

# Smart Homes - Investition in die Zukunft als Beitrag zur Bewältigung des demografischen Wandels

*benefit* Auftaktveranstaltung

26. März 2009

Dipl.-Ing. Uli Waibel, Geschäftsführer

**Innovendo**  
Innovation meets market

## Demografischer Wandel - Basishypothese

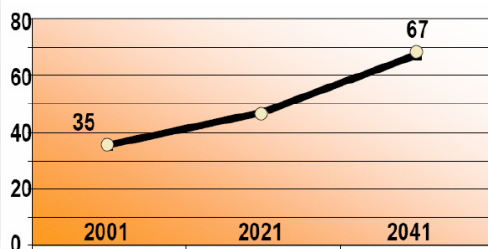


Abb. 17: Monatlicher Pflegebedarf in Millionen Stunden

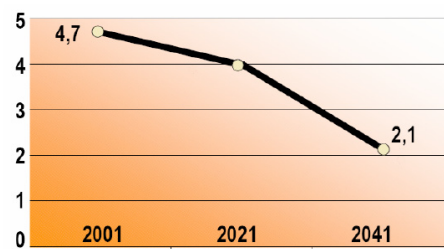


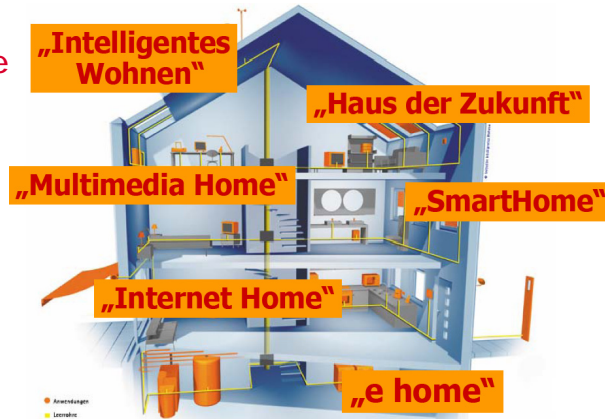
Abb. 18: Unterstützungsrate: Zahl der 50-64-Jährigen pro Person von über 80 Jahren

Quelle: Innovendo, "SOPAAL - Feasibility Study sozioökonomischer Parameter für die nationale Implementierung von AAL", Studienbericht im Auftrag des BMVIT, Wien - 7/2007  
zitiert aus: Univ. Prof. Dr. Elisabeth Seidl, Antrittsvorlesung „Pflegewissenschaft für die Gesundheitsversorgung von morgen“, Universität Wien - 4/2005

**Innovendo**  
Innovation meets market

## Konsequenzen aus der Basishypothese

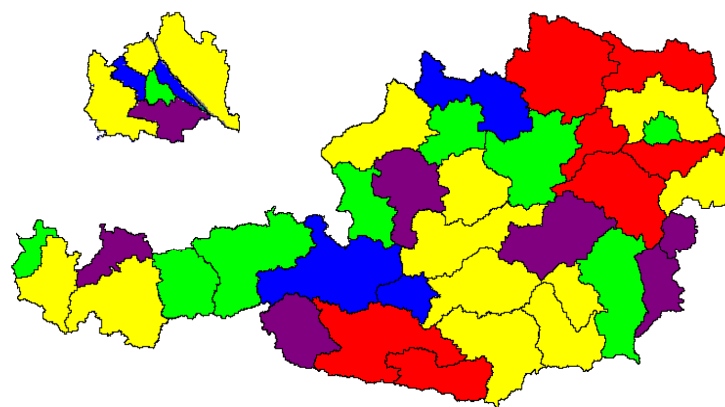
- ⊖ Es muss gelingen, dass Menschen länger selbständig und selbstbestimmt in ihrem eigenen Zuhause leben können und damit **externe Unterstützung / Pflege später - bzw. in vermindertem Ausmaß - benötigen** werden.
- ⊖ **Intelligente, unterstützende Infrastruktur** in den Haushalten kann einen zentralen Beitrag dazu leisten.  
→ Intelligentes Wohnen, e-Home, **Smart Home**, ...



Quelle Grafik: Initiative Intelligentes Wohnen (ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie) - [www.intelligenteswohnen.com](http://www.intelligenteswohnen.com)

Innovendo  
Innovation meets market

## Haushalte im Alter



Hg: STATISTIK AUSTRIA

----- Grenzen der NUTS 2 (= Bundesländergrenzen)  
----- Grenzen der NUTS 3

23-28% 28-31% 31-34% 34-36% 36-42%

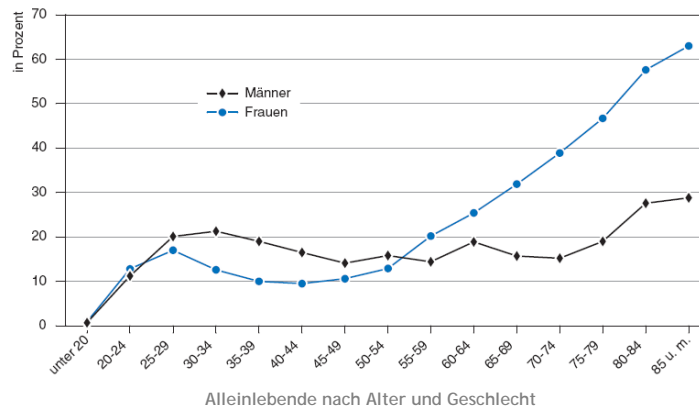
Anteil der Haushalte ab 60 an der Haushaltsbevölkerung

Quelle: Forschungsprojekt „WOHNFORMEN, ARBEITSUMFELD, SOZIALE KOHÄSION: WOHNUNGSPOLITIK IM KOMMUNIKATIVEN WOHNTOPOS“, ao. Univ.Prof. Edwin Deutsch, Andreas Wolf, Wien - 1/2008

Innovendo  
Innovation meets market

## Single-Haushalte nehmen im Alter zu

44% (550.900) der Personen in Einpersonenhaushalten sind 60 Jahre oder älter (31% der über 60-Jährigen) - Tendenz steigend. Ab dem Alter von 60 Jahren leben deutlich mehr Frauen als Männer allein:



Quelle: Statistik Austria - Mikrozensus 2007:  
[http://www.statistik.at/web\\_de/dynamic/statistiken/bevoelkerung/haushalte\\_familien\\_lebensformen/031187](http://www.statistik.at/web_de/dynamic/statistiken/bevoelkerung/haushalte_familien_lebensformen/031187)

Innovendo  
Innovation meets market

## Wohnen im Alter - zwei Grundthemen

- Eine der größten Herausforderungen im Alter ist die **Vereinsamung**. Zunehmender Verlust sozialer Netze und Einschränkungen durch den Alterungsprozess führen vielfach zu einem Rückzug in das eigene Wohnumfeld. Besonders gefährdet: **Alleinlebende** und Menschen **außerhalb der Ballungsräume**.
- In der Folge entstehen verstärkt **Ängste**, unterschiedlichsten Gefahrenquellen (gesundheitlich, technisch, ...) allein hilflos ausgeliefert zu sein - z.B. „Was ist, wenn ich stürze?“



Quelle: *benefit* ExpertInnen-Konsultation Linz, 3.3.2009: Pilotstudie NIMMA ALAN, FH Oberösterreich, Leben im Alter (LIA), Prof. Dr. Markus Lehner

Innovendo  
Innovation meets market

## Bedeutung für Smart Home Lösungen

- ◊ **Persönliche Sicherheit** muss ein zentraler Bestandteil von Smart Home Lösungen sein, um die „älteren Alten“ dafür zu interessieren.
- ◊ Adäquate **Kommunikationslösungen** spielen eine wichtige Rolle, um die zunehmende Isolierung zu durchbrechen.

### ABER:

- ◊ Kaum jemand möchte zugeben, dass er/sie Unterstützung benötigt (alt sind immer nur die Anderen): „Zuerst ist man noch zu jung und braucht es nicht; dann ist man schon zu alt und kommt nicht mehr damit zurecht.“
  - **Frühes Hineinwachsen** in neue Technologien muss möglich sein
  - **Einstieg in Smart Home Lösungen über Komfort** anbieten!

Quelle Zitat: *benefit* ExpertInnen-Konsultation Linz, 3.3.2009: Prof. Dr. Markus Lehner, FH Oberösterreich, Leben im Alter (LIA)

**Innovendo**  
Innovation meets market

## Wer soll das bezahlen?

- ◊ Smart Home Lösungen richten sich zunächst primär an **Selbstzahler**.
- ◊ Dabei spielen **Angehörige als Mittler, Nutznießer und potenzielle (Mit-)Investoren** eine zentrale Rolle - sie sollten bei Smart Home Lösungen immer gleich mitgedacht werden.
- ◊ Smart Home Lösungen, die **nachrüstbar und modular** sind, können nach Bedarf und vorhandenen Mitteln eingesetzt werden.
- ◊ Längerfristig darf der **volkswirtschaftlichen Aspekt** von Smart Home Lösungen nicht übersehen werden: Wenn es gelingt, den Übertritt in die stationäre Pflege zu verzögern, dann sollten den Investitionen für die Nachrüstung einer Wohnung die Einsparungen eines Pflegeplatzes gegenübergestellt werden.
  - Beitrag der öffentlichen Hand zu Smart Home Investitionen?

**Innovendo**  
Innovation meets market

## Fazit: Fünf Thesen

- ◊ Smart Home Lösungen haben das Potenzial, **aktives Altern** der Menschen zu Hause zu fördern und externe Unterstützung hinauszuschieben bzw. zu optimieren.
- ◊ Ein früher Technikzugang über **Komfortfunktionen und Life Style Faktoren** fördert die Verwendung im Alter - vorausgesetzt, für die Zielgruppe ist ein klarer Nutzen deutlich erkennbar.
- ◊ **Angehörige** sind für die Verbreitung von Smart Home Lösungen von hoher Bedeutung.
- ◊ **Nachrüstbarkeit im Bestand** und **modulare Ausbaubarkeit** sind wichtige Voraussetzungen für einen kommerziellen Erfolg von Smart Home Lösungen.
- ◊ **Die Zeit ist reif für Smart Home Lösungen!**

Innovendo  
Innovation meets market

### Innovendo e.U.

Dipl.-Ing. Uli Waibel  
(Geschäftsführung)

Michael-Bernhard-Gasse 10  
A-1120 Wien  
Tel.: +43.664.9100205  
Fax: +43.1.89388103-700  
Email: [office@innovendo.net](mailto:office@innovendo.net)  
Web: [www.innovendo.net](http://www.innovendo.net)

FN 290626t, Handelsgericht Wien  
UID: ATU 61408667  
Mitglied der Wirtschaftskammer (WKO),  
Fachgruppe Unternehmensberatung

Innovendo  
Innovation meets market