einhaltung der Finanzvorschriften zu beurteilen. Unsere Finanzunterlagen werden in Übereinstimmung mit dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) geführt.

3. Verbraucherschutz: Wir halten uns an die Gesetze zum Schutz der Verbraucher vor unlauteren Geschäftspraktiken und stellen sicher, dass unsere Preise und Dienstleistungen transparent und vertretbar sind.

#### Qualitätssicherung

Um die Qualität der durch FLEXXI Care erbrachten Pflege und Dienstleistungen zu gewährleisten, werden wir ein sorgfältiges Qualitätssicherungsprogramm einrichten:

Patienten-Feedback: Wir werden ein System zur Erfassung von Patientenfeedback einführen, das zur Verbesserung der Dienstleistungen beiträgt und die Zufriedenheit der Patienten sicherstellt.

Fortlaufende Schulung: Wir werden in die ständige Aus- und Weiterbildung unseres Pflegepersonals investieren, um die hohen Pflegestandards aufrechtzuerhalten und uns an die sich verändernden Pflegebedürfnisse anzupassen.

Leistungsmetriken: Regelmäßige Bewertungen und Audits werden durchgeführt, um die Leistungskennzahlen zu bewerten, und die Prozesse werden bei Bedarf angepasst, um eine kontinuierliche Verbesserung zu erreichen.

## **Zusammenarbeit mit Behörden**

FLEXXI Care wird aktiv mit den relevanten Regulierungsbehörden und Interessengruppen zusammenarbeiten. Diese Zusammenarbeit umfasst:

Regelmäßige Berichterstattung: Wir werden den zuständigen Aufsichtsbehörden regelmäßig Berichte vorlegen, um sicherzustellen, dass wir mit der sich entwickelnden Rechtslandschaft Schritt halten.

Bewährte Praktiken der Branche: Die Teilnahme an Branchenforen und -organisationen ermöglicht es uns, über neue Vorschriften und bewährte Verfahren, die sich auf unsere Tätigkeit auswirken, informiert zu bleiben.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass FLEXXI Care erkannt hat, dass die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften nicht nur eine rechtliche Verpflichtung darstellt, sondern auch ein Weg ist, um Vertrauen bei unseren Patienten und Partnern aufzubauen. Durch eine umfassende Compliance-Strategie wollen wir eine nahtlose und sichere Pflegeerfahrung gewährleisten.

## **Leitbild und Grundwerte**

Das Unternehmensleitbild von FLEXXI zielt darauf ab

- die Produkte/Dienstleistungen des Unternehmens zu identifizieren,
- die Bedürfnisse unserer Kunden zu spezifizieren, die wir zu befriedigen suchen, und
- unserem Unternehmen eine eigene Identität geben.

FLEXXI ist ein digitaler Marktplatz für pflegende Angehörige, Pflegedienste und Krankenhäuser, die wir als unsere Kunden bezeichnen und mit selbständigen Pflegekräften, Krankenschwestern und Haushaltshilfen (CCNs), die wir als unsere Partner bezeichnen, zusammenbringen wollen. FLEXXI bietet in ganz Deutschland und nur in Deutschland eine große Auswahl an Pflegedienstleistungen mit Hilfe unserer Partner an, sowie die Bequemlichkeit, diese Dienstleistungen immer dann zu bestellen, wenn sie benötigt werden, und nicht mit verbindlichen Verträgen, kurzfristig oder mit einigen Tagen oder Wochen Vorlauf, um unseren Kunden und Partnern, insbesondere den Familien, den Stress der Pflege zu nehmen und eine angenehme Erfahrung zu schaffen.

Während wir Familien, Krankenhäuser und Pflegeunternehmen als unsere Kunden betrachten, haben wir ein starkes Interesse daran, unseren Partnern Respekt zu erweisen und einzufordern, sowohl auf individueller Ebene als auch als Gruppe, von unseren Kunden, von unseren Mitarbeitern und von der Gesellschaft und insbesondere der Politik. Wir halten uns zwar strikt an die Gesetze, setzen uns aber auch für die Verbesserung der Situation von Pflegern und Betreuern und ihren Familien ein.

Wir akzeptieren jedoch keine Schaufenstergesetze. Die von der Regierung bereitgestellten Pflegebudgets für die Kurzzeitpflege, von denen mehr als 60 % an die Regierung zurückfließen, weil sie nicht gefüllt werden können, sind eine Beleidigung und Verhöhnung der Familien. Wir sind der Meinung, dass durch Innovation eine viel größere Zahl von Familien Zugang zu den von den Budgets versprochenen Dienstleistungen erhalten kann, während gleichzeitig die Arbeitssituation unserer Partner verbessert werden kann.

Bessere Arbeitsbedingungen werden im Gegenzug mehr Menschen in der Branche halten, wenn sie sehen, dass ihnen nicht nur mit Worten Respekt entgegengebracht wird, sondern auch mit einem Einkommen, das die Pflege zu einer angenehmen Erfahrung für sie macht.

Wir glauben, dass unsere Aktionäre die letzte Gruppe sind, an die wir denken. Wir denken

1- an die Bedürfnisse unserer Kunden,

2- an ehrlichen und finanziellen Respekt gegenüber unseren Partnern und

3- an die Verbesserung der Situation der Gesellschaft im Allgemeinen.

Wir haben kein Problem mit der Aussage, dass man als Kunde oder Partner oder Mitarbeiter besser ist als als Aktionär von FLEXXI. Wir sind der festen Überzeugung, dass, wenn es uns gelingt, unseren Kunden, unseren Partnern und der Gesellschaft bestmöglich zu helfen, sich der Erfolg letztlich auch auf die Aktionäre überträgt.

Das Leitbild von FLEXXI identifiziert sich von Anfang an mit jeder der Regeln, indem es definiert, wer wir sind, was wir tun und warum wir hier sind.

Ein strategisches Ziel, das mit diesem Leitbild verbunden ist, ist die Entwicklung eines Marktplatzes, der Effizienz, Kostenminimierung und hohe Qualität der Dienstleistungen unterstützt. FLEXXI ist der Ort, an dem ein effizienter Marktplatz den Pflegekräften die Möglichkeit gibt, auf eine neue, respektvolle und stolze Art und Weise für Kunden zu arbeiten, die nun Zugang zu Pflegeleistungen haben, die sie sonst nicht finden würden, und sehr oft die von der Sozialversicherung versprochene kostenlose Pflege erhalten können, die ihnen bisher verweigert wurde, was den Familien mehr Lebensqualität gibt, wenn sie sonst nicht in der Lage wären, eine Auszeit zu nehmen.

Diese implizite Visionserklärung enthält die folgenden Hauptpunkte über FLEXXI: Effizienz, Fairness und Ermöglichung von Dienstleistungen, die von der Regierung versprochen, aber nicht erbracht werden.

## **Engagement für unsere Gemeinden**

Wir betrachten unser Unternehmen als erfolgreich, wenn wir unseren Kunden einen qualitativ hochwertigen Service und unseren Partnern Respekt entgegenbringen und dadurch einen positiven Beitrag zur physischen und emotionalen Gesundheit der Familien unserer Kunden und Partner in unseren Gemeinden leisten. Dies geschieht und kann unserer Meinung nach nachhaltig nur für eine Familie nach der anderen geschehen.

## **Betrieb**

Unsere Mitarbeiter und Partner bemühen sich mit viel Liebe zum Detail um Effizienzsteigerungen, die die Kosten senken, den Service verbessern, uns helfen, zu niedrigen Gebühren zu arbeiten, immer effizienter zu werden und die Nutzung von Subventionen, auf die unsere Kunden Anspruch haben, zu maximieren. Durch diese Maßnahmen bleibt auch ein Großteil des Wissens, der Ausbildung und der Arbeitskräfte unserer Partner in der Pflegebranche erhalten, und das in einer Zeit, in der so viele aufgeben wollten.

Wir halten diese Wahrheit für selbstverständlich und nicht verhandelbar:

FLEXXI ist bestrebt, seinen Kunden qualitativ hochwertige Dienstleistungen zu einem Preis zu bieten, der für sie erschwinglich ist und der möglicherweise durch ihren Anspruch auf die Zahlung von Pflegedienstleistungen durch die Regierung erstattet wird; Dienstleistungen zu einem Preis, der für Kunden und Partner fair ist; ein Preis, der den Respekt zeigt, den wir für unsere Partner fordern, und sie die Früchte der von ihnen erbrachten hervorragenden Dienstleistungen genießen lässt.

Wir lehnen jede Form von Gewalt ab, sei es physisch, emotional oder auf pervertierte moralische Weise, um Pflegekräfte unter Bedingungen arbeiten zu lassen, die sie daran hindern, sich zufriedenstellend um ihr eigenes Familienleben zu kümmern, und ihnen das Recht auf einen guten Lebensunterhalt für die Erbringung einer guten Dienstleistung verweigern.

Sklaverei hat viele Gesichter, ein soziales System, das Menschen dazu zwingt, lange Stunden ohne respektable Bezahlung und ohne Rücksicht auf ihre individuellen und familiären Bedürfnisse zu arbeiten, kommt der Sklaverei am nächsten, die wir kennen. Sie können es Sozialsystem nennen, aber wir werden die ungerechte Behandlung von Pflegekräften als Sklaverei bezeichnen und uns stattdessen bemühen, den einzigen historisch nachgewiesenen Weg zu einer fairen Behandlung von zwei Parteien zu finden: durch freien und freiwilligen Austausch von Dienstleistungen und Waren zu einem von beiden Parteien vorher festgelegten Preis.

**In diesem Sinne formulieren wir unseren Auftrag, unsere Vision und unsere Grundwerte:**

- **Unser FLEXXI-Auftrag:**

**FLEXXI vermittelt ständig Familien, Pflegeunternehmen und Krankenhäuser an selbstständige Pflegekräfte, die sehr schnell, vielleicht schon heute oder morgen und dringend benötigt werden, ohne langfristige Verträge zu fairen Preisen für unsere Kunden und Partner.**

- **Unsere FLEXXI-Vision:**

FLEXXI bietet seinen Kunden mit Hilfe von selbständigen Pflegekräften, unseren Partnern, eine große Auswahl an Pflegedienstleistungen an, die sie bei kurzfristigem Bedarf bequem bestellen und in Anspruch nehmen können, was den Stress bei der Pflege verringert und eine angenehme Erfahrung für unsere Kunden und ihre Familien darstellt.

- **Die Grundwerte von FLEXXI:**

1) **Wir gehorchen dem Gesetz** und verlangen die Erfüllung der durch das Gesetz gegebenen Verheißungen.

2) **wir kümmern uns kontinuierlich um unsere Kunden**, die kurzfristig Pflegeleistungen benötigen, zu einem für den Kunden und den Partner fairen Preis.

3) **Wir kümmern uns um unsere Mitarbeiter.**

4) **wir respektieren unsere Partner**, die selbständigen Pflegekräfte, **und verlangen Respekt von ihnen.**

5) **ermöglichen wir es den berechtigten Betreuern und ihren Familien, das zu bekommen, was ihnen rechtmäßig zusteht**, nicht mit Gewalt, nicht mit Wohlwollen, sondern indem wir die Veränderung sind, die leere Regierungsversprechen so lange nicht gebracht haben.

# Soziale Auswirkungen

Unter Verwendung der Social Impact Charta der Vereinten Nationen freuen wir uns, dass FLEXXI Care



in den folgenden Bereichen hilft:

Wir schaffen vor allem Social Impact für die Bereiche der UN-Nachhaltigkeitstabelle:

- **3- Sicherstellung eines gesunden Lebens und Förderung des Wohlbefindens für alle Menschen in jedem Alter**
- **10 - Ungleichheit verringern**
- **8 - Förderung des Wirtschaftswachstums mit Schwerpunkt auf sozialer Gerechtigkeit und integrativer Beschäftigung**

Auf diese Weise werden die Ziele 1 - weniger Armut und 9 nachhaltige Entwicklung: Infrastruktur, Industrialisierung und Innovation werden ebenfalls berührt.

Es liegt in unserem und im Interesse der Gesellschaft, in diesen Bereichen zu einem unverzichtbaren Wohltäter zu werden und dabei die Philosophie zu befolgen, die Adam Smith 1776 in "Reichtum der Nationen" niedergeschrieben hat:

***"Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, des Brauers oder des Bäckers erwarten wir unser Essen, sondern von ihrer Rücksicht auf ihr eigenes Interesse. Wir wenden uns nicht an ihre Menschlichkeit, sondern an ihre Eigenliebe, und sprechen mit ihnen nie über unsere eigenen Bedürfnisse, sondern über ihre Vorteile. "***

Und wir halten den Satz von George Bernhard Shaw für wahr und glauben, dass die erfolgreichsten Männer und Unternehmen diejenigen waren, die den Menschen die meisten positiven Ergebnisse brachten:

***"Das ist die wahre Freude im Leben, sich für einen Zweck eingesetzt zu sehen, den man selbst als mächtig anerkennt. ... Ich bin der Meinung, dass mein Leben der ganzen Gemeinschaft gehört, und solange ich lebe, ist es mein Privileg, für sie zu tun, was ich kann. "***

# Durchführungsplan

## Pre-Launch 2021-2023

FLEXXI Care ist bereit, die Pflegeerfahrung in Deutschland zu revolutionieren, indem es die Zugänglichkeit und Effizienz des Systems verbessert. Unser innovatives Modell bringt selbstständige Pflegekräfte nahtlos mit den Patienten zusammen und übernimmt alle administrativen Aufgaben, so dass sich die Patienten auf ihre Gesundheit und nicht auf den Papierkram konzentrieren können. Um einen erfolgreichen Start zu gewährleisten, war es unerlässlich, einen umfassenden Implementierungsplan zu befolgen, der jeden Aspekt des Geschäftsaufbaus und der Betriebsbereitschaft abdeckt.

### Marktforschung

- **Wettbewerber analysieren**
- Identifizierung bestehender Pflegemanagement-Unternehmen
- Bewertung ihrer Stärken und Schwächen
- Ermittlung von Marktlücken

### Struktur des Unternehmens

- **Rechtliche Struktur**
- Entscheiden Sie sich für die Gesellschaftsform (GmbH)
- Bieten Sie einen tokenisierten ESO-Plan für wichtige Mitarbeiter an
- Das Unternehmen ist bei den zuständigen Behörden registriert.
- Einholung aller möglicherweise erforderlichen Lizenzen und Genehmigungen
- **Finanzielle Einrichtung**
- Erstellung von Finanzprognosen und Budget
- Finanzierung sichern, falls erforderlich

### Entwicklung der Technologie

- **Erstellung der Plattform**
- Weiterentwicklung der FLEXXI-App/Website über den aktuellen Stand hinaus
- Gewährleistung einer benutzerfreundlichen Schnittstelle sowohl für selbstständige Krankenpfleger als auch für Patienten
- Funktionen für Terminplanung, Benachrichtigungen und Zahlungen einbeziehen

### Maßnahmen zur Datensicherheit

- Implementierung eines GDPR-konformen Datenschutzes
- Entwicklung von Sicherheitsprotokollen zum Schutz von Patientendaten

## Partnerschaften

- **Pflegedienstleister**
- Identifizierung potenzieller Partnerkrankenhäuser und -kliniken
- Entwicklung von Kooperationsvereinbarungen
- Schaffung eines Systems für das Onboarding von Pflegeanbietern auf der Plattform
- **Versicherungsgesellschaften**
- Recherche und Kontaktaufnahme mit relevanten Versicherungspartnern
- Verträge und Vereinbarungen aushandeln
- Schaffung eines rationalisierten Prozesses für die Bearbeitung von Ansprüchen über das Versicherungsnetz

## Marketing-Strategie

- **Entwicklung der Marke**
- Entwerfen Sie ein professionelles Logo und Materialien zur Markenbildung Ihres Unternehmens
- Entwickeln Sie eine Kernbotschaft, die bei den Zielgruppen gut ankommt.
- **Marketing-Kanäle**
- Planung einer digitalen Marketingstrategie (soziale Medien, PPC)
- Entwicklung von Inhalten für eine Unternehmenswebsite und Blogs
- Aufbau von Partnerschaften mit Einflussnehmern oder Organisationen im Pflegesektor
- **Öffentlichkeitsarbeit**
- Entwurf von Pressemitteilungen für Startankündigungen
- Wenden Sie sich an Publikationen über die Pflege und an lokale Medien
  
- **Operative Bereitschaft**
  - **Rekrutierung**
  - Definition der erforderlichen Rollen (selbständige Krankenschwestern, Kundendienst, technischer Support)
  - Erstellung von Stellenbeschreibungen und Veröffentlichung von Stellenangeboten
  - Vorstellungsgespräche führen und Personal einstellen
    - **Ausbildungsprogramm**
  - Entwicklung von Schulungsmodulen für selbständige Krankenschwestern und Mitarbeiter zur Nutzung der Plattform
  - Durchführung von Kundendienstschulungen für die Bearbeitung von Patientenfragen
- **Logistik und Verfahren**
- Prozess der Patientenregistrierung
- Erstellen Sie ein klares, schrittweises Verfahren für die Aufnahme von Patienten
- Entwicklung von Dokumentation und Hilfsmitteln für Patienten
- **Systeme zur Verwaltung des Papierkrams**
- Erstellung von Protokollen für die Bearbeitung aller erforderlichen Unterlagen
- Gewährleistung einer hohen Effizienz bei der Verwaltung von Patientenakten und der Rechnungsstellung

## Startphase I 2023-24

Die ursprüngliche Umsetzung erfolgte in den Jahren 2021-2024 durch die Programmierung des Marktplatzes und seine Einführung auf dem Markt. Außerdem wurden die besten Marketingkanäle und -praktiken eingerichtet und gestrafft.

Mit diesem Implementierungsplan hat sich FLEXXI Care strategisch positioniert, um ein außergewöhnliches, konkurrenzloses Pflegemanagement anzubieten, das die Pflege von Kurzzeitpatienten vereinfacht und die Kluft zwischen selbständigen Pflegekräften und Patienten überbrückt.

Der Erfolg der exzellenten Programmierung und der ersten Implementierung ermöglicht es uns, unser System zu einem kundenorientierten System weiterzuentwickeln, das das bisher als unlösbar geltende Problem der Kostenerstattung für die Kurzzeitpflege löst und uns zeigt, wohin sich dieses Unternehmen entwickeln wird:

## Start der Phasen II 2024 und III 2025 und danach

Der Umsetzungsplan für FLEXXI Care enthält eine umfassende Checkliste für die Zeit nach der Markteinführung, um einen reibungslosen Übergang zu immer feineren Abläufen zu gewährleisten, und zwar jeder für sich und insbesondere in Form einer Sammlung aller drei Dienste, die einen bisher unbekanntem Service bieten. Dieser Abschnitt umfasst wesentliche Aufgaben und Aktivitäten, die unmittelbar nach dem Start durchgeführt werden müssen, um eine starke Marktpräsenz zu etablieren und die Leistungserbringung für unsere Kunden zu optimieren.

Da FLEXXI nun mit einer klaren Softwarebasis startet und die Vermarktung der Services in den Vordergrund rückt, wurde die Rolle des CEO im März 2024 vom Gründer und Gründungs-CEO Dr. King an den ehemaligen FLEXXI CMO und jetzigen CEO Philip Czipczer übergeben, der zuvor bei Oerlikon Ventures und IBM tätig war und seine Fähigkeit, das Marketing perfekt zu strukturieren und zu überblicken, unter Beweis gestellt hat und in dessen Fähigkeiten wir vertrauen, das Unternehmen zu steuern.

Er und Mayara dos Santos, QM, sind die ersten beiden Mitarbeiter, die am FLEXXI-Aktienoptionsplan (ESOP) teilnehmen, und es werden hoffentlich noch mehr werden.



## **Betriebliche Einrichtung**

- **Geschäftsvorgänge abschließen**
- Bestätigen Sie Partnerschaften mit Pflegeanbietern und Versicherungsgesellschaften
- Festlegung von operativen Leitlinien und Protokollen
- Kommunikationskanäle für Mitarbeiter und Kunden einrichten

## **Software und Technologie**

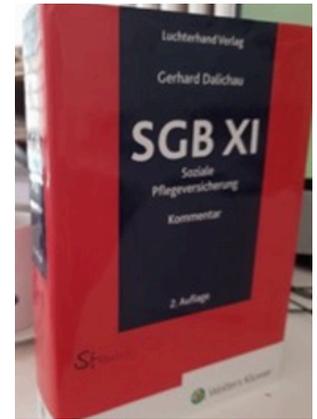
- Einführung der digitalen Plattformen FLEXXI II und III
- Durchführung von Systemtests zur Überprüfung von Fehlern und Funktionalität
- Schulung des Personals zur Nutzung der Plattform und zur Fehlerbehebung
- Entwicklung des Bots zur Antragstellung und zur Gewinnung von Daten

## **Marketing und Öffentlichkeitsarbeit**

- **Marketing-Strategie**
- Entwicklung und Durchführung einer ersten Marketingkampagne Aktionen in den sozialen Medien
- Lokale digitale Werbung
- E-Mail-Marketing für potenzielle Kunden
- **Branding**
- Fertigstellung von Markenmaterialien
- Aktualisierung der Website mit Schwerpunkt auf SEO und Benutzerfreundlichkeit
- **Gemeinschaftliches Engagement**
- Organisation von Veranstaltungen für die Gemeinschaft
- Partnerschaften mit lokalen Pflegeeinrichtungen für Co-Marketing-Möglichkeiten
- **Infrastruktur für den Kundenservice**
- Kundenbetreuung einrichten
- Einrichtung eines speziellen Kundendienstteams
- Einrichtung eines FAQ-Bereichs auf der Website
- Entwicklung von Standardarbeitsverfahren für die Bearbeitung von Anfragen und Beschwerden
- **Feedback-Mechanismus**
- Implementierung eines Feedback-Systems zur Sammlung von Nutzererfahrungen
- Planen Sie regelmäßige Überprüfungen des Feedbacks zur Verbesserung der Dienstleistungen

## Finanzielle Verwaltung

- **Abrechnungsprozesse**
- Entwicklung von Abrechnungsprotokollen mit Pflegeanbietern
- Einrichtung von Fakturierungssystemen für Versicherungsgesellschaften
- **Budgetierung**
- Überwachung der ursprünglichen Ausgaben im Vergleich zu den veranschlagten Beträgen
- Anpassung der operativen Budgets auf der Grundlage der ersten finanziellen Ergebnisse



## Compliance und Qualitätssicherung

- **Einhaltung von Vorschriften**
- Sicherstellen, dass alle Dienstleistungen den deutschen Gesetzen und Vorschriften für die Pflege entsprechen
- Planen Sie eine Überprüfung durch einen Rechtsberater, um die Einhaltung der Vorschriften sicherzustellen.
- **Qualitätskontrolle**
- Einführung eines Qualitätssicherungsprogramms für Pflegedienstleister
- Planen Sie regelmäßige Leistungsüberprüfungen von selbständigen Krankenschwestern und anderem Personal
- **Ausbildung und Entwicklung**
- Ausbildung des Personals
- Durchführung von Ersts Schulungen für alle Mitarbeiter
- Bereitstellung von Weiterbildungsmöglichkeiten für selbständige Krankenschwestern und Verwaltungspersonal
- Berufliche Entwicklung
- Einrichtung eines Mentorenprogramms für neue Mitarbeiter
- Ermutigung zur Teilnahme an Workshops und Seminaren für Pflegende

## Wachstum und Expansion

- Skalierbarkeit Planung
- Bewertung der operativen Kapazität für die Skalierung
- Identifizierung potenzieller neuer Märkte und zusätzlicher Dienstleistungen, die angeboten werden können

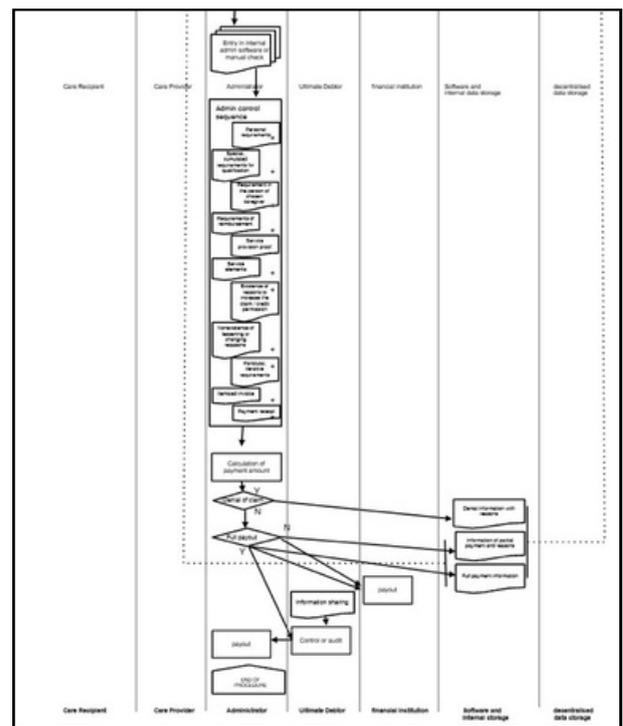
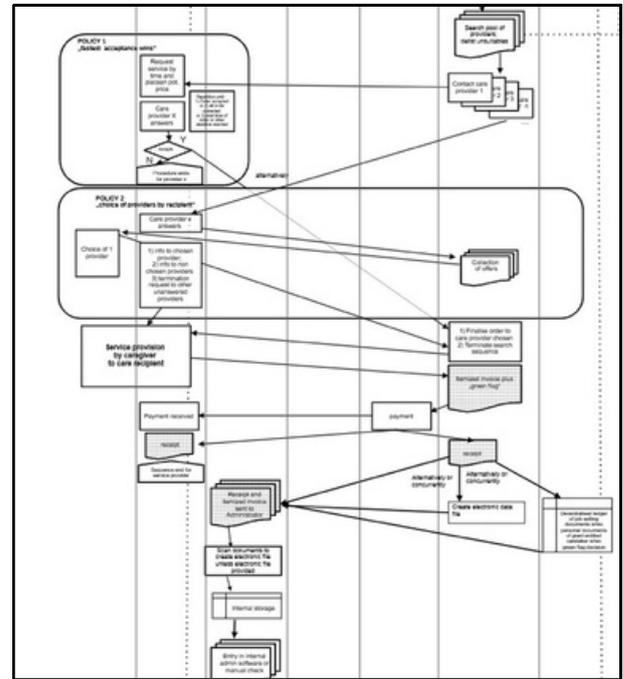
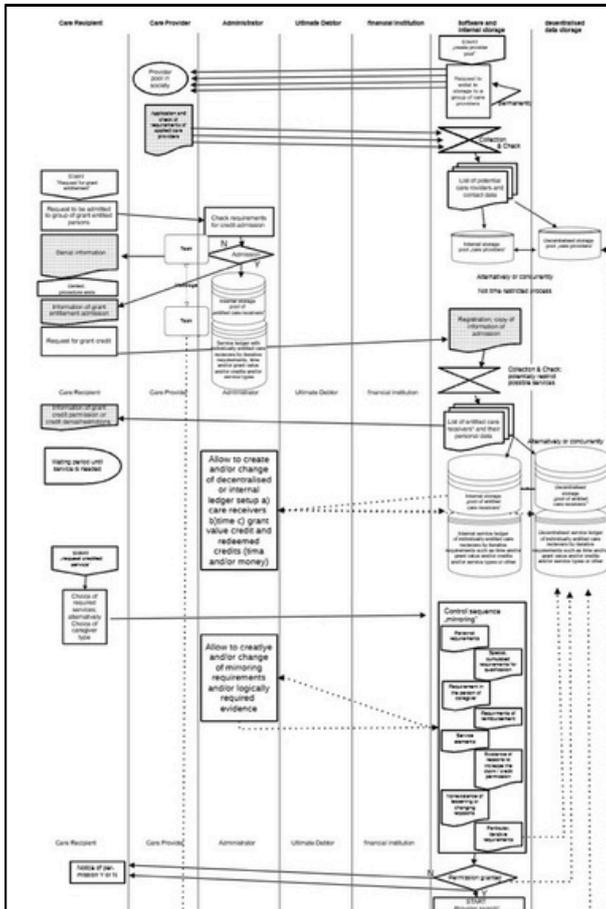
## Entwicklung der Partnerschaft

- Sondierung zusätzlicher Partnerschaften in verschiedenen Bereichen der Pflege
- Aufbau von Beziehungen zu Krankenpflegeschulen für die Rekrutierung

Durch die sorgfältige, termingerechte und organisierte Ausführung der oben genannten Aufgaben will FLEXXI Care eine solide Grundlage für einen kontinuierlichen Erfolg und hervorragende Leistungen im Bereich des Pflegemanagements schaffen.

# Digitale Plattformen FLEXXI I, II und III

Das folgende Flussdiagramm beschreibt die Programmiersequenz, die verwendet wird, um den Marktplatz, die Kreditprüfung und die Rückerstattungsanwendung in einem System zu kombinieren.



# 5-Jahres-Plan

FLEXXI Care Deutschland ist bereit, die Pflegemanagementbranche zu revolutionieren, indem es die Verbindung zwischen Patienten und selbständigen Pflegekräften vereinfacht. Um unsere Ziele zu erreichen, ist ein gut strukturierter Umsetzungsplan entscheidend, um die Komplexität des Wachstums zu bewältigen und gleichzeitig die höchste Qualität der Dienstleistungen zu gewährleisten. Im Folgenden finden Sie eine umfassende Checkliste von Initiativen und Zielen, die in den Jahren 2 bis 5 nach dem Start von FLEXXI umgesetzt werden sollen.

## Jahr 2: Schaffung einer Grundlage und Aufbau von Partnerschaften

### • Erweiterung der Dienste

- Stärkung der Beziehungen zu den Pflegeanbietern
- Durchführung regelmäßiger Treffen mit bestehenden Partnern.
- Sondierung von Möglichkeiten für neue Partnerschaften mit örtlichen Pflegeeinrichtungen.

### • Entwicklung der Technologie

- Erstellen Sie Feedback-Schleifen, um das Engagement der Partner kontinuierlich zu verbessern.
- Aufbau digitaler Versicherungspartnerschaften
- Identifizierung und Ansprache weiterer Versicherungsgesellschaften für eine Zusammenarbeit.
- Entwicklung maßgeschneiderter Pakete für die Anforderungen verschiedener Versicherer.

### • Einhaltung von Vorschriften

- Zusammenarbeit mit Rechtsberatern, um die Abrechnungsprozesse zu optimieren.
- Optimierung der Servicebereitstellung
- Einführung eines Feedback-Systems für Patienten zur Bewertung ihrer Erfahrungen.

### • Entwicklung von Dienstleistungen

- Durchführung von Schulungen für selbständige Krankenschwestern und -pfleger zur Verbesserung der Dienstleistungsqualität.
- Überwachung und Analyse der Effizienz des Buchungsprozesses.

### • Marketing und Markenbekanntheit

- Lancieren Sie eine gezielte Marketingkampagne, um den Bekanntheitsgrad der Marke im Pflegesektor zu erhöhen.
- Nutzen Sie die sozialen Medien und Online-Plattformen, um für Ihre Dienstleistungen zu werben.
- Teilnahme an kommunalen Gesundheitsmessen und Branchenkonferenzen.

## Jahr 3: Expansion und technologischer Fortschritt

- **Erweiterung der Dienste**
- Untersuchung von Möglichkeiten zur Ausweitung der Dienstleistungen auf neue Regionen in Deutschland.
- Bewertung der Nachfrage nach anderen Pflegedienstleistungen (z. B. Physiotherapie, Altenpflege). Einführung von Pilotprogrammen für zusätzliche Dienstleistungen auf der Grundlage von Marktforschung.
- **Entwicklung der Technologie**
- Aktualisierung der bestehenden Plattform zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit für Patienten und selbständige Krankenschwestern. Einführung einer mobilen Anwendung, um den Zugang zu den Dienstleistungen zu erleichtern.
- Implementierung von Datenanalysen zur Verfolgung von Servicenutzungsmustern und -ergebnissen.
- **Programme zur Markentreue**
- Entwickeln Sie ein Empfehlungsprogramm, das sowohl für Patienten als auch für selbständige Pflegekräfte Anreize bietet.
- Erstellen Sie Mitgliedschaftspläne für Kreditwagen, die Rabatte für wiederholte Nutzer bieten.
- Weitere Treueprämien für langjährige Kunden einführen.

## Jahr 4: Optimierung und gesellschaftliches Engagement

- **Operative Optimierung**
- Durchführung eines Audits der internen Prozesse, um verbesserungswürdige Bereiche zu ermitteln.
- Investieren Sie in Ausbildungs- und Entwicklungsprogramme für Mitarbeiter.
- Optimierung der Personalstruktur, um den Bedürfnissen der Patienten gerecht zu werden.
- **Gemeinschaftliches Engagement**
- Arbeiten Sie mit gemeinnützigen Organisationen zusammen, um kostenlose Pflage tage anzubieten.
- Einleitung von Initiativen zur Aufklärung der Öffentlichkeit über zugängliche Pflegedienste.
- Partnerschaften mit örtlichen Schulen und Universitäten für Praktikantenprogramme.
- **Patientenzentrierte Innovationen**
- Einführung eines Patientenportals für die Verwaltung von Terminen und den Zugang zu Gesundheitsinformationen.
- Einführung von Telemedizin-Optionen für virtuelle Konsultationen.
- Sammeln Sie Daten für die laufende Analyse der Patientenergebnisse, um die Dienstleistungen kontinuierlich anzupassen.

## **Jahr 5: Bewertung, Wachstum und Nachhaltigkeit**

- **Leistungsbewertung**

- Durchführung einer umfassenden Evaluierung aller Dienste und Tätigkeiten.
- Sammeln und analysieren Sie Rückmeldungen von Patienten, selbständigen Pflegekräften und Partnern, um Stärken und Schwächen zu erkennen.
- Legen Sie klare KPIs fest, um den Erfolg und die Verbesserungsbereiche zu messen.

- **Finanzplanung für zukünftiges Wachstum**

- Überprüfung und Anpassung der Preisstrukturen auf der Grundlage der Marktbedingungen.
- Sondierung externer und interner Finanzierungsmöglichkeiten zur Unterstützung der Skalierungsbemühungen.
- Entwicklung eines langfristigen Plans zur finanziellen Nachhaltigkeit.

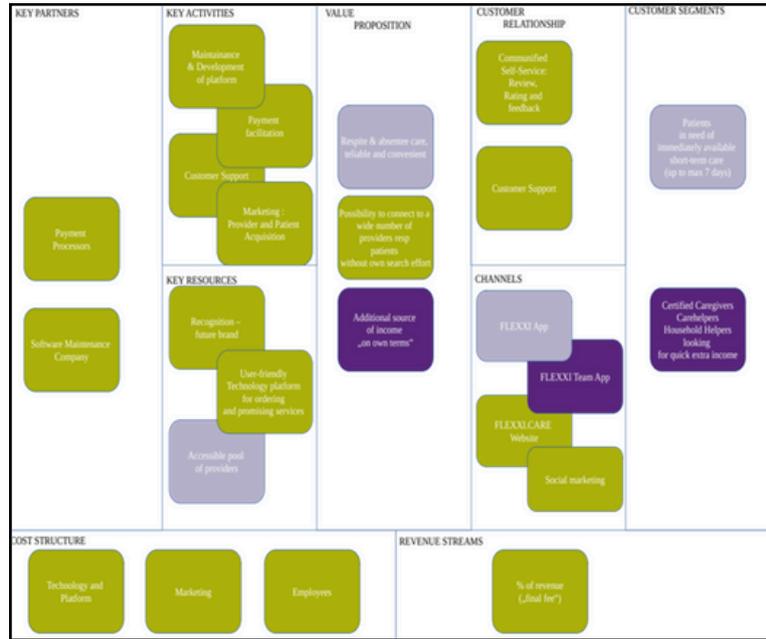
- **Strategische Wachstumsplanung**

- Evaluierung der Expansion in internationale Märkte auf der Grundlage der Nachfrage.
- Entwicklung strategischer Allianzen für grenzüberschreitende Pflegedienste.
- Entwicklung einer langfristigen Vision für die Rolle von FLEXXI in der sich entwickelnden Pflegelandschaft.

Mit diesem umfassenden 5-Jahres-Implementierungsplan will sich FLEXXI Care als führender Anbieter von effizienten, patientenzentrierten Pflegemanagement-Dienstleistungen etablieren, die sowohl für Patienten als auch für Pflegepersonal einen bedeutenden Unterschied in der Pflegeerfahrung darstellen.

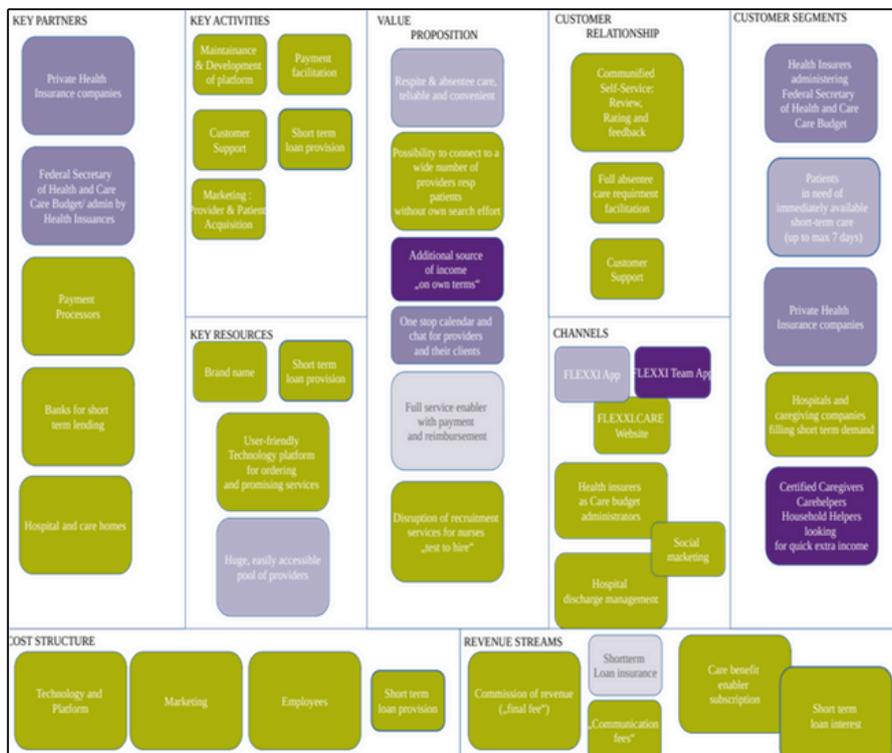
# Wirtschaftskarte 2023

Diese Karte zeigt das FLEXXI-System, wie es entwickelt wurde und derzeit verwendet wird.



# Business Map 2024-2025

Diese Karte zeigt das FLEXXI-System, wie es sich derzeit in der Entwicklung befindet und in den Jahren 2024 und 2025 eingesetzt werden soll.



# INVEST – Zertifikate

INVEST Zertifikate berechtigen zur Förderung des Bundesamts für Wirtschaft und Ausßenkontrolle von Investitionen durch Einzelinvestoren in Höhe von 25% Zuschuss für Wagniskapital, ab März 2024 gesetzlich reduziert auf 15% für besonders innovative Unternehmen.

## Zertifikat I / 04.2023-04.2024

Am 18.4.2023 wurde FLEXXI Care zum ersten Mal unter WKU 47255 besondere Investitionswürdigkeit als besonders innovatives Unternehmen in der Pflegebranche für seine Entwicklung einer Plattform zur Vermittlung selbständiger Pflegefachkräfte zugesprochen. Das Zertifikat berechtigte zur Förderung von Investitionen durch Einzelinvestoren in Höhe von 25% Zuschuss für Wagniskapital, ab März 2024 gesetzlich reduziert auf 15%. Das Zertifikat endete am 21.4.2024, 400.000 € wurden daraus von Investoren abgerufen.

	<b>Bundesamt für Wirtschaft und Ausßenkontrolle</b>	
<small>Bundesamt für Wirtschaft und Ausßenkontrolle · Frankfurter Straße 29-35, 65760 Eschborn</small>		
<small>29 42C4 1B05 5B 6000 09A9 DV 04.23 0,85 Deutsche Post </small>		TEL-ZENTRALE 06196 908-0 FAX 06196 908-1800 INTERNET <a href="http://www.bafa.de">www.bafa.de</a> TEL 06196 908-1964 FAX 06196 908-1442 E-MAIL <a href="mailto:invest@bafa.bund.de">invest@bafa.bund.de</a>
<small>*K4000*</small>		MEIN ZEICHEN WKU 47255 DATUM Eschborn, 18.04.2023
<b>FLEXXI Care Deutschland GmbH</b> Rudolf Dr. King Dachauer Strasse 17 80335 München		
<small>BETREFF</small> <b>Förderrichtlinie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz zur Bezuschussung von Wagniskapital privater Investoren für junge innovative Unternehmen vom Dezember 2022 in der jeweils aktuellen Fassung</b>		
<small>HIER</small> Feststellung der Förderfähigkeit		
<small>BEZUG</small> Ihr Antrag vom 08.02.2023 (Eingang BAFA)		
<b>Bescheid</b>		
Sehr geehrte Damen und Herren,		
auf der Grundlage Ihres Antrages vom 08.02.2023 stelle ich fest, dass für Ihr Unternehmen die Förderfähigkeit im Rahmen der Richtlinie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz zur Maßnahme „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ (INVEST) gegeben ist.		
<b>Dieser Bescheid ist hinsichtlich der Feststellung der Förderfähigkeit gültig bis zum 21.04.2024.</b> Nach Ablauf der Gültigkeitsdauer kann erneut ein Antrag auf Förderfähigkeit gestellt werden. Eine Verlängerung der Gültigkeitsdauer ist ausgeschlossen.		
Das Vorliegen der Förderfähigkeit ist eine der Voraussetzungen, damit das BAFA Investoren, die sich durch den Erwerb von neu ausgegebenen Geschäftsanteilen oder neu ausgegebenen Aktien (insgesamt „Anteile“) an Ihrem Unternehmen beteiligen, auf Antrag einen Zuschuss für Wagniskapital bewilligen kann.		

0000 pc38/EBB0687714529\_32\_112\_12//132771 3984 4799 1/6

## INVEST Zertifikat II / 04.2023-04.2024

- Am 18.9.2024 wurde FLEXXI Care zum zweiten Mal unter WKU 51270 vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausßenkontrolle besondere Investitionswürdigkeit als besonders innovatives Unternehmen in der Pflegebranche, diesmal für die technische Entwicklungen zur Ermöglichung des Finanzprodukts Sorgenlos-Kreditkarte zugesprochen.
- Dies ist besonders, da eine zweifache Förderung regelmäßig nicht erlaubt ist, es bedarf also einer besonderen, über die erste Innovationsleistung hinausgehende Entwicklungsleistung.
- Das Zertifikat endet am 21.9.2024

	<b>Bundesamt für Wirtschaft und Ausßenkontrolle</b>	
<small>Bundesamt für Wirtschaft und Ausßenkontrolle   Frankfurter Straße 29-35, 65760 Eschborn</small>		
<small>29 42C4 1B04 5B D000 1310 DV 09.24 0,85 Deutsche Post </small>		
<small>*K4000*</small> 		
<b>FLEXXI Care Deutschland GmbH</b> Rudolf Dr King Dachauer Str. 17 80335 München	<b>TEL ZENTRALE</b> 06196 908-0 <b>FAX</b> 06196 908-1800 <b>INTERNET</b> <a href="http://www.bafa.de">www.bafa.de</a> <b>TEL</b> 06196 908-1964 <b>FAX</b> 06196 908-1442 <b>E-MAIL</b> <a href="mailto:invest@bafa.bund.de">invest@bafa.bund.de</a>	<b>MEIN ZEICHEN</b> WKU 51270 <b>DATUM</b> Eschborn, 18.09.2024
<b>BETREFF</b> <b>Förderrichtlinie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz zur Bezuschussung von Wagniskapital privater Investoren für junge innovative Unternehmen vom 6. März 2024 in der jeweils aktuellen Fassung</b>		
<b>HIER</b> Feststellung der Förderfähigkeit		
<b>BEZUG</b> Ihr Antrag vom 30.07.2024 (Eingang BAFA)		
<b>Bescheid</b>		
<p>Sehr geehrte Damen und Herren,</p> <p>auf der Grundlage Ihres Antrages vom 30.07.2024 stelle ich fest, dass für Ihr Unternehmen die Förderfähigkeit im Rahmen der Richtlinie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz zur Maßnahme „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ (INVEST) gegeben ist.</p> <p><b>Dieser Bescheid ist hinsichtlich der Feststellung der Förderfähigkeit gültig bis zum 21.09.2025.</b> Nach Ablauf der Gültigkeitsdauer kann erneut ein Antrag auf Förderfähigkeit gestellt werden. Eine Verlängerung der Gültigkeitsdauer ist ausgeschlossen.</p> <p>Das Vorliegen der Förderfähigkeit ist eine der Voraussetzungen, damit das BAFA Investoren, die sich durch den Erwerb von neu ausgegebenen Geschäftsanteilen oder neu ausgegebenen Aktien (insgesamt „Anteile“) an Ihrem Unternehmen beteiligen, auf Antrag einen Zuschuss für Wagniskapital bewilligen kann.</p>		

0000 p06v/ EBB0157242978\_32\_112\_12 // 222070 5637 7119 118

Im Falle einer im Rahmen von INVEST bezuschussten Investition gelten für Ihr Unternehmen die folgenden Nebenbestimmungen und Regelungen:

**1) Nebenbestimmungen:**

- Ihr Unternehmen muss mit der Anteilsausgabe kommerzielle Zwecke verfolgen. Ihr Unternehmen muss die finanziellen Mittel, die es durch die Anteilsausgabe / Gewährung eines Wandeldarlehens erhält, bis spätestens zwei Jahre nach Anteilserwerb in einem innovativen Geschäftsfeld im Sinne von Abschnitt VII der Anlage A zur Richtlinie eingesetzt haben. Mit den finanziellen Mitteln dürfen nicht Verluste vorausgegangener Jahre ausgeglichen werden.
- Ihr Unternehmen muss durch die Anteilsausgabe über zusätzliche finanzielle Mittel verfügen. Das heißt, das Geld muss Ihrem Unternehmen nach Antragsstellung des Investierenden beim BAFA von außen zugeführt werden. Es dürfen zum Beispiel keine Kredite des Investierenden an das Unternehmen abgelöst werden oder Nachrangdarlehen in Eigenkapital gewandelt werden, die vor der Antragsstellung des Investierenden gewährt wurden.
- Bei den von Ihrem Unternehmen ausgegebenen Anteilen muss es sich um gewöhnliche, voll Risiko tragende Anteile im Sinne von Abschnitt I der Anlage A zur Richtlinie handeln. Diese Anteile müssen neu ausgegeben sein. Der Investierende darf nicht lediglich bereits bestehende Anteile eines anderen Gesellschafters übernehmen.
- Der Ausgabepreis der Anteile Ihres Unternehmens muss mindestens 10.000 Euro pro Investierendem betragen. Ist die Bezahlung an die Erzielung von Meilensteinen durch Ihr Unternehmen geknüpft, muss jede einzelne Zahlung des Investierenden mindestens eine Höhe von 10.000 Euro haben. Die Anteile können auch über ein Wandeldarlehen erworben werden. Pro Investierendem (natürliche Person) werden maximal Beteiligungen bis zu einem Betrag von 666.666 Euro bezuschusst. Dabei kann jedes einzelne Investment eines Investierenden (natürliche Person) maximal bis zu einer Summe von 333.333 Euro gefördert werden. Hierbei werden alle Beteiligungen eines Investierenden zusammengerechnet, unabhängig davon, ob die einzelnen Beteiligungen unmittelbar oder über eine oder mehrere Beteiligungsgesellschaften erfolgt sind.
- Es ist ausschließlich das Erstinvestment eines Investierenden förderfähig.
- An Ihrem Unternehmen können insgesamt Beteiligungen im Wert von bis zu 3 Millionen Euro pro Kalenderjahr bezuschusst werden.
- Insgesamt darf das Unternehmen – einschließlich der jetzt geplanten Kapitalerhöhung – nur Wagniskapital (gefördert oder ungefördert) in Höhe von 15 Millionen Euro einwerben. Wird diese Obergrenze überschritten kann eine Förderung durch INVEST nicht mehr erfolgen.
- Ihr Unternehmen darf an keiner Börse gelistet sein oder den Börsengang vorbereiten. Es dürfen keine Vereinbarungen darüber bestehen, dass Ihr Unternehmen Tochtergesellschaft eines anderen Unternehmens wird, das diese Voraussetzungen nicht erfüllt.
- Sofern Ihr Unternehmen von einem anderen Unternehmen abhängig im Sinne von Abschnitt V der Anlage A zur Richtlinie ist, muss das herrschende Unternehmen die in

Nummer 4.1.1, Spiegelstriche 1-3 der Richtlinie genannten Voraussetzungen erfüllen und seinen Hauptsitz im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) haben.

- Die jeweils geltenden „Leitlinien für staatliche Beihilfen zur Förderung von Risikofinanzierungen“ einschließlich der Kumulierungsvorschriften sind zu beachten.

Im Zeitraum zwischen dem Datum Ihres Antrages und dem Ende der Mindesthaltedauer (drei Jahre nach Anteilserwerb) gilt:

- Ihr Unternehmen muss seinen Hauptsitz im EWR und mindestens eine Zweigniederlassung oder Betriebsstätte in Deutschland haben, die im Handelsregister bzw. Gewereregister eingetragen ist.
- Ihr Unternehmen darf eine mit der Anteilübernahme verbundene (bezuschusste) Zuzahlung (Agio/Aufgeld) in die Kapitalrücklage des Unternehmens während der Mindesthaltedauer nicht an den Investierenden auszahlen.
- Ihr Unternehmen muss fortlaufend wirtschaftlich – mit Gewinnerzielungsabsicht – aktiv sein, hauptsächlich in einem innovativen Geschäftsfeld im Sinne der Abschnitte VI und VII der Anlage A zur Richtlinie. War Ihr Unternehmen zum Zeitpunkt des Anteilserwerbs noch nicht wirtschaftlich aktiv, so muss es spätestens ein Jahr nach Anteilserwerb seine Geschäftstätigkeit aufnehmen und danach fortlaufend wirtschaftlich aktiv sein.

**2) Sonstige Nebenbestimmungen:**

Sie sind verpflichtet an Evaluationen der Maßnahme teilzunehmen und die hierfür notwendigen Daten über Ihr Unternehmen zur Verfügung zu stellen.

Leistungen des Bundes dürfen nicht zur Finanzierung terroristischer Aktivitäten eingesetzt werden und nicht an Empfänger gewährt werden, die terroristische Vereinigungen sind oder terroristische Vereinigungen unterstützen. Als Empfänger von Bundesmitteln sind Sie zur Einhaltung dieser Maßgaben verpflichtet.

Die im Zusammenhang mit einer im Rahmen von INVEST bezuschussten Investition angefallenen Belege sind von Ihrem Unternehmen bis zu fünf Jahren nach Ende der Mindesthaltedauer aufzubewahren, soweit nicht nach steuerlichen oder anderen Vorschriften eine längere Aufbewahrungsfrist bestimmt ist.

Sie sind verpflichtet dem BAFA nach Anteilserwerb jährlich nachzuweisen, dass die förderfähigen Voraussetzungen nach der Richtlinie unverändert fortbestehen. Der Nachweis im Jahr des Ablaufs der Mindesthaltedauer nicht zu führen.

**3) Mitteilungspflichten**

Sie haben das BAFA unverzüglich über alle relevanten Änderungen und Ergänzungen im Zusammenhang mit Ihrem Antrag und den Anteilsausgaben Ihres Unternehmens, für die durch das BAFA ein Zuschuss für Wagniskapital gewährt wurde, zu informieren. Dies trifft insbesondere dann zu, wenn Förderbedingungen nach Nummer 4 der Richtlinie nicht mehr erfüllt sind.

**4) Widerrufsvorbehalt**

Dieser Bescheid kann widerrufen werden, wenn

- eine Nebenbestimmung nach Nummer 1 dieses Bescheides nicht eingehalten wird,
- eine Auflage nach Nummer 2 dieses Bescheides nicht erfüllt wird oder
- den Mitteilungspflichten nach Nummer 3 dieses Bescheides nicht nachgekommen wird.

**5) Weitergabe von Daten im Zusammenhang mit diesem Bescheid**

Das BAFA kann dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz sowie Ausschüssen und Mitgliedern des Deutschen Bundestages im Einzelfall den Namen Ihres Unternehmens und den Zweck dieses Bescheides in vertraulicher Weise bekannt geben, sofern dies von dort beantragt wird.

**6) Prüfungsrechte**

Es besteht Ihnen gegenüber ein Prüfungsrecht des Bundesrechnungshofes gemäß §§ 91 und 100 Bundeshaushaltsordnung (BHO).

Das BAFA oder durch das BAFA beauftragte Stellen sind berechtigt, Bücher, Belege und sonstige Unterlagen zur Prüfung der Voraussetzungen für die Erteilung dieses Bescheides anzufordern sowie vor Ort zu prüfen. Dafür haben Sie die erforderlichen Unterlagen Ihres Unternehmens bereitzustellen und die notwendigen Auskünfte zu erteilen. Alle erforderlichen Nachweise sind in deutscher Sprache zu erbringen.

**7) Unwirksamkeit, Rücknahme und Widerruf**

Unwirksamkeit, Rücknahme und Widerruf dieses Bescheides richten sich nach den Vorschriften des Verwaltungsverfahrensgesetzes (VwVfG), insbesondere nach den §§ 48, 49 und 49 a VwVfG.

**8) Hinweise**

Das BAFA trifft mit der Feststellung der Förderfähigkeit keinerlei Bewertung hinsichtlich der Qualität und Sicherheit der Beteiligung an Ihrem Unternehmen.

Tatsachen, die für die Feststellung der Förderfähigkeit maßgeblich sind, stellen Tatsachen im Sinne von § 263 beziehungsweise § 264 Strafgesetzbuch (StGB) dar. Bei Nichtbeachtung der Mitteilungspflicht über die für die Feststellung der Förderfähigkeit maßgeblichen Tatsachen beziehungsweise bei Angabe unzutreffender Tatsachen kommt eine Strafbarkeit nach § 263 StGB (Betrug) beziehungsweise § 264 StGB (Subventionsbetrug) in Betracht.

Für Investierende ist der beantragte Zuschuss eine Subvention im Sinne von § 264 StGB. Nach § 2 Subventionsgesetz (SubVG) weise ich darauf hin, dass die Tatsachen, von denen die Bewilligung, Gewährung, Rückförderung oder das Belassen des Zuschusses abhängig ist, subventionserheblich im Sinne des § 264 StGB sind. Der Subventionsbetrug ist strafbar.

**Rechtsbehelfsbelehrung**

Gegen diesen Bescheid kann innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe Widerspruch beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Frankfurter Str. 29-35, 65760 Eschborn, erhoben werden.

Mit freundlichen Grüßen  
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle

Dieses Schreiben wurde mit Hilfe der automatisierten Datenvorverarbeitung erstellt und bedarf gemäß § 37 Abs. 3 Verwaltungsverfahrensgesetz keiner Unterschrift

**Information:**

Zusätzlich zu diesem Bescheid erhalten Sie eine E-Mail an Ihre im Antrag angegebene Adresse. Darin ist ein Link genannt, über den Sie das Förderfähigkeitslogo abrufen können. Sie haben die Möglichkeit mit diesem Logo während der Gültigkeitsdauer dieses Bescheides z.B. auf Ihrer Internetseite oder in Präsentationen potenzielle Investierende auf Ihre Förderfähigkeit hinzuweisen.

Bitte beachten : Die Bedingungen der Förderfähigkeit des Investors ist durch diesen selbst zu prüfen. FLEXXI hilft gerne allgemein im Rahmen seiner Möglichkeiten, eine Rechtsberatung findet den gesetzlichen Vorschriften entsprechend nicht statt. Insbesondere

alle Auskünfte, die Gründer, Dr Rudolf King erteilt, stellen keine Rechtsberatung dar, ausser er erklärt sie ausdrücklich und nachweislich in seiner Funktion als Rechtsanwalt gegenüber einem Mandanten im Rahmen seines Mandats. FLEXXI Care ist kein Mandant von RA Dr. King.

## Einschlägige Gesetzestexte (Auszug):

- § 39 SGB XI
- *Häusliche Pflege bei Verhinderung der Pflegeperson*
- 1. Fassung gültig bis 30.6.2025

### § 39 SGB XI

#### *Häusliche Pflege bei Verhinderung der Pflegeperson*

*(1) Ist eine Pflegeperson wegen Erholungsurlaubs, Krankheit oder aus anderen Gründen an der Pflege gehindert, übernimmt die Pflegekasse die nachgewiesenen Kosten einer notwendigen Ersatzpflege für längstens sechs Wochen je Kalenderjahr; § 34 Absatz 2 Satz 1 gilt nicht. Voraussetzung ist, dass die Pflegeperson den Pflegebedürftigen vor der erstmaligen Verhinderung mindestens sechs Monate in seiner häuslichen Umgebung gepflegt hat und der Pflegebedürftige zum Zeitpunkt der Verhinderung mindestens in Pflegegrad 2 eingestuft ist. Die Ausgaben der Pflegekasse können sich im Kalenderjahr auf bis zu 1 612 Euro belaufen, wenn die Ersatzpflege durch andere Pflegepersonen sichergestellt wird als solche, die mit dem Pflegebedürftigen bis zum zweiten Grad verwandt oder verschwägert sind oder die mit ihm in häuslicher Gemeinschaft leben.*

*(2) Der Leistungsbetrag nach Absatz 1 Satz 3 kann um bis zu 806 Euro aus noch nicht in Anspruch genommenen Mitteln der Kurzzeitpflege nach § 42 Absatz 2 Satz 2 auf insgesamt bis zu 2 418 Euro im Kalenderjahr erhöht werden. Der für die Verhinderungspflege in Anspruch genommene Erhöhungsbetrag wird auf den Leistungsbetrag für eine Kurzzeitpflege nach § 42 Absatz 2 Satz 2 angerechnet. Auf den in Satz 1 genannten Erhöhungsbetrag von bis zu 806 Euro findet § 30 Absatz 1 und 2 entsprechende Anwendung.*

*(3) Bei einer Ersatzpflege durch Pflegepersonen, die mit dem Pflegebedürftigen bis zum zweiten Grade verwandt oder verschwägert sind oder mit ihm in häuslicher Gemeinschaft leben, dürfen die Aufwendungen der Pflegekasse regelmäßig den Betrag des Pflegegeldes nach § 37 Absatz 1 Satz 3 für bis zu sechs Wochen nicht überschreiten. Wird die Ersatzpflege von den in Satz 1 genannten Personen erwerbsmäßig ausgeübt, können sich die Aufwendungen der Pflegekasse abweichend von Satz 1 auf den Leistungsbetrag nach Absatz 1 Satz 3 belaufen; Absatz 2 findet Anwendung.*

*Bei Bezug der Leistung in Höhe des Pflegegeldes für eine Ersatzpflege durch Pflegepersonen, die mit dem Pflegebedürftigen bis zum zweiten Grade verwandt oder verschwägert sind oder mit ihm in häuslicher Gemeinschaft leben, können von der Pflegekasse auf Nachweis notwendige Aufwendungen, die der Pflegeperson im Zusammenhang mit der Ersatzpflege entstanden sind, übernommen werden. Die Aufwendungen der Pflegekasse nach den Sätzen 1 und 3 dürfen zusammen den Leistungsbetrag nach Absatz 1 Satz 3 nicht übersteigen; Absatz 2 findet Anwendung.*

*(4) Ist eine Pflegeperson wegen Erholungsurlaubs, Krankheit oder aus anderen Gründen an der Pflege gehindert, die einen Pflegebedürftigen der Pflegegrade 4 oder 5 pflegt, der das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet hat, übernimmt die Pflegekasse abweichend von Absatz 1 Satz 1 die nachgewiesenen Kosten einer notwendigen Ersatzpflege für längstens acht Wochen je Kalenderjahr. Abweichend von Absatz 1 Satz 2 ist es dabei nicht erforderlich, dass die Pflegeperson den Pflegebedürftigen vor der erstmaligen Verhinderung mindestens sechs Monate in seiner häuslichen Umgebung gepflegt hat. In dem in Satz 1 genannten Fall der Verhinderung gilt Absatz 3 Satz 1 mit der Maßgabe, dass die Aufwendungen der Pflegekasse regelmäßig den Betrag des Pflegegeldes nach § 37 Absatz 1 Satz 3 für bis zu zwei Monate nicht überschreiten dürfen. In dem in Satz 1 genannten Fall der Verhinderung kann der Leistungsbetrag nach Absatz 1 Satz 3 abweichend von Absatz 2 sowie Absatz 3 Satz 2 und 4 in Verbindung mit Absatz 2 im Kalenderjahr um bis zu 100 Prozent der Mittel für eine Kurzzeitpflege nach § 42 Absatz 2 Satz 2 erhöht werden, soweit die Mittel der Kurzzeitpflege in dem Kalenderjahr noch nicht in Anspruch genommen worden sind. Der für die Verhinderungspflege in Anspruch genommene Erhöhungsbetrag wird auf den Leistungsbetrag für eine Kurzzeitpflege nach § 42 Absatz 2 Satz 2 angerechnet.*

*(5) In dem in Absatz 4 Satz 1 genannten Fall der Verhinderung wird abweichend von § 37 Absatz 2 Satz 2 die Hälfte eines bisher bezogenen Pflegegeldes für bis zu acht Wochen im Kalenderjahr fortgewährt sowie abweichend von § 38 Satz 4 die Hälfte eines vor Beginn der Verhinderungspflege bezogenen anteiligen Pflegegeldes für bis zu acht Wochen im Kalenderjahr fortgewährt.*

## **2. Fassung gültig ab 1.7.2025**

### **§ 39 SGB XI**

**(1) Ist eine Pflegeperson, die einen Pflegebedürftigen mit mindestens Pflegegrad 2 in seiner häuslichen Umgebung pflegt, wegen Erholungsurlaubs, Krankheit oder aus anderen Gründen an der Pflege gehindert, übernimmt die Pflegekasse die nachgewiesenen Kosten einer notwendigen Ersatzpflege für den Pflegebedürftigen für längstens acht Wochen je Kalenderjahr; § 34 Absatz 2 Satz 1 gilt nicht. Eine vorherige Antragstellung vor Durchführung der Ersatzpflege ist nicht erforderlich. Auf welche Höhe sich die Kostenübernahme für die Ersatzpflege durch die Pflegekasse belaufen darf, bestimmt sich nach den Absätzen 2 und 3.**

**(2) Wird die Ersatzpflege durch andere Personen sichergestellt als solche, die mit dem Pflegebedürftigen bis zum zweiten Grade verwandt oder verschwägert sind oder die mit ihm in häuslicher Gemeinschaft leben, dürfen sich die Aufwendungen der Pflegekasse für die Ersatzpflegekosten je Kalenderjahr höchstens bis auf die Höhe des Gemeinsamen Jahresbetrags nach § 42a belaufen.**

**(3) Wird die Ersatzpflege durch Ersatzpflegepersonen sichergestellt, die mit dem Pflegebedürftigen bis zum zweiten Grade verwandt oder verschwägert sind oder die mit ihm in häuslicher Gemeinschaft leben, dürfen sich die Aufwendungen der Pflegekasse je Kalenderjahr höchstens bis auf die Höhe des Gemeinsamen Jahresbetrags nach § 42a belaufen, wenn die Ersatzpflege von diesen Personen erwerbsmäßig ausgeübt wird. Wird die Ersatzpflege von diesen Personen nicht erwerbsmäßig ausgeübt, dürfen die Aufwendungen der Pflegekasse im Kalenderjahr regelmäßig den für den Pflegegrad des Pflegebedürftigen geltenden Betrag des Pflegegeldes nach § 37 Absatz 1 Satz 3 für bis zu zwei Monate nicht überschreiten. Auf Nachweis können von der Pflegekasse bei einer Ersatzpflege nach Satz 2 notwendige Aufwendungen, die der Ersatzpflegeperson im Zusammenhang mit der Ersatzpflege entstanden sind, auch über diesen Betrag hinaus übernommen werden. Die Aufwendungen der Pflegekasse nach den Sätzen 2 und 3 zusammen dürfen im Kalenderjahr den Gemeinsamen Jahresbetrag nach § 42a nicht übersteigen.**

### **§ 42a SGB XI**

**Versorgung Pflegebedürftiger bei Inanspruchnahme von Vorsorge- oder Rehabilitationsleistungen durch die Pflegeperson**

**(1) Pflegebedürftige haben ab dem 1. Juli 2024 Anspruch auf Versorgung in zugelassenen Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtungen, wenn dort gleichzeitig Leistungen zur medizinischen Vorsorge oder Rehabilitation einschließlich der erforderlichen Unterkunft und Verpflegung nach § 23 Absatz 4 Satz 1 des Fünften Buches, nach § 40 Absatz 2 Satz 1 des Fünften Buches oder nach § 15 Absatz 2 des Sechsten Buches oder eine vergleichbare stationäre Vorsorge- oder Rehabilitationsmaßnahme von einer Pflegeperson des Pflegebedürftigen in Anspruch genommen werden. Leistungen nach dieser Vorschrift werden nur erbracht, wenn kein Anspruch auf Versorgung des Pflegebedürftigen nach § 40 Absatz 3a Satz 1 des Fünften Buches besteht.**

**(2) Der Anspruch nach Absatz 1 setzt voraus, dass die pflegerische Versorgung der Pflegebedürftigen in der Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtung für die Dauer der Leistungen zur stationären Vorsorge oder zur medizinischen Rehabilitation sichergestellt ist. Zur Erbringung der körperbezogenen Pflegemaßnahmen und pflegerischen Betreuungsmaßnahmen sowie der Leistungen der medizinischen Behandlungspflege kann die Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtung eine nach § 72 zugelassene ambulante Pflegeeinrichtung einsetzen. Kann die pflegerische Versorgung in der Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtung nicht sichergestellt werden, kann der Anspruch auch in einer nach § 72 zugelassenen vollstationären Pflegeeinrichtung wahrgenommen werden.**

**(3) Der Anspruch nach Absatz 1 umfasst die pflegebedingten Aufwendungen einschließlich der Aufwendungen für Betreuung, die Aufwendungen für Leistungen der medizinischen Behandlungspflege, die Unterkunft und Verpflegung sowie die Übernahme der betriebsnotwendigen Investitionsaufwendungen. Pflegebedürftige haben Anspruch auf Erstattung der erforderlichen Fahr- und Gepäcktransportkosten, die im Zusammenhang mit der Versorgung in einer zugelassenen Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtung oder vollstationären Pflegeeinrichtung nach Absatz 2 entstehen. Erstattungsfähig sind nach vorheriger Antragstellung auch Kosten für besondere Beförderungsmittel, deren Inanspruchnahme wegen der Art oder Schwere der Pflegebedürftigkeit erforderlich ist.**

**(4) Stellt die Pflegeperson einen Antrag auf Leistungen zur medizinischen Vorsorge nach § 23 Absatz 4 Satz 1 des Fünften Buches oder Leistungen zur medizinischen Rehabilitation nach § 40 Absatz 2 Satz 1 des Fünften Buches oder nach § 15 Absatz 1 des Sechsten Buches und wünscht die Versorgung des Pflegebedürftigen in derselben Einrichtung, stellt der Antrag zugleich einen Antrag des Pflegebedürftigen auf Leistungen nach Absatz 1 Satz 1 an die Pflegekasse oder das private Versicherungsunternehmen dar, das die private Pflege-Pflichtversicherung durchführt, sofern der Pflegebedürftige zustimmt. Die Pflegekasse oder das private Versicherungsunternehmen, das die private Pflege-Pflichtversicherung durchführt, prüft mit den nach § 23 Absatz 5 Satz 1 des Fünften Buches oder § 40 Absatz 3 Satz 1 des Fünften Buches benannten Einrichtungen, ob die Versorgung des Pflegebedürftigen in der Einrichtung möglich ist, und holt deren Einverständnis ein. Liegt das Einverständnis der Einrichtung vor, informiert die Pflegekasse oder das private Versicherungsunternehmen unverzüglich die Krankenkasse. 4Über den Antrag auf Leistungen nach Absatz 1 Satz 1 ist unverzüglich zu entscheiden. 5Sollen die Pflegebedürftigen in einer anderen Einrichtung als der Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtung versorgt werden, koordiniert die Pflegekasse oder das private Versicherungsunternehmen des Pflegebedürftigen auf Wunsch der Pflegeperson und mit Einwilligung des Pflegebedürftigen dessen Versorgung.**

**(5) Die Pflegekasse oder das private Versicherungsunternehmen, das die private Pflege-Pflichtversicherung durchführt, hat unmittelbar der Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtung die pflegebedingten Aufwendungen einschließlich der Aufwendungen für Betreuung und für Leistungen der medizinischen Behandlungspflege, die Kosten für Unterkunft und Verpflegung sowie die betriebsnotwendigen Investitionsaufwendungen gemäß Absatz 3 zu erstatten. Die Vergütung erfolgt nach dem durchschnittlichen Gesamtheimentgelt nach § 87a Absatz 1 Satz 1 aller zur Kurzzeitpflege zugelassenen Pflegeeinrichtungen im jeweiligen Land. Das durchschnittliche Gesamtheimentgelt wird durch die Landesverbände der Pflegekassen auf Grundlage der am 31. Dezember des vorangehenden Jahres gültigen Gesamtheimentgelte ermittelt und jeweils ab dem 1. April für die Dauer eines Jahres bis zum 31. März festgelegt. Die Landesverbände haben die jeweilige Festlegung der Vergütungshöhe in geeigneter Weise zu veröffentlichen. Erfolgt die Versorgung des Pflegebedürftigen gemäß Absatz 2 Satz 3 in einer zugelassenen vollstationären Pflegeeinrichtung, hat die Pflegekasse oder das private Versicherungsunternehmen die pflegebedingten Aufwendungen einschließlich der Aufwendungen für Betreuung, die Aufwendungen für Leistungen der medizinischen Behandlungspflege sowie die Entgelte für Unterkunft und Verpflegung und die betriebsnotwendigen Investitionsaufwendungen im Umfang des für diese Pflegeeinrichtung geltenden Gesamtheimentgelts unmittelbar der Pflegeeinrichtung zu erstatten.**

**(6) Abweichend von § 34 Absatz 2 ruht der Anspruch auf Leistungen bei häuslicher Pflege einschließlich des Pflegegeldes oder anteiligen Pflegegeldes, solange sich die Pflegeperson in der Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtung befindet und der Pflegebedürftige nach Absatz 1 Satz 1 oder § 40 Absatz 3a Satz 1 des Fünften Buches versorgt wird; § 34 Absatz 2 Satz 2 zweiter Halbsatz und Absatz 3 bleibt unberührt.**

**(7) Der Spitzenverband Bund der Pflegekassen, der Spitzenverband Bund der Krankenkassen, der Verband der privaten Krankenversicherung e. V. und die für die Wahrnehmung der Interessen der Vorsorge- und Rehabilitationseinrichtungen und der Einrichtungen des Müttergenesungswerks oder gleichartiger Einrichtungen auf Bundesebene maßgeblichen Spitzenorganisationen vereinbaren bis zum 30. Juni 2024 gemeinsame Empfehlungen insbesondere zum Antrags-, Genehmigungs- und Kostenerstattungsverfahren und zur Sicherung der Qualität der Versorgung der Pflegebedürftigen. Die gemeinsamen Empfehlungen sind durch das Bundesministerium für Gesundheit zu genehmigen. Beanstandungen des Bundesministeriums für Gesundheit sind innerhalb der von ihm gesetzten Frist zu beheben. Die Deutsche Rentenversicherung Bund und der Spitzenverband Bund der Pflegekassen schließen bis zum 30. Juni 2024 eine Verwaltungsvereinbarung zum Antrags- und Genehmigungsverfahren.**

**(8) Die Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtung hat den Landesverbänden der Pflegekassen vor erstmaliger Versorgung Pflegebedürftiger ein auf Grundlage der gemeinsamen Empfehlungen nach Absatz 7 erstelltes Konzept zur qualitätsgesicherten Versorgung Pflegebedürftiger vorzulegen und in regelmäßigen Abständen dessen Einhaltung nachzuweisen.**

**(9) Die Pflegekassen und die privaten Versicherungsunternehmen erheben Statistiken über Anträge auf Leistungen nach Absatz 1 Satz 1 sowie deren Erledigung und Durchführung. Zur Durchführung des Antrags-, Genehmigungs- und Kostenerstattungsverfahrens dürfen die Pflegekassen oder die privaten Versicherungsunternehmen die dafür erforderlichen Daten des Pflegebedürftigen sowie der Krankenkasse oder des Rentenversicherungsträgers der Pflegeperson den beteiligten Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtungen übermitteln, sofern der Pflegebedürftige und die Pflegeperson in die Übermittlung einwilligen.**

## **Bundessozialgericht, Urteil vom 30.08.2023, B 3 A 1/23 R**

**Nichtamtlicher Leitsatz : Pflegekassen sind nicht dazu ermächtigt, die ihnen obliegenden Aufgaben nach dem SGB XI - hier: Arbeitsschritte im Zusammenhang mit Leistungen der Verhinderungs- und Kurzzeitpflege, ... auf Dritte Firmen zu übertragen.**

**„Im Streit steht eine Aufsichtsmaßnahme der beklagten Bundesrepublik Deutschland. Die klagende Krankenkasse schließt nach Ausschreibung einen bis zum 30.6.2023 befristeten Rahmenvertrag mit einem privaten Dienstleister über die Übertragung von Aufgaben ihrer Pflegekasse (ua Prüfung der versicherungsrechtlichen Voraussetzungen der Leistungsgewährung und Rechnungsprüfung zu Beratungseinsätzen nach § 37 Abs 3 SGB XI, zur Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI, zum Entlastungsbetrag nach § 45b SGB XI sowie zur Kurzzeitpflege und deren Auswirkungen auf das Pflegegeld) sowie von Aufgaben nach dem SGB V zur "Fallbearbeitungsunterstützung" (Prüfung der Voraussetzungen für die teilweise Zuzahlungsbefreiung nach § 62 SGB V, Antrags- und Rechnungsprüfung der Arzneimittel und Impfungen, die die Klägerin entsprechend ihrer Satzung übernimmt). Nach Anfang 2020 aufgenommener aufsichtsrechtlicher Beratung verpflichtete das Bundesamt für Soziale Sicherung die Klägerin, den Dienstleistungsvertrag unverzüglich außerordentlich zu kündigen (Bescheid vom 5.1.2021). Bei den übertragenen Aufgaben handele es sich um sachbearbeitende Tätigkeiten im Rahmen der Leistungsgewährung an Versicherte, die nicht an private Dienstleister ausgelagert werden dürften.**

...

**Die Klägerin beantragt,  
das Urteil des Landessozialgerichts Berlin-Brandenburg vom 21. Oktober 2022  
aufzuheben und festzustellen, dass der Bescheid der Beklagten vom 5. Januar 2021  
rechtswidrig war. ...**

**Zutreffend hat das LSG entschieden, dass die Klägerin zur Übertragung der  
streitbefangenen Aufgaben auf ein privates Dienstleistungsunternehmen nicht  
berechtigt... war.**

...

**7. Daran gemessen fehlte es für die hier streitbefangenen Aufgabenübertragungen an  
einer ausreichenden Rechtsgrundlage.**

**a) Nach den Feststellungen des LSG betrafen die dem Dienstleister übertragenen  
Aufgaben des SGB XI nach der maßgeblichen Prozessbeschreibung jeweils inhaltliche  
Prüfungen versicherungs- und leistungsrechtlicher Voraussetzungen der einbezogenen  
Leistungen an Versicherte. Danach sei bei der Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI eine  
Plausibilitätsprüfung hinsichtlich der angegebenen Rechnung durchzuführen, die  
versicherungs- und leistungsrechtlichen Voraussetzungen zu prüfen und aufzuklären  
gewesen, ob noch ein offenes Budget bei dem Versicherten bestand, wonach "der Antrag  
... auf 'genehmigt' bzw. auf 'beendet'" gesetzt worden sei. Ähnlich sei bei  
Restleistungsansprüchen im Rahmen des Entlastungsbetrags nach § 45b SGB XI zu  
ermitteln gewesen, ob und in welcher Höhe noch ein offenes Budget bei Versicherten  
bestanden habe.**

**Bei der Abrechnung der Beratungen von Versicherten im eigenen Haushalt durch  
Pflegedienste oder Beratungsstellen nach § 37 Abs 3 SGB XI habe der Dienstleister nach  
dem Vortrag der Klägerin die Rechnung über den Einsatz geprüft und die Klägerin  
informiert, sofern sich aus der Dokumentation der Beratungseinsätze Hinweise auf  
weitergehende Maßnahmen ergeben hätten, wie beim Wunsch nach weiterer Beratung  
von Versicherten oder wenn die Versorgung mit einem Hilfsmittel angezeigt sei. In der  
Gesamtschau habe die Klägerin dem Dienstleister danach ungeachtet der Bezeichnung  
als "Hilfstätigkeiten" in allen betroffenen Bereichen die Versicherten unmittelbar  
berührende qualifizierte Sachbearbeitungen mit inhaltlicher Prüfung der versicherungs-  
und leistungsrechtlichen Voraussetzungen übertragen. ..."**



# Die Zukunft der Pflege

Flexibel und via App