

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	inContAlert
Profil-Nr.	S-1031
Tätigkeitsfelder	MedTech, Disruptive Solutions, KI, Healthcare, Sensor Technology, Digital Technologies
Grundidee / Thema	inContAlert ist das Hörgerät der Inkontinenz. Das Wearable inContAlert überwacht die Harnblase von Inkontinenzpatienten, um so den Füllstand zu digitalisieren. Unkontrollierte Entleerungen und eine Überdehnung der Blase können so vermieden werden.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Bisher wird die Entleerung der Blase gemäß Zeitintervallen vorgenommen. Das StartUp verwendet eine Kombination aus Sensor-Technologie und Deep Learning, um individualisiert den optimalen Entleerungszeitpunkt vorherzusagen.

### Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Patienten mit einer neurogenen Blasenfunktionsstörung haben kein Gefühl mehr darüber, wann die Blase voll ist. Als Folge kann es zu unerwarteten Entleerungen kommen, oder gar dazu, dass sich die Blase überdehnt und die Nieren geschädigt werden.
Problemlösung	Das Wearable des StartUps wird mit einem Pflaster oberhalb des Schambeins befestigt, misst dort während des Tagesverlaufs den Blasenfüllstand, gibt diesen an die zugehörige App aus und alarmiert Nutzer, bevor ein kritischer Füllstand erreicht wird.
Geschäftsmodell	Das StartUp reduziert den Verbrauch präventiver Hilfsmittel (zB Windeln) und Folgeschäden (zB Nierenschäden). Verkauft wird das Gerät an Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen, die es aus Kosten- und Versorgungsvorteilen an die Patienten ausgeben.
Strategie	Nach Beantragung der CE-Kennzeichnung (Q4'2022) wird der Markteinstieg über Krankenhausketten bewerkstelligt (vorhandener LOI bspw. mit Sana Kliniken), bevor nach erteilter Erstattungsfähigkeit (LOI mit AOK Plus) an Patienten direkt vertrieben wird.
Pitchdeck vorhanden	ja

### Kapital

Kapitalbedarf	1.500.000€
Kapital von Investor eingebracht?	nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	HTGF Partner

### Markt

Marktvolumen	1,2 Mrd.€
--------------	-----------

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.

Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	13,8 Mio.€
Wettbewerb	Alternativ zum StartUp werden aktuell Hilfsmittel zur Prävention oder Linderung der Folgen genutzt. Technologisch streben DFree und Novioscan (beide nutzen Ultraschall) ähnliche Wertversprechen an, zeigen jedoch technologisch nachteilig.
Vertriebswege / Art Marketing	Das Gerät soll initial entlang des Produktportfolios des Vertriebspartners vertrieben und distribuiert werden, wofür der/die Vertriebspartner einen Anteil des netto-Verkaufspreises erhalten. Via Krankenhäuser wird das Gerät an Patienten verteilt. Mit Verbänden und Selbsthilfeorganisationen ist StartUp bereits in Kontakt. Bekannte Querschnittgelähmte sollen als Testimonials gewonnen werden.

### Leistungserstellung

Proof of Concept ?	erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.11.2019
Zukünftige Milestones	06'2022 wird der selbstlernende Algorithmus implementiert sein. 09'2022 wird das pilotfähige System zur Nutzung im Krankenhaus fertiggestellt und 12'2022 werden klinische Tests abgeschlossen . Q1'2023 soll so die CE-Kennzeichnung erlangt werden.

### Controlling

Controlling intern vorhanden?	ja
Ergebnisplanung vorhanden?	-
Liquiditätsplanung vorhanden?	ja
SWOT vorhanden?	-
Kostenblöcke	Die relevantesten Kosten sind Personal (etwa 800k bis Q4'2024). Zudem fallen Betriebs-, Material- & Fertigungs- (350k) und Kosten für externe Dienstleister (350k) an.
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	2,6 Mio.€

### Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Inkontinenzpatienten leiden täglich unter Ihrer Beeinträchtigung. Mit dem StartUp könnten wir somit nicht nur die Kosten für das Gesundheitssystem reduzieren, sondern vor allem das Leben von Millionen von Menschen nachhaltig positiv zu beeinflussen.
---------------------	---

Kurzbeschr. des Gründerteams	Die Gründer Jannik (Executive), Tristan (Hard/Firmware), Nicolas (Software) und Pascal (Analytics) arbeiten zusammen mit großen Partnern seit zwei Jahren am StartUp und konnten bisher knapp über 1 Mio EUR einsammeln.
------------------------------	--