

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	HealthTechBerlin
Profil-Nr.	S-1006
Tätigkeitsfelder	Healthcare, Digital Technologies
Grundidee / Thema	Unser Startup ist ein digitaler Gesundheitsdienstleister. Wir bieten personalisierte, integrierte Gesundheitsversorgung für chinesische Patienten von Diagnose über Therapie zur Nachsorge entlang einer digitalen Schnittstelle aus Deutschland heraus.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Proaktive KI-basierte Patientenakquise über Social Media (WeChat) sowie interdisziplinäre Diagnose und Therapie bei sehr wettbewerbsfähigen internationalen Preisen.

Geschäftsidee

Geschartslace	
Erkanntes Problem	Das chin. Gesundheitswesen kann dem Bedarf an med. Versorgung nicht nachkommen. Pro 1,4 Mio Einwohner existiert ein Krankenhaus nach westlichen Standards. Medizintourismus nach Südkorea, Japan und den USA besteht und wächst, jedoch nicht nach DE.
Problemlösung	Auf Basis der guten Reputation Deutschlands in der medizinischen Versorgung bieten wir chinesischen Patienten individuelle telemedizinische Diagnose und Nachsorge sowie stationäre Behandlungen in Deutschland an.
Geschäftsmodell	Wir akquirieren Patienten proaktiv und KI-gestützt in sozialen Medien. Wir bieten einen in China seltenen patientenzentrierten und interdisziplinären Behandlungsansatz und eine vollumfängliche Gesundheitsversorgung für die Mittelund Oberschicht an.
Strategie	Unser Ziel: Nr.1 bei personalisierten Gesundheitsdienstleistern in China. Wir nutzen volldigitale Infrastruktur, proaktive KI basierte Patientenakquise, interdisziplinäre, menschenwürdige Betreuung und wettbewerbsfähige Preise als USP und Strategie.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	250.000€
Kapital von Investor eingebracht?	Ja
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	Nein

Markt

Marktvolumen	12.000.000.000€
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-

Erw. Umsatz in 4 Jahren	6.000.000€
Wettbewerb	Unsere chin. Wettbewerber fokussieren sich vornehmlich auf die reine Vermittlung von stationären Behandlungen. Ausländische Wettbewerber agieren nur in den angelsächsischen, russischen und arabischen Märkten. Kein Wettbewerber baut die Brücke CN-DE.
Vertriebswege	Wir nutzen ausschließlich die digitale Infrastruktur der chinesischen Gesellschaft, vornehmlich das WeChat Ökosystem, Weibo und medizinische Blogs. Med. Meinungsbildner flankieren das mit Fachartikeln, in denen auf uns Bezug genommen wird.
Marketing	Durch unsere erste Social Media Kampagne haben wir etwa 5.000 Follower, 200 leads und zwei Kunden gewonnen. Wir sprechen die Patienten mit schweren Erkrankungen gezielt auf den Stationen im Krankenhaus an, um eine hohe lead rate zu erreichen.

Leistungserstellung

Proof of Concept?	-
Arbeit am Vorhaben seit	01.02.2020
Zukünftige Milestones	Intensivierung Social Media Kampagne, Ziel 150.000 Follower/ Lokale Präsenz/Team im HJ2 2021 (Covid-abh.) / 100 Kunden bis Ende 2021, 500 Kunden in 2022 / Lokale Behandlungen in Deutschland ab Mitte 2022
angestellte Mitarbeiter	Vorhanden

Controlling	
Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	60.000 € Follower Generierung in Krankenhäusern, 140.000 € Aufbau e-Reputation in Social Media und Followerschaft, 50.000 € Call-Center und Aufbau des lokalen Teams
Erwart. Gewinn in 4 Jahren	4.800.000€

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Wir haben das gewaltige Potenzial der Verbindung aus medizinischer Exzellenz in Deutschland und der unterdurchschnittlichen Gesundheitsversorgung in China erkannt. Auf dieser Basis ein skalierbares Geschäftsmodell
	zu entwickeln, motiviert uns.

Kurzbeschr. des Gründerteams	Die zwei Gründer bringen jahrelange Erfahrung im
	deutschen und internationalen Gesundheitswesen sowie
	lokale Vertriebsexpertise im chinesischen Markt mit.