

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	CureCurve Medical AI GmbH
Profil-Nr.	S-1122
Tätigkeitsfelder	Healthcare, KI, Big Data, LifeScience
Grundidee / Thema	Personen ermöglichen die an chronischer Koronarer Herzerkrankungen leiden, einen sofortigen, kostenlosen und zuverlässigen Gesundheitscheck ihres Herzens mittels Smartwatch durchzuführen und wir bieten eine langfristige, personalisierte Therapie an.
USP / Alleinstellungsmerkmal	1. Starke Kooperationspartner die nah am Patienten sind 2. Alle Gesundheitsdaten zusammenführen und diese automatisiert über KI-Mustererkennungsalgorithmus bewerten 3. Altersspezifische Benutzeroberflächen und vereinfachte Nutzerführung

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Die meisten Menschen gehen einfach viel zu spät zum Arzt, derzeit verstärkt vor allem durch die Pandemie. Folge: Herz-Kreislauf-Erkrankungen werden zu spät erkannt. Außerdem: Patienten halten sich nicht an ihre Therapie.
Problemlösung	1Ärzte unterstützen schwer zu diagnostizierende Verläufe zu erkennen 2Patienten bei akuten Notfällen frühzeitig warnen und eingreifen 3Alternativen aufzeigen, langfristige Erfolge erzielen und Reinfarkt Risiko senken 4umfassender Behandlungsansatz
Geschäftsmodell	Kurzfristig: Digitale Therapie über selektiv Verträge der Krankenkassen abrechnen Langfristig: DIGA
Strategie	Nachhaltiger Community Aufbau über Events mit Ärzten und Patienten. Über die Chest-Pain-Units der Kliniken und Praxisärzte die Applikation vertreiben.
Pitchdeck vorhanden	ja

Kapital

Kapitalbedarf	500.000€
Kapital von Investor eingebracht?	nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST-förderfähig, mit HTGF in Kontakt

Markt

Marktvolumen	52 Mrd. €
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-

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.

Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	8 Mio.€
Wettbewerb	Cardiolyze, Vantis, Rehapp
Vertriebswege / Art Marketing	Kliniken - Chest Pain Units Fachärzte - Referenten die Sales betreiben

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	-
Arbeit am Vorhaben seit	01.01.2020
Zukünftige Milestones	<p>Funktionaler MVP</p> <p>Patientensessions</p> <p>Onboarding der ersten 100 Patienten</p> <p>Klinische Fall-Kontroll Studie mit UK Mainz</p> <p>CE 1 Zertifizierung</p> <p>Markteintritt</p> <p>Zweite Studie (Tron, DFKI, UK Mainz)</p> <p>CE IIa Zertifizierung</p> <p>Teamvergrößerung</p>

Controlling

Controlling intern vorhanden?	ja
Ergebnisplanung vorhanden?	ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	ja
SWOT vorhanden?	ja
Kostenblöcke	<p>Personalkosten</p> <p>Betriebsausgaben (Bspw. Buchhaltung)</p> <p>Miete (Co-Working Space)</p> <p>Technisches Equipment (Laptops)</p> <p>Marketingbudget</p> <p>Medizinprodukt CE I Zertifizierung</p> <p>MVP Entwicklung - Digitale Therapie + App UI/UX/Backend</p> <p>Smartwatches für Patienten</p>
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	Kummuliert 8 Mio.€

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Um chronische Erkrankungen in den Anfangsstadien zu erkennen und akute Notfälle zu reduzieren, entwickeln wir unsere Lösung die Behandlungsprozesse effizienter gestalten und Sekundärprävention mittels Mustererkennungsalgorithmen realisieren soll.
Kurzbeschr. des Gründerteams	4 Kernmitglieder mit starkem IT- und Business-Hintergrund. Das medizinische Wissen kommt durch eine starke Allianz zwischen unserem externen Gremium des CardioCentrums Mainz und der Kooperation durch die Universitätsklinik Mainz.