

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	WantedVentures
Profil-Nr.	S-1113
Tätigkeitsfelder	LifeScience, KI, BioTech, Healthcare
Grundidee / Thema	Ein digitaler KI-Video-Assistent analysiert Gesundheitsdaten von Menschen. Darauf basierend kreiert er einen allumfassenden Gesundheitsplan (Fitnessplan, Ernährungsplan, Stressmanagement usw.) basierend auf wissenschaftlichen Studien und Fachärzten.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Mehrere KIS interagieren und analysieren den Menschen. Alle Entscheidungen, welche die KI trifft, kann Sie dem Menschen im Detail erklären, bei Rückfragen und nachvollziehbare Entscheidungen treffen, vor allem auch für einen Arzt.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Ein Arzt/Personaltrainer kann nur zu Sprechzeiten erreichbar sein und nur begrenzt Zeit haben für Patienten. Er greift nur auf eigenes Fachwissen zurück und hat immer eine persönliche Sicht auf Dinge und muss profitabel arbeiten im kleinen Masstab.
Problemlösung	Unser digitaler Video-Gesundheitsassistent ist 24/7 erreichbar, hat keine persönlichen Vorlieben/Vorurteile und greift auf Fachwissen von hunderten Experten/Ärzten, wissenschaftlichen Studien, riesigen Datenbanken und lernt jeden Tag exponentiell
Geschäftsmodell	B2B: Krankenkassen bezahlen Gesundheitspläne um gesunde Kunde zu haben, damit weniger Kosten für teure Operationen anfallen. Angebot von TK existiert bereits. im B2C gibt es ein Abo-Modell, bei dem Kunden den Service nutzen.
Strategie	Mit Krankenkassen zusammenarbeiten um großen Kundenstamm der Versicherungsnehmer zu übernehmen. Integration in bestehende Gesundheits-Apps. B2C über Krankenhäuser, Experten und Trainer.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	600.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	-
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	Mit HTGF in Kontakt

Markt

Marktvolumen	1.500.000.000 €
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	22.000 €
Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	6.000.000 €

Wettbewerb	Es gibt andere Gesundheits-Apps, die auch einen medizinischen Ansatz verfolgen. Nur zwei uns bekannte Startups in Deutschland nutzen machine learning in den Apps, keins benutzt Video und keins benutzt mehrere KI's im background wie wir.
Vertriebswege / Art Marketing	Wir stehen in Verbindung mit 3 Krankenkassen-Vertretern, bei denen wir für nächstes Jahr vorstellig werden nach dem Beta-Launch. Außerdem bauen wir über unser 2nd business ein Netzwerk von Heilpraktikern, Apothekern, Fitnessstudios und Krankenhäusern. Bisher fahren wir noch kein Marketing für unser Assistenten-Projekt bis auf Pitches und Networking mit Inkubatoren und Unis. Im 2nd business betreiben wir SM-Marketing und vor allem lokales Marketing im Saarland und Rheinland-Pfalz.

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.02.2021
Zukünftige Milestones	Launch der Beta-Version im Mai und Erbringung proof of concept mit selbst durchgeführten Studien bis dahin. Markteinführung durch Pilotprojekt mit einer Krankenkasse November 2022.

Controlling

Controlling intern vorhanden?	-
Ergebnisplanung vorhanden?	-
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Personalkosten sind 68%. 20% sind Kosten für angeworbene Experten von außerhalb. 9% auf Marketing und 3% auf Infrastruktur.
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	250.000 €

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Unser Team hat viele persönliche Berührungspunkte zu Gesundheitsproblemen, meist familienbedingt, die man mit der richtigen Hilfe hätten lösen können, aber es ist zu unnötigem Schaden gekommen. Das soll niemandem mehr passieren.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Wir sind ein multidisziplinäres Team, vor allem im Bereich Informatik (Machine Learning und Prozessautomatisierung mit 40 Jahren Berufserfahrung) und Life Science Experten. Bisher sind wir 7 Leute intern und 20 externe Berater/Ärzte/Fachleute.

