

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	CURALUNA GmbH
Profil-Nr.	S-0800
Tätigkeitsfelder	Healthcare, IoT, MedTech, Sensor Technology, KI
Grundidee / Thema	Weltweit sind heute schon mehr als 430 Mio. Menschen pflegebedürftig. Tendenz steigend. Wir sorgen bei Pflegebedürftigen und den sie pflegenden Menschen für mehr Gesundheit, Würde und Selbstbestimmung. Dafür setzen wir Digitalisierung ein.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Umfassende Lösung für alle relevanten Pflegeprobleme aus einer Hand. Patent auf die Inkontinenz-Lösung. Kostengünstigere und schnellere Entwicklung von nach MDR zugelassenen Pflege-Lösungen aufgrund modularer, Technologie- und Betriebs-Plattform.

### Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Pflegebedürftige leiden unter vermeidbaren Folgen von z.B. Inkontinenz, Dekubitus oder Dehydrierung. Pflegende Angehörige sind weder für Pflege ausgebildet noch vorbereitet. Wir entwickeln einen Persönlichen Digitalen Pflege Assistenten (PDPA).
Problemlösung	Der PDPA erfasst als zertifiziertes Medizinprodukt mit Sensoren am Körper von Pflegebedürftigen pflegerelevante Daten, speichert diese in individuellen Daten-Tresoren und wertet diese individuell mit Hilfe von künstlicher Intelligenz aus.
Geschäftsmodell	Die Vermarktung erfolgt als Abo-Modell. Damit erreichen wir 30% ROS. CLV ca. 140 EUR.
Strategie	Konzentration auf Digitalisierung der Pflege von alten und behinderten Menschen. Nur im regulierten Markt. Start im B2C, dann in B2B. Start mit Inkontinenz, dann 9 Services. Start in G/AUS, dann 15 Länder. Im Jahr 10 damit 11 Mrd. EUR Umsatz.
Pitchdeck vorhanden	Ja

### Kapital

Kapitalbedarf	5.000.000
Kapital von Investor eingebracht?	Ja
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	Mit HTGF in Kontakt

### Markt

Marktvolumen	63.000.000.000
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	5.000
Anz. zahlende Kunden bislang	50
Erw. Umsatz in 4 Jahren	311.500.000

Wettbewerb	Zahlreiche Einzellösungen, überwiegend im unregulierten Bereich und einige wenige im regulierten Bereich, dort aber fast ausschließlich B2B (DIGAs, Lösungen für stationäre Pflege, Smart-Home für Elder Care).
Vertriebswege / Art Marketing	Vertriebswege Online: eigener Onlineshop; Online-Händler wie Home-Carer, Pflege-Plattformen, Sanitätshäuser und Apotheken, Affiliate-Geschäft, strategische Partner Vertriebswege Offline: Homecare-Anbieter, Sanitätshäuser, Apotheken, Drogeriehändler Marketing Online: PR; Content in Twitter, Instagram, linkedIn, XING, tic-toc ; Kampagnen mit Google, Facebook, LinkedIn, Affiliate-Marketing, Influencer Marketing Offline: Messen, Zeitschriften

### Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	15.11.2016
Zukünftige Milestones	März 2022 – Dezember 2022 Entwicklung Prototyp und dann MVP (Sensoriken / Zentraleinheit / Apps) Januar 2023 – Juni 2023 Zertifizierung als Medizinprodukt Januar 2023 – Juni 2023 Soft Launch und Vorbereitung Launch Juli 2023 Launch

### Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	-254.000.000

### Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Frank Steinmetz' Tochter Luna hatte mit 7 Monaten eine Blasenentzündung, das brachte alles ins Rollen. Wir verstehen uns als Social Health Tech Company, also im Kern des Geschäfts etwas gesellschaftlich Sinnvolles tun und gewinnorientiert arbeiten.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Das Team aus CEO, CTO, CFO und CRO (Regulation Officer) besteht seit 2021. Alle Gründer haben einen Hintergrund in internationalen Marktführern und sind gründungserfahren. Ergänzung durch einen Beirat mit Pflege-Expertise und strategischen Investor.

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.