

Wearable voor de (non) Medical Market

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeren-in-nonmedische-wearable/>



Samenvatting

Datum: 14 October 2022

URL: <https://venturecapital.nl/investeren-in-nonmedische-wearable/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.16" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.16"
custom_padding="|||" global_colors_info="{}" custom_padding_hover="|||"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"]
```

De bedrijfsstructuur van deze holding bestaat uit een moederbedrijf en een dochterbedrijf, voor het dochterbedrijf worden investeringen gezocht worden. Het moederbedrijf bestaat sinds 2016 en heeft met name impact in de medical market en meer gedetailleerd in de Cardiologie. Voor de investeringsvraag gaat het om het dochterbedrijf. Deze startup richt zich op zowel medical als non medical gerelateerde markten en heeft een eerste product tot op MVP/ bijna prototype level gebracht.

Het eerste product is een monitoringspatch die een hoeveelheid aan functionaliteiten vervuld en door specifieke USP's zich onderscheidt van andere aanbieders in de markt. Het gaat om een patch (pleister) die ritmestoornissen, temperatuur, beweging meet en daarbij ECG opneemt. Los van de medische markt wordt de patch al bij Defensie gebruikt.

Het product is door de patient of consumer zelf te gebruiken, dus zonder tussenkomst van een zorgverlener en draait zelfstandig. Alles is te volgen met een app op de telefoon en kan uitgelezen worden. Het product valt dus onder de sector Lifesciences en AI. Voor meer informatie kunnen er trailers worden gedeeld door deze ondernemers.

Dit moederbedrijf heeft een uitgebreid internationaal klinisch, technisch, academisch en industrieel netwerk en richt zich vanuit het moederbedrijf op:

- Het bieden van oplossingen ten behoeve van patiënten en artsen;
- Het initiëren van klinisch onderzoek op nog onontgonnen gebieden;
- Het bieden van consultancy binnen vakgebieden;
- Het bieden van verkoop- en marketingondersteuning;
- Het versterken en uitbreiden van het netwerk inclusief professionele partnerschappen waaronder accountancy, intellectueel eigendom en patenten
- Het bieden van ondersteuning aan startende bedrijven;
- Het ondersteunen van deelname aan conferenties;
- Het organiseren van seminars om kennis te verwerven en aan te bieden.

Het moederbedrijf ontwikkelt concepten voor medische hulpmiddelen en levert consultancy en contractonderzoek aan haar klanten. De conceptontwikkeling vertaalt ideeën in kant en klare concepten, met bewezen wetenschappelijke, technische en zakelijke haalbaarheid en een marktstrategie. Daarnaast is er een paar jaar geleden een dochterbedrijf opgezet. Deze startup richt zich op zowel de medical als de non medical markt inzake het ontwikkelen en markt klaar maken van wearables ter monitoring van de gebruiker.

Business model:

Verschillende vormen van businessmodel zijn: licenties, verkoop product direct aan klanten, maar ook uitzicht op een exit. Binnen het moederbedrijf wordt veel gewerkt met licentie modellen omwille van de IP, maar bij het dochterbedrijf wordt het een productverkoop via verschillende kanalen: distributeurs, direct sales, B2B en B2C.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Venture Capitalist, Strategische investeerder

USP's:

Het product dat dit bedrijf en haar dochteronderneming maakt is uniek omdat het zowel in de medical als non-medical kan ingezet worden. Daarbij heeft het een hoop unieke USP's die zeer onderscheidend zijn naar de medical concurrentie. In de non-medical markt bestaat het product in deze vorm zelfs nog niet, ondanks de behoefte!

De USP's zitten met name in:

- de prijs (veel goedkoper dan de reguliere patches op de markt);
- makkelijk in gebruik (niet nodig om naar het ziekenhuis te gaan zoals dat nu wel moet bij een holter onderzoek);
- fijn in gebruik (zo licht en dun, je voelt de pleister niet zitten)
- unieke technologie waardoor er een rotatie invariatie algoritme in zit (maakt niet uit hoe je de pleister plakt, werkt altijd);
- makkelijk te volgen via de app op de smartphone.

Benodigd kapitaal:

€600.000,-

Investeringsbehoefte:

- Laatste technische ontwikkeling (€300.000,-);

- Marketing (€200.000,-);
- Regulatory (€100.000,-).

Sector:

AI, Health, Sporttech

Bedrijfsfase:

Pre-Seed

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

2

Ervaring founders:

De oprichters van dit bedrijf hebben gezamenlijk meer dan 45 jaar ervaring in de ontwikkeling en marketing van medische hulpmiddelen, klinisch onderzoek en uitkomststudies, bedrijfsontwikkeling en marketing.

Maandelijkse omzet:

€0,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€0,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€1.500.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€12.000,-

Overige relevante informatie:

Er is €600.000,- financiering toegezegd maar na een jaar nog niet ontvangen, daarom geeft dit ruimte voor de onderneming om op zoek te gaan naar een andere investeerder.

Er zijn 2 in kind aandeelhouders binnen het dochterbedrijf, ieder eigenaar voor 1,5% van de aandelen. De founders hebben de rest van de aandelen volledig in eigen handen. Deze aandeelhouders hebben samen een immense potentie om een succesvol product in de markt te zetten.

[/et_pb_text][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_section]