

Porträt: Curassist GmbH

## Curassist entwickelt Ökosystem der Freien Pflege

Thomas Müller ist Gründer und Geschäftsführer des sozialen Start-ups curassist. Das seit Dezember 2016 im TZK ansässige Unternehmen versteht sich als Kompetenzzentrum für selbstbestimmte und selbstorganisierte Pflege. Mittlerweile beschäftigt curassist an den Standorten Berlin, Köln, Slowenien und Koblenz insgesamt 16 Mitarbeiter, Tendenz steigend.

**Herr Müller, wie kamen Sie auf die Idee, curassist zu gründen?**

► Wer selbst einmal Patient bzw. Angehöriger eines Patienten war oder wie ich eine Ausbildung zum Fachpfleger gemacht hat, ist in Sachen Pflege von vielen Dingen geschockt: den Rahmenbedingungen, unter den man arbeiten muss, oder Patienten, die aus dem System fallen, weil das System in Schubladen denkt... Ich wollte einfach etwas ändern, musste jedoch schnell feststellen, dass reine Vorschläge nicht so gut ankommen wie konkrete Lösungen. In einem so stark regulierten Markt wollen Behörden immer gleich das fertige Produkt sehen. Man muss also auch in finanzielle Vorleistung treten. Nach etwa vier Jahren Suche und experimentieren hatte ich das richtige Produkt gefunden, dass den Pflegeberuf neu definieren könnte. Im Rah-

men eines AXA-Startplatz-Stipendiums habe ich dann im Juli 2015 curassist gegründet. Parallel war ich noch als Pfleger bis Mai 2016 voll berufstätig.

**Der Bereich „Gesundheitswirtschaft“ war bei Ihnen also sehr naheliegend?**

► Ja, wie schon gesagt, ich war elf Jahre selbst Pflegekraft. Es ist der Bereich, in dem ich meine Erfahrungen von der Basis an erlernen konnte, bis hin zur Stationsleitung. Man sollte da gründen, wo man sich auskennt, und sich nicht von Marktzahlen leiten lassen. Vor allem die Gesundheitswirtschaft hat ein eigenes Herz, was seltsamer schlägt als andere Branchen.

**Was genau leistet curassist?**

► Wir begleiten Pflegekräfte in die Freiberuflichkeit und zertifizieren sie, damit sie mit den Pflegekassen abrechnen können. Ergänzend bieten wir ihnen Marketing, einen Internetauftritt und unser „Pflege Management Tool“ an, mit dem wir den Pflegeberuf digitalisieren. Wir bauen ein komplettes Ökosystem auf: angefangen bei den Versicherungen über jährliche Schulungen bis hin zu medizinisch-pflegerischer (Online-) Beratung. So können sich die Pflegekräfte ganz ihrer Kernaufgabe widmen.

Weitere Leistungen sind zum einen, dass Kran-

kenkassen ihre Verwaltung an uns auslagern können, und zum anderen können Patienten das Managementsystem für eine nahtlose Dokumentation einsetzen. Schrittweise kommen noch neue, alternative Pflegesysteme wie etwa Senioren WGs, Demenz-Cafés und so weiter hinzu.

**Was macht curassist aus?**

► Wir stellen uns als skalierbares Start-up ohne Scheu neben all die großen Technik-Start-ups und haben uns bisher immer erfolgreich durchsetzen können. Wir sind auch die Ersten, die solch ein System entwickeln, und mehr noch: Wir arbeiten an dem kompletten Ökosystem der „Freien Pflege“, damit die Leistungen der Pflegekräfte nachhaltig werden. Die Möglichkeiten, die durch die Digitalisierung des Pflegeberufs entstehen, sind unglaublich. Zum Einsatz kommt unsere Lösung überall dort, wo eine Pflegekraft

*Fortsetzung auf Seite 2*

## Diese Ausgabe

Porträt: curassist GmbH	S. 1
24geeks.com: Praktische Onlinehilfe bei Computerproblemen	S. 3
Inkubator – optimales Klima für Gründer	S. 4
Aktuelles	S. 4
Impressum	S. 6



**curassist**  
Pflege, wie du sie dir wünschst!

Fortsetzung von Seite 1

frei sein oder ein Angehöriger bzw. Patient seine Pflege nicht abgeben, sondern selbst organisieren möchte. Wie in anderen Berufen auch, können Pflegekräfte nun endlich selbstständig arbeiten, statt in den drei klassischen Beschäftigungen Krankenhaus, Altenheim oder ambulanter Dienst arbeiten zu müssen. Sie können etwas aus ihren Qualifikationen machen und sich eine eigene Existenz aufbauen.

Auf der anderen Seite erhalten Angehörige durch unsere Lösung eine sehr transparente Pflegedokumentation, in der nichts verborgen bleibt und die sie sich zu jeder Zeit und an jedem Ort auf dem Smartphone anschauen können. So kann man zum Beispiel auf der Dienstreise per Smartphone, Tablet oder Laptop nachschauen, wie es ganz aktuell um die Pflege der Mutter bestellt ist. Und noch vieles mehr ...

### Wie kommt Ihr Konzept in der Praxis an?

► Einige Pflegekräfte pflegen bereits über uns und sind begeistert von der neu gewonnenen Freiheit und dem Mehrverdienst. Auch Krankenkassen wie die pronova BKK, BKK Linde und AXA sind angetan, da wir die Qualität der Gelderverteilung – wie man in der Versicherungswelt sagt – erheblich steigern. Uns fehlt aber noch die Debeka. Obwohl quasi in direkter Nachbarschaft, haben wir hier noch nicht den richtigen Ansprechpartner gefunden (*lacht*).

**Sie hatten 2015 bereits einen**

### Pitch in Köln gewonnen, 2016 konnten Sie in Koblenz beim „Slam am Eck“ überzeugen ...

► Die Idee und meine Leidenschaft für das Thema sind überzeugend, denke ich. Ich gehe ein echtes Problem an. Statt Hilfsarbeiter zu vermitteln, geht es bei uns um gesetzte Konformität und Nachhaltigkeit. Außerdem scheue ich keine Frage und kenne meine Zahlen sicher und fest! Vielleicht half es aber auch, dass ich als Gitarrist Bühnenerfahrung habe und mit Lampenfieber umzugehen weiß.

### Hat Ihnen die Zeit als Inkubator in Köln geholfen?

► Unsagbar viel! Ohne den Startplatz gäbe es curassist nicht. Wenn man einen kompletten Beruf verändern möchte und ein skalierbares System in einem regulierten Markt hat, können Sie sich vorstellen, vor welchem riesigem Berg man steht. Der Inkubator half sehr, meine Idee an den richtigen Stellen testen zu können. Außerdem erhielt ich Unterstützung und ein Netzwerk. Durch den Inkubator konnte ich mich voll und ganz auf den Aufbau von curassist kümmern.

### Warum sind Sie von Köln nach Koblenz gezogen?

► Ein Investor hatte zur Auflage gemacht, dass wir nach Koblenz oder Mainz ziehen sollten. Koblenz empfand ich als wesentlich interessanter als Mainz, da die Lage zwischen der Rhein-Ruhr-Metropole und dem Rhein-Main-Komplex wirklich von Vorteil ist. Wir hoffen zudem, durch die vielen Hochschulen hier vor Ort schnell voranzukommen. Das TZK ist natürlich ebenfalls hilfreich, wobei ich zuge-



Thomas Müller ist Gründer und Geschäftsführer curassist GmbH

ben muss, dass mir der Inkubator mit seinem mutigen Gründerökosystem sehr fehlt. Interessant ist auch, dass ich in Berlin Unternehmen aus Koblenz getroffen habe, die dort in Start-ups investieren. Hier sehe ich in Koblenz noch Handlungsbedarf. Da muss noch einiges passieren!

### Wie machen Ihre Zukunftspläne?

► Hier in Koblenz bauen wir derzeit unsere Zentrale auf. Im Frühjahr noch werden wir dann unser neues Produkt auf den Markt bringen. Danach nehmen wir uns die Versicherungen vor und beginnen das Berufsverständnis zu verändern. Viel davon wird auf Facebook, YouTube und Webinar-Kanälen laufen.

Ich träume davon, dass ein junger Mensch in fünf Jahren sagen kann: Ich werde Pfleger, denn ich liebe es, Menschen zu helfen. Ich mache mich dann selbstständig mit meiner eigenen Fachpraxis für Pflege.

**Herr Müller, ein schönes Schlusswort. Vielen Dank für das Interview.**

## 24geeks.com: Praktische Onlinehilfe bei Computerproblemen

Seit fünf Jahren existieren im TZK die Inkubatorräume des Gründungsbüros Koblenz. Seit Oktober 2016 nutzen Tim Budweg und Aemal Sayer mit 24geeks.com eines der Inkubatorbüros, um die Entwicklung ihrer Geschäftsidee „IT-User mit Problem trifft online Experten mit Lösung“ voranzutreiben.

Die Gründer von 24geeks.com, Tim Budweg und der aus Afghanistan stammende Aemal Sayer, haben sich während des Studiums der Informatik an der Universität Koblenz kennengelernt. Aemal Sayer berichtete seinem Kommilitonen von seiner Idee, eine Online-Support-Plattform für IT-Services zu erstellen. „Die Idee ließ mich nicht mehr los. Die Problematik war mir bestens bekannt, da ich Eltern und Freunden bereits regelmäßig bei IT-Problemen half“, erinnert sich



Aemal Sayer (li.) arbeitete in Afghanistan in zahlreichen Regierungsprojekten als Angestellter. An der Universität Koblenz studiert er im Masterstudiengang Web Science. Tim Budweg hat nach seinem Abschluss als Bachelor of Science an der Universität Koblenz das Masterstudium der Computervisualistik begonnen.



Tim Budweg.

### 1. Platz beim Start-up Weekend

Aus der anfänglichen Idee wurde in den folgenden Wochen ein konkreter Plan. Am 1. Mai 2016 nahmen die beiden mit ihrer Online-Support-Plattform am Start-up Weekend in Koblenz teil und gewannen den ersten Platz. Das Wochenende gab den beiden Jungunternehmern nicht nur einen enormen Motivationsschub, sondern half auch das Preismodell „Pay what you want“ weiter auszuarbeiten und erste Markttests durchzuführen.

### Your geeky friends

Tim Budweg: „Unser Konzept ist, dass ‚your geeky friends‘ bei jeglichen Computerproblemen helfen. Sie beißen sich am Problem fest und lassen nicht eher locker, bis es gelöst und der Kunde zufrieden ist. Derzeit wird nur die englische Sprache unterstützt. Deshalb sind unsere Zielgruppe englischsprachige Länder. Zielpersonen sind Menschen über 40 mit wenig bis keiner Computererfahrung. Wir helfen instant! Der User muss nichts installieren, um den Service nutzen zu können. Ein Browser genügt. Kein Wettbewerber kann dies leisten. Bisher gibt es auch keinen Dienstleister,

der ‚Pay what you want‘ anbietet.“

### Inkubator

Im Oktober 2016 zog 24geeks.com dann in der Universitätsstraße 3 in Koblenz ein. „Das TZK schenkte uns drei Monate kostenfreie Logis und das ZIFET der Uni Koblenz (*Zentrales Institut für Scientific Entrepreneurship & International Transfer*) sponserte uns weitere drei Monate im TZK. Wir haben ein wunderschönes, möbliertes Büro vorgefunden und zudem von den Workshops im TZK profitieren können. Die Zeit hier im TZK hat uns sehr geholfen. Wir konnten uns voll und ganz auf die Arbeit konzentrieren.“ Im Zuge des Start-up-Weekend-Preises erhielten die Jungunternehmer zudem kostenfreie Beratung von verschiedenen Einrichtungen und Unternehmen in Koblenz.

### Unterstützung greift

Aktuell hat sich 24geeks ein Pre-Seed-Investment von einem Business Angel aus Koblenz sichern können. „Damit können wir den allseits gewünschten ‚Proof of Concept‘ bringen und nach Seed-Investment suchen, damit wir in Zukunft Vollzeit für 24geeks arbeiten können.“

Unser Traum ist es, dass 24geeks.com die weltgrößte IT-Support-Plattform wird“, schließt Tim Budweg.

Weitere Informationen:

[www.24geeks.com](http://www.24geeks.com)

Einführungsvideo (englisch):

<https://www.youtube.com/watch?v=myWg9SWqVLc>



## Inkubator – optimales Klima für Gründer

Die Bezeichnung Inkubator im Rahmen der Unternehmensgründung stammt ursprünglich aus der Medizin. Hier wird Inkubator als Brutkasten bezeichnet, der ein optimales Klima schafft, damit Neugeborene in Ruhe heranwachsen können.

Im übertragenen Sinne übernehmen Inkubatoren auch für Unternehmensgründer eine solche Funktion. Denn Inkubatoren stellen dem Start-up eine Umgebung bereit, die die optimalen Bedingungen erfüllt, um erfolgreich in das Geschäftsleben starten zu können. Doch wie genau machen Inkubatoren dies?

Viele gute Geschäftsideen werden von Studierenden, Absolventen und wissenschaftlichen Mitarbeitern der Koblenzer Hochschulen geboren. Doch gerade bei der Entwicklung einer unternehmerischen Idee bis zur Marktreife sind Herausforderungen zu meistern, die die anfängliche Euphorie schnell verfliegen lassen.

Hier helfen die beiden Inkubatorräume mit jeweils 25 m<sup>2</sup> Bürofläche im TechnologieZentrum Koblenz.

### Wer kann den Inkubator nutzen?

Das Inkubatorprogramm im TechnologieZentrum Koblenz können Studierende aller Fachrichtungen, Professoren, Absolventen und wissenschaftliche Mitarbeiter der Koblenzer Hochschulen mit einer Gründungsidee oder einem konkreten Gründungsvorhaben nutzen.

### Basis der Förderung

Basis der Förderung ist die kostenfreie Bereitstellung möblierter Büroräume im TZK über einen Zeitraum von bis zu vier Monaten. Neben den kostenfreien Räumlichkeiten kann die Infrastruktur des TZK, u. a. mit Seminar- und Besprechungsräumen, Fax-/Kopiererraum und die auf jeder Etage vorhandene Teeküche genutzt werden.

### Nutzen

Die Förderung und Unterstützung in der Anfangsphase schafft Entlastung, gibt den Gründern mehr Sicherheit und reduziert die finanzielle Hürde für Existenzgründer. In dieser Startphase kann die Geschäftsidee mit wachsender Praxisnähe reifen und ein Businessplan entwickelt werden.

So können in der Vorgründungsphase bereits alle notwendigen Vorbereitungen für die Existenzgründung und Finanzierung getroffen werden. Dies bildet den Basisbaustein für die Förderung von Existenzgründungen aus dem Hochschulbereich in Koblenz.

Das TZK und das Gründungsbüro stehen mit ihren Erfahrungen und Möglichkeiten beratend und unterstützend zu Seite. Zudem fördert die offene Kultur im TZK den Austausch zwischen den jungen Unternehmen.

### Sprechen Sie uns an!

Weitere Informationen:

[www.gruendungsbuero-koblenz.de](http://www.gruendungsbuero-koblenz.de)

[www.gruendungskultur.de](http://www.gruendungskultur.de)



## Start me up – noch bis 31. März bewerben

Mit einem innovativen und technisch ambitionierten Geschäftsmodell aus allen Bereichen der Wirtschaft können sich Einzelpersonen, Teams oder auch bereits existierende Unternehmen bei dem Wettbewerb bewerben.

Das Konzept für die Onlinebewerbung beinhaltet Informationen über

das Gründerteam, das Produkt und

den Kundennutzen, über Technologie und Alleinstellungsmerkmal, Zielgruppe und Marktvolumen,

Wettbewerber, Management sowie das Finanzierungskonzept. Der Gründerwettbewerb Start me up lockt mit einem besonders hohen Preisgeld von 100.000€ für den Sieger.

Infos: <https://www.bilanz.de/der-wettbewerb>

## Marketing für neue Geschäftsmodelle – jetzt anmelden!

**Neue Geschäftsmodelle und Marketingansätze sind Themen einer Informationsveranstaltung für Unternehmer und Existenzgründer im TechnologieZentrum Koblenz am Mittwoch, 29. März 2017.**

Wer in neuen Geschäftsmodellen denken möchte, bisher nicht erreichte Kundengruppen anvisiert oder eine Unternehmensgründung plant, sollte die Informationsveranstaltung am 29. März im TZK auf keinen Fall verpassen. Denn für ei-

nen erfolgreichen Markteinstieg ist vor allem eines wichtig: Kompetenzen müssen klar kommuniziert werden und Nutzenversprechen deutlich erkennbar sein. Hierzu benötigen Unternehmer und Gründer eine Marketingstrategie mit optimalem Setup.

Zu dieser Thematik referiert Marketingexperte und Unternehmer Sven Franzen von der TIGER MARKETING Group aus Dreieich, in seinem Impulsvortrag „Neue Geschäftsmodelle brauchen neue

Marketingansätze“.

In der anschließenden Podiumsrunde berichten Kerstin Rudat, Creative Director matoi GmbH, Thomas Müller, Gründer und Geschäftsführer der im TZK ansässigen curassist GmbH, und Daniel Zitto, Geschäftsführer der Glaserei Zitto, von ihren Erfahrungen.

Der abschließende Imbiss bietet Gelegenheit, sich mit Unternehmern, Gründern und den Referenten auszutauschen.



### Zur Person

Sven L. Franzen ist Unternehmer, Marketingexperte, Dozent und ehrenamtlich in der IHK-Vollversammlung sowie bei den Wirtschaftsjunioren engagiert. 2005 gründete er im Alter von 16 Jahren sein erstes Unternehmen und war somit Deutschlands jüngster Unternehmer.

Heute zählen u. a. Großkonzerne, erfolgreiche „hidden Champions“ und mittelständische Familienunternehmen zu seinen Kunden.

Ausgezeichnet wurde Franzen im Jahr 2006 als „Hessens Bester“, 2010 als „Deutschlands Meilenstein“, 2014 mit dem „Merit“ des Wirtschaftsjunioren Stuttgart e. V., 2015 mit der „Goldenen Juniorennadel“ der Wirtschaftsjunioren Deutschland und 2016 als Vorbildunternehmer.

Veranstalter sind die IHK Koblenz, die Wirtschaftsjunioren Mittelrhein, der IT.Stadt Koblenz e. V. und die TechnologieZentrum Koblenz GmbH.

Die Teilnahme ist kostenfrei. Um verbindliche Anmeldung bis zum 24. März wird gebeten.

E-Mail: [info@tzk.de](mailto:info@tzk.de)

### Agenda

- 11:00 Uhr: Begrüßung
- 11:10 Uhr: Impulsvortrag / Neue Geschäftsmodelle brauchen neue Marketingansätze: Sven Franzen, TIGER MARKETING Group GmbH, Dreieich
- 11:40 Uhr: Unternehmer auf dem Podium: Thomas Müller, Gründer und Geschäftsführer Curassist GmbH, Daniel Zitto, Geschäftsführer Glaserei Zitto, Kerstin Rudat, Creative Director matoi GmbH
- 12:00 Uhr: Lunch und Networking
- 13:00 Uhr: Veranstaltungsende

**Veranstaltungsort:** TechnologieZentrum Koblenz, Universitätsstr. 3, 56070 Koblenz

**Termin:** Mittwoch, 29. März 2017, 11:00 – 13:00 Uhr

## Firmenkontaktmesse Praxis@Campus

Die Praxis@Campus geht mittlerweile in die zwölfte Runde. Am 4. April 2017 von 9:30 bis 15:00 Uhr bietet die Hochschule Koblenz Unternehmen die Möglichkeit, sich den fast 9.000 Studierenden und angehenden Absolventen der Hochschule Koblenz zu präsentieren. Dabei wird die Firmenkontaktmesse in diesem Jahr am Rhein-MoselCampus in Koblenz für Stu-

dierende aller drei Standorte der Hochschule Koblenz ausgerichtet. Persönliche Gespräche ermöglichen eine Vorauswahl unter vielen gut ausgebildeten Bewerbern. Ziel von Praxis@Campus ist es aber nicht allein, qualifizierten Nachwuchs zu vermitteln – es geht auch um den Erfahrungsaustausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. In Gesprächen mit dem en-



gagierten Professorenteam der Hochschule lassen sich Anknüpfungspunkte und Wege für innovative Kooperationen finden.

Online-Anmeldeformular unter:  
[www.rheinahrcampus.de/rz/fkm/formular01.php](http://www.rheinahrcampus.de/rz/fkm/formular01.php)

## IT2KO – Das IT- & Wirtschaftsforum im nördlichen RLP

**Die IT- & Wirtschaftsmesse IT2KO öffnet am 4. und 5. Mai 2017 ihre Pforten in der Rhein-Mosel-Halle in Koblenz.**

Die Messe versteht sich als Konferenz, als Networking-Plattform und als Kommunikationsmultiplikator für intelligente, digital vernetzte Arbeitswelten im nördlichen Rheinland-Pfalz und spricht sowohl Wirtschaft als auch Endverbraucher an.

Innovationsfreude, Flexibilität und die Fähigkeit, sich an neue Entwicklungen anzupassen, kennzeichnen viele Unternehmen im nördlichen Rheinland-Pfalz. Davon profitiert die gesamte Region und macht sie zu einer erfolgreich wachsenden Wirtschaftsgemeinschaft.

Unser immer stärker vernetztes Leben und Arbeiten bekommt durch die vielfältigen Anwendungen künstlicher Intelligenz neue Dimensionen: vom selbstfahrenden Auto, der internetgesteuerten Produktion im Betrieb bis hin zur häuslichen

Pflege. Berührt davon sind unsere Wirtschaft, unsere Unternehmer, unsere Nachbarn – wir alle. Das IT- und Wirtschaftsforum 2017 macht dieses Zukunftsthema unter dem Titel „Künstliche Intelligenz – Zukunft lebendig gestalten“ greifbar und begreifbar.

Aussteller aus den Bereichen Medizin, Wissenschaft, Handwerk, Lebensmittelproduktion sowie Handel & Dienstleistung präsentieren die neuesten Entwicklungen und stellen Softwarelösungen für verschiedene Wirtschaftsbereiche vor.

Die Wirtschaftsmesse bietet Entscheidungsgrundlagen und verlässliche Anleitungen für die Know-how-Transformation in die mittelständige Wirtschaft und Industrie des 4.0-Zeitalters.

Am 4. und 5. Mai 2017 erhalten Interessenten die Möglichkeit, diese neuen Technologien kennenzulernen. Ziel ist IT zum Anfassen und Mit-



machen. Der Endverbraucher hat die Chance, Wirtschaft „zum Anfassen“ zu erleben und hinter die Kulissen spannender Produktionsprozesse zu schauen, potenzielle Arbeitgeber kennenzulernen und attraktive Arbeits- und Ausbildungsplätze zu finden.

Weitere Informationen:  
<http://www.it2ko.de>

**TZK-aktuell** erscheint viermal im Jahr.  
Nächster Erscheinungstermin:  
Juni 2017

**Herausgeber:**  
TZK – TechnologieZentrum Koblenz GmbH  
Jan Hagge  
Universitätsstraße 3  
D-56070 Koblenz  
Telefon: +49 (0)26 1-88 54-0  
E-Mail: [info@tzk.de](mailto:info@tzk.de)  
Internet: [www.tzk.de](http://www.tzk.de)

**Redaktion:**  
Public Relations – Cornelia Schlüter  
Telefon: +49 (0)26 32-98 95.23  
E-Mail: [redaktion@pr-schlueter.de](mailto:redaktion@pr-schlueter.de)