

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	OLMA Cura GmbH
Profil-Nr.	S-1146
Tätigkeitsfelder	MedTech, KI, SaaS, Services
Grundidee / Thema	Wir bieten Wohnen-im-Alter-Einrichtungen ein Case-
	Management-System (SaaS) für die Digitalisierung des
	Belegungsmanagements, sowie eine web- & KI-basierte
	Vermittlungsplattform - seniorenplatzfinder.com - für das
	Finden von freien Wohnplätzen.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Einzige Branchen-Softwarelösung (SaaS), um den
	gesamten Prozess im Belegungsmanagement digital und
	automatisiert durchzuführen - in Kombination mit
	Vermittlungsportal. Erstmals AI-AgeTech-Lösungen in der
	Seniorenplatzvermittlung.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Einrichtungen: Aufwändig Anfragen entgegen nehmen,
	sichten und prüfen/wichtige Angaben fehlen/viele
	Kommunikationswege/Keine Branchensoftware für eine
	digitale Bearbeitung/die richtige Anfrage zum richtigen
	Zeitpunkt erhalten/Personal wird gebunden
Problemlösung	Software (SaaS) um den Belegungs-Prozess-von der
	Anfrage bis zum Einzug-zu digitalisieren (Systemoffen /
	Modular / Cloudbasiert) / Übersicht aller Anfragen:
	Passgenau, Tagesaktuell und mit allen wichtigen Infos / KI-
	basierter Chatbot zur Einbindung
Geschäftsmodell	3 Profitcenter (B2B): 1. Lizenzmodell (SaaS) – BASIC:
	Vermittlungsprovision - PROFESSIONAL: 74,90 € p.
	Nutzer/Monat - ENTERPRISE: 89,90 € p. Nutzer/Monat
	2. Leadgenerierung/-verkauf 3. Belegungsmanagement-
	as-a-Service (Outsourcing)
Strategie	1. Kapitalbeschaffung (Q1/2022)
	2. Fertigstellung Budget 2022-2024
	3. Architektur für die neu aufzubauende IT-Plattform
	4. Erstellung Sales & Marketing-Plan 2023
	5. Programmierung (6-7 Monate)
	6. Umsetzung Sales & Marketing-Plan 2023
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

•	
Kapitalbedarf	400.000

Kapital von Investor	Ja
eingebracht?	
HTGF? INVEST? PRESEED?	INVEST-förderfähig
andere?	

Markt

Marktvolumen	-
Proof of Market	Ja
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	125
Erw. Umsatz in 4 Jahren	12.000.000
Wettbewerb	Eine Branchen-Software für die Digitalisierung des
	Belegungsmanagements gibt es in der DACH Region
	derzeit nicht. Es gibt aktuell 4 Geschäftsmodelle für die
	Belegung von stationären Pflege-Einrichtungen.
Vertriebswege / Art Marketing	SaaS und Outsourcing Belegungsmanagement:
	Außendienst durch freie Handelsvertreter, sowie
	telefonischer Direktvertrieb, postalischen Aussendungen,
	E-Mail-Marketing Kampagnen. Anfragen: SEA, SEO, sowie
	ein Affiliate Partner Programm, Kooperationen
	Marketing: Versand Broschüre/Flyer, E-Mail
	Marketingkampagnen, Facebook, Kooperation mit
	Vincentz-Verlag, Vermarktung durch eine professionelle
	Webseite (kostenfreie Online-Registrierung)

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.02.2021
Zukünftige Milestones	Q3/2022 Markteintritt / Q2/2023 Breakeven

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	1. Software / 2. Personal / 3. Sales & Marketing
Erwart. Gewinn in 4 Jahren	-
(gesamt)	

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	High-Impact-Investing - Einrichtungen Wohnen im Alter:
	Professionalisierung des Belegungsmanagements, um Zeit
	& Kosten zu sparen Seniorenplatzsuchende: in einer
	schwierigen Situation kostenfrei helfen

Kurzbeschr. des Gründerteams	Marcus Wiesner, 53 - Gründer Mutas Bazari, 37 - CTO,
	MSc in Finance and Information Management Dr. Hanns-
	Christian, Jurist Dipl. WirtIng. Tobias Hain, Controlling