

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

| | |
|------------------------------|---|
| Firmenname | macu4 AG (in Gründung) |
| Profil-Nr. | S-1060 |
| Tätigkeitsfelder | 3D-Druck, Disruptive Solutions, MedTech, Applikationssoftware |
| Grundidee / Thema | Wir sind ein Software- und Designanbieter für Armprothesen, der sich auf automatisierte Schaftanpassungsdienste und verbesserten Komfort für ein funktionelles Prothesendesign konzentriert - der erste seiner Art. |
| USP / Alleinstellungsmerkmal | Designautomatisierungssoftware für Armprothesen in Kombination mit 3D Druck = niedrige Kosten (Personalisierung heute sehr zeitintensiv); atmungsaktiver und leichtes System (250g statt >1kg) ; modulares System mit Sporthänden (Flexibilität für user) |

Geschäftsidee

| | |
|---------------------|--|
| Erkanntes Problem | 20M Menschen mit fehlender Gliedmasse, 1M mit fehlendem Unterarm, bis zu 80% ohne Prothese, oft kein Zugang (Kosten) & häufig Ablehnung (zu schwer, nicht atmungsaktiv, nicht geeignet für Sport), Quality of Life & Social Integration beeinträchtigt |
| Problemlösung | Unsere Lösung ist eine Automatisierungssoftware zur Individualisierung eines Prothesenschaftes und ein funktionelles Designkonzept für eine modulare Prothese, bestehend aus einem Schaftdesign und einer Auswahl an sporttauglichen Händen. |
| Geschäftsmodell | B2B für Customization-Software via Industrie Partner (Erweiterung des eignen Portfolios); B2B2C für semi-finished 3D gedruckten Schaft via Orthopädietechniker, OT (Angebot einer add-on o. alternativen Prothese); B2C für 3D gedruckte Hände & online. |
| Strategie | OTs bieten den Kunden eine erschwingliche Sportlösung & ein neues Schaftdesign. Anwender (Selbstzahler) sparen Geld mit einem Abo-Modell, das geeignet ist insb. für Kinder & Jugendliche, die alle 6 bis 9 Monaten einen neuen Schaft brauchen. |
| Pitchdeck vorhanden | Ja |

Kapital

| | |
|-----------------------------------|---------------------|
| Kapitalbedarf | 1.300.000 € |
| Kapital von Investor eingebracht? | Nein |
| HTGF? INVEST? PRESEED? andere? | Mit HTGF in Kontakt |

Markt

| | |
|-----------------|----------------|
| Marktvolumen | ca. 56.000.000 |
| Proof of Market | - |

| | |
|-------------------------------|---|
| Umsatz letzte 2 Jahre | - |
| Anz. zahlende Kunden bislang | - |
| Erw. Umsatz in 4 Jahren | 3.600.000 € |
| Wettbewerb | Typischerweise Angebot an Händen & Gelenken; Schaft von Orthopädietechniker gefertigt (zeitintensiver Prozess); Anbieter mit Komplettlsg. personalisieren keinen Schaft; kaum Lsg. für Sportaktivitäten |
| Vertriebswege / Art Marketing | B2B für Customization-Software via Industrie Partner (Erweiterung des eignen Portfolios); B2B2C für semi-finished 3D gedruckten Schaft via Orthopädietechniker (Angebot einer add-on o. alternativen Prothese); B2C für 3D gedruckte Hände & online. Value-based Marketing-Ansatz via User Community; in Märkten mit Vergütung als "add-on" (Sport & Selbstzahler) & in anderen Märkten als "alternative" (Selbstzahler & aktuelle nicht-Anwender); Digital & Community Mkt > User; klass. Ansatz > Orthopädietechniker. |

Leistungserstellung

| | |
|-------------------------|---|
| Proof of Concept ? | Erbracht |
| Arbeit am Vorhaben seit | 15.11.2020 |
| Zukünftige Milestones | Anwendung Design Automation für andere Designs & andere Indikationen (mit Handgelenk; oberhalb Ellbogen; untere Extremitäten; Veterinärmedizin) |

Controlling

| | |
|-------------------------------|---|
| Controlling intern vorhanden? | Ja |
| Ergebnisplanung vorhanden? | Ja |
| Liquiditätsplanung vorhanden? | Ja |
| SWOT vorhanden? | Ja |
| Kostenblöcke | Corporate; IP, Legal, Office; Mkt: digital presence, conferences, ads ; Sales: travel exp.; Tech: R&D, Materials, Testings; QMS: fees ; HR: salaries, social security contributions; Break Even in 2025 |
| Erwart. Gewinn in 4 Jahren | -920.000 € |

Zusätzliche Informationen

| | |
|------------------------------|---|
| Gründungsmotivation | Designautomatisierung hat grosses Potential Prothetik zu revolutionieren & Zugang zu Prothesen zu demokratisieren. Heute: starke Innovation im Bereich von Roboterarmen, die Grundbedürfnisse nicht adäquat lösen (Kosten, Schwitzen, Gewicht). |
| Kurzbeschr. des Gründerteams | CEO, 15 Jahre MedTech, PhD, zuvor Manager in Orthopädie Industrie // CTO, Entwickler Software & |

| | |
|--|--|
| | Designs, 2 Jahre Erfahrung // Engineer, Entwickler Prothesendesigns, 1 Jahr Erfahrung |
|--|--|