

Aktueller Fachbeitrag

AAL für den Massenmarkt – Was fehlt zum Durchbruch?

Schon seit mehr als 15 Jahren ist Ambient Assisted Living (AAL) eines der Themen der Sozialwirtschaft. Zahlreiche Projekte bekannter Forschungsinstitutionen haben praktisch jede denkbare technische Unterstützung entwickelt - mit oder ohne die Dienstleister der Sozialwirtschaft. Es gibt quasi alles - das breite Kundeninteresse fehlt jedoch. Wie kann dieses erreicht werden, um die Vorteile der AAL-Entwicklungen auch erlebbar und in der Breite nutzbar zu machen?

Trotz jahrelanger Forschung und Beschäftigung mit dem Thema ist erst im Jahr 2011 eine deutsche und internationale Definition des Begriffs Ambient Assisted Living gelungen. Der VDE (Verband der Deutschen Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik) arbeitet an der Standardisierung der AAL-Angebote und hat im letzten Jahr AAL wie folgt definiert:

„AAL umfasst Methoden, Konzepte (elektronische) Systeme, Produkte sowie Dienstleistungen, welche das tägliche Leben der Menschen situationsabhängig und unaufdringlich unterstützen sollen. Die verwendeten Techniken sind nutzerzentriert, also auf den Menschen ausgerichtet, und integrieren sich in dessen direktes Lebensumfeld. Die Technik passt sich folgerichtig an die Bedürfnisse des Nutzers an und nicht umgekehrt.“

Als Nutzer und Zielgruppe von AAL-Techniken sind nicht nur multimorbide Menschen, Menschen mit Pflege- und/oder Assistenzbedarf (altersunabhängig), sondern auch ältere Menschen, die mit den Techniken ihre Lebensqualität verbessern wollen, definiert. Neben der Verbesserung der Lebensqualität spielt auch der Aspekt Sicherheit, wie er aus dem klassischen Hausnotruf oder anderer Alarmierungssysteme bekannt ist, eine Rolle. Die dafür benötigten Techniken und Services müssen sich, entsprechend der Bedarfe der jeweiligen Lebensphase, ankoppeln können. Vertraute Systeme werden erweitert und nicht abgeschafft, die bekannten Bedienungsverfahren bleiben verstehen. Das schafft Vertrauen durch die Erfahrung, die Technik beherrschen zu können, was das subjektive Sicherheitsgefühl deutlich verbessert.

Die Definition von AAL und der Zielgruppe verdeutlicht, dass es nicht um die abschließende Beschreibung von Technik geht. Im Gegenteil, durch die Verzahnung von Technik und Service wird erst eine umfassende Standardisierung möglich.

Gründe für den fehlenden Massenmarkt

Dass sich die AAL-Techniken bisher nicht im breiten Markt durchgesetzt haben, hat verschiedene Gründe. Eine der zentralen Hürden ist die fehlende Standardisierung der modular ausgestaltbaren technischen Komponenten sowie der ergänzenden Services und Dienstleistungen. Wer heute bei einem Anbieter AAL-Technik einkauft, kann sich nicht sicher sein, ob er bei einem eventuellen Marktrückzug dieses Anbieters dessen technischen Komponenten weiterhin einsetzen kann. Ebenso ist offen, wie die Technik mit zukünftigen Weiterentwicklungen kompatibel sein kann. Auch ein Wechsel von einem Dienstleister zu einem anderen ist derzeit nur dann möglich, wenn beide die gleiche technische Basis, meistens von einem Hersteller, einsetzen.

Zwar wird als Zielgruppe der Technik der Nutzer gesehen; die Mit- und Nebennutzer differenzieren das Bild jedoch deutlich und verdeutlichen die besonderen Bedingungen des AAL-Marktes.

AAL-Nutzer im eigentlichen Sinne

Die Nutzer können AAL-Technik vorrangig zur Verbesserung ihres persönlichen Lebensumfeldes einsetzen, ohne dass sie bei der ersten Einsatzentscheidung an einen späteren medizinischen oder pflegerischen Unterstützungsbedarf denken müssen. Veränderbar muss der Ort der AAL-Nutzung sein. Wer heute in seiner Wohnung wohnt, darf nicht gezwungen sein, neue Technik nur wegen eines Umzuges, z. B. in eine kleinere Wohnung, beschaffen zu müssen. Daher müssen Komponenten modular zuschaltbar und untereinander kompatibel sein. Ebenso gibt es Nutzer, die AAL erst mit Eintritt eines medizinischen, pflegerischen oder betreuerischen Assistenzbedarfes einsetzen wollen. Hier spielt für die Investitionsentscheidung die Interoperabilität unterschiedlicher Sicherheits- und Meldesysteme eine noch zentralere Rolle.

Angebunden an diese Zielgruppe sind die Angehörigen, Dienstleister (Pflege, Ärzte, Assistenzkräfte) und deren Institutionen. Hier gilt: Informationen und Daten müssen mit den bei diesen Personen bzw. Institutionen genutzten Techniken koppelbar sein.

Immobilienwirtschaft

Eine zentrale Gruppe für den AAL-Massenmarkt wird die Immobilienwirtschaft sein. Die derzeitige Investitionszurückhaltung ist unter anderem in der fehlenden Investitionssicherheit begründet. Das Unternehmen, das seine Wohnungsbestände mit Technik, zumindest mit der Grundtechnik ausstatten möchte, wird dies nur tun, wenn über einen längeren Zeitraum diese Technik auch nutzbar bleibt und nicht bei einem Anbieterwechsel eine direkte Neuinvestition – nebst Abschreibung der Alttechnik, notwendig wird. Auch für die Immobilienwirtschaft ist die Option, den Dienstleister bei weiterem Einsatz der vorgehaltenen technischen Komponenten wechseln zu können, relevant. Ob und wie das Mietrecht angepasst werden müsste, um die Grundkosten und Teile des Services refinanzierbar zu machen, soll hier nicht betrachtet werden.

Pflege-/Krankenkassen und andere Kostenträger

Auch für diese Gruppe spielt die Interoperabilität der Systeme sowie der Dienstleistungen eine zentrale Rolle. Die Refinanzierung der Technik eines Anbieters würde zu einer Abhängigkeit der Kostenträger führen. Zudem muss eine Verbindung von Telemedizin und AAL grundsätzlich möglich sein, um im Bedarfsfall den Nutzer nicht mit unterschiedlichen Systemen zu überfrachten bzw. ausstatten zu müssen.

Hersteller und Vertrieb

Soll AAL bezahlbar werden, muss dafür ein großer Markt geschaffen werden. Dieser ist nur erreichbar, wenn nicht nur national, sondern auch international zumindest die relevanten technischen Spezifikationen genormt sind. Als Beispiel ist hier der Mobilfunkmarkt zu nennen. Dieser ist erst durch internationale Normen in die heute bekannte Entwicklungsstufe gekommen. Der Massenmarkt wirkt sich auch auf die oben genannten Interessensgruppen direkt AAL-einsatzfördernd aus.

Dienstleister

Die Serviceprovider (Pflege, Behindertenhilfe, ...) mit ihren Kerndienstleistungen, decken aufgrund ihres Regionalitätsbezugs nur kleine Geschäftsgebiete ab. Die notwendige kritische Masse, um Technik und AAL-Dienstleistungen zu entwickeln, zu finanzieren und 24/7 vorzuhalten, ist häufig nicht erreichbar. Sie werden sich daher häufig auf die Unterstützung ihrer Kerndienstleistung durch AAL-Angebote ausrichten, ohne gerade die Technik selber anbieten zu müssen. Insbesondere in Zusammenarbeit mit dem Endnutzer,

dessen Angehörigen und der Immobilienwirtschaft, wird ein Unternehmen der Sozialwirtschaft nicht nur auf einen Anbieter setzen können, sondern ist auf die Interoperabilität der unterschiedlichen Systeme angewiesen.

Serviceintermediäre

Diese Gruppe, analog der heutigen Hausnotrufzentralen, wird weiter wachsen. Sie verkaufen bzw. vermieten die Technik, sorgen für deren Funktionssicherheit und stellen die notwendigen Kommunikations- und Alarmierungsfunktionen bzw. Notruftechniken bereit. Sie erbringen die Kerndienstleistungen nicht selber. Zwar würden die auf dem ersten Blick von einer fehlenden Interoperabilität profitieren (Marktausschlussverfahren neuer Anbieter bzw. Techniken), jedoch werden sie wegen des fehlenden Massenmarktes die notwendige kritische Masse zur Finanzierung der Vorhalteleistungen nicht erreichen. Daher brauchen sie preisgünstige und untereinander kompatible AAL-Technik.

Standardisierung auch der Dienstleistung

Wer an Standardisierung und Normierung denkt, tut dies häufig rein auf einer technischen Ebene. Dies ist sicherlich auch richtig. So muss die AAL-Technik in einem Gebäude untereinander koppelbar, aber auch mit mobilen Lösungen kompatibel sein. Der Wechsel von einem Gebäude zu einem anderen (z. B. im Rahmen von Verwandtenbesuchen, Ferien, ...) sollte ebenso möglich sein. Aber auch die ergänzenden Dienstleistungen und Services bedürfen einer Standardisierung bzw. Normierung. Wenn unterschiedliche Serviceintermediäre nicht bestimmte Standardgrundleistungen erbringen, werden sich insbesondere pflege- und assistenzbedarfsorientierte Systeme nicht auf dem Markt durchsetzen.

Auch die Dienstleister, die mit mehreren dieser Servicezentralen zusammenarbeiten, benötigen einen verlässlichen Standard dieser Intermediäre, umgekehrt übrigens auch. Beispielsweise müsste im Standardisierungsprozess geregelt werden, wie schnell ein Notruf bzw. eine Alarmierung eines AAL-Systems zu einer Reaktion der Servicezentrale führen muss (Zeit zwischen Alarm und Bearbeitungsbeginn des Alarms). Wird ein solcher Standard nicht definiert, kann es zu einer fehlenden Akzeptanz der AAL-Angebote nicht wegen der technischen Schlechtleistung, sondern wegen mangelnder Auslösung von Aktivitäten der Dienstleister kommen. Je sicherheitsorientierter der Technikeinsatz wird, desto entscheidender wird dies zur Akzeptanz der Lösungen sein. Eine Obergrenze technisch bedingter Fehlalarme ist ebenfalls festzulegen. Liegt die Zahl der Fehlalarme zu hoch wird die Technik ebenfalls nicht akzeptiert, mit der Folge einer mangelnden Marktdurchdringung.

AAL-Siegel

Neben der Interoperabilität der technischen AAL-Systeme untereinander muss auch deren Kompatibilität zu anderen gängigen Technik- und IT-Systemen gewährleistet werden. Wenn eine Türschließe nicht anschließbar ist, dann wird der Workaround zur Türöffnung im Notfall kostenaufwändig (Schlüsselhinterlegung, Vertrauenspersonen, zusätzliche Fahrwege, ...). Das Beispiel macht deutlich, dass es weitere Interoperabilitätsanforderungen in andere technische Welten gibt, in diesem Fall in die des Smart-Living. Wie können aber Käufer und Investoren schnell erkennen, ob angebotene technische Systeme miteinander kombinierbar eingesetzt werden können, die angebotenen Dienstleistungen auf diese technischen Systeme passen und auch gewisse Schnittstellen zu anderen Systemumgebungen funktionieren? Nur ein Prüf- und Zertifikatsverfahren, das europaweit, idealerweise auch international einheitlich ist, wird

dies ermöglichen. Produkte bzw. Dienstleistungen tragen dann ein bekanntes AAL-Label. Dies sichert Investitions- und Kaufentscheidungen ab.

Betriebssysteme

Die Veränderungen im Umgang mit Informations- und Telekommunikationstechnologien (ITK) sind bei der weiteren Entwicklung von AAL-Angeboten die nächste Herausforderung. Mussten sich die Hersteller bisher nur auf einen quasi Standard der Windows-Betriebssysteme einstellen, gibt es durch die zunehmende Nutzung von Smartphones und Tablet-Rechnern weitere Betriebssysteme. Nicht nur das Betriebssystem spielt bei Anbindung von Technik eine Rolle, sondern auch die Bedienoptionen in den unterschiedlichen ITK-Welten müssen berücksichtigt werden. Wer schon mal versucht hat, ein auf eine Desktop-Ansicht optimiertes Formular mit seinem Smart-Phone zu füllen, kann ein Lied davon singen. Ob und wie diese Anforderungen im Standardisierungs- und Normierungsverfahren berücksichtigt werden kann, wird eine spannende Fragestellung sein.

AAL-Normungsroadmap

Im Rahmen der Innovationspartnerschaft AAL des BMBF und dem VDE wurde in 2011 ein Lenkungsausschuss zur Erarbeitung von Standardisierungsvorgaben eingerichtet. Diesem Gremium gehören Wissenschaftler, Normungsfachleute, Vertreter der Sozialwirtschaft und von Seniorenorganisationen ebenso an wie Vertreter von Herstellern. Unter Steuerung des Lenkungsausschusses arbeiten Experten aus dem o.g. Kreis in insgesamt 11 Arbeitskreisen die Detailfragestellungen aus und ab. Anstatt einer rein nationalen Norm, empfiehlt die Normungsroadmap AAL des VDE/DKE ein internationales Normierungsverfahren. Die Normungsroadmap AAL ist der weltweit erste Fahrplan dafür, was für AAL-Systeme, Produkte und Dienstleistungen zu regeln und zu normen ist. Die Roadmap verlangt auch die Zertifizierung und Siegelvergabe für AAL-Produkte und Dienstleistungen. Ein Label „AAL-Ready“ würden die Käufer und Investoren ebenso verstehen, wie sie es heute mit HD-Ready an den Fernsehern tun.

Ausblick

Mit der internationalen Standardisierung und Normierung wird ein wesentlicher Durchbruch für AAL als tatsächlicher Massenmarkt erreicht werden. AAL gilt als weltweiter Wachstumsmarkt, nicht nur in den Industrieländern, sondern auch in den sogenannten Schwellenländern. Die zunehmenden Pflege-, Medizin- und Assistenzbedarfe der überalternden Gesellschaften zeigen die Wachstumspotenziale auf. Mittelfristig profitieren und mit tragbaren Geschäftsmodellen unterlegen lassen sich die Angebote jedoch nur, wenn AAL mit Technik und Dienstleistung massenmarktauglich ist. Erst dann sind auch die immer wieder genannten Kostenvorteile bei einer technikerunterstützten Pflege und Betreuung erreichbar. Für die deutsche Industrie und die Sozialwirtschaft entstehen damit neue Wachstumspotenziale.

Links zu weiterführenden Informationen:

Deutsche Normungs-Roadmap AAL: <http://www.dke.de/de/std/AAL/Seiten/AAL-NR.aspx>
AAL-Seite des DKE / VDE: <http://www.dke.de/de/std/AAL/Seiten/default.aspx>
AAL-ready org: <http://www.aal-ready.org/>

*Autor: Thomas Eisenreich, Vorstand, Evangelische Stiftung Alsterdorf, Hamburg, Kontakt: t.eisenreich@alsterdorf.de, www.alsterdorf.de
Dieser Beitrag ist erschienen in der BFS-Info 7/2012.*

