

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	sentin GmbH
Profil-Nr.	S-1062
Tätigkeitsfelder	Automatisation/Produktion, KI, Digital Technologies
Grundidee / Thema	Wir automatisieren die Bildkontrolle in industriellen Inspektionsprozesse im Rahmen so genannter ZfP-Verfahren durch den Einsatz KI-basierter digitaler Inspektoren. Auf diese Weise können bis zu 90% der derzeitigen Prüfkosten eingespart werden.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Wir kombinieren die Fähigkeiten von KI in der Bildauswertung mit einem industriegerechten Softwaretool. So können gefundene Merkmale automatisch vermessen und gegen Normen evaluiert werden, genau die Tätigkeitsschritte des menschlichen Inspektors.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Der zunehmende Fachkräftemangel in der ZfP- (Zerstörungsfreie Werkstoffprüfung) Industrie. Dieser ist dadurch gekennzeichnet, dass bis zu 30% der heute anfallenden Aufträge von ZfP Service Firmen abgelehnt werden müssen.
Problemlösung	Wir lösen das Problem, indem wir einen großen Teil der Tätigkeit des ZfP Personals, nämlich die Bildauswertung, automatisieren.
Geschäftsmodell	Unser Geschäftsmodell ist ein "klassisches" Subscription-Modell. Zunächst passen wir unsere Technologie im Rahmen eines Projekts an den jeweiligen Use-Case an. Anschließend zahlt der Kunde Jahreslizenzen für die Nutzung der Lösung.
Strategie	Wir bieten eine Kombination aus Annotations und Auswertesoftware für Inspektions-Bilddaten an. Somit haben wir die Möglichkeit im laufenden Interpretationsprozess Datensätze zu generieren, die wir später für das Modelltraining nutzen.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	300k-600k
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	In Kontakt mit HTGF

Markt

Marktvolumen	2,3 Mrd.
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	200.000€
Anz. zahlende Kunden bislang	6
Erw. Umsatz in 4 Jahren	12.000.000

StartersCapital c/o DNC GmbH

www.starterscapital.de hello@starterscapital.de +49 - 621 – 40147611

PALATINA und StartersCapital haften nicht für die Richtigkeit der hier dargestellten Aussagen.

Wettbewerb	Landing AI, Sixgill, Clarifai
Vertriebswege / Art Marketing	- Inbound durch Social Media und starke Branchenpräsenz (Verbände, Veröffentlichungen) - Outboundkampagnen (Email-, Telesales)

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	Keine Angabe
Zukünftige Milestones	1) Q2/2022: 2 Deals mit int. Inspektionsdienstleistern (jeweils x Mio. € Umsatzpotenzial) closen 2) Q3/2022: 50% Anteil Annual Recurring Revenue am Gesamtumsatz in 2022 3) Q4/2022: Wachstumskapital sichern (1.5 - 2 Mio. €)

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	-
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Personalkosten (hauptsächlich Marketing&Vertrieb, Technologieentwicklung)
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	6 Mio. € (in Summe)

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Wir wollen die disruptive Technologie der KI in die industrielle Anwendung bringen. Derzeitige Lösungen erfordern zu hohes Invest für ind. Unternehmen. Diese suchen nach klaren Inspektions-Lösungen, wir liefern diese.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Wir setzen uns aus einem 3-köpfigen Gründerteam zusammen. Wir haben unterschiedliche Hintergründe: Sales, Softwareentwicklung, BD, Marketing, Data Science und kennen uns aus gemeinsamer Bosch-Zeit. Hier entwickelten wir gem. Data-Driven Business.