

# Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

| Firmenname                   | BIOVOX GmbH   |
|------------------------------|---|
| Profil-Nr.                   | S-1147  |
| Tätigkeitsfelder             | Plastics, Sustainability, Healthcare, MedTech   |
| Grundidee / Thema            | BIOVOX sorgt im Gesundheitssektor für mehr Nachhaltigkeit und bessere Therapien. Heute schon liefern wir nachhaltige, biobasierte und CO2e-vermindernde Kunststoffe für Krankenhausprodukte, wir entwickeln aber auch therapeutisch nutzbare Materialien. |
| USP / Alleinstellungsmerkmal | + Implantatmaterialien, die Komplikationen durch Azidose & Infektionen verhindern & bei denen nach einer Knochenbruch-Reparatur keine Platten/Schrauben entnommen werden müssen - senkt Kosten und Risiko + Medizinprodukte-fähige, Biokunststoffe: -CO2  |

### Geschäftsidee

| Erkanntes Problem   | Im Life-Science-Bereich dominieren, sinnvollerweise, Einweg-      |
|---------------------|---|
|                     | Kunststoffprodukte, ein großer Teil allen Kunststoffmülls wird    |
|                     | hier erzeugt. Auf vollständig auf fossiler Basis. Die Politik (UN |
|                     | SDGs, EU Plastikstrategie, Taxon. etc) will Kreislaufwirtsch.     |
| Problemlösung       | Wir formulieren Biokunststoff-Materialsysteme, die zertifiziert   |
|                     | die Anforderungen von Medizin, Labor & Nahrungsindustrie          |
|                     | erfüllen. Damit reduzieren wir den CO2-Ausstoß deutlich &         |
|                     | bieten den Produzenten die erste sichere bio-zirkuläre            |
|                     | Materiallösung.   |
| Geschäftsmodell     | Wir verkaufen Entwicklungspakete, um unseren Kunden bei er        |
|                     | Umstellung auf Bio-Kunststoffsysteme zu unterstützen. Wenn        |
|                     | das Materialsystem erstellt ist, liefern wir das Material.        |
|                     | Teilweise Lizenzieren wir auch Formulierungen aus und             |
|                     | bekommen Royalties.   |
| Strategie           | Ausgehend von einem existierenden Portfolio an Food-Grade-        |
|                     | Materialien und Additiven erschließen wir uns durch               |
|                     | Zeritifizierung und weiteres R&D die MDR-Klassen 2 und 3. Wir     |
|                     | adressieren den Markt als First-Mover und fokussieren auf Life-   |
|                     | Science-Anwend.   |
| Pitchdeck vorhanden | ja  |

### Kapital

| Kapitalbedarf                     | 2.000.000€                              |
|-----------------------------------|---|
| Kapital von Investor eingebracht? | nein                                    |
| HTGF? INVEST? PRESEED? andere?    | INVEST förderfähig, mit HTGF in Kontakt |

### Markt

| Marktvolumen    | 20 Mrd.€ |
|-----------------|----------|
| Proof of Market | ja       |

| Umsatz letzte 2 Jahre         | 15.000€   |
|-------------------------------|---|
| Anz. zahlende Kunden bislang  | 8   |
| Erw. Umsatz in 4 Jahren       | 24.000.000€   |
| Wettbewerb                    | Konventionelle, fossile Kunststoffe im Materialsektor für |
|                               | MedProd. I & II, Titanium-, Magnesium und reine PLA-      |
|                               | Implantatmaterialien. Jeweils eine Vielzahl an Anbietern. |
|                               | Heute keine Biokunststoff-Spezialisten für MedProd. I &   |
|                               | II am Markt.  |
| Vertriebswege / Art Marketing | Medizinprodukt-Materialien: Eigener Vertrieb und          |
|                               | Vertrieb über teils bereits gewonnen Vertriebspartner.    |
|                               | Für Implantatmaterialien suchen wir zu gegebenem          |
|                               | Zeitpunkt strategische Partner, die mit uns hieraus       |
|                               | Implantate entwickeln & in den Markt bringen.             |
|                               | Zentrale Kanäle sind Netzwerke, Fachzeitschriften &       |
|                               | Publikationen, Messen und LinkedIn. Insbesondere          |
|                               | Messen und Anzeigen in Fachzeitschriften benötigen ein    |
|                               | Budget. Aktuell verkaufen wir überwiegend über unser      |
|                               | Netzwerk.   |

## Leistungserstellung

| Proof of Concept ?      | ja   |
|-------------------------|--|
| Arbeit am Vorhaben seit | 01.01.2020   |
| Zukünftige Milestones   | Zertifizierung DIN EN 13485 in 09/2022                     |
|                         | Erste DIN EN 10993-zertifizierte Materialien 11/2022       |
|                         | Zulassung biobasiertes, antimikrobielles Additiv Ende 2022 |
|                         | In-Vivo-Versuche für Klasse-3-Verbundmaterial in Q1/Q2     |
|                         | 2023   |

#### Controlling

| Controlling                         |  |
|-------------------------------------|--|
| Controlling intern vorhanden?       | -  |
| Ergebnisplanung vorhanden?          | ja   |
| Liquiditätsplanung vorhanden?       | ja   |
| SWOT vorhanden?                     | ja   |
| Kostenblöcke                        | Hauptkostenblöcke sind die Materialbeschaffung, die Finanzierung von Vertriebsmitarbeitern und R&D-Aktivitäten, die insb. die Tests der Materialien nach DIN EN ISO 10993 umfassen. Mittelfristig wird der Aufbau eines eigenen Technikums relevant. |
| Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt) | -  |

## Zusätzliche Informationen

| Gründungsmotivation | Wir möchten mit Biokunststoffen eine lebenswertere Welt |
|---------------------|---|
|                     | schaffen: Weniger Klimaschäden durch geringeren CO2-    |
|                     | Ausstoß, Kreislaufwirtschaft auf Basis nachwachsender   |

|                              | Rohstoffe, und ultimativ auch Implantatmaterialien für      |
|------------------------------|---|
|                              | bessere, sicherere Therapien.                               |
| Kurzbeschr. des Gründerteams | Wir verkaufen Entwicklungspakete, um unseren Kunden         |
|                              | bei er Umstellung auf Bio-Kunststoffsysteme zu              |
|                              | unterstützen. Wenn das Materialsystem erstellt ist, liefern |
|                              | wir das Material. Teilweise Lizenzieren wir auch            |
|                              | Formulierungen aus und bekommen Royalties.                  |