

**Vertical**

Hardware, Digital Healthcare /  
E-Health, Artificial Intelligence

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Seed: MVP vorhanden & erstes  
Markt-Feedback erhalten

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

700.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

4

**Gründungsjahr**

2016

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Aachen

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

## Sensorsysteme für Pflegeeinrichtungen: Minority Stake Investment Opportunity in einem Hardware/Digital Healthcare/E-Health/Artificial Intelligence-Vertical

Das Startup bietet intelligente Fußleisten für Pflegeeinrichtungen zur Unterstützung der Pflegekräfte. Mit dem Sensorsystem können Aktivitäten im Raum auf diskrete Art und Weise analysiert werden, um z.B. Stürze oder Veränderungen im Bewohnerverhalten zu erkennen. Die wichtigsten Kennzahlen zum Startup finden Sie in diesem Exposé. Die Fragen wurden in einem 60-minütigen Prozess erhoben, dabei beantworteten die Gründer sämtliche Fragen.

### Allgemeines Geschäftsmodell

**Gewinnerzielung:** Verkauf eines physischen Produktes, Verkauf eines digitalen Produktes, Saas (Software as a Service)

**Vertical:** Hardware, Digital Healthcare / E-Health, Artificial Intelligence

**Zielmarkt:** B2B (Business-to-Business)

### Produkt

**Problem des Idealkunden:**

Das Problem ist, dass es zu wenige Pflegekräfte in Pflegeeinrichtungen gibt. Gleichzeitig steigen die Pflegeanforderungen an. Daher können viele Einrichtungen entweder keine qualitätsvolle Pflege gewährleisten oder müssen Bewohner ablehnen.

**Lösung:**

Mit Hilfe der intelligenten Fußleisten können Pflegekräfte in Pflegeeinrichtungen effizienter arbeiten, indem sie über kritische Situationen wie Stürze oder das Verlassen des Betts automatisch benachrichtigt werden. Die Aktivitäten von Bewohnern können über einen gewissen Zeitraum analysiert werden, um die Pflege besser auf den Bewohner abzustimmen und Erkrankungen früher zu erkennen. Dahinter verbirgt sich ein einzigartiges, ein Meter langes Sensorband, welches ringsherum im Raum, auf Höhe der Fußleisten, angebracht wird und Aktivitäten im Raum analysiert.

**Vertical**

Hardware, Digital Healthcare /  
E-Health, Artificial Intelligence

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Seed: MVP vorhanden & erstes  
Markt-Feedback erhalten

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

700.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

4

**Gründungsjahr**

2016

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Aachen

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Alleinstellungsmerkmal:**

Die Bewohner müssen keinerlei Gegenstände bei sich tragen oder selbst aktiv werden, gleichzeitig respektiert die Technologie auch die Privatsphäre, da im Gegensatz zu Kameras oder 3D-Sensoren keine sensiblen Daten gesammelt werden. Damit ist es anderen heutzutage eingesetzten Produkten überlegen, da die von ihnen vorgesehenen Geräte in der Praxis oft nicht getragen werden, durch die Technologien stark in die Privatsphäre eingegriffen wird oder das System keine ausreichende Genauigkeit aufweist. Zusätzlich entstehen durch andere Technologien ein sehr hoher Installations- und Wartungsaufwand oder sie sind sehr teuer. Die Software wird Schritt für Schritt um neue Funktionen erweitert und ist offen gegenüber der Anbindung an Drittprodukte.



**Vertical**

Hardware, Digital Healthcare / E-Health, Artificial Intelligence

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Seed: MVP vorhanden &amp; erstes Markt-Feedback erhalten

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

700.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

4

**Gründungsjahr**

2016

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Aachen

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Markt****Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

Deutschland

**Marktgröße (Schätzung):**

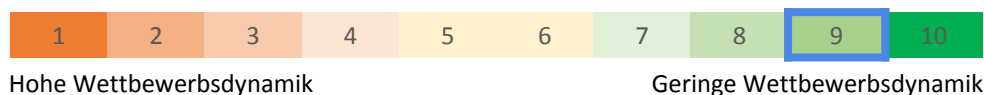
10 - 25 Mio. Euro

**Marktwachstum (Schätzung):**

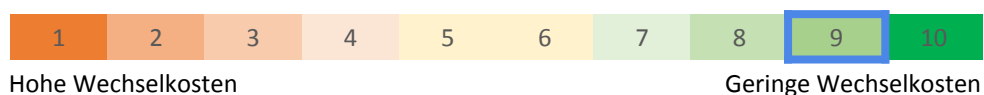
50%

**Wettbewerbsdynamik:**

Ja, viele Wettbewerber.

**Angenommene Wechselkosten (Switching Costs):**

Aufwand für einen potentiellen Kunden, von einem anderen Produkt oder einer anderen Dienstleistung auf das Produkt oder die Dienstleistung des Startups zu wechseln.

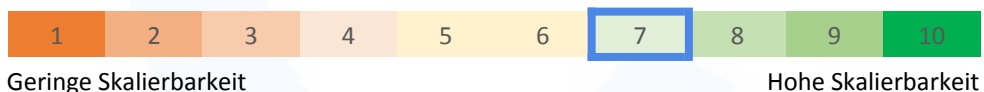
**Finanzen**

Nach Angaben der Gründer wurden folgende Umsatz- und Gewinnzahlen in den letzten drei Jahren generiert.

Jahr	2016	2017	2018
Umsatz	0	0	40000
Gewinn	0	0	0

**Skalierbarkeit:**

Meinung des Gründerteams, inwiefern die Kosten unterproportional (hohe Werte) bzw. linear oder überproportional (geringe Werte) im Verhältnis zum Umsatz und Absatz wachsen.



**Vertical**

Hardware, Digital Healthcare /  
E-Health, Artificial Intelligence

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Seed: MVP vorhanden & erstes  
Markt-Feedback erhalten

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

700.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

4

**Gründungsjahr**

2016

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Aachen

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Team****Anzahl Gründer:**

4

**Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:**

4

**Gesamtgröße des Teams:**

14

**Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:**

B. Sc. BWL (Entrepreneurship, Innovation and Marketing), mehrere Jahre Erfahrung als Marketing Manager in B2B-Firmen, Co-Founder von zwei Unternehmen, Erfahrung als Berater in mehreren Projekten, Zivildienst im Krankenhaus

B. Sc. Electrical Engineering (Information and Communication Technology), mehrere Jahre Erfahrung in der Hardware-, Software-, Frontend- und Backend-Entwicklung, sowohl am iNETS der RWTH Aachen als auch für Firmen und in eigenen Projekten, Co-Founder von einem Unternehmen

M. Sc. Mathematik (Stochastik und Optimierung), M. Sc. Wirtschaftswissenschaft (Entrepreneurship and Management), mehrere Jahre Erfahrung im Business Development und Controlling in B2B-Firmen, mehrere Jahre Erfahrung im Produktmanagement und General Management, Erfahrung im Botendienst für die ambulante und stationäre Pflege

M. Sc. Wirtschaftsingenieurwesen (Energie- und Innovationsmanagement), mehrere Jahre Erfahrung im Smart Home-Bereich und in der Softwareentwicklung, Zivildienst im Krankenhaus, Co-founder von einem Unternehmen

**Traction**

Zwölf Pilotkunden; einige Lieferantenpartnerschaften

**Vertical**

Hardware, Digital Healthcare /  
E-Health, Artificial Intelligence

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Seed: MVP vorhanden & erstes  
Markt-Feedback erhalten

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

700.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

4

**Gründungsjahr**

2016

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Aachen

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Investment****Aufgerufene Investmentsumme:**

700.000 EUR

**Mittelverwendung:**

Vertrieb, Marketing, Ausbau des Teams

**Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:**

1

**Anteilsoptionen bzw. präferierter Stake:**

Minority Stake

