

BUSINESS 2021 ANGEL SUMMIT



17. September 2021



ANGEL INVESTORS · STARTUPS



Ein Unternehmen
der Lebensraum
Tirol Holding

austria
wirtschafts
service



Freitag, 17. September 2021

- 09.00 Uhr **Einlass**
Check-in im Hotel Rasmushof,Kitzbühel
- 09.30 Uhr **Begrüßung & Eröffnung**
Marcus Hofer, Geschäftsführer Standortagentur Tirol
Kurt Leutgeb, Geschäftsfeldleiter Garantien | Eigenkapital,
Austria Wirtschaftsservice GmbH
- 09.45 Uhr **Keynote**
Thomas Wurm, Co-Gründer Single Use Support
Geht nicht, gibt's nicht. Es geht so nicht, das gibt's!
- 10.15 Uhr **Startup Session Opening**
Anton Mattle, Tiroler Landesrat für Wirtschaft und Digitalisierung
- 10.30 Uhr **Startup Pitches**
3 Startups präsentieren ihre Geschäftsideen
- 11.00 Uhr **Pause mit Meet & Greet-Möglichkeiten**
- 11.15 Uhr **Investment Insights**
Startup Report 2020, Angel Investing Report 2020, EY Startup Barometer
- 11.30 Uhr **Podiumsdiskussion**
Startup Investments – Wo geht die Reise hin?
- 12.15 Uhr **Impulse Session**
Conny Hörl & Katja Ruhnke, Gründerinnen CK Venture Capital
Female Money – How female investors are transforming the startup world
- 12.30 Uhr **Startup Pitches**
3 Startups präsentieren ihre Geschäftsideen
- 13.00 Uhr **Keynote**
Martin Klässner, CEO make visions capital GmbH, CEO has.to.be GmbH
Management ins Ungewisse – Vom 2-Mann Startup in Radstadt zum europäischen Marktführer
- 13.30 Uhr **Mittagspause mit Tiroler Schmankerln**
- 14.00 Uhr **Individuelle Gespräche**
Austausch zwischen Startups und Investor*innen
- 15.00 Uhr **Coffee, Drinks & Networking**
nur bei Schönwetter: Sesselliftfahrt auf die Bichlalm *(optional)*
- 18.00 Uhr **Summit Incentive**
Gemeinsamer (informeller) Summit-Abschlussabend
in Rosi's Sonnbergstube

IMPRESSUM

Herausgeber & Veranstalter

Standortagentur Tirol GmbH
Lisa Spöck
+43 512 57 62 62-218
lisa.spoeck@standort-tirol.at
www.standort-tirol.at

Austria Wirtschaftsservice GmbH
Carina Margreiter
+43 1 501 75-259
c.margreiter@aws.at
www.business-angels.at

Bildnachweis

iStockphoto (deimagine): 1, 2, 3

Bildinhalte aus den Projekten sind von
den jeweiligen Unternehmen.

Druck- und Satzfehler vorbehalten.

www.businessangelsummit.at

STARTUPS

AMB GmbH	4
Perceiving Plattform zur Detektion, Rekonstruktion und Vermessung des menschlichen Körpers	
Lellis GmbH	6
Lellis kombiniert eine Alltagslösung für Parkinson-Patient*innen mit der Möglichkeit, die individuelle Verlaufskurve der Krankheit zu simulieren.	
memScan e.U.	8
memScan entwickelt und baut eine Maschine für die voll automatisierte Qualitätskontrolle von Leiterplatten und spart dadurch Zeit und Kosten.	
notarity GmbH	10
notarity ist die benutzerfreundlichste Plattform zur vollständig digitalen Zusammenarbeit mit Notar*innen.	
OCCYO GmbH	12
Telemedizin – Durchbruch für die Augenheilkunde	
Outdoorso GmbH	14
Innovativer Online-Marktplatz für MTB-, Ski-, & Snowboardunterricht	
PetAid GmbH	16
PetAid® ist die digitale Lösung für die einfache Organisation und Kommunikation rund um Ihr Haustier – Ihr mobiler Tierbutler!	
Purency GmbH	18
Automatisierung der Datenanalyse von Mikroplastikmessungen	
rotable technologies GmbH	20
rotable hilft Ärzt*innen und Krankenhäusern ihren Verwaltungsaufwand im Personalmanagement mit Hilfe eines Automatisierungsalgorithmus zu minimieren.	
SAM N' SÁRA OG	22
Maschinelle Produktion von Energieriegeln mit Insektenproteinen – eine nachhaltige Alternative zu herkömmlichen Proteinsupplementen	
SOPHIE smart shower	24
Entwicklung eines innovativen nachhaltigen Warmwassermoduls.	
SUPASO GmbH	26
Entwicklung und Herstellung nachhaltiger, biogener Isolierverpackungen auf Basis von Zellulosedämmstoffen Warmwassermoduls.	

AMB GmbH

Perceiving Plattform zur Detektion, Rekonstruktion und Vermessung des menschlichen Körpers

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Problemstellung: Momentan ist es für unsere Kund*innen unmöglich, ihre Produkte und Abläufe um den Menschen herum zu digitalisieren. Bestehende Hardwarelösungen sind zu komplex und teuer, Softwarelösungen nicht robust und genau genug.

Lösung: Wir ermöglichen, dass Technologie auf den Menschen reagieren kann und entwickeln eine kognitive Plattform für die Erkennung, Rekonstruktion und Vermessung von menschlichen Körpern mittels Computer Vision und Data Science. Diese Plattform-Technologie ist für verschiedene Applikationen nutzbar: zum Beispiel für sichere Zusammenarbeit von Mensch und Maschine in der Industriehalle oder Off-Highway (Working Safety 4.0), für die Vermessung von Kund*innen und die datengetriebene Herstellung von Kleidung und Gegenständen (Fashion, Fitness und Ergonomie) oder für die Vermessung von Patient*innen und die individuelle Behandlung (Medizintechnik).

Entwicklungsstand:

Q3 2021 (bereits erreicht)

- erster bestehender Research-Prototyp der Human Centric AI Pipeline
- aktive Technologiepartnerschaften: u.a. Nokia, Microsoft
- bestehende Application-Prototypen in den Bereichen: „Working Safety 4.0, Fashion, Interactive Spaces, Ergonomie, Mess- und 3D- Daten“
- POCs: Verhandlungen in den Bereichen Working Safety 4.0, Fashion, Medizintechnik

Q4 2021

- Start POC Working Safety 4.0

Q1 2022

- Start POC Fashion and Ergonomie

Q3 2022

- Skalierung und Produktisierung Working Safety 4.0 und Fashion Applikationen
- Start Studie Applikation Medizintechnik

USP

U Use of any Hardware	S Self Learning System	P Physical Real Volumetric
Unsere Kund*innen können jede beliebige Hardware unser selbstlernendes System zur Vermessung des Menschen im Raum und am Körper für ihren jeweiligen Use Case nutzen und von physisch realen – auch volumetrischen – Rekonstruktionen und Vermessungen individueller Körper profitieren.

BUSINESS MODEL

- Plattform Business Case
- Reine Softwareapplikationen – skalierbar in bestehende Partnersysteme integrierbar
- Herstellkosten = Personalkosten
- Direktverkauf über Lizenzierung, one-click Data Sell
- Joint Sales mit unseren Partner*innen wie Microsoft und Nokia

MARKT

- Neu zu kreierender Markt mit keinen „Leadern“, daher großes Marktpotential
- Wächst immens durch Covid 19 Pandemie
- Global, mit erstem Fokus auf Europa, Amerika und Asien
- 2021: 39 billion – 2024: 76 billion

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

- **Anna Maria** | Founder CEO: 12y of Experience in Strategy and IT and building companies
- **Tobias** | Co-Founder and CTO: u.a. former Usersnap Lead Dev and Design
- **Dora** | Co-Founder and CSO: u.a. former PHD / Postdoc Leuven and AI Senior Scientist

UNTERNEHMEN

Q3 2021: Anna Maria Brunnhofer-Pedemonte: 75% | Stefan Brunnhofer: 25%

Q4 2021: Anna Maria Brunnhofer-Pedemonte: 80% | Tobias Zucali: 10% | Dora Turk: 10%

FINANZIERUNG

- € 1,8 Mio. bisherige Finanzierung: EK, Grants, BA mit Convertibles, Family and Friends
- Q3 und Q4 2021: Derzeit wird eine Bridge Finanzierung in Höhe von 500.000 € in Form von Convertibles gesucht
- Q2 2022: Initial Investment Round

LINKS

- Website: www.amb-technology.ai/
- Instagram: www.instagram.com/amb_technology/
- Facebook: www.facebook.com/ambtechnologyai
- LinkedIn: www.linkedin.com/company/amb-technology-ai/
- LinkedIn: www.linkedin.com/in/anna-maria-brunnhofer/

UNTERNEHMEN

Lellis GmbH

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Das Ziel des Unternehmens ist „make Parkinson's less evil“.

Da es sich bei Parkinson, um eine neurodegenerative Erkrankung handelt, deren Verlauf sehr volatil ist, haben die Betroffenen mit einer Vielfalt an Problemen zu kämpfen.

Hierbei spielen einerseits die direkt sichtbaren Symptomaten (Tremor, Freezing, etc.), aber auch die Begleiterscheinungen (Frustration, Isolation, Ungewissheit, Depression) eine große, lebensbestimmende Rolle.

Lellis bietet daher ein Produktpaket an, das durch eine Hardwarelösung den Menschen direkt im Alltag hilft, die Symptomatik zu mildern bzw. einzudämmen. Die Softwarekomponente überwacht, unterstützt und bereichert die Patient*innen im Umgang mit ihrer chronischen Erkrankung.

Als Hardware as a Service Produkt wirkt die smarte Schuheinlage (helpsole), die mit Druck- und Beschleunigungssensoren die spezifischen Gangparameter des Trägers misst und im Falle einer Gang-Unregelmäßigkeit (Freezing) einen elektrischen Reiz abgibt. Dieser bedingt, dass Patient*innen wieder flüssig weitergehen können und ihre Bewegungsabläufe geregelter stattfinden.

Der Prototyp ist bereits fertig gestellt und wird Mitte September im Zuge einer klinischen Studie evaluiert. Sämtliche technische Komponenten befinden sich in der Einlage (Platine, Akku, Schock-Einheit, etc.). Die Einlage passt in jeden handelsüblichen, geschlossenen Schuh und kann auch während des Wiederaufladens im Schuh verbleiben. Hierfür wurde ein spezielles Ladekonzept entwickelt und geprüft.

Um dem Thema Isolation und Ungewissheit entgegenzuwirken, bittet Lellis neben der Hardware auch eine e-Health Application (Pocket Neuro) an, worin die Gangdaten aufgezeichnet und somit für Patient*innen, Ärzt*innen und Therapeut*innen übersichtlich und objektiv gespeichert werden. Mithilfe dieser Daten und weiterer Informationen, die ins System eingespielt werden, lässt sich die individuelle Verlaufskurve der Erkrankung simulieren. Dies nimmt den Patient*innen die Angst vor der Zukunft und zeigt auf, dass durch aktive Maßnahmen etwas am Verlauf der Symptomatik geändert werden kann. Dadurch fühlen sich die Patient*innen wieder selbstbestimmter.

Die Erkennungsalgorithmen der Ganganalyse und die Simulationsparameter werden gemeinsam mit angesehenen, österreichischen Forschungsinstituten ermittelt und entwickelt.

Die e-Health Anwendung wird im Herbst 2021 im Zuge einer umfangreichen Patient*innen-Befragung evaluiert und verbessert. Die Parameter werden in Zusammenarbeit mit Neurologen aus Österreich und Deutschland zusammengestellt und geprüft, um klinische Relevanz und Validität sicherzustellen.

Helpsole unterliegt einer nationalen Patent-Anmeldung, ein internationales Patent befindet sich derzeit in Recherche.

USP

Lellis bieten den Patient*innen ein Gesamtpaket aus aufeinander abgestimmter Hard- und Software. Damit kann die Qualität der gemessenen Daten sichergestellt werden.

PROJEKT

Lellis kombiniert eine Alltagslösung für Parkinson-Patient*innen mit der Möglichkeit, die individuelle Verlaufskurve der Krankheit zu simulieren.

Pocket Neuro ist das erste System, das es erlaubt eine Simulation des Krankheitsverlaufs zu erstellen.

Helpsole ist die erste smarte Schuheinlage, die ein Echtzeit-Feedback gibt, wenn es zu Unregelmäßigkeiten im Gang kommt. Durch die individuelle Einstellung des Reizes kann dieser für mehrere Patientengruppen angepasst werden.

PRICING

Derzeit wird mit einem Verkaufspreis von 500 € im Direktverkauf kalkuliert. Hier wurde die branchenübliche Marge von 80% eingerechnet. Die Produkte werden als Paket über Orthopädiefachhändler und Apotheken vertrieben.

Ein Abo-Modell mit jährlich 850 € wurde angedacht, da nach Angaben der Patient*innen ein kleinerer monatlicher Betrag einfacher zu finanzieren ist. Rückerstattungsverhandlungen mit der Sozialversicherung und privaten Versicherungen sind bereits im Laufen.

MARKT

Das Marktvolumen für den ersten Produktlaunch entspricht 10 Mio. Parkinson Patient*innen weltweit (500k im Dach-Raum). Eine Ausweitung auf weitere chronische Krankheiten ist angedacht.

Patient*innen sind gewillt 900 € pro Jahr für Hilfsmittel auszugeben. Dies entspricht einem potentiellen Marktvolumen von 450.000.000 € im Dach-Raum.

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

Das Team hat sich im Zuge eines Entrepreneurship-Studiums gefunden und vereint die Kompetenzen aus Medizintechnik, Sales, Marketing und Elektronikentwicklung.

UNTERNEHMEN

Die vier Gründer*innen halten 100% des Unternehmen: 25,1%, 25,1%, 25,1% und 24,7%.

FINANZIERUNG

Der aktuelle Entwicklungsstand konnte mit einer FFG Basisförderung und dem Eigenkapital der 4 Gründer*innen erreicht werden. Für die Weiterentwicklung der Software wurde eine WAW Innovationsförderung zugesprochen.

Für die Finanzierung der klinischen Studie und für den Markteintritt sind wir auf der Suche nach 500.000 € von einem Investor/BA, der Know-How in der Medizintechnik-Branche besitzt und uns bei strategischen Entscheidungen unterstützen kann.

LINKS

- Website: www.helpsole.com
- LinkedIn: www.linkedin.com/company/helpsole



KONTAKT

Ines Nechi

+43 699 17 19 3293

ines.nechi@helpsole.com



€ 500.000,-
Kapitalbedarf

GmbH
Rechtsform

Pre-Seed
Unternehmensphase

6
Mitarbeiter*innen

Wien
Standort

MedTech / Digital Health
Technologieklasse/Branche

UNTERNEHMEN

memScan e.U.

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Problemstellung: Derzeit werden zur Qualitätsanalyse von Platinen händisch und zeitaufwändig (2-10 Stunden) Schliffbilder erstellt und analysiert, während ggf. in der laufenden Produktion tausende fehlerhafte Produkte hergestellt werden. Der Ausschuss liegt nicht zuletzt dadurch in der Größenordnung von rund 10% (!).

Entwicklungsstand: Ein Funktionsmuster zur raschen und automatisierten Inspektion des Schleifprozesses und der Analyse wurde gebaut. Es konnten geeignete tomografische Bilder aufgenommen und analysiert werden. Angesehene Partner*innen im Bereich von Kameraoptiken und Schleifen haben unbürokratisch technische Komponenten zur Verfügung gestellt.

Beschreibung der Technologie: Ein zu untersuchendes Halbleiter-Package wird vollautomatisch zum Schleifteller geführt, eine bestimmte Materialstärke abgetragen, die Oberfläche getrocknet, Bilder aufgenommen, Kontaktstellen mithilfe von Bildverarbeitung automatisch erkannt und die Qualität mithilfe von künstlicher Intelligenz analysiert.

Patent-Status: Im Zuge unserer technischen Entwicklung haben wir mehrere Ideen für eigenen Patentschutz generiert, die durch Patentrecherchen abzuklären sind. Weitere schützbarere Ideen werden und gezielt in wichtigen Ländern patentiert. Zur IP-Strategie hatten wir einen individuellen Workshop mit einem ausgewiesenen Expert*innen.

USP

Vorteile: 3D Tomographiebilder werden bis dato noch nicht benutzt und bieten durch die exakte 3D-Information wesentlich mehr Information, als einzelne händisch erstellte Schliffbilder. Reduktion manueller Tätigkeiten von geschulten Mitarbeiter*innen und wesentlich raschere Ergebnisse. Wesentlich höhere Auflösung des Abtrages als zerstörungsfreie Methoden. Kund*innen können erheblich Zeit und Kosten sparen, manuelle Tätigkeit von hoch qualifiziertem Personal einsparen und neue Technologien bzw. Prozesse zeitnah testen sowie neue Produktionen rascher einfahren.

SWOT: Die Stärken liegen in der technischen Erfahrung und der Entwicklungskompetenz. Schwächen: Erstes Produkt, noch keine Kund*innen.

PRICING

- Herstellkosten: 56.000 €
- Verkaufspreis: 100.000 € – 200.000 €
- Direktvermarktung: Ja

MARKT

Zielmärkte: Platinen- und Elektronikhersteller (z.B. Amcor, ASE, Micron, Hynix, Intel, ST-M), Maschinenhersteller (z.B. Besi, K&S, EVG), Reverse Engineering-Unternehmen (System Plus, Tech Search International) und Forschungseinrichtungen (z.B. IMEC, CEA/LETI) sowie Fabless-Unternehmen (Qualcomm, ...) und Foundries (UMC, tsmc, ...).

PROJEKT

memScan entwickelt und baut eine Maschine für die voll automatisierte Qualitätskontrolle von Leiterplatten und spart dadurch Zeit und Kosten

Erzielte Umsätze: Es wurden noch keine Umsätze mit dem Produkt erzielt.

Marktsegment Qualitätskontrolle: 694*100.000 € = 69,4 Mio. €. Marktsegment Laborgeräte: 1220*100.000 € = 122 Mio. €

Grobe Ertrags- und Aufwandsplanung für drei Jahre: Absatzmenge in den ersten 3 Jahren eine/drei/fünf Maschinen, Gesamtumsatz 900.000 €, Personalkosten 110.000 €, Bau- und Entwicklungskosten 520.000 €, Fixkosten 70.500 €; Einmalkosten 36.000 €, Business Development 125.000 €

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

- **Ing. Hannes Klingler** | Gründer: 20 Jahre Erfahrung in der Halbleiterbranche
- **Dipl. Ing Marco Steffan** | Softwareentwickler: 20 Jahre Erfahrung
- **Dipl. Ing Peter Meusburger** | Softwareentwickler: 25 Jahre Erfahrung
- **Achim Scherzer** | Elektro-Konstrukteur: 25 Jahre Erfahrung
- **Dipl. Ing Gernot Bock** | Patentexperte mit 4 Jahren Erfahrung in der Halbleiterbranche
- **Dipl. Ing Steffen Kroehnert** | Business Development: mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Halbleiterbranche

UNTERNEHMEN

Derzeit wird memScan als Einzelunternehmen mit Standort in Schwaz geführt. Eine GmbH Gründung ist geplant.

FINANZIERUNG

bisherige Unternehmensfinanzierung: private Eigenmittel
aktueller Finanzierungsbedarf: 800.000 € abzüglich Förderungen FFG/aws

Mittelverwendung: Entwicklung und Bau von 3 Prototypen (einer für die eigene Entwicklung, zwei für Pilotkund*innen), Demonstration der Technologie, Messeauftritte

Erwartungen an Business Angel: Management-Coaching, Verständnis für Halbleiterbranche, Unterstützung im Business Development, Nutzung seines Netzwerks

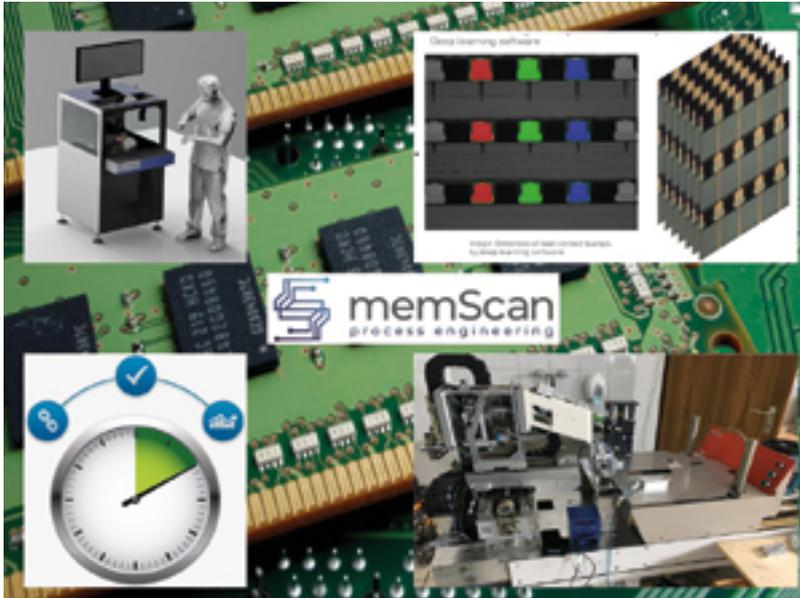
LINKS

- Website: www.memscan.at



KONTAKT

Ing. Hannes Klingler
+43 676 93 81 826
hannes.klingler@memscan.at



€ 800.000,-
Kapitalbedarf

memScan e.U.
Rechtsform

Wachstum
Unternehmensphase

5
Mitarbeiter*innen

Tirol
Standort

Semiconductor
Technologieklasse/Branche

notarity GmbH

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Die Corona-Pandemie macht es möglich: Seit dem Frühjahr 2020 gibt es in Österreich die gesetzlichen Möglichkeiten, fast alle Notariatsakte vollständig digital zu errichten. Der physische Gang zur Notar*in ist damit nicht mehr erforderlich. Was rechtlich möglich geworden ist, ist in der praktischen Umsetzung für Notar*innen allerdings zeitaufwändig, kompliziert und mit IT-Sicherheitsrisiken verbunden. Das ist insbesondere dem Umstand geschuldet, dass ein rechtskonformer Notariatsakt derzeit – mit dem von der Notariatskammer empfohlenen Prozess – nur unter Einsatz einer Vielzahl von unterschiedlichen Softwareprodukten kombiniert mit analogen Prozessen gelingt. Das führt auch dazu, dass digitale Notariatsakte von Notar*innen derzeit kaum angeboten werden. Über 90% der Notar*innen in Österreich bieten derzeit keine digitalen notariellen Dienstleistungen an. Im Zeitraum zwischen April 2020 und April 2021 betrug der Anteil der digitalen Akten weniger als 0,2% aller Akte.

Wir haben einen Prototypen entwickelt, der den gesamten Prozess auf einer Webplattform, ohne der Notwendigkeit zur Installation etwaiger Programme, abbildet. Jetzt wollen wir die Webapplikation erweitern und zu einer B2B2B-Plattform ausbauen. Wir ermöglichen es Notar*innen dadurch einen besseren Service anzubieten und schaffen für Enduser*innen eine noch nie dagewesene (Kosten)Transparenz am Markt für Notariatsdienstleistungen sowie eine flexiblere Verfügbarkeit von notariellen Dienstleistungen.

USP

siehe Darstellung nächste Seite

PRICING

Wir stellen nur Notar*innen Kosten in Rechnung. Wie diese unsere Leistung in ihrer Abrechnung mit Endkund*innen darstellen, bleibt ihnen überlassen.

In der im Oktober startenden Beta-Phase wollen wir per Dokument/Transaktion abrechnen (30 € pro Beglaubigung und 100 € pro Beurkundung). In Österreich (so wie in den meisten Märkten) gibt es nur relativ wenige Notar*innen (ca. 520), die jedoch zahlreiche Transaktionen durchführen (rd. 1,4 Mio.). Ein Ziel der Beta-Phase ist es auch das Preismodell zu testen. Im Sinne einer agilen Unternehmensentwicklung wollen wir das Pricing-Modell laufend challengen.

MARKT

Jährlich werden alleine in Österreich rd. 1,4 Mio. notarielle Urkunden erstellt (1 Mio. Beglaubigungen und 400.000 Beurkunden). Das ergibt einen TAM von rd. 70 Mio. Die Expansion in weitere Märkte (DE; SUI bzw. ITA, SPA, SWE, UK/IRL) ist geplant.

notarity ist die benutzerfreundlichste Plattform zur vollständig digitalen Zusammenarbeit mit Notar*innen.

Sales an Notar*innen: Direktmarketing (gezieltes Kontaktieren der ca. 520 Notar*innen). Hierfür werden wir insbesondere auf unsere Kontakte aus den Interview- bzw. Testphasen zurückgreifen.

Sales an Enduser*innen: Zunächst Heavy-User*innen (insbesondere Banken, die Immobilienbranche und Rechtsanwaltskanzleien). Wir stehen mit Playern aus diesen Branchen in Kontakt und entwickeln gemeinsam Usecases samt zugehöriger Prozesse, die einen Mehrwert für die betreffende Gruppe bieten. Mit den gelernten Erkenntnissen sollen dann andere große Player aus den jeweiligen Bereichen aktiv angesprochen werden.

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

Wir sind ein Team aus ausgezeichneten Juristen, Software-Developern und Betriebswirten und bringen die wichtigsten Skills und Kompetenzen für ein Legal-Tech-Venture daher selbst mit.

- **Alexander Gugler** | Co-Founder & CFO: Jurist (LL.M.) und Betriebswirt (BSc) – Arbeitserfahrung (Auswahl): Große und mittelständische Kanzleien im In- und Ausland, Gericht, Start-Ups (ua. Mjam) und studentische Interessensvertretungen.
- **Jakobus Schuster** | Co-Founder & CEO: Jurist (Bucerius Law School in Hamburg) – Arbeitserfahrung (Auswahl): mehrere Großkanzleien, Bundesfinanzministerium (DE), Gericht
- **Sebastian Wodniansky** | Co-Founder & CTO: Wirtschaftsinformatik TU Wien – Arbeitserfahrung (Auswahl): Praktika in Tech-Unternehmen absolviert (ua. Accenture).
- **Max Pointinger** | Co-Founder & Dev: Informatik TU Wien – Arbeitserfahrung (Auswahl): Lead-Dev beim Brutkasten (Start-Up Magazin)

UNTERNEHMEN

Jakobus Schuster: 28,75% | Alexander Gugler, Max Pointinger und Sebastian Wodniansky je: 23,75%

FINANZIERUNG

Bisher haben wir knapp 100.000 € an öffentlichen Fördermitteln aufgestellt. Jetzt brauchen wir weitere 300.000 €, um die Beta-Phase und den Weg zur nächsten Finanzierungsrunde (Q3 2022) zu finanzieren. Davon sollen 200.000 € aus an öffentlichen Fördermitteln stammen.

LINKS

- Website: <https://notarity.com>
- LinkedIn: www.linkedin.com/company/notarity
- Link zur MVP-Demo: <https://d.pr/v/9XiQzG>
- Deck: <https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1ph-BY-RP4so93yGljf6VhbP4LAjn3a53w>

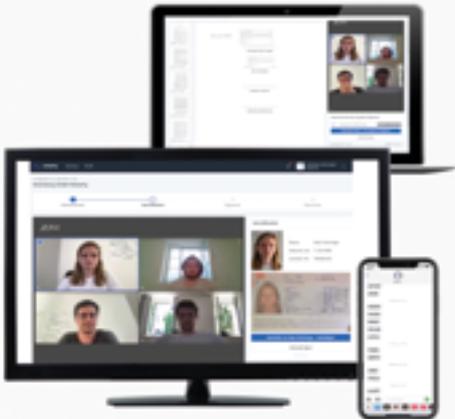


KONTAKT

Alexander Gugler, LL.M BSc
+43 676 58 23 602
alexander.gugler@notarity.com

WETTBEWERB & UMFELD

Derzeit gibt es kein Produkt, das den digitalen Notariatsakt in Österreich medienbruchfrei abbilden kann. Die Notariate arbeiten mit einer Zusammenstellung verschiedener Tools. Dargestellte Wettbewerber bieten Teillösungen an.




€ 300.000,-
€ 100.000,- Investment
€ 200.000,- Förderung

GmbH
Rechtsform

Pre-Seed / Wachstum
Unternehmensphase

4
Mitarbeiter*innen

Wien
Standort

Legal Tech
Technologieklasse/Branche

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Unsere Gesellschaft altert und ist von übermäßiger Bildschirmtätigkeit geprägt – verheerend für die Gesundheit unserer Augen. Trockenheit, Rötung und Entzündungen nehmen dramatisch zu. Weltweit sind 125 Mio. Patient*innen auf medizinische Betreuung bei Erkrankungen der Hornhaut und Bindehaut angewiesen.

Die flächendeckende Versorgung der Zukunft kann in der Augenheilkunde nur mittels digitaler, intelligenter Diagnostik via Telemedizin sichergestellt werden. Es fehlt jedoch die entscheidende Voraussetzung: standardisierte Bildgebung mit reproduzierbaren Messgrößen.

Die **Cornea Dome Lens** (CDL) löst dieses Problem durch eine neuartige, patentierte Technologie (WO 2021/119684 A1). Erstmals wird der gesamte, komplex-gekrümmte Augenvordergrund standardisiert und hochauflösend aufgenommen. Trockenheit und Rötung lassen sich objektiv bestimmen und dokumentieren. Ferndiagnosen via Telemedizin werden erstmals möglich.

Die CDL stellt ein handliches Tischgerät dar, das von einer (ungelernten) Assistenzkraft oder den Patient*innen selbst bedient wird. Die Software arbeitet mit automatisiertem Eye-Tracking und Bildverarbeitung. Sie verfügt über die entsprechenden Schnittstellen zur Patientenregistrierung und Bilddatenmanagement. Die Standardisierung wird autonom verifiziert, und die Bilddaten in einer eigenen Plattform verwaltet. Im November 2021 startet die erste klinische Studie. Der Markteinstieg folgt 2023.

USP

Der entscheidende Mehrwert für Patient*innen und Kostenträger stellt der drastisch vereinfachte und verkürzte Image-First-Workflow dar – mit hochwertiger, standardisierter Bilddokumentation. Der konventionelle Workflow auf der anderen Seite bedient sich der traditionellen Spaltlampe mit aufgesetzter Kamera. Das Ergebnis ist von fehlender Reproduzierbarkeit und großen Variationen geprägt. Mehrfache Abstimmungen zwischen Augenarzt und ausgebildetem Fotograf sind erforderlich. Die CDL hingegen reduziert die Arbeitsschritte und den Aufwand je Patient von mehr als 30 auf 10 Minuten.

PRICING

Wir setzen auf ein Hybridmodell. Der Grundpreis der CDL wird bei 12 bis 15 T € liegen. Zur Nutzung der Bilddaten und -plattform bieten wir eine Subscription mit 500 € p.a. an.

Den schnellen Markteinstieg erreichen wir über ophthalmische Distributionspartner (z.B. medana GmbH). Diese Partner bringen ein ausgezeichnetes Netzwerk mit, bieten Schulungen vor Ort an und haben hohes Interesse, sich über innovative Produkte zu differenzieren.

Die ersten Prototypen der CDL fertigen wir in den eigenen Labors. Für die Serienüberleitung binden wir OEM-Partner*innen ein, die bereits Medizinprodukte herstellen und zertifiziert sind. Die Herstellkosten je Gerät liegen bei 3 bis 4 T €.

Im weiteren Verlauf planen wir ein Pay-per-Patient Modell.

Dieses wird sich an den Abrechnungsmodellen der Krankenkassen orientieren. Hier eröffnen sich aktuell in vielen europäischen Ländern und weltweit neue Modelle für die Telemedizin.

MARKT**Phase 1 – ab 2023: Augenärzt*innen**

- 230.000 weltweit; Fokus liegt auf 36.000 in Gesundheitszentren in EU und US
- Bedarf: präzise Bildgebung für Diagnose und Monitoring von Erkrankungen
- Reichweite: 20 Mio. Patient*innen

Phase 2 – ab 2024: Optiker*innen und Optometrist*innen

- 850.000 weltweit; Fokus liegt auf 140.000 in EU, UK, AUS und US
- Bedarf: Dokumentation für Augenarztüberweisung; Anpassung von Kontaktlinsen
- Reichweite: 125 Mio. Patient*innen

Phase 3 – Zukunft: Telemedizin

- 1,6 Mio. Apotheken und Pharmazien weltweit
- Bedarf: einfache Bedienung und Verfügbarkeit am Point-of-Sale
- Reichweite: > 50% der Bevölkerung

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

- **Dr. med. Bernhard Steger** | CEO: Augenarzt, Medizinische Universität Innsbruck
- **Dr.-Ing. Ulrich Hausmann** | COO/CTO: Optik- und Software-experte
- **Giulia Angi MBA** | Business Development: Verily (Google Life Science)
- **Vito Romano PhD** | Klinische Applikation: Augenarzt, Universität Liverpool

UNTERNEHMEN

- Gründung: Oktober 2019
- ISO 13485 Zertifikat: Juni 2021
- Hausmann: 33% | Steger: 27% | Romano: 22% | Angi: 18%

FINANZIERUNG**Bisher:**

- eingeworbene Barmittel: 2070 T € (Forschungsförderung, AWS)
- Kundenaufträge: 330 T €
- Preisgelder: 30 T €

Bedarf:

- Angel Investor 2021: 240 T € (Klinische Studien, Vorbereitung Markteintritt)
- Series A Investor 2023: 2000 T € (Markteintritt)

Motivation des Angel Investors:

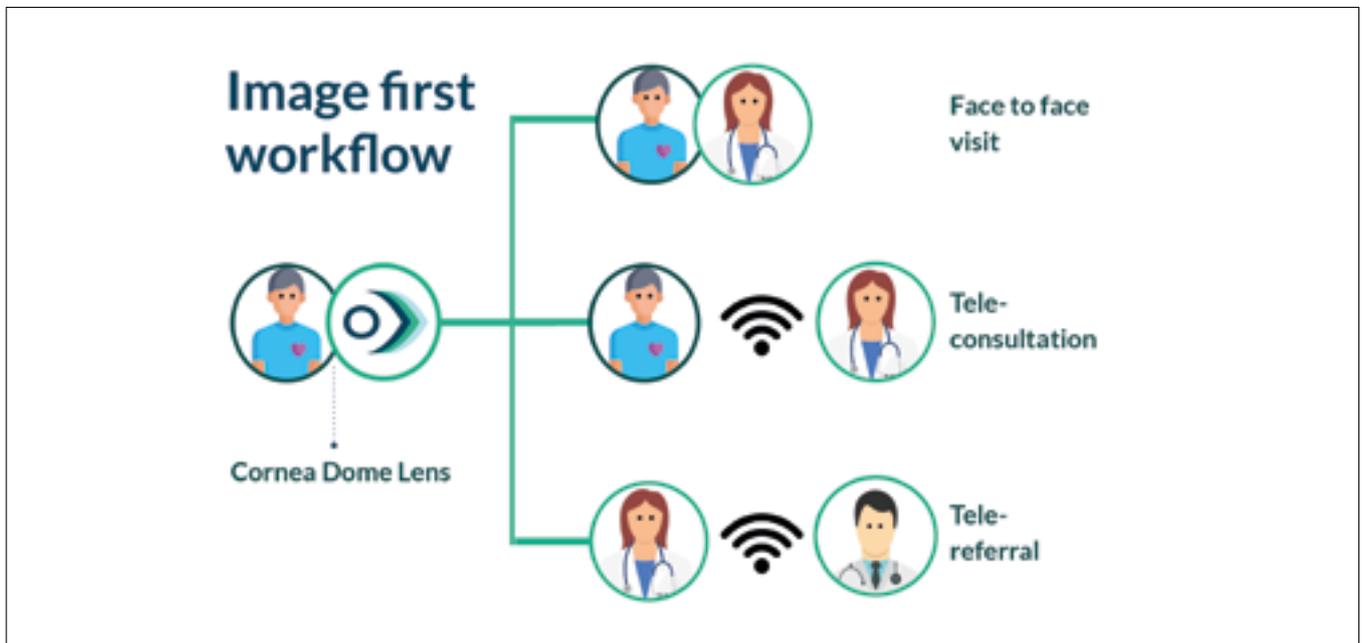
- Interesse/Erfahrung an Medizintechnik
- Vorbereitung der Series A

LINKS

- Website: www.occyo.com
- LinkedIn: www.linkedin.com/company/occyo



KONTAKT
Dr. Ulrich Hausmann
+43 664 38 19 901
uh@occyo.com



€ 240.000,-
Kapitalbedarf

GmbH
Rechtsform

klinische Studie
Unternehmensphase

8 (+ 4 Gründer*innen)
Mitarbeiter*innen

Tirol
Standort

Deep Tech / Med Tech
Technologieklasse/Branche

Outdoorso GmbH

Innovativer Online-Marktplatz für MTB-, Ski-, & Snowboardunterricht

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Alpine Sportarten erfordern spezielle Fähigkeiten, um sicher ausgeübt werden zu können, besonders in den Tiroler Bergen. Doch die bestehenden Lösungen sind off- und online verstreut und konzentrieren sich meist auf Grundlagen, große Gruppen und kleine Kinder und scheitern daran, fortgeschrittene Sportler*innen zum Lernen zu motivieren.

Das daraus resultierende fehlende Know-how erhöht das Verletzungsrisiko, das laut Alpinverein bei Locals am größten ist. Unser Plattform-Prototyp OUTDOORSO.at verbindet professionelle Trainingsanbieter*innen mit Sportlern, wobei Personalisierung, Smart-Matching und Motivation besonders im Vordergrund stehen.

USP

Kein stundenlanges Suchen im Internet: Alle besten Bergsport-Expert*innen aus Österreich können auf unserer zentralen Plattform mit ein paar Klicks gefunden und gebucht werden. Sie sind zertifiziert, wurden bewertet und werden dort kreativ dargestellt. OUTDOORSO ist auf die beliebtesten Sportarten in den Alpen spezialisiert und ermöglicht eine nahtlose Benutzererfahrung, um die besten Matches zu erreichen. Mit jeder absolvierten OUTDOORSO-Lektion erhalten Lernende „Shredding points“, die sie motivieren, die Lernreise zu absolvieren. Das Erreichen einer bestimmten Anzahl von Punkten führt zu Belohnungen und Upgrades. Entwicklung des Verhaltensänderungsmodells in Zusammenarbeit mit der Universität Innsbruck/Wien (Sportpsychologie).

BUSINESS MODEL

Das Geschäftsmodell basiert auf einem leanen, kostensparenden Modell mit drei Hauptkostenarten: Softwareentwicklung sowie Direkt-Marketing und Kund*inensupport. Das Pricing basiert auf 15% Provision auf die auf der Plattform getätigten Transaktionen, die den Anbieter*innen zugerechnet werden.

MARKT

Der Outdoor-Sportmarkt in Europa boomt und besteht aus traditionell gut Vermögenden. Allein in der DACH-Region gibt es ca. 52 Mio. Skifahrer*innen, 18,6 Mio. Mountainbiker*innen in Europa und 2,2 Mio. aktive Bergsteiger*innen in der DACH-Region, basierend auf aktuellen Daten. Auf der anderen Seite gibt es in der DACH-Region mehr als 53.000 zertifizierte Instruktor*innen & Guides in unseren Sportarten. Bis 2025 wollen wir 10% des SOM erreichen, was 1,45 Millionen Kund*innen und 1620 Anbieter bedeutet. Bis jetzt haben wir ca. 60 Anbieter*innen mit nur einem kleinen Ad rekrutiert.

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

Unser Kernteam besteht aus erfahrenen Innovationsmanagern, drei Softwareentwicklern, Outdoor Sport Marketing Managern und Videoproduzenten. Wir sind Skilehrer, Mountainbiker, Snowboardlehrer und kennen die Trends in diesen Sportarten sehr gut.

UNTERNEHMEN

Das Kernteam besitzt 98% des Unternehmens, 2% gehören einem Investor.

FINANZIERUNG

Wir haben 50.000 € an staatlicher Förderung (Austria Wirtschaftsservice) und 12.000 € an privatem Kapital erhalten, um den Prototyp der Plattform zu entwickeln und den Marktbedarf zu bestätigen. Um die Plattform zu verbessern und in den Konsument*innenmarkt zu wachsen, benötigen wir 350.000 € in der Series A. Diese werden wir für Smart Matching, Gamification Modell in Kooperation mit der Uni Wien / Uni Innsbruck, Referral System, UX Verbesserungen, User Testing, Feedback Sammlung, Consumer Marketing in DACH, weiteres Provider Onboarding, Partnerschaftsprogramm und Marketing verwenden.

LINKS

- Website: <https://outdoorso.at/>
- YouTube: www.youtube.com/watch?v=WvE4JjhaFAE



KONTAKT

Ana Povh
+43 660 52 83 875
ana@outdoorso.at



€ 350.000,-
Kapitalbedarf

GmbH
Rechtsform

Wachstum
Unternehmensphase

4
Mitarbeiter*innen

Tirol
Standort

Outdoor-Sport
Technologieklasse/Branche

PetAid GmbH

PetAid® ist die digitale Lösung für die einfache Organisation und Kommunikation rund um Ihr Haustier – Ihr mobiler Tierbutler!

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Problemstellung: Die meisten Tierbesitzer*innen sind mit der Ablage ihrer tierbezogenen Unterlagen (Rechnungen, Befunde, Wiedervorlage von verschiedenen Terminen wie Entwurmung, Impfung oder die nächsten Tierarzt-Termine, regelmäßige Medikationen, Unverträglichkeiten, etc.) restlos überfordert und verlieren rasch den Überblick. Dies ist jedoch nicht nur bei einem Notfall, sondern auch für die adäquate Obsorge durch einen Tiersitter – und sei dies die eigene Oma – wichtig.

Entwicklungsstand:

- Marktforschung mit 75% Kaufzustimmungsrate
- Markenschutz Wort-/Bild-Marke
- Prototyp fertiggestellt
- Markenpositionierung mit Professor der Universität Frankfurt erstellt
- Ein Herz für Tiere (Europas größtes Tiermagazin) als Werbepartner
- Produktlaunch – DACH Nov. 2021

USP

- Single Point of Contact für Tierbesitzer*innen, Züchter*innen, Reitställe, Tierheime, etc.
- Web-APP: schnelle Update-Funktion, sämtliche Endgeräte
- Erste „All-In“ Lösung inkl. Social Media Plattform & eigenem Marktplatz
- Mehrsprachigkeit (bietet nur PetAid)
- Kaum besetzter Markt – starker Werbeauftritt benötigt → First Mover Advantage

PRICING

- Private Nutzer*innen: 14,40 € – 24,40 € p.a.
- Züchter*innen/Reitställe: 60,- € p.a.
- Tierheime: kostenlos → Vertriebskanäle

MARKT

- Zielmarkt: DACH
- Marktpotential: 22 Mio. Haushalte mit Tieren | weniger als 5% besetzt
- 2022: Einnahmen € 530k | Ausgaben € 750k
- 2023: Einnahmen € 2.600k | Ausgaben € 800k
- 2024: Einnahmen € 5.000k | Ausgaben € 1.100k

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT UND UNTERNEHMEN

- **Ing. Christoph R. Härtel** (geb. 1980) | CEO: Wirtschaftsingenieurwesen | Akad. Werbe- & Marketing- Kaufmann – WU Wien – 9 Jahre Erfahrung im Vertrieb und Marketing für nationale und internationale Firmen – U.a. mehrere Jahre bei einer Werbeagentur als Projektleiter für Red Bull und P&G – 13 Jahre Erfahrung als Selbständiger.
- **Jennifer Gradwohl, BA** (geb. 1993) | CMO | ABM: Bachelor of advertising and brand management, Staffordshire University – Mehrjährige Erfahrung als Sales Managerin bei Radio Superfly & Head of Business Development und Moderation bei Opinion Leaders Network.

UNTERNEHMEN

Christoph R. Härtel: 85% | Jennifer Gradwohl: 5%
Investorin 1: 5% | Investorin 2: 2,5% | Investor 3: 2,5%

FINANZIERUNG

- Bisher: 100k € investiert
- Kapitalbedarf: 200k € – Mindestinvest: 50k €
- Mittelverwendung:
- 45% Marketing
- 22% Personal
- 20% Weiterentwicklung Produkt
- 13% administrative Kosten
- Break Even nach 15 Monaten im Basis Szenario
- Erwartungen an den BA: App-Vermarktung | Aufbau Markt- platz

LINKS

- Website: www.petaid.at

KONTAKT

Ing. Christoph R. Härtel
+43 676 77 74 253
haertel@petaid.at



€ 200.000,-
Kapitalbedarf

GmbH
Rechtsform

Pre-Seed
Unternehmensphase

2
Mitarbeiter*innen

Niederösterreich
Standort

B2C APP – Pet Tech
Technologieklasse/Branche

Purency GmbH

Automatisierung der Datenanalyse von Mikroplastikmessungen

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Es gibt derzeit keine standardisierte und etablierte Methode um Mikroplastik (MP) zu messen. Die sich etablierenden Methoden sind spektroskopische Methoden (FTIR, FTIR Imaging & Raman Spektroskopie). Dabei wird im Labor eine Probe vorbereitet, mit dem Gerät vermessen und danach die produzierten Daten ausgewertet. Die Auswertung ist mit herkömmlichen Methoden langsam (mehrere Stunden), ungenau und liefert keine mit anderen Laboren vergleichbaren Ergebnisse. Unser Produkt automatisiert die Datenanalyse und liefert robuste, schnelle (10 Minuten) und vergleichbare Ergebnisse. Das Produkt ist für FTIR Imaging marktreif; für Raman in der Prototypenphase. Wir verwenden Machine Learning für das Erkennen der MP Partikel.

USP

- Hohe Qualität, keine zeitaufwändige Nachbearbeitung der Ergebnisse für die Laboruser*innen, kein eingeführter BIAS durch die User*innen
- Hohe Robustheit und Nachverfolgung: Wiederholung der Analyse führt zu selben Ergebnissen
- Einfache Präsentation der Ergebnisse (für die User*innen)
- Versatil: funktioniert für eine Vielzahl an Probenmatrizen und Filtertypen
- Zeitvorteil: wenige Minuten Analyse gegenüber mehreren Stunden von datenbankbasierten Ansätzen
- Kostenvorteil: die Zeitersparnis bei Laborpersonal führt zu Kostenersparnis und höherem Probendurchsatz
- Unser Plattformansatz gewährleistet vergleichbare Ergebnisse bei Ringversuchen sowie die Vergleichbarkeit bei Verwendung von Instrumenten verschiedener Hersteller.

PRICING

1-jährige Lizenz in 3 Ausführungen (jeweils auf eine bestimmte Messanzahl beschränkt):

- 100 Messungen: 4.500 €
- 250 Messungen: 8.000 €
- 600 Messungen : 13.500 €

Cost of Goods Sold: 1300 € [Wir setzen auf eine Basissoftware eines Kooperationspartners unseren Algorithmus & Branding. Die gesamte IP (Rechte auf Daten zum Training des Algorithmus) liegt bei Purency]

Wir vermarkten direkt an unsere Kunden (=Labore die Mikroplastik messen), haben aber bereits eine Sales Kooperation mit einem der führenden Instrumentenhersteller und werden weitere Kooperationen aufbauen.

MARKT

Zielmarkt: Labore, die Mikroplastik messen.

Segmentation nach Laborart:

- Industrielle Labore (RnD / Quality Control). Bsp: HIPP, Vöslauer, Repsol
- Auftragslabore. Bsp: Wessling, Eurofins, Intertek

- Research Labore. Bsp: Universitäten, OFI
 - Governmental Institutionen. Bsp: Umweltbundesamt
- Wir segmentieren auch nach Applikation (= Probenmatrix): Umwelt, F&B, Packaging, etc.
- TAM 2021: Ca. 15-35 M € (pro Jahr);
 - TAM 2026: ca: 30-450 M € (pro Jahr) [Der Markt ist gerade am Entstehen, nicht jedes Labor hat das passende Instrument oder misst bereits MP.]
 - Annahme für TAM: 10k Lizenzkosten pro Labor pro Jahr multipliziert mit unserer Marktrecherche & aufgebautem Marktwissen (Interviews mit Laboren & Instrumentherstellern, Laboranzahl, Spektrometerverkäufe, Marktreports, ...)
 - Bisheriger Umsatz: 26.500 €

	2021	2022	2023	2024
Revenue	52.416,00 €	563.640,00 €	2.013.640,00 €	3.503.510,00 €
Expenses	289.579,68 €	1.162.567,28 €	1.225.036,80 €	2.083.606,32 €
P&L	-275.163,68 €	-623.927,28 €	788.603,20 €	1.419.903,68 €

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

- **Benedikt Hufnagl** | CTO: TU Wien (Techn. Chemie/Verfahrenstechnik/Chemometrie); +5 Jahre Software Entwicklung @ Epina Software Labs
- **Valerie Hengl** | COO (GF): Maastricht University/Carlos III. Univ. de Madrid/DA Vienna/TU Vienna (International Business/Environmental Technologies & International Affairs); +2 Jahre Consulting @ Roland Gareis
- **Aurelia Liechtenstein** | CMO: Maastricht University (International Business), 1 Jahr Consulting @ Accenture
- **Michael Stibi** | CEO (GF): TU Wien/UPC Barcelona/ESPCI Paris/UTN Buenos Aires (Technical Chemistry/Sustainable & Environmental Technologies), Intern @ Analytiklabor & Patentanwalt

UNTERNEHMENSANTEILE

Gegründet: August 2020

Benedikt Hufnagl: 30% | Michael Stibi: 30%

Valerie Hengl: 26% | Aurelia Liechtenstein: 14%

FINANZIERUNG

- AWS Impulse XS (33k €) – erhalten 2019
- AWS Preseed (167k €) – erhalten 2020
- AWS Seed (750k €) – in Aussicht, Okt. 2021
- Finanzbedarf: 1M €
- Mittelverwendung (gemeinsam mit AWS Seed): 5 Marketing & Sales Mitarbeiter/ 2 Application Engineers/ 2 Software Developer/ Brand Agency für Website-Branding-CI (50k €)/ Datenkauf für Produkt Entwicklung (120k €)/ Externe ML Model Validierung (60k €)
- Erwartungen: Sparring Partner für Firmenaufbau (auf Augenhöhe, limitierte Governance); Follow Up Investments möglich/breites Investor*innen Netzwerk; versteht & unter-



KONTAKT

DI Michael Stibi
+43 664 46 12 529
michael.stibi@purency.ai

Valerie Hengl, MSc
+43 664 91 88 881
valerie.hengl@purency.ai

stützt unsere Langzeitziele/Strategien und passt zu unseren Firmenwerten; idealerweise: Erfahrung mit DeepTech Software; Zugang zu Laborkund*innen; Zugang zu Schlüsselmitarbeiter*innen

LINKS

- Website: www.purency.ai
- LinkedIn: www.linkedin.com/company/purency/
- Living Standards Award: www.youtube.com/watch?v=4_My-JTD7zrc
- Übersicht MP Messung (Youtube): www.youtube.com/watch?v=ZZHmIGNXaSk

€ 1.000.000,-
Kapitalbedarf

GmbH
Rechtsform

Bridge / Post-Seed
Unternehmensphase

**5 (4 Co-Founder +
1 Mitarbeiter)**
Mitarbeiter*innen

Wien
Standort

Software / Analytics / AI & ML
Technologieklasse/Branche

rotable technologies GmbH

rotable hilft Ärzt*innen und Krankenhäusern ihren Verwaltungsaufwand im Personalmanagement mit Hilfe eines Automatisierungsalgorithmus zu minimieren.

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Die Rotationsplanung von Ärzt*innen in Ausbildung und Pflegeauszubildenden verursacht einen enormen Verwaltungsaufwand für medizinisches Fachpersonal in Krankenhäusern (in Österreich ca. 200 Stunden pro Woche je Krankenhaus). rotable entwickelt daher die erste Software-Lösung, die es Krankenhäusern erlaubt die Rotationsplanung automatisiert durchzuführen sowie zugehörige Verwaltungstätigkeiten und die Dienstpostenplanung mit nur wenigen Klicks abzuwickeln. Dafür kommt ein neuartiger Automatisierungs-Algorithmus zum Einsatz, an dem rotable in Kooperation mit dem Fraunhofer-Institut forscht.

Die erste Version wird Anfang 2022 am Markt verfügbar sein, nichtsdestotrotz hat rotable bereits einen zahlenden Pilotkunden (mittlerer 5-stelliger Betrag) sowie mehrere Beta-Test-Kund*innen für eine nutzer-zentrierte Entwicklung gewinnen können.

Mittel- bis langfristiges Ziel: mit einem first-mover-advantage nutzt rotable die Rotationsplanung als Eintrittsticket in den Markt, um darauf aufbauend eine datengetriebene Recruiting- & Workforce Management Plattform für Ärzt*innen und Pflegekräfte zu schaffen. Zum Beispiel, kann rotable auf Basis der Rotations- & Dienstpostenplanung frühzeitig bestimmen, wann welche Stelle mit welchem Qualifikationsprofil neu zu besetzen ist. Zeitgleich hat rotable Zugriff auf einen Talent-Pool an Ärzt*innen & Pflegekräften die ihren Rotationsplan in rotable verwalten. Die perfekte Basis, um das Recruiting im Gesundheitswesen neu zu gestalten.

USP

First-mover-advantage; Problem-Founder-Fit: CEO Lisa Holzgruber hat 5 Jahre das Ärzteausbildungsmanagement (inkl. Rotationsplanung) von über 9 Krankenhäusern in Wien geleitet; Sehr stark ausgeprägtes Netzwerk im Gesundheitswesen; Innovativer rotable Algorithmus;

PRICING

Software-as-a-Service: ca. 29 €/Monat je verwalteter Stelle

MARKT

Zielmarkt: Healthcare workforce management software market

Short-term-target-market in DACH (nur Rotationsplanung): ca. 83 Mio. €

Umsatzplan: 2022: ~240.000 €; 2023: ~900k – 1,1 Mio. €; 2023: 2–3 Mio. €

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

- **Lisa Holzgruber** | CEO: 5 Jahre Abteilungsleiterin Doctor'sPoint, VinzenzGruppe Wien, tiefgehendes Know-How im Bereich Ärzteausbildung & Workforce Management in Krankenhäusern
- **David Gangl** | CTO: 3 Jahre Senior Fullstack-Entwickler und Projektleiter, Iteratec (internationaler Software-Dienstleister)
- **Yannick Dues** | CSO/CMO: 2 Jahre Management Consulting, KPMG, Projekt-Fokus: Corporate innovation, business-model design, go-to-market & growth strategy, GDPR

UNTERNEHMEN

Eigenkapital gleichmäßig aufgeteilt auf die drei Gründer (33.33%)

FINANZIERUNG

Bisherige Finanzierung: aws Creative Impact, FFG Basisprogramm & Gesellschafter-Investment (EK)

Aktueller Finanzbedarf: 160k

Mittelverwendung: zusätzlicher Senior Dev & Runway Erwartungen:

- Netzwerk und/oder Know-how rund um Healthcare/Digital-health, Software und/oder healthcare workforce management
- Interesse an langfristigen Investments (kein Exit nach 3 Jahren) bzw. einem profitablen Geschäftsmodell

LINKS

- Website: www.rotable.at
- Facebook: www.facebook.com/rotabletechnologies/
- LinkedIn: www.linkedin.com/company/rotable/



KONTAKT

Yannick Dues, MSc
+43 660 66 94 263
yannick@rotable.at



€ 160.000,-
Kapitalbedarf

GmbH
Rechtsform

Pre-Seed
Unternehmensphase

5
Mitarbeiter*innen

Wien
Standort

Med Tech / Digital Health
Technologieklasse/Branche

SAM N' SÁRA OG

Maschinelle Produktion von Energieriegeln mit Insektenproteinen – eine nachhaltige Alternative zu herkömmlichen Proteinsupplementen

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Unsere Kundschaft ernährt sich bereits bewusst und sucht nach einer sinnvollen, tierischen Proteinalternative, welche den Körper insbesondere bei Outdooraktivitäten perfekt unterstützt und gleichzeitig einen ökologischen Mehrwert hat. Unser erstes Produkt, ein Energieriegel mit Mehlwurmpulver auf Dattel-Nuss Basis ist in Zusammenarbeit mit Sportler*innen, einem Koch und Lebensmitteltechnolog*innen bereits fertig entwickelt.

Beschreibung der Technologie

Zwei Komponentenriegel – Nüsse, Haferflocken und diverse Beeren in auf der einen Seite, eine Masse bestehend aus Dattelsirup, Proteinisolat, Mehlwurmpulver und Apfelmus auf der anderen. Alles Zutaten sind in Bioqualität.

→ alle essenziellen 9 Aminosäuren sind enthalten, hoher Ballaststoffgehalt, reich an Vitamin B12 und anderen wichtigen Vitaminen und Mineralien. Das Mehlwurmpulver und Sojaisolat sorgen für 20% Protein.

Unser Riegel ist optimiert auf die Bedürfnisse von Sportler*innen, welche sich größtenteils vegan oder vegetarisch ernähren.

Patent-Status

Die europäische Markeneintragung ist in Arbeit; die Prüfung auf Schutz des Geschmacksmusters läuft.

USP

Mehlwürmer in Zusammenhang mit einer technologisch entwickelten Rezeptur.

Es gibt einen Konkurrenten in Österreich und einen in Deutschland. Diese unterscheiden sich jedoch in ihrer Zielgruppe und in der Optimierung des Produkts. Wir sind der Meinung, dass der Mehlwurm allein nicht als USP reicht und bauen lokal in Innsbruck gerade eine Basis an Unterstützer*innen und Influencer*innen auf, welche unser Produkt ganzheitlich beim Sport unterstützend einsetzen und bewerben.

SWOT

STRENGTHS	WEAKNESSES	OPPORTUNITIES	THREATS
natural protein	high costs (handmade production)	self-made production of insects	competition of substitutes
all green	small target market	other markets	acceptance
contacts	small team	market growth	similar products already exist
regional ingredients	tricky production	other products	buyers

PRICING

Die Herstellkosten unserer 2er Packung Riegel belaufen sich auf 3,64 € (das ist recht hoch momentan, da händisch produziert wird).

Unser Ziel ist es die Produktion auf maschinell umzustellen und dadurch von Mengenvorteilen eines Riegelgroßproduzenten zu profitieren und damit unsere Kosten zu reduzieren.

- Der Verkaufspreis beträgt 5,80 € (2er Packung (2x50g))
- Zwischenhändler oder Direktvermarktung: B2B und Onlineverkauf

MARKT

Tirol ist unser Eintrittsmarkt, hier sprechen wir explizit unsere Innovators an. Darauf folgen österreichische LOHAS und bewusst Lebende. Ziel ist der Absatzmarkt EU im Bereich Sport, Lifestyle und im Alltag.

Quantifizierung des Marktpotentials, erzielte Umsätze, grobe Ertrags- und Aufwandsplanung für drei Jahre

Die Teilssegmente (1. Nachfrage an Lebensmitteln mit Insekten, 2. LOHAS und 3. Riegel User*innen) wachsen. Das potenzielle Marktvolumen für unser Produkt liegt in der Schnittmenge dieser Segmente.

2017 essen in Deutschland 4% der Befragten Produkte mit Insekten, d.h. 3,3 Millionen potenzielle Kund*innen in Deutschland. Wir haben diese Zahlen auf Österreich übertragen und sind zu folgendem Ergebnis gekommen:

	4% des jeweiligen Landes						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Deutschland	3.300.000	4.160.444	5.245.240	6.612.886	8.317.134	10.510.962	13.251.590
Österreich	350.920	442.419	557.725	703.210	886.565	1.117.729	1.409.166
Jährliches Wachstum beruhend auf der prognostizierten Umsatzveränderung zwischen 2018 und 2023 in Europa							
	+26,07%						



KONTAKT

Justin Deisenroth
+43 681 20 21 8522
justin@samandsara.at

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

- **Marlo Jüttner:** Als Politikwissenschaftlerin (BA Political Science) steht Marlo für die Gewährleistung einer zukünftigen, nachhaltigen Welternährung. Ihr Schwerpunkt innerhalb der Firma liegt beim PR Management, Vertrieb, Kreativarbeit und der Gestaltung des Auftritts.
- **Justin Deisenroth:** ergänzt mit technischem Verständnis, Prozesssteuerung und einem Master in Accounting, Auditing and Taxation. Er übernimmt das Controlling und das Marketing. Zukünftig werden wir externe Expertise im Bereich Online Marketing, bei der Kostenminimierung der Riegelproduktion, sowie bei der Optimierung unserer Produktionsabläufe benötigen. Zusätzlich ist Justin Profi im Bereich Paragliding und ist somit gut vernetzt in der Outdoorsportszene. Er bringt Erfahrung mit Sponsoren und Markendarstellung mit.

UNTERNEHMEN

Justin Deisenroth: 50% | Marlo Jüttner: 50%

FINANZIERUNG

Eigenfinanzierung, Booster Programm (Standortagentur Tirol und Gründungszentrum Startup.Tirol)
Es werden Finanzmittel benötigt, um die Produktion an einen großen Produzenten zu übergeben (Mindestbestellmenge 30.000 Stück). Zudem muss die Leistung in verschiedenen Einzelhandelsgeschäften erfolgen, um eine flächendeckende Distribution sicherzustellen.
Es bestehen Kontakte zu Mpreis und Edeka. Kostenpunkt ca. 30.000 – 50.000 €.

LINKS

- Website: <https://samandsara.at>
- Instagram: www.instagram.com/samandsara.at/?hl=de
- Facebook: www.facebook.com/samnsara.natural
- Youtube: www.youtube.com/watch?v=2Nge2Z4e788

Alle grafisch dargestellten Zahlen sind Statista.de und der Ernährungs-Umschau.de entnommen.

€ 150.000,-
Kapitalbedarf

OG
Rechtsform

Pre-Seed
Unternehmensphase

3
Mitarbeiter*innen

Tirol
Standort

Food Tech
Technologieklasse/Branche

SOPHIE smart shower

Entwicklung eines innovativen nachhaltigen Warmwassermoduls.

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

Warmwasser ist die Hauptquelle des Wärmeverbrauchs in neu gebauten oder renovierten Häusern. Jeden Tag werden allein in europäischen Haushalten mehr als 22.000.000 m³ warmes Wasser ohne weitere Verwendung in das Abwassersystem geleitet. Die Hauptrolle spielt dabei das Duschen, auf das etwa 70% des gesamten Warmwasserbedarfs entfallen.

Das ändert sich mit der „SOPHIE smart shower“, die einen Wärmetauscher integriert, der die Wärme des warmen ablaufenden Wassers (35°C) auf das kalte zufließende Frischwasser (10°C) überträgt und damit vorerwärmt (33°C). SOPHIE verfügt auch über einen eigenen Erhitzer, sodass das Modul ohne Anschluss an ein ansonsten ineffizientes zentrales Warmwassersystem auskommt.

USP

SOPHIE ist so konzipiert, dass es in jedem Bad Platz findet und die vorinstallierte Technik in einem wandintegrierten Dusch-Modul (70x230x11cm) verschwindet. Konzipiert für eine unkomplizierte Planung und eine schnelle Installation (nur Anschluss an Kaltwasser, Abfluss und Strom). Somit werden ca. 4 Stunden Installationszeit eingespart und die Arbeitseffektivität im Bau deutlich erhöht. SOPHIE setzt neue Maßstäbe für Hotels, Sportstätten (Amortisation im 1. Jahr) oder Haushalte (Amortisation ca. 5 Jahre), indem es bis zu 80% der Warmwasser-Energiekosten und damit CO₂-Emissionen einspart, ohne Komfortverzicht.

SOPHIE als kompaktes Warmwassersystem-Produkt erreicht eine bessere Energieeffizienz (84%) im Vergleich zu komplizierten Einzelwärmeaustauschern (25–67%). Uns ist kein anderes Produkt bekannt, das ohne externen Warmwasseranschluss auskommt, d.h. mit integrierter elektrischer Nachheizung, was die absolut entscheidende Schwelle ist, um die Betriebskosten noch weiter zu senken. Dies verschafft SOPHIE sogar einen Effizienzvorteil gegenüber Wärmepumpen mit dem zusätzlichen Vorteil eines hohen Vorfertigungsgrades als Wandmodul, was die fachliche Akzeptanz und Arbeitseffektivität am Bau deutlich erhöht.

PRICING

Tatsächliche Herstellungs- und Endkundenpreise sowie Herstellungstechnologie sind stark damit verbunden welche Stückzahl oder Partnerverträgen etc. geschafft werden. Die Fabrikation einiger spezieller Bauteile würde bspw. im Spritzgussverfahren erhebliche Preisreduzierung ermöglichen. Die Zusammenarbeit mit Herstellern von Hauptkomponenten (bspw. Durchlauferhitzern) bietet weiteres Einsparungspotential. Derzeit wird bereits an derartigen Kooperationsverträgen gearbeitet.

Die abschätzbaren reinen Komponentenkosten pro Modul variieren nach derzeitigem Kenntnisstand bei max. 1000 € bei 1000 Stück/a inkl. Spritzgussformen jedoch ohne Entwicklungskosten seitens des Kooperationspartners. Bei möglich

Endkundepreisen zwischen 2000–3000 €/Stück kann in einem 3–4 Personen Haushalt nach wenigen Jahren die wirtschaftliche Amortisation erreicht werden und somit als Produkt attraktiv angesehen werden.

MARKT

Zielmärkte sind sowohl private Haushalte als auch gewerbliche oder öffentliche Einrichtungen mit Duschemöglichkeiten, z.B. Sportstätten in der gesamten nördlichen Hemisphäre, bei denen niedrige Frischwassertemperaturen und hohes Duschaufkommen die Effizienz des Systems bzw. dessen Amortisationszeit begünstigt. An sich handelt es sich um ein reines B2B Produkt.

Mit etwa 30 Mio. Duschen im DACH Raum bei einer Sanierungsrate von 6 Prozent mit steigender Tendenz sind die zukünftigen Märkte auch hinsichtlich der zu erreichenden Klimaziele mehr als gesichert. Mit anderen Worten, selbst durch die Belieferung von nur 1% des Marktes würde in der DACH-Region ein Umsatz von 54 Mio. € generiert werden.

Bei der Zusammenarbeit mit einem oder evtl. mehreren Industriepartner*innen ist es selbst bei konservativen Szenarien realistisch, innerhalb von 3 bis 5 Jahren nach Markteinführung 5–10% des Marktes zu bedienen. Dies ist abhängig von den Marktanteilen der Kooperationspartner*innen.

Die genauere Aufwandsplanung für die nächsten Jahre umfasst die Optimierung des Produkts zu einem marktreifen Produkt und dessen Zertifizierung hinsichtlich Hygiene und elektrischer Sicherheit. Danach sollte der Schwerpunkt auf Pilotinstallationen in realer Umgebung, der Optimierung der Fertigungsstrategie und der Marktoptimierung liegen.

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

Das Kernteam von SOPHIE basiert auf Know-How der Gebäude und Verfahrenstechnik und wird von Spezialist*innen im Bereich HLKS und Regelungstechnik sowie Mentor*innen aus der Industrie unterstützt. Im Bereich Abwasserwärmerückgewinnung sind wir als Team seit mehreren Jahren in Forschung, Entwicklung und Praxis tätig und gehören mit bereits 280.000 € Kapitaleinsatz zu den weltweit erfahrensten Teams in dieser aufstrebenden Technologie.

FINANZIERUNG

Um gemeinsam erfolgreich zu werden benötigt das SOPHIE-Team einen engagierten Industriepartner oder eine Pre-Seed-/Seed-Finanzierung von bis zu 300.000 € als Überbrückungsfinanzierung, um weiter intensiv an dem B2B Produkt zu arbeiten. Auch ein kleineres Investment ist bei geringeren Firmenanteilen denkbar.

Der bestehende Prototyp und weitere Modelle sollen weiterentwickelt, zertifiziert und unter realen Bedingungen getestet werden, um Rückmeldungen von Nutzer*innen und Betriebs erfahrungen von etwa einem Jahr zu erhalten.

Der Wert des Produkts zusammen mit dem Know-how und zu



KONTAKT

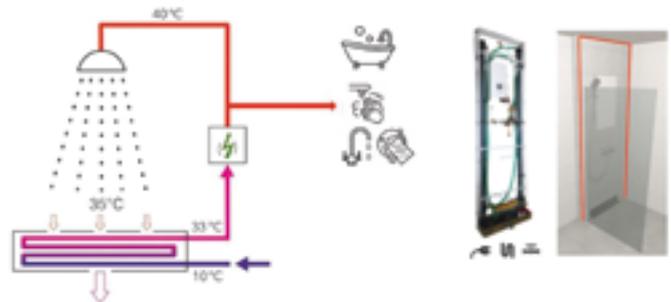
Pavel Sevela, MSc
+43 660 37 99 585
pavelsevela@gmail.com

diesem Zeitpunkt bereits PCT-geschützten geistigen Eigentums wird dann wesentlich höher sein. Ebenso wie die Bereitschaft des Industriepartners, die Lizenzrechte zu erwerben oder in unser Unternehmen einzusteigen. Dann ist bereits alles vorhanden, um gemeinsam ein großartiges, marktreifes Produkt zu bauen.

Das SOPHIE-Team ist auf der Suche nach einem Industriepartner oder Smart Money, der bestehende Lieferketten, Produktionskapazitäten und strategische Vertriebskanäle mitbringt. Im Gegenzug wird das geistige Eigentum und das einzigartige Expertise des Teams in diesem Bereich zur Verfügung gestellt.

LINKS

- Website: sophie-smartshower.com/
- LinkedIn: www.linkedin.com/company/79889709/admin/
- Youtube: youtu.be/_JY1fw68pO8



- Bis zu - 80 % Energiebedarf**
- Kein Warm-Wasser Anschluss notwendig**
- Vorinstalliert= Einfache Planung und schnelle Installation bei Renovierung oder Neubau**

€ 300.000,-
Kapitalbedarf

offen
Rechtsform

Pre-Seed
Unternehmensphase

2
Mitarbeiter*innen

Tirol
Standort

Green Tech
Technologieklasse/Branche

SUPASO GmbH

Entwicklung und Herstellung nachhaltiger, biogener Isolierverpackungen auf Basis von Zellulosedämmstoffen

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

EU-weit fallen jährlich über 100 Millionen Tonnen an vermeidbarem(!) Verpackungsmüll im Lebensmittelbereich an, welche durch schlechte Isolierleistung, komplexe Beschichtungen oder Einwegkonzepte in Verbrennungsanlagen oder auf der Deponie landen. Bei gleichzeitigem Boom des Onlinelebensmittelhandels ist mit einer massiven Umweltbelastung in den nächsten Jahrzehnten zu rechnen, wenn keine innovativen Lösungen gefunden werden.

Aus diesem Problem ist die Idee für SUPASO Ecoliner und Ecobags entstanden. Altpapier bzw. aus Altkarton gewonnene Zellulose wird über einen technologischen Upcyclingprozess in eine bio-basierte, leistungsfähige und gleichzeitig leistbare Isolierverpackung verwandelt, die individuell auf Kartongröße, Inhalt und Lieferdauer abstimbar ist.

Die Machbarkeit wurde im Rahmen von manueller bzw. halbmaschineller Produktion gezeigt. Nun soll mittels einer speziell entwickelten und zu diesem Zweck programmierten Maschine eine vollautomatisierte Lösung realisiert werden, die eine Markteinführung des Produkts ermöglicht. Mittelfristig soll – neben den Umsätzen aus der Eigenproduktion – die Produktionsmaschine samt Steuerungssoftware Großkund*innen zur lokalen Produktion vor Ort über eine Lizenzproduktion („Machine as a service“) zur Verfügung gestellt werden. Anfang August 2021 wurde dazu ein Patentantrag eingereicht. Schutzgegenstand ist dabei sowohl das Produkt als auch der Produktionsprozess bzw. das Verfahren der Maschine.

USP

Die derzeit am Markt gängigen Isolierverpackungen für den Frischeversand sind insbesondere für umweltbewusste Kund*innen ungeeignet und enttäuschend: Einerseits wird EPS („Styropor“) verwendet, andererseits komplexe bzw. beschichtete Materialien, die schwer oder gar nicht recycelt werden können. Die wenigen biogenen Lösungen sind einerseits teuer, andererseits meist – gerade im städtischen Bereich – nicht zum Recycling geeignet, weil etwa Lösungen aus Stroh, Hanf oder Schafwolle im Biomüll entsorgt werden müssten. Mangels Verfügbarkeit landen daher auch sie oft im Restmüll und letztlich in Deponien.

Unser Produkt kann in bestehende Lösungen (Kartons, Schachteln) unserer Kund*innen integriert werden, bietet zumindest die gleiche Kühlleistung wie bestehende, nicht-nachhaltige Lösungen aus EPS („Styropor“) und ist auch im Preis mit diesen Lösungen vergleichbar – ist aber nachhaltig produziert und als Ganzes im Altpapier entsorgbar.

PRICING

Die Produkte werden von SUPASO direkt an B2B Kund*innen vertrieben. Durchgeführte Analysen und Kundengespräche

lassen für unsere Isolierverpackung am Markt Erlöse zwischen 3 € und 5 € pro Einheit erwarten. Produktionskosten belaufen sich auf weniger als 2 € bei entsprechender Auslastung. Der Verkaufspreis liegt in etwa auf dem gleichen Preisniveau wie herkömmliche Isolierverpackungslösungen aus beispielsweise EPS. Im Vergleich zu bereits am Markt erhältlichen nachhaltigen Lösungen sind wir durch die industrielle Fertigung durchschnittlich um 40% günstiger.

Zusätzlich wird es ein Lizenzmodell geben, bei dem Großkund*innen von uns die Produktionsmaschine zu Verfügung gestellt bekommen und pro produzierte Einheit eine Lizenzgebühr entrichten.

MARKT

Europaweit wird der E-Commerce Markt für Lebensmittel bis 2023 von 27 Mrd. auf knapp 45 Milliarden Euro anwachsen. Allein der deutsche Markt für den Onlineversand von Lebensmitteln wird sich bis 2030 verfünffachen.

Umgelegt auf die damit verbundene Verpackungsindustrie für den Onlineversand von Lebensmittel, die traditionell zwischen 9 und 14 Prozent des Warenwerts der verschickten Güter ausmacht, ergibt dies eine Marktgröße im Jahr 2020 in Europa zwischen 2,4 und 3,8 Mrd. € – Tendenz stark steigend. Der Verpackungsmarkt ist regional aufgestellt: Verpackungen können nur innerhalb eines bestimmten Radius mit kompetitiven Preisvorteilen verschickt werden. Für unsere Prototypenanlage in Hartberg liegt der ideale Kunde/die ideale Kundin innerhalb eines Radius von ca. 500 km um Hartberg. Ausnahmen davon sind die Schweiz und Liechtenstein, wo Vorgespräche gezeigt haben, dass dort allgemein höhere Preisvorstellungen bezüglich Verpackungslösungen vorherrschen.

Verkauf von Verpackungslösungen an B2B-Kunden

Wir haben bereits **über 2.000 potenzielle Kund*innen** in Österreich und den direkt angrenzenden Nachbarländern analysiert und in einem CRM-System vorerfasst. Davon wurden im Rahmen der Machbarkeitsprüfungen gezielt in verschiedenen Sektoren Unternehmen angesprochen, um Testkund*innen aus einem breiten Spektrum (siehe dazu nächste Seite) zu gewinnen. SUPASO führte aus diesem Pool mit über 20 Kund*innen erfolgreich Produktentwicklungsprojekte und Testläufe (Kleinserien) aus.

Machine as a Service

Sobald ausreichend Erfahrung mit dem Betrieb der Prototypenanlage gesammelt wurde und das Produkt am Markt etabliert ist, soll zusätzlich die Errichtung und Servicierung einer Produktionsanlage für Isolierverpackungen direkt vor Ort (beim Kunden) angeboten werden. Somit können Transportwege vermieden werden, wodurch Kosten und CO₂ gespart und unser Wirkungskreis erweitert werden kann.



KONTAKT

Fabian Gems
+43 660 57 60 797
fabian@supaso.eu

GRÜNDUNGSTEAM/MANAGEMENT

- **Mag. Fabian Gems, MA** | Co-Founder & CEO: ehemaliger Wirtschaftsdelegierter und Unternehmensberater
- **Georg Lackner, Msc.** | Co-Founder & CTO: leitende Funktionen in Produktionsunternehmen
- **Mag. Mario Maier, LL.M.** | Co-Founder & CFO: Gesellschaftsrechtsanwalt

UNTERNEHMEN

Das Unternehmen befindet sich im 100% Eigentum des Gründungsteams.

FINANZIERUNG

Bisher ist das Unternehmen durch Eigenmittel und Kredite finanziert. Für die Umsetzung der MaaS-Lösung werden 2 Mio. € zur Entwicklung benötigt. Der beziehungsweise die Business Angel sollte als strategische*r Investor*in idealerweise aus den Bereichen Lebensmittel oder Verpackung kommen und ein entsprechendes Netzwerk mitbringen.

LINKS

- Website: www.supaso.eu

€ 2.000.000,-
Kapitalbedarf

GmbH
Rechtsform

Seed
Unternehmensphase

3 (Gründungsteam)
Mitarbeiter*innen

Wien
Standort

Green Tech
Technologieklasse/Branche







BUSINESS 2021 ANGEL SUMMIT



www.businessangelsummit.at

Supporting Partner



 **brutkasten**

VentureCapital
Magazin