



re|care



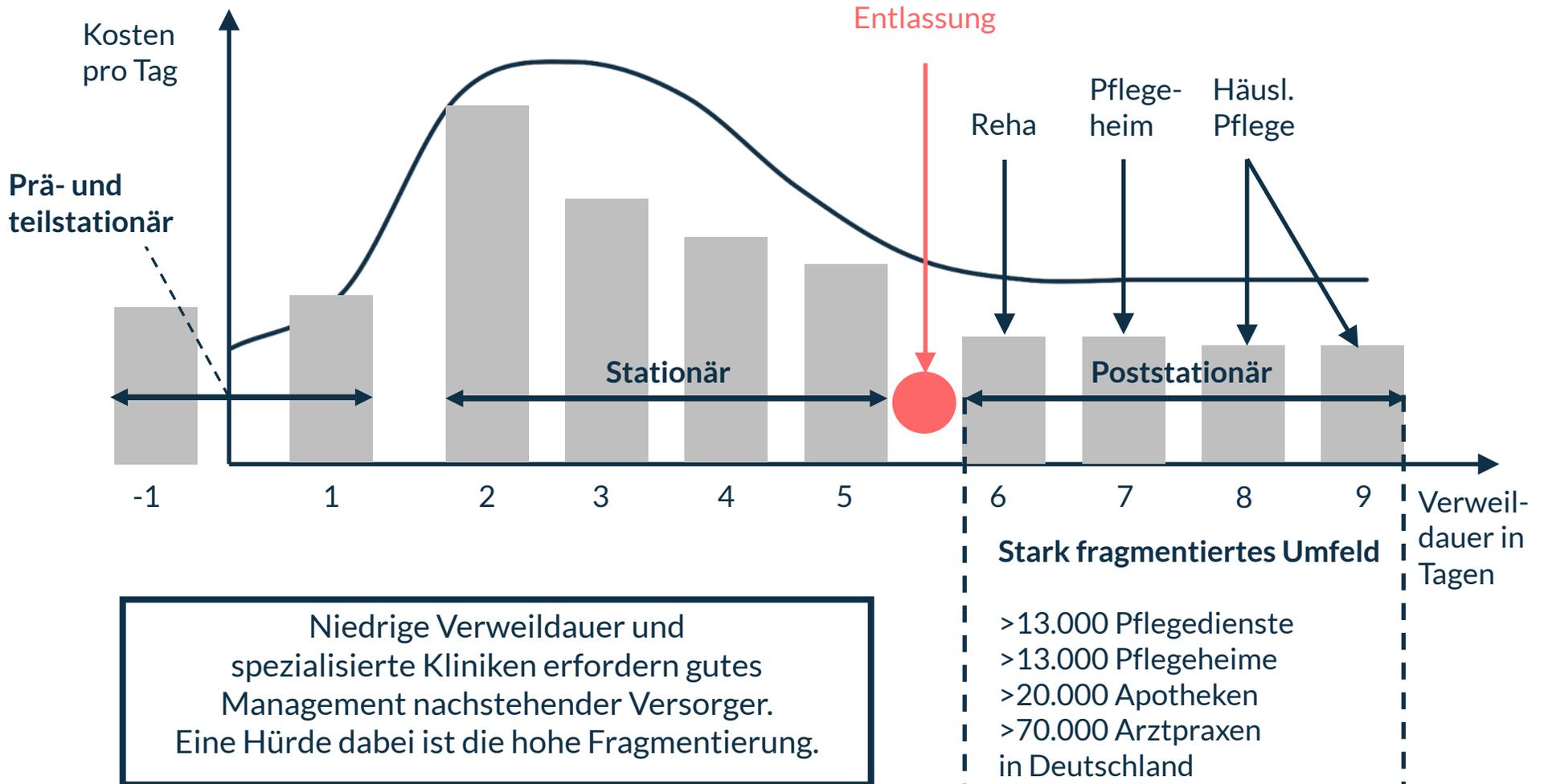
Effizientes Entlassmanagement. Nachversorgung schneller und wirtschaftlicher organisieren.

# Inhaltsverzeichnis

- 1 – Das Problem
- 2 – Die Lösung
- 3 – Resultate
- 4 – USP
- 5 – Warum sollten wir gewinnen

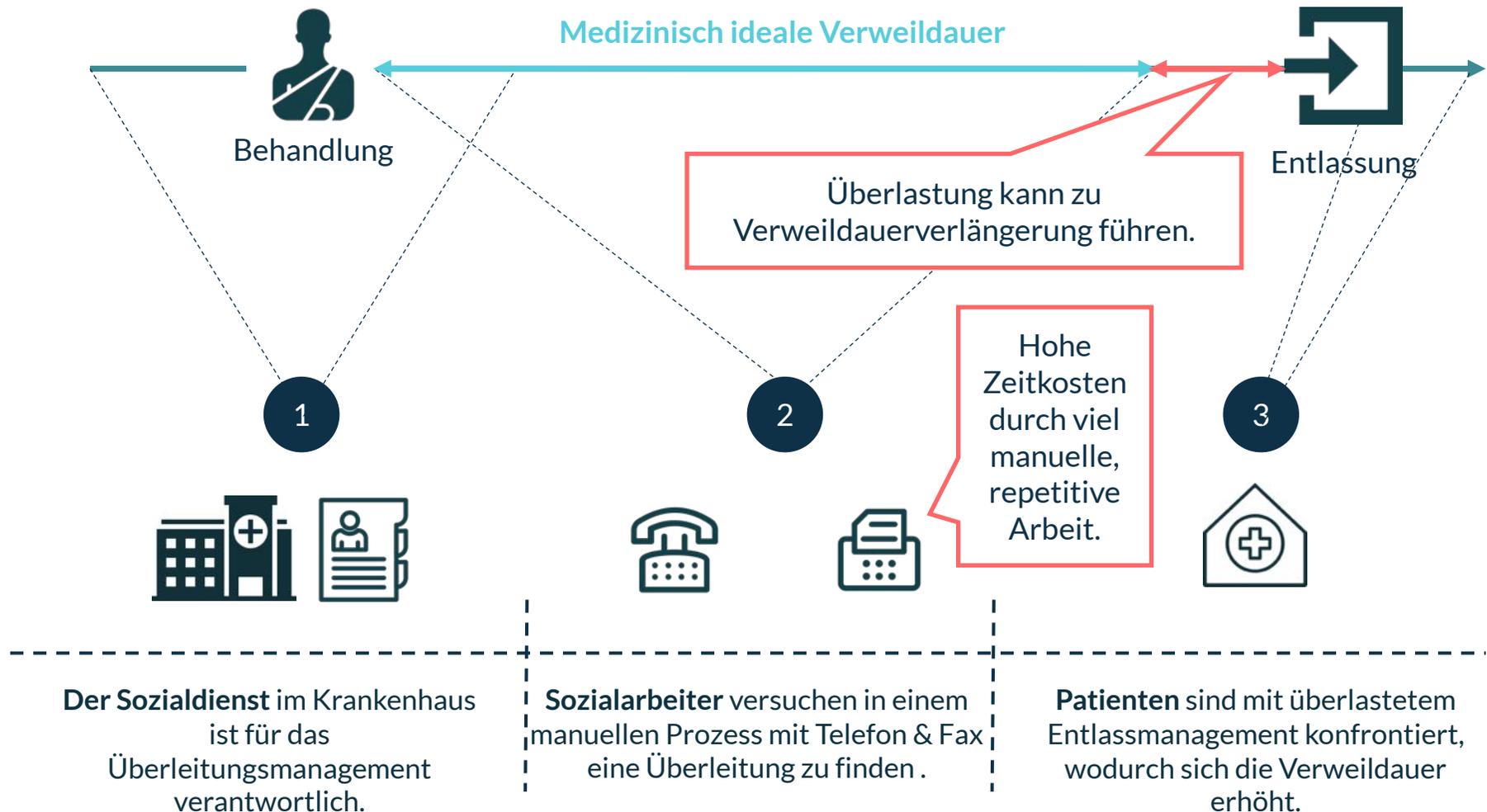
## Das Problem

Schnittstellen in der Überleitung von Patienten sind ein großer Kostentreiber und bleiben eine Herausforderung.



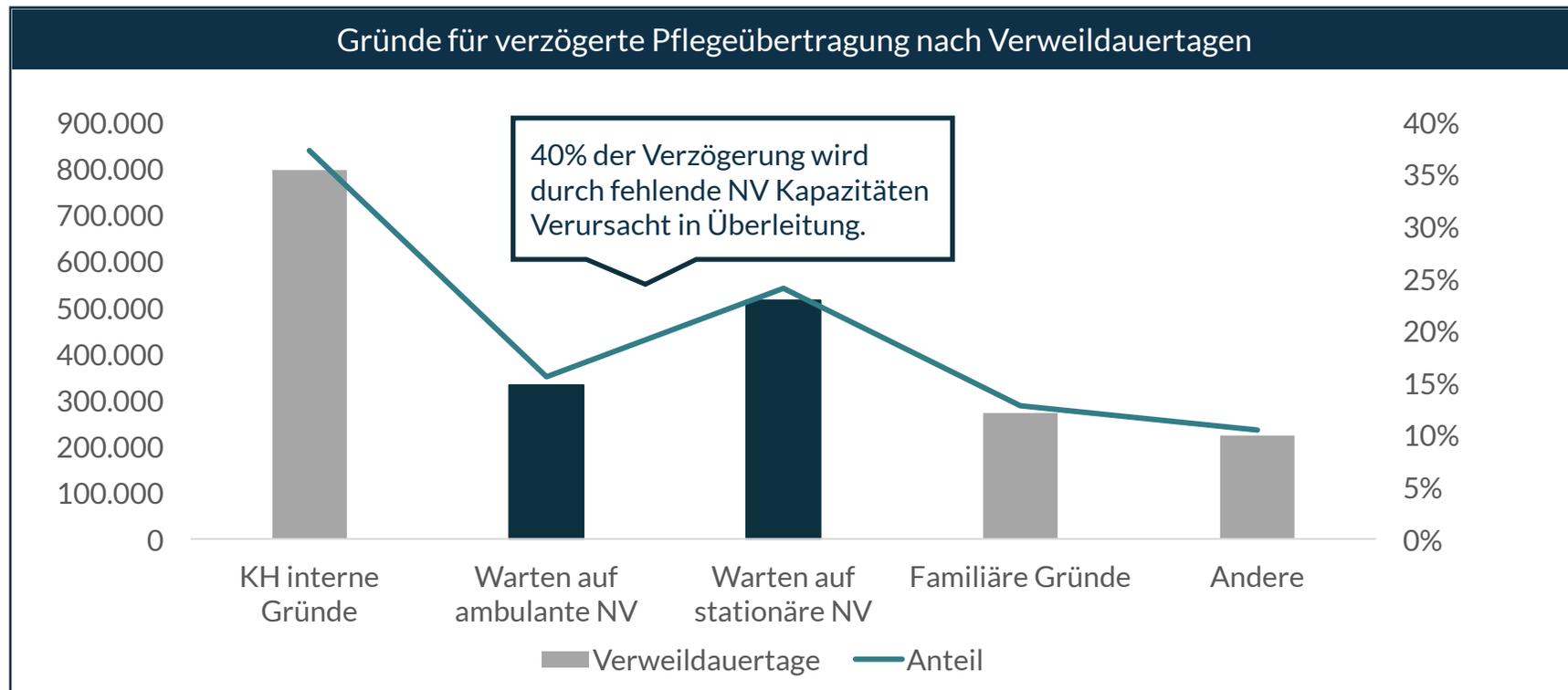
## Das Problem

Aktuell sind Überleitungsprozesse sehr arbeitsintensiv und kosten Zeit, die besser für Patienten genutzt werden könnte.



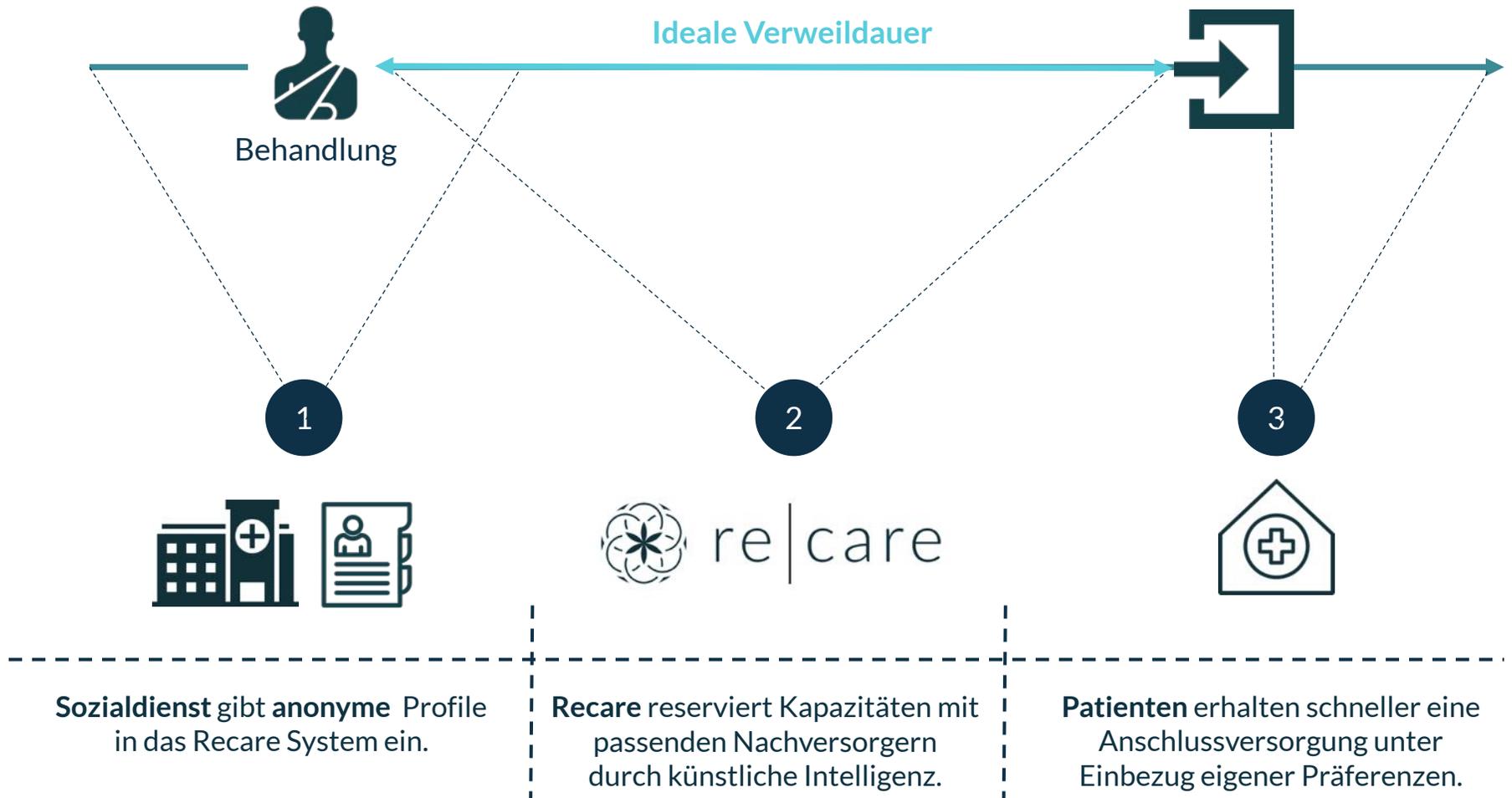
## Das Problem

Diese Schnittstelle verursacht fast eine Million unnötige Verweildauertage für deutsche Krankenhäuser.



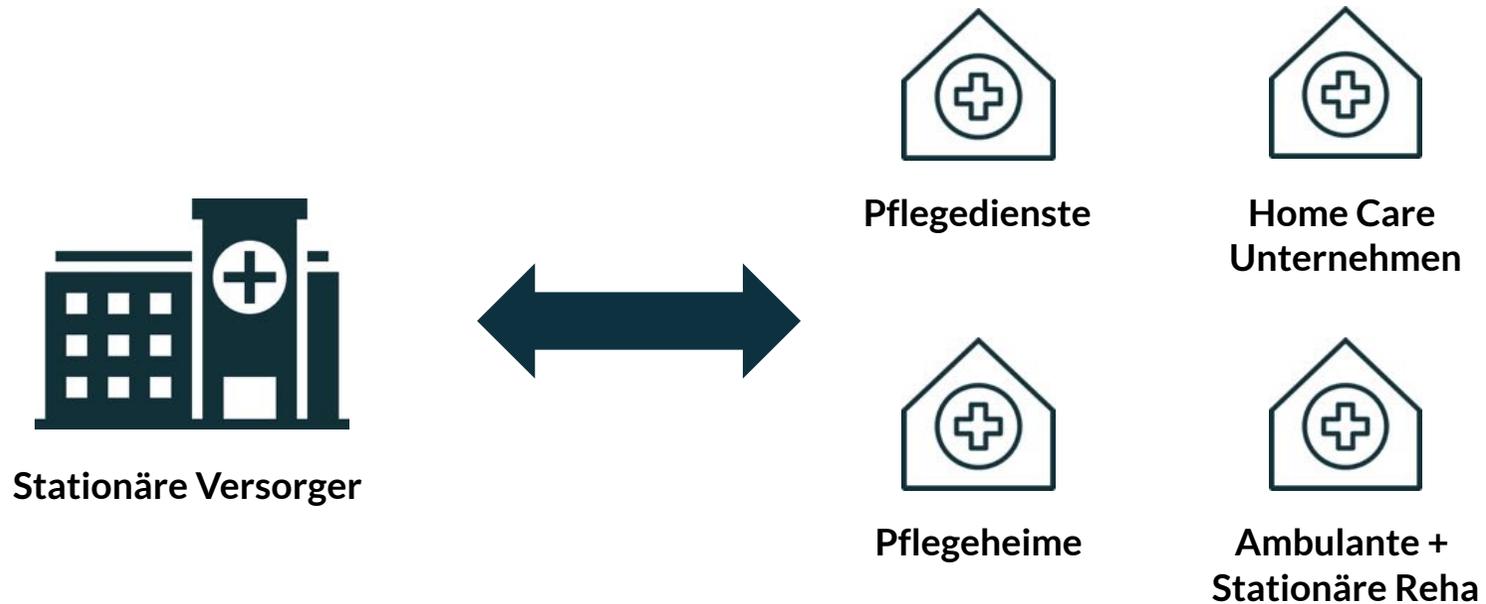
## Die Lösung

Recare ist ein Marktplatz für Krankenhäuser und Nachversorger. Wir ermöglichen Echtzeit-Koordination von Kapazitäten.



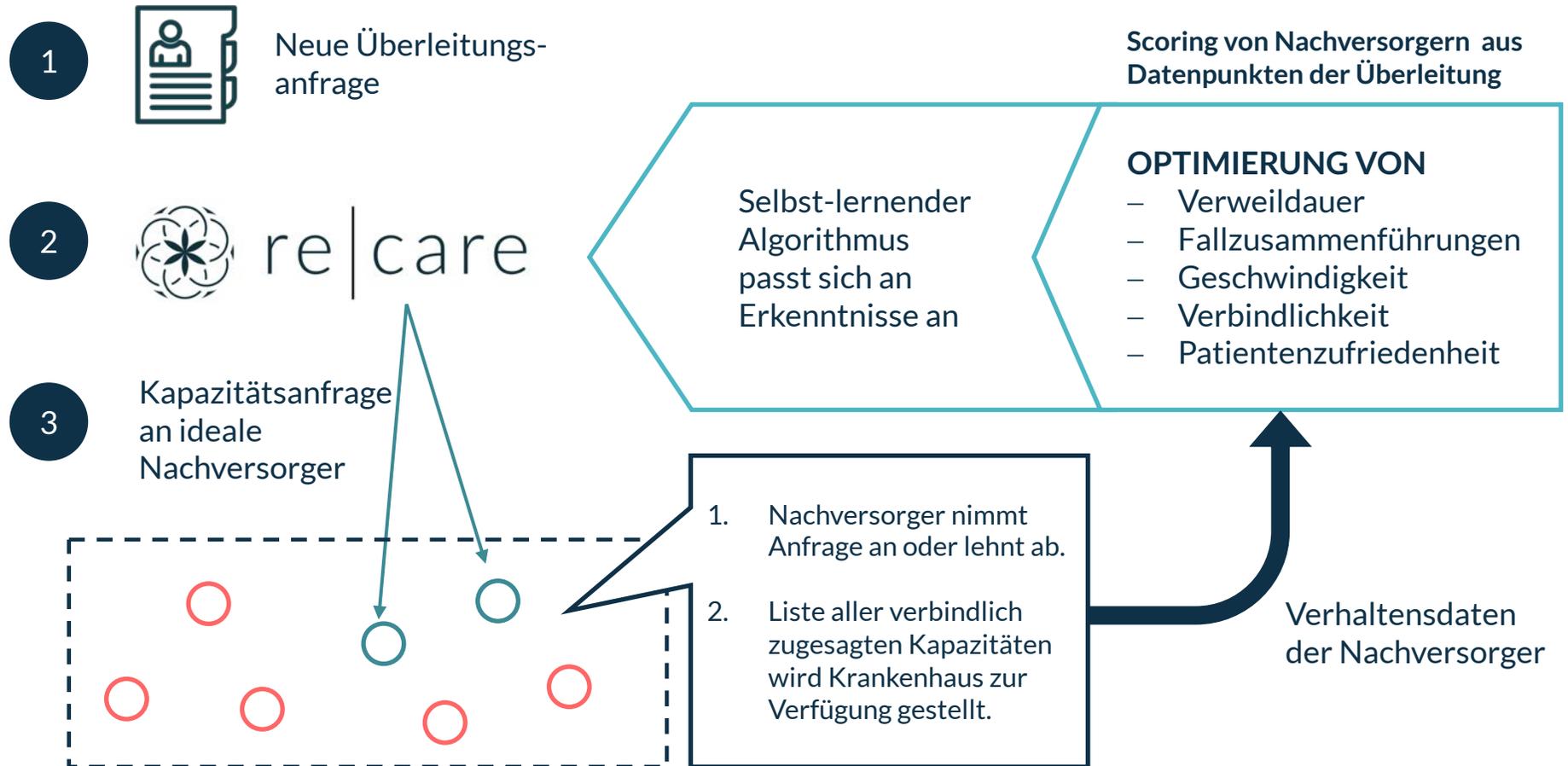
## Die Lösung

Recare verbindet bereits heute mehr als 1000 Einrichtungen im Gesundheitssystem miteinander.



## Die Lösung

Recare benutzt Datenpunkte aus Vermittlungen um kontinuierliche Optimierung der Versorgungsvermittlung zu lösen.



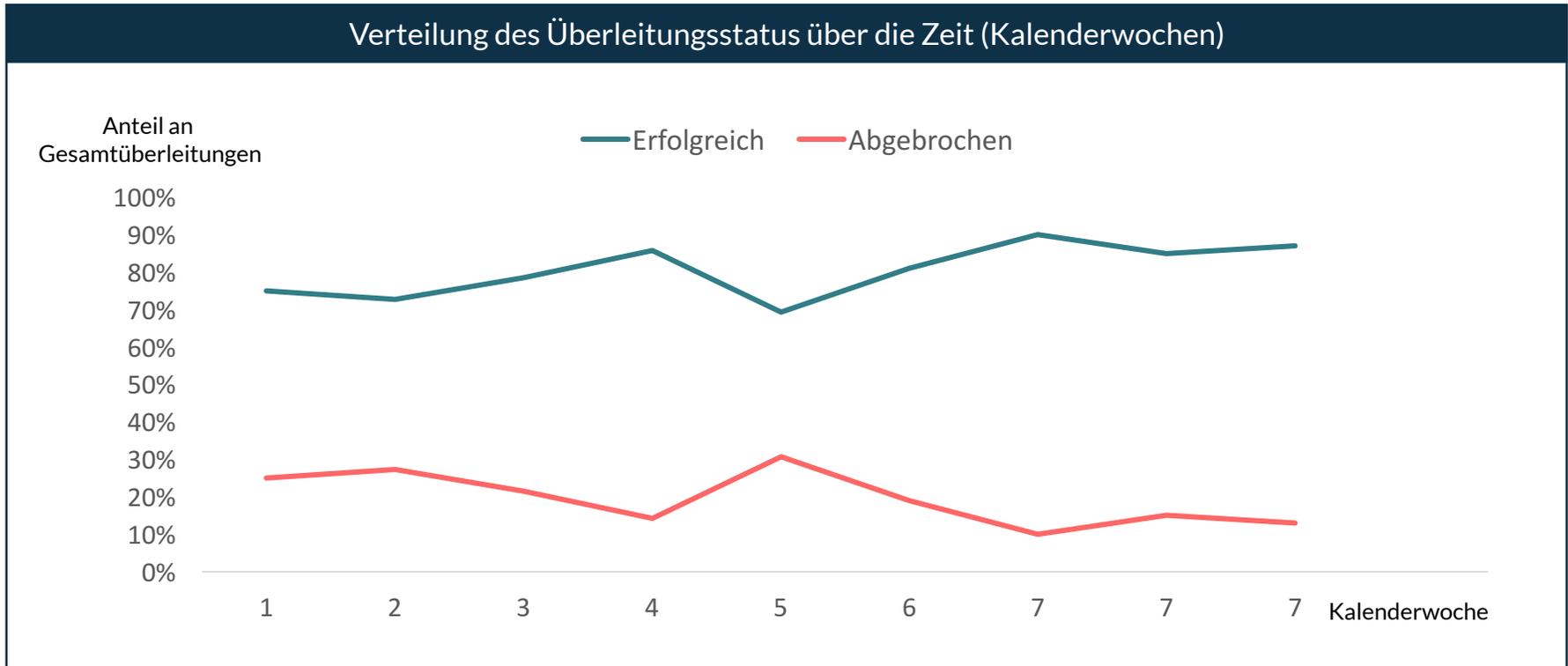
## Resultate

Recare spart Kosten, erhöht die Servicequalität für Patienten und entlastet Krankenhausmitarbeiter.

- 1 Schaffung freier Ressourcen durch Lösung des „Call-Center-Problems“ im Sozialdienst und/oder der Pflege.
- 2 Bessere Verweildauersteuerung im Entlassmanagement.
- 3 Compliance Vorteile mit Hinblick auf den neuen Rahmenvertrag für Entlassmanagement.
- 4 Hohe Transparenz durch individuell angepasste Dateninsights für bessere Steuerung der Schnittstellenprozesse.

## Resultate

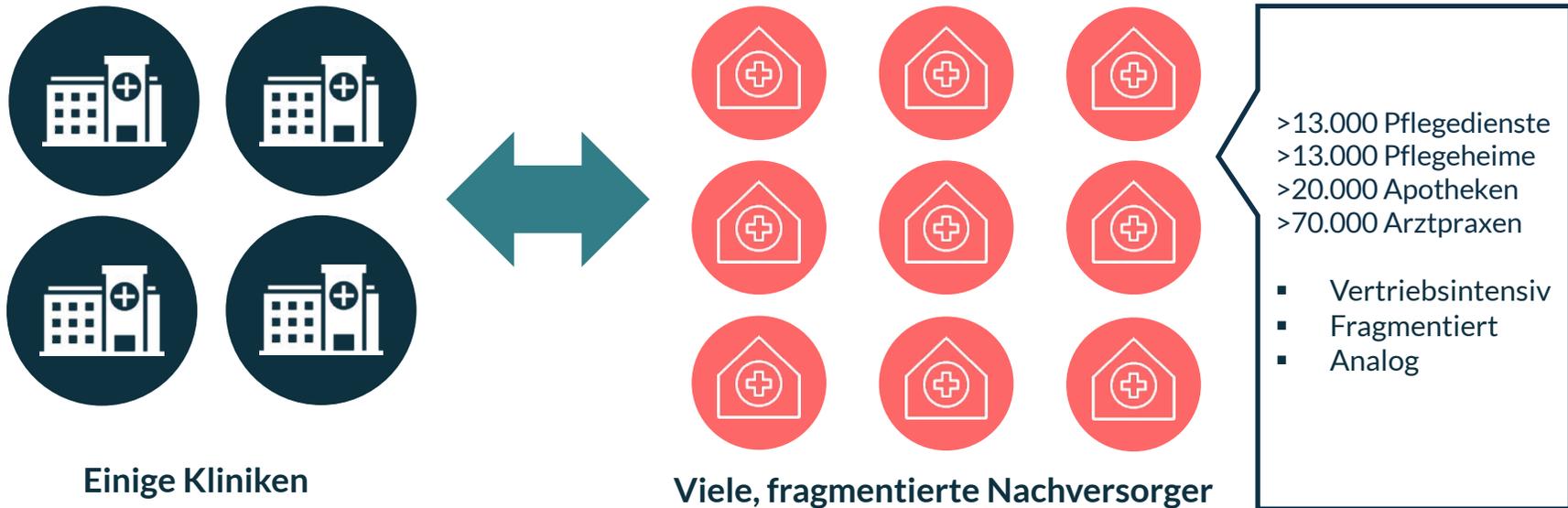
Die Recare-Plattform findet derzeit für 80%+ der zu entlassenden Patienten vollautomatisch einen Nachversorgungsplatz.



Vollautomatische Abwicklung konvergiert gegen 80%+. “Abgebrochene” Anfragen haben oft einen externen Grund, z.B. Änderung der Verlegung in Akutgeriatrie anstatt Pflege.

## USP

Entlassmanagement ist kein Softwareproblem, sondern ein Marktplatzproblem.



Marktplatzprobleme erfordern nicht nur technische Kapazitäten sondern auch operative und vertriebliche Expertise.

## USP

Wir vereinen erfolgreiche Marktplatzerfahrung mit starker Expertise im Technologiebereich.

## Team



Maximilian Greschke

Maximilian Greschke ist Unternehmer und Gründer von Recare. Davor gründete er den Altenpflegemarktplatz Veyo Care. Er studierte VWL in St. Gallen und Informatik in Harvard. Herr Greschke baute zuvor das Big Data Team bei Delivery Hero (6,6 Milliarden Börsenwert) auf.



Charles Cote

Charles Cote ist Chief Technology Officer bei Recare. Nach seinem Studium zum Öl- & Bergbauingenieur und einer kurzen Zeit in der Industrie wechselte er zu Criteo, dem französischen Retargeting Marktplatz mit einem Börsenwert von 3,42 Milliarden Euro. Bei Criteo arbeitete Charles vier Jahre lang an Kerntechnologien wie Real-Time Bidding oder Machine Learning.

Warum sollte Recare den 1. Platz bekommen?

Recare löst das Problem der intersektoralen Vernetzung, auf eine pragmatische, effiziente Art und Weise.

- 1 Erfolgreiche digitale Lösungen sind immer Nischen-Sieger. Wir sind die beste Lösung im Bereich Überleitmanagement.
- 2 Wir generieren nicht nur ökonomischen Nutzen für Kliniken, sondern helfen auch Outcome für Patienten zu steigern.
- 3 Mit mehr als 1000 Einrichtungen auf Recare haben wir in kürzester Zeit Skalierbarkeit in einem herausfordernden Markt bewiesen.
- 4 Wir sind Experten im Bereich Data Science und werden basierend auf unseren Datenpunkten die beste Entlassmanagementplattform für Krankenhäuser und Patienten schaffen.



**www.recaresolutions.com**

Ein Angebot der Veyo Care GmbH  
Reichenberger Strasse 125  
10999 Berlin

**Ansprechpartner:**

Maximilian Greschke

Mail: [maximilian.greschke@recaresolutions.com](mailto:maximilian.greschke@recaresolutions.com)

Mobil: +49 151 67 00 46 67