

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Smart Mentoring
Profil-Nr.	S-1012
Tätigkeitsfelder	Smart Home, MedTech, SecureTech
Grundidee / Thema	Neuartiges digitales Assistenzsystem für Senioren und Behinderte – basierend auf künstlicher Intelligenz – mit Modulen für Sicherheit (z. B. Brand-, Sturzerkennung, automatisches Orientierungslicht) und Komfort (lokale Cloud, VoiP, Audio-/Videostream)
USP / Alleinstellungsmerkmal	Die einzigartige Kombination von Sicherheits- und Komfortmodulen ist bewusst gewählt, um das Assistenz-System täglich erlebbar und nutzbar zu machen – immer aktuell durch Updates nach dem Vorbild von Tesla. Datenschutz immer im Fokus des Designs.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Als Digitalisierungsverantwortlicher beim Technologieführer in der Altenpflege habe ich erlebt, wie ineffizient, veraltet und teuer heutige Assistenzlösungen sind. Etablierten Anbietern gelingt es nicht, aktuelle Technologiestandards kundengerecht zuzuschneiden.
Problemlösung	Wir bieten eine Assistenzlösung als digitales Produkt mit eigenen IoT-Geräten. Eine offene Plattform ermöglicht fortlaufend die Integration aktueller Standards aus Entertainment, smart Home und künstlicher Intelligenz – mit modularen Dienstleistungen
Geschäftsmodell	Meine persönlichen und beruflichen Erfahrungen und das Wissen, dass meine Erfahrungen im Automotive-Bereich auch in der Pflege sehr sinnstiftend für Pflegebedürftige angewandt werden können. Gleichzeitig sind hohe Gewinnmargen möglich.
Strategie	Bewusste Öffnung der Plattform für Entwicklung und Vertrieb/Betrieb von Drittanbieter-Modulen. Aufbau sprach-/App-gesteuertes Buchungssystem für Dienstleistungen im Quartier (z. B. CarSharing, Altenpflege)
Pitchdeck vorhanden	ja

Kapital

Kapitalbedarf	350.000€
Kapital von Investor eingebracht?	nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	-

Markt

Marktvolumen	8 Mrd.€
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-

Anz. zahlende Kunden bislang	
Erw. Umsatz in 4 Jahren	
Wettbewerb	Mitbewerber kommen aus dem SmartHome-Umfeld (Amazon Alexa, GigaSet) oder haben sich mit Sicherheitsmodulen (Casenio, ProLiving) einen Markt erarbeitet. Die Verbindung von Sicherheit und Komfort hat ProLiving gut, aber auch hochpreisig gelöst.
Vertriebswege / Art Marketing	Zuerst liegt der Fokus auf dem B2B-Markt mit Direktvertrieb über einen Onlineshop und Telefonmarketing. Für große Pflegeeinrichtungen gibt es eine persönliche Key-Account-Betreuung. Für den B2C-Markt erfolgt der Vertrieb über ein eigenes Shopsystem. Die Werbung erfolgt via Internet und Radio. Im B2B werden große Altenpflegeträger in Musterwohnungen beraten. Interessenten werden mit elektronischen Flyern und Informationsvideos versorgt.

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.06.2019
Zukünftige Milestones	

Controlling

Controlling intern vorhanden?	ja
Ergebnisplanung vorhanden?	ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	ja
SWOT vorhanden?	
Kostenblöcke	auf 4 Jahre Personalkosten: 2100T€ Fremdleistungen: 550T€ Werbung: 1241T€
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	1.600.000€

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Meine persönlichen und beruflichen Erfahrungen und das Wissen, dass meine Erfahrungen im Automotive-Bereich auch in der Pflege sehr sinnstiftend für Pflegebedürftige angewandt werden können. Gleichzeitig sind hohe Gewinnmargen möglich.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Jochen – Wirtschafts-Ingenieur, Technologie Berater im Automotive und SAP-Umfeld Zaven – Mathematiker, begeisterter AI-Developer und Forscher

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.