

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Machine2Human Solutions GmbH
Profil-Nr.	S-1255
Tätigkeitsfelder	SaaS, KI, IT, Mechanical Engineering, Services
Grundidee / Thema	Unser Fokus liegt darauf, das Wissen von Maschinenbauunternehmen zu automatisieren, um Servicemitarbeiter effizient durch jeden Servicefall zu führen.
USP / Alleinstellungsmerkmal	-kein Training der KI erforderlich. Lösung ist sofort einsatzbereit und stellt einen Nutzen für den Kunden dar. -Hands Free: kein manueller Input erforderlich -Unsere Lösung macht eine Wissensdatenbank ohne zusätzlichen Aufwand.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Servicemitarbeiter eingeschränkt durch ineffiziente Prozesse: <ul style="list-style-type: none"> • 89% suchen täglich mind. 30+ min nach Informationen. • 50% haben keine Schritt-für-Schritt-Anleitungen. • 90% nutzen eigene Papiernotizen. Kosten für Unternehmen: >110.000 €/Jahr
Problemlösung	1. Case Management: analysiert Gespräche, erstellt automatisch Tickets und Dokumentation 2. Knowledge Management: autom. Wissensdatenbank, zeigt Probleme & Lösungen während Kundeninteraktion. 3. ChatM2H: Unternehmensspezifisches LLM für Maschinenbau
Geschäftsmodell	SaaS und APIaaS
Strategie	<ul style="list-style-type: none"> • Markteintritt via Case Management für Datensammlung mit Voice AI • Nutzung dieser Daten, um Knowledge Management via lock-in zu etablieren • Nutzung der Knowledge Management-Lösung, um ein industriespezifisches LLM für Unternehmen zu etablieren

Kapital

Kapitalbedarf	750.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST-Förderfähigkeit bescheinigt, mit HTGF in Kontakt

Markt

Marktvolumen	244.000.000 €
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	150.000 €
Anz. zahlende Kunden bislang	3
Erw. Umsatz in 4 Jahren	5.800.000 €
Wettbewerb	<ul style="list-style-type: none"> - Re:infer -> Automtatisierung von Nachrichten - deepassist -> Automatisierung Kundenanfragen - Gong -> Fokus auf Sales-Training - Findiq -> Textbasierte Wissensgenerierung
Vertriebswege / Art Marketing	direkte Vertrieb Events and keynotes Cooperations Demo and webinars Exhibitions Online (SEO, Linkedin, etc.)

Leistungserstellung

Proof of Concept?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.11.2021
Zukünftige Milestones	<ul style="list-style-type: none"> • 08/2023 – Launch Case Management für Servicetechniker im Außendienst • 12/2023 – Launch Knowledge Management • 2024: • 06/2024 - 1. MVP industriespezifisches LLM (internes GPT für Unternehmen) • In 2023: • 13 Pilotkunden • 2 Kunden • 1 Kunde im On

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Personal Marketing/PR Lizenzkosten Administration
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	5.544.220 €

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	In der letzten Tätigkeit des CEOs als Betriebsleiter kam es zu dem Punkt, wo man sich von einem langjährigen Lieferanten mit über 500.000€ jährlichem Investitionsvolumen getrennt hat. E hatte gute Maschinen, aber der Kundenservice war nicht gut genug
Kurzbeschr. des Gründerteams	CEO B.Eng. mit 10+ Jahren Erfahrung im Maschinenbau (vom Werker bis zum Betriebsleiter), CTO Dr. Antropologie & Computerlinguist mit 15+ Jahren Erfahrung in künstl. Intelligenz und Sprachverarbeitung, Erfahrung als CTO & Berater für KI und NLP