

CARE

ABOUT



Benediktbeurer Zukunftsgespräche 2022


Care About The Future

Manuel J Niederhofer

Quelle: Unsplash



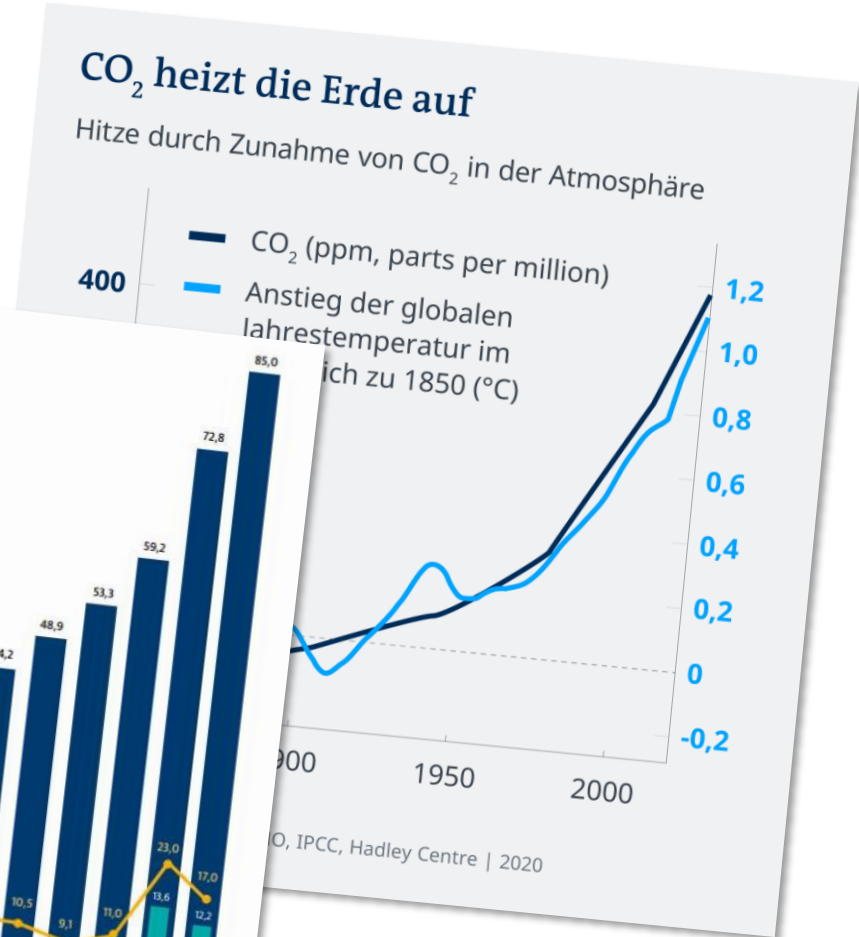
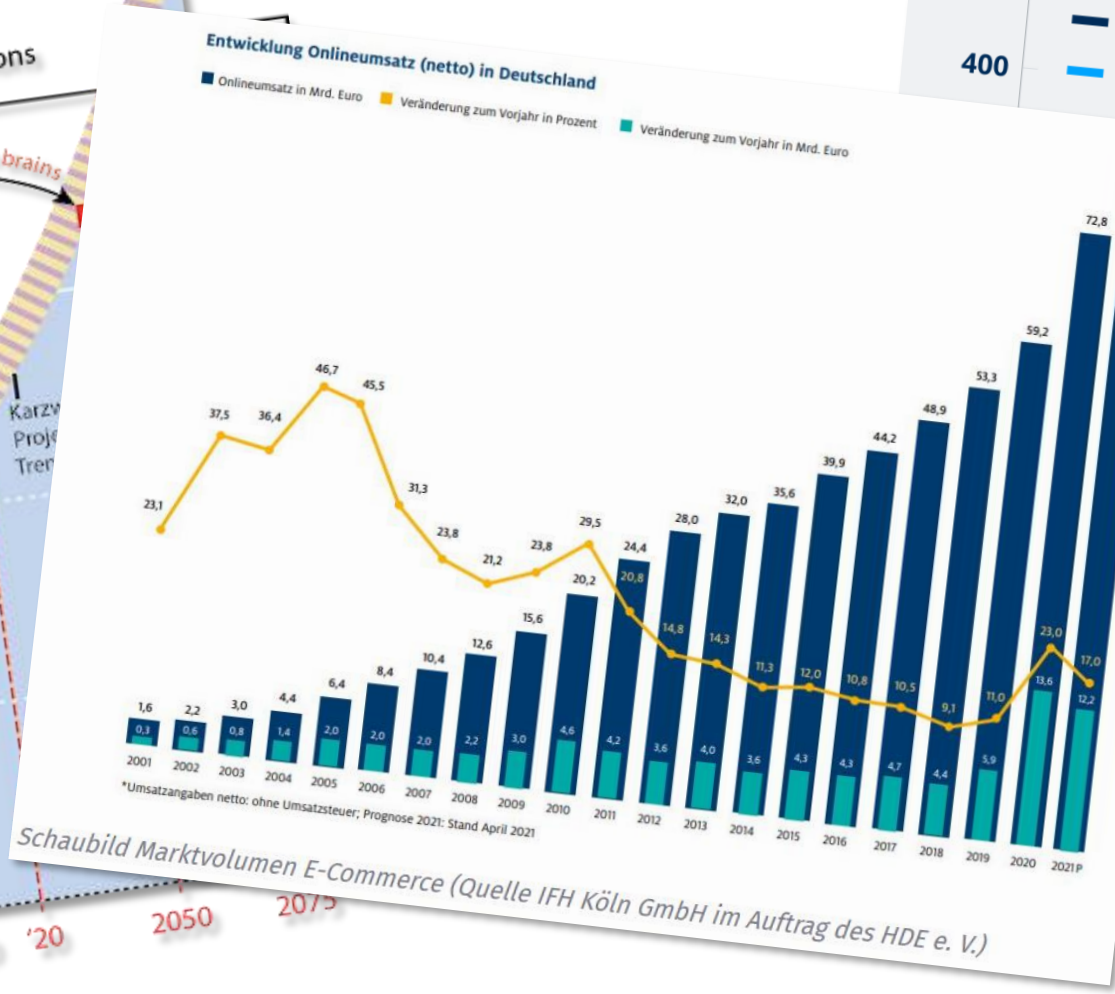
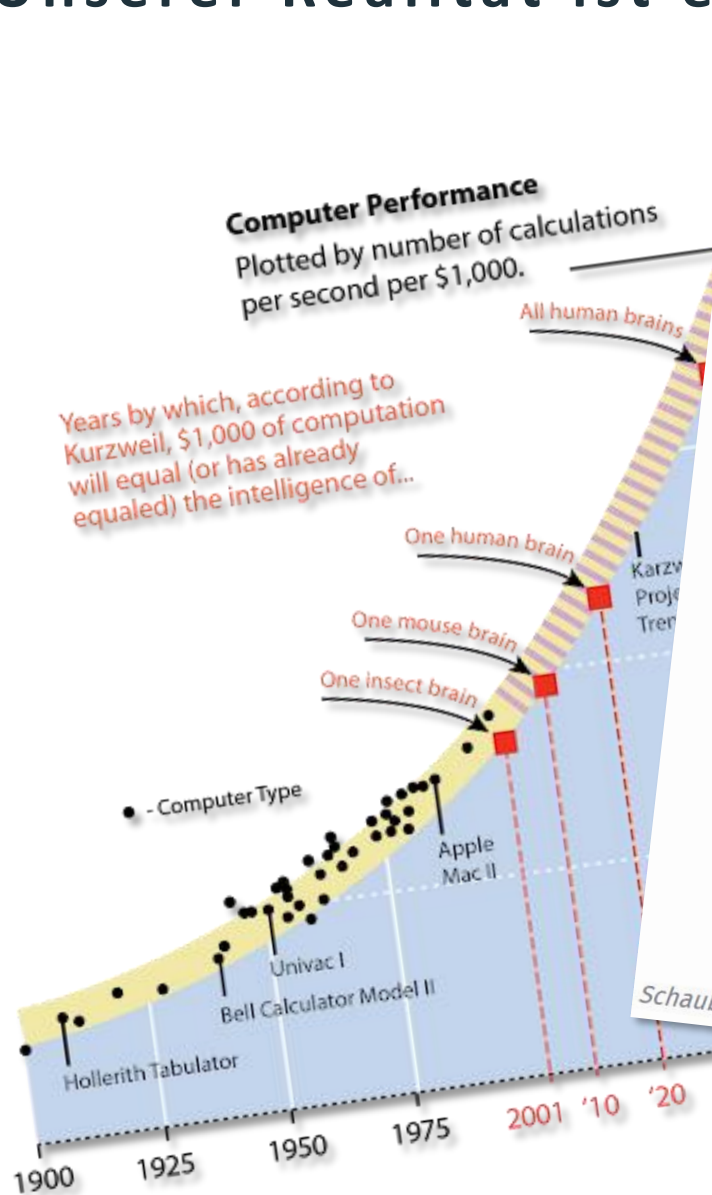
Öffentlich



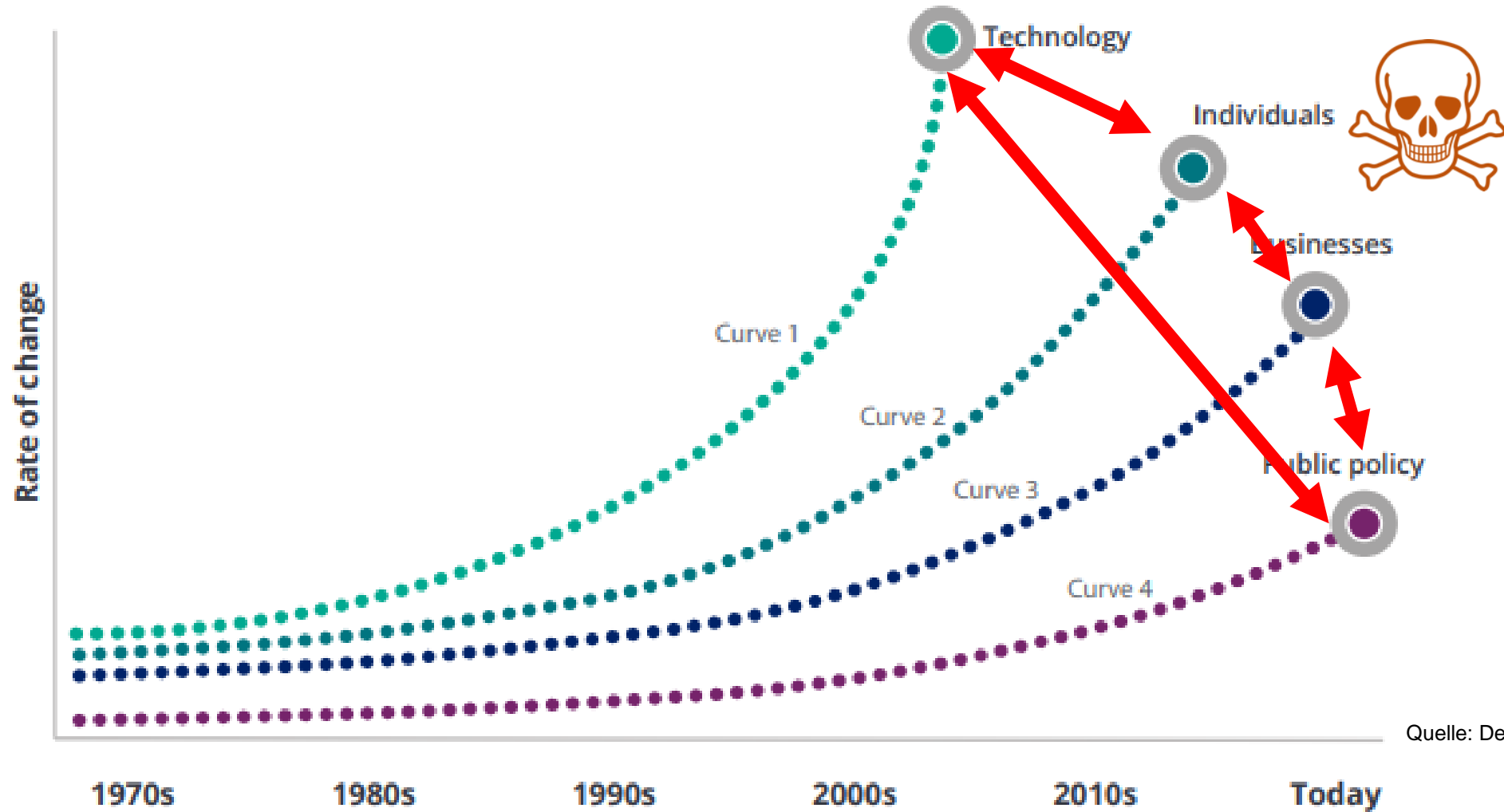
Lassen Sie uns gemeinsam in die Sterne schauen – was kommt auf uns zu?



Unserer Realität ist exponentiell.



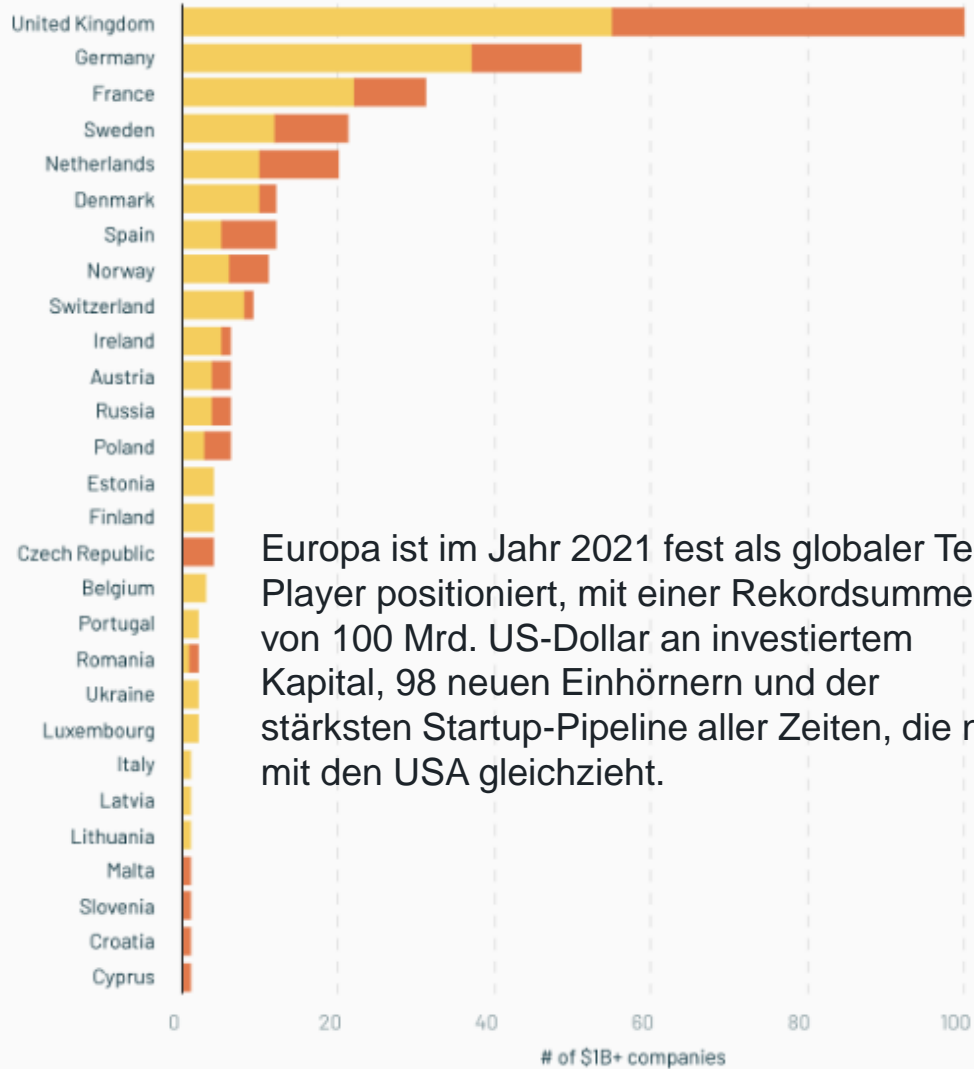
Technologie und Regulierung könnten nicht weiter voneinander entfernt sein.



Quelle: Deloitte/ Singularity University

Number of \$1B+ European tech companies by country of origin and backing status

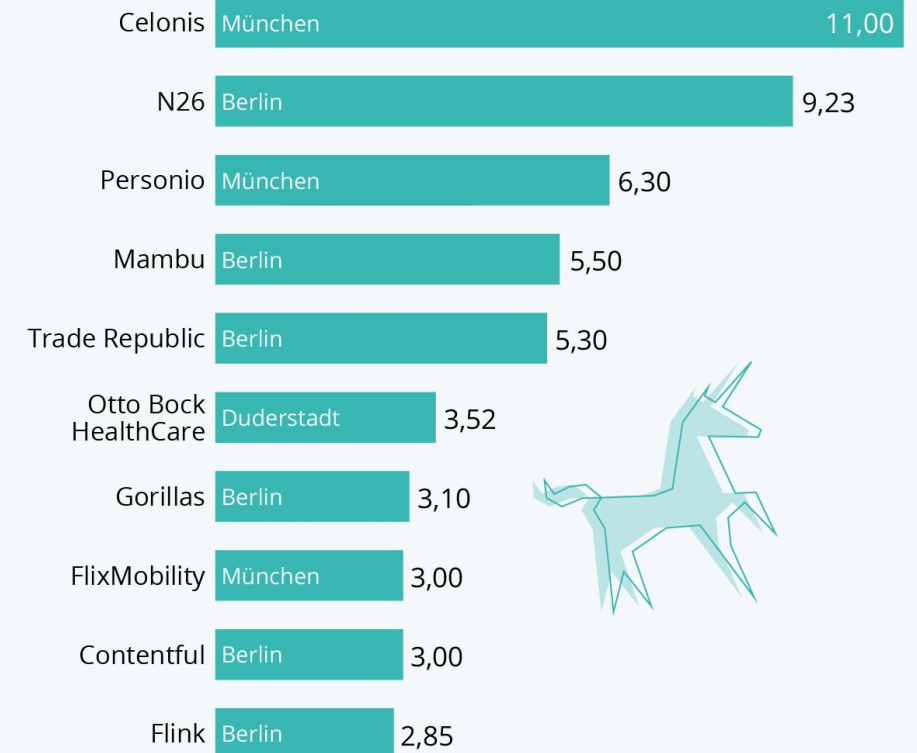
● VC backed
● Non-VC backed



Europa ist im Jahr 2021 fest als globaler Tech-Player positioniert, mit einer Rekordsumme von 100 Mrd. US-Dollar an investiertem Kapital, 98 neuen Einhörnern und der stärksten Startup-Pipeline aller Zeiten, die nun mit den USA gleichzieht.

Deutsche Einhörner und wo sie zu finden sind

Marktbewertung deutscher Einhörner (in Mrd. US-Dollar)*



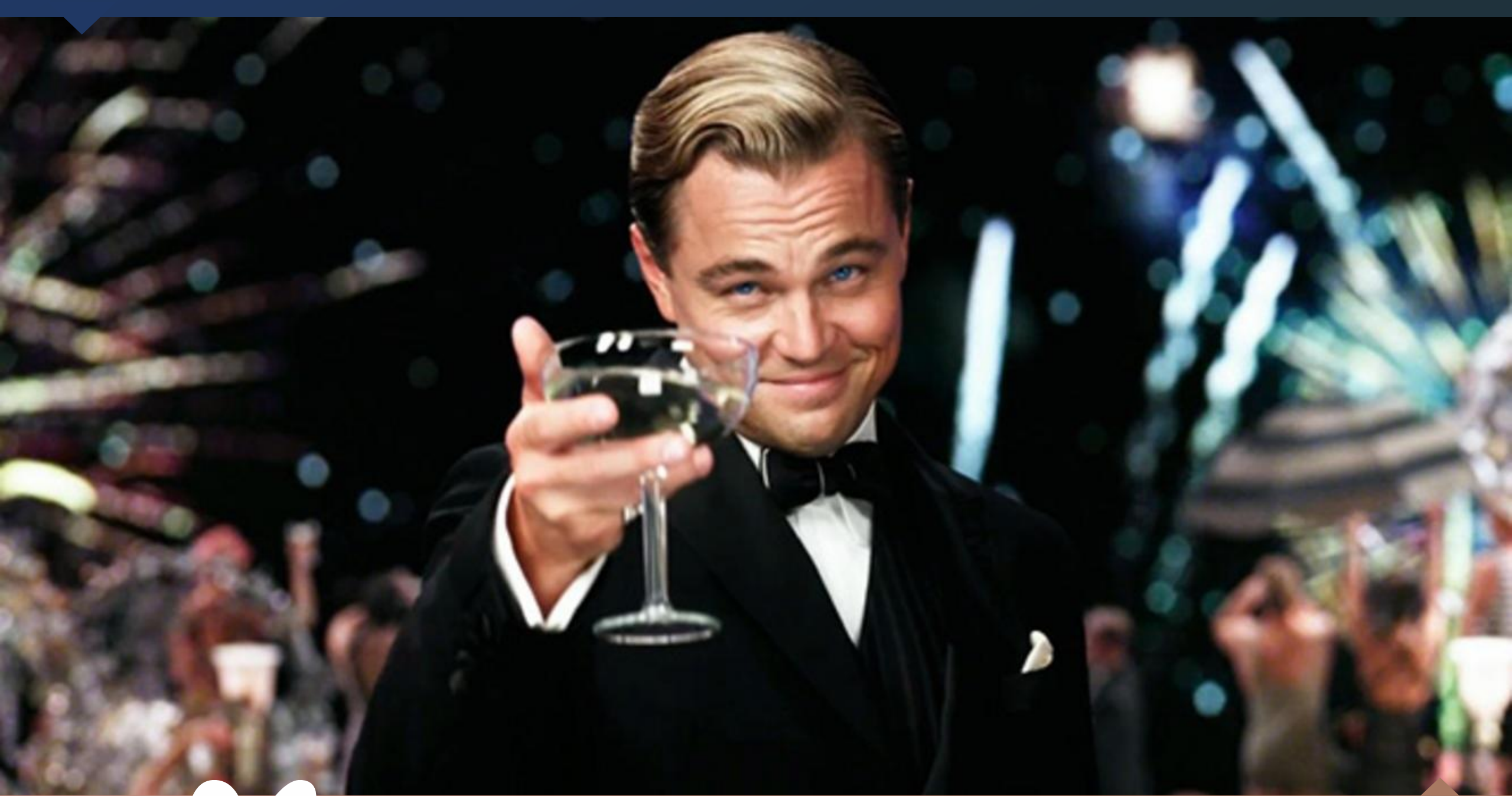
* Einhörner (engl. Unicorns) sind nicht börsennotierte Unternehmen mit einer Bewertung von über einer Mrd. US-Dollar

Stand: 19. Januar 2021


Quelle: CB Insights



statista



Öffentlich

A photograph of Donald Trump speaking at a podium. He is wearing a dark blue suit, a white shirt, and a red tie. He has his hands raised in a questioning or explanatory gesture. The background is blurred, showing what appears to be a banner with the letters 'WW'.

Aber wie ist das überhaupt möglich?



Stellen wir uns ein Musterportfolio eines 100M VC Fonds vor, der in 9 Startups investiert ist und eine Laufzeit von 6 Jahren hat.

Startup 1	<i>Money back – Faktor 1</i>
Startup 2	<i>Vollausfall – Faktor 0</i>
Startup 3	<i>Guter Exit – Faktor 4</i>
Startup 4	<i>Vollausfall – Faktor 0</i>
Startup 5	<i>Sehr guter Exit – Faktor 8</i>
Startup 6	<i>Vollausfall – Faktor 0</i>
Startup 7	<i>Money back – Faktor 1</i>
Startup 8	<i>Guter Exit – Faktor 3</i>
Startup 9	<i>Hit-Exit – Faktor 25</i>
Reserve	<i>Money back – Faktor 1</i>

Durchschnittlicher Return:

$$\frac{1+0+4+0+8+0+1+3+25+1}{10} = 4,3$$

Aus 100M Fondsvolumen werden also Rückflüsse von 430M generiert. Dies entspricht einer annualisierten Verzinsung von **27,5%**

Es geht im VC- Geschäft also um Exits mit sehr guten Bewertungen.

Sehr gute Bewertungen basieren meist aber auf:

- *Wachstum*
- *Annual Recurring Revenue*
- *Marktmacht*
- *Marktpotenzial*
- *„Too much invested to fail“*
- *„Too big to fail“*

Rentabilität und Nachhaltigkeit sind keine Primärtreiber der Branche.



Und die Venture Capital Szene schaut sich das an:



- ✓ Markt groß genug?
- ✓ Markt ineffizient genug?
- ✓ Technologie aus anderen Industrien adaptierbar?
- ✓ Exits sind möglich?

Quelle: Unsplash



... dann los!

Treiber der Szene sind die signifikanten Digital Health Investments der letzten Jahre.

DIGITAL HEALTH VENTURE INVESTMENT 2011-Q3 2021



TOTAL VENTURE FUNDING

OF DEALS



Note: Includes U.S. deals ≥\$2M; data through September 30, 2021
Source: Rock Health Digital Health Venture Funding Database

Quelle: Rock Health / Europe + US

Die US Investments sind ein Vorbote der Europäischen Szene.

**2,5 Mrd
USD**

*wurden in den letzten 5 Jahren
in den USA in Elderly Care investiert*

**1 Mrd USD
allein im letzten Jahr**

SHUT UP AND

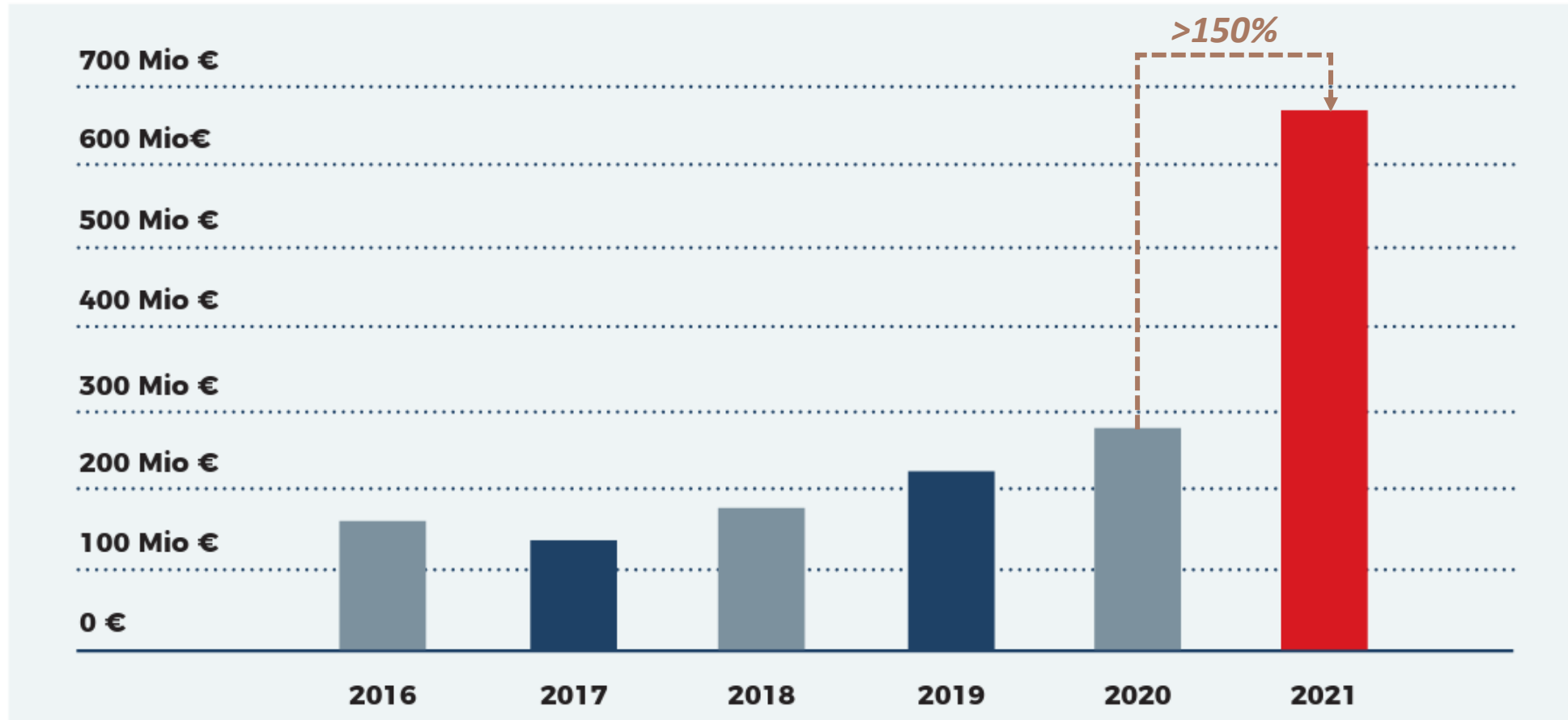


TAKE MY MONEY!

*Die Venture Szene
ist doch sowieso
übertrieben und
bei uns gibt es
so etwas
doch gar nicht?*

Die Proptech Venture Capital Investments werden 2022 voraussichtlich die 1Mrd Euro Grenze in DACH erreichen.

ENTWICKLUNG DES INVESTITIONSVOLUMENS PROPTECHS IN DACH



Quelle: Blackprint VC Report

Neue Rockstars – aus dem Nichts – in rasender Geschwindigkeit.

PROPTech-FINANZIERUNG

250 Prozent Wachstum: Wie Planradar die europäische Baubranche aufmischt



Katharina Kotrba
21 Jan 2022



Die Dokumentations-Plattform Planradar sammelt 60 Millionen Euro ein. In einer Branche, die seit Jahrhunderten auf Stift und Zettel setzt, steigen die Wiener zum digitalen Vorreiter auf.

25,5 Millionen Euro für Capmo

Capmo schließt eine Series-B-Finanzierung über rund 25,5 Millionen Euro (30 Millionen US-Dollar) ab. Die Runde wird angeführt vom US-amerikanischen Technologie-Investor Bessemer Venture Partners, der auch an Unternehmen wie LinkedIn, Shopify, Twilio oder Procore beteiligt ist. Die bisherigen Investoren Capnamic Ventures und UVC Partners beteiligen sich ebenfalls erneut.



Batmaid erhält CHF 25 Millionen von AEVIS zur Unterstützung ihrer Expansion

Das Start-up erhält 20 Millionen Euro. Beteiligt hat sich unter anderem eine Initiative der Bayerischen Staatsregierung.

Das Münchner Start-up Casavi hat in seiner Series-B-Finanzierungsrunde 20 Millionen Euro mitgenommen. Das Unternehmen bietet eine Online-Lösungen für die Instandhaltung und -verwaltung an. Der Investor Digital+...

Co-Living-Startup Habyt sammelt 20 Millionen ein – und schluckt den vierten Rivalen



Timo Brücken
17 Jun 2021

Die Bestandsinvestoren legen bei dem Berliner Anbieter von möblierten Wohneinheiten nach. Gleichzeitig kauft Habyt den nächsten Wettbewerber in kurzer Zeit.

Die First-Mover-VCs gehen entwickeln sich aus den Bereichen Proptech und Health-Tech.

<p><i>Health Fokus</i></p>  <p>heal. capital alpaca</p> <p>Digital Health VENTURES HEARTCORE ROCK HEALTH</p>	<p><i>Immobilienfokus</i></p>  <p>PROPTECH1 newworld</p>
<p><i>Generalisten</i></p>  <p>HOLTZBRINCK DIGITAL HANSE VENTURES Building Great Companies ALST/N CAPITAL KFW CAPITAL M V Mutschler Ventures Aktiengesellschaft</p> <p>Miele IBB Ventures Bessemer Venture Partners Capnamic HTGF Bayern Kapital Venture Capital für Bayern</p> <p>LVC UNTERNEHMERTUM VENTURE CAPITAL EARLYBIRD</p> <p><i>...und viele mehr</i></p>	



Eine starke neue Macht,
du hast entdeckt, junger
Padawan!

Quelle: Unsplash



Öffentlich

Care Tech wird sich zunächst in 3 grobe Bereiche aufteilen.

1



Ambulante Pflege

2



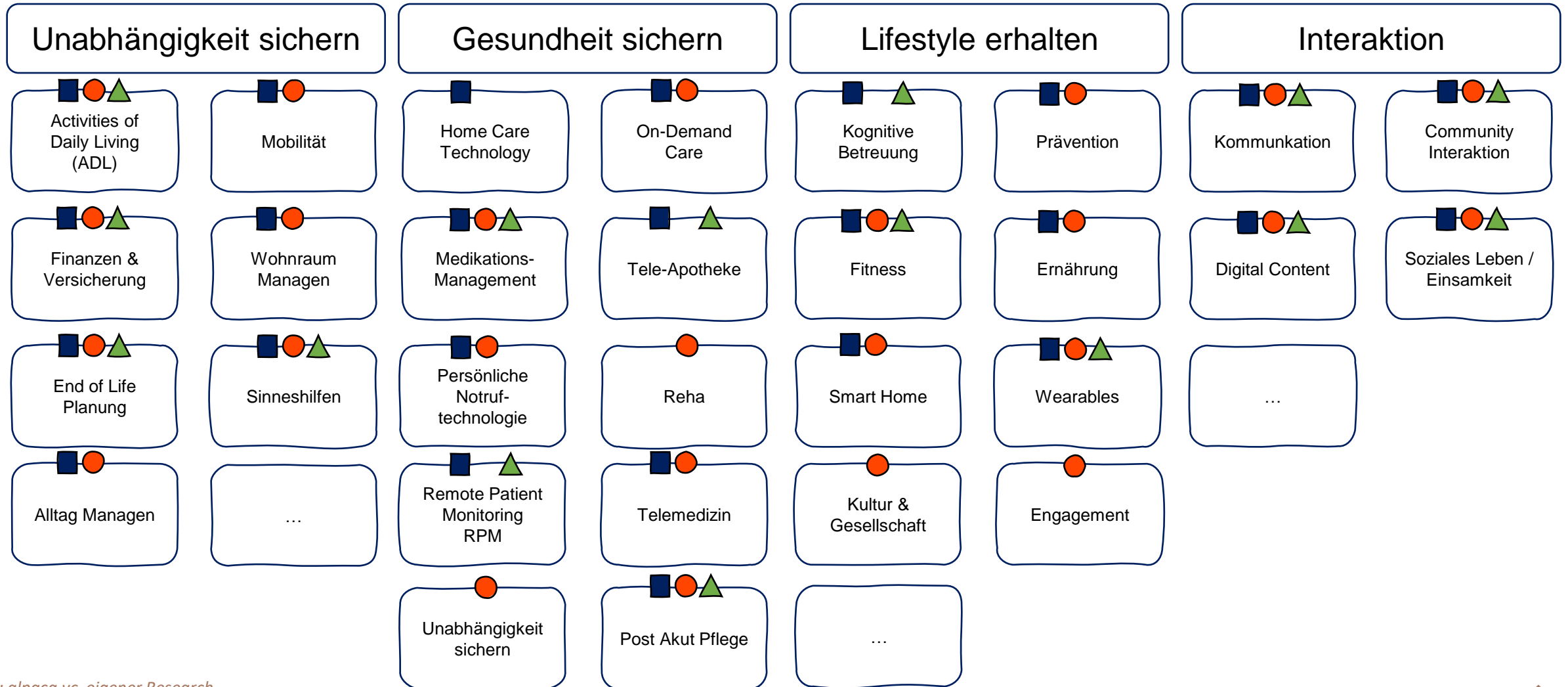
Independent Living

3



Stationäre Pflege

As-s-Service Startups werden versuchen ohne großen CAPEX Invest einzelne Inseln der Wertschöpfungskette zu besetzen.



Quelle: alpaca.vc, eigener Research

Die Beispiele am Markt sind vielfältig.



Pflegeantrag einfach stellen auf deinepflege.de in 20min



Allround Pflege App, als digitaler Pflege-Concierge (powered by Allianz)



Notfall Wearable mit angeschlossenen kostenpflichtigen Services



Software zur Teamorganisation und Wissensmanagement für die Pflege



On demand – ambulanter Pflegedienst, organisiert nach dem Butzorg-Ansatz



Digitale Plattform Pionier. Mittlerweise verkauft



Vermittlung von ambulanten Pflegekräften und Alltagshelfern



Kommunikationsplattform für Einrichtungen / Einblicke in Pflegealltag



Holistische Koordinierung von Anschlussversorgungen



App zur Dokumentation und Überwachung des Wundheilprozesses



Smartes Pflaster, das die Bewegungen von Pflegebedürftigen überwacht



Digitalisiert die Abläufe und Prozesse der Pflegeeinrichtung.



Holistische Dokumentation der Pflege



Digitale Reha-Lösungen (Freeletics für Reha- Patienten)

Alle Geschäftsmodelle vereint der Plattformgedanke.

Eine Plattform ist ein Geschäftsmodell, das

- wertschöpfende Interaktionen zwischen unternehmensexternen Anbietern/Erzeugern und Kunden/Usern ermöglicht
- den Teilnehmern an der Plattform eine mehr oder weniger offene Infrastruktur dafür zur Verfügung stellt
- die Rahmenbedingungen und Regeln für die Teilnahme an der Plattform festlegt (man spricht in diesem Zusammenhang vom Modell der Plattform-Governance)
- das Zusammenfinden („matching“) von Plattformteilnehmern zum Zwecke von Interaktionen/Transaktionen ermöglicht
- den Austausch von Waren, Dienstleistungen, Vermögenswerten und sozialer Währung ermöglicht
- Netzwerkeffekte ermöglicht und dadurch die konventionelle betriebswirtschaftliche Logik erweitert

Die am Markt wahrnehmbaren Geschäftsmodelle sind oft „nur“ die Enabler, um im Markt Fuß zu fassen. Das Plattformgeschäft ist das eigentliche Ziel. As-a-Service Modelle sind eine einfache Art und Weise neue Produkte zu validieren und dienen als Kanal für die Plattform.



Plattform

Go-2-Market



Ab einer Serie B fangen auch Startups an anorganisch zu wachsen.



Maturity

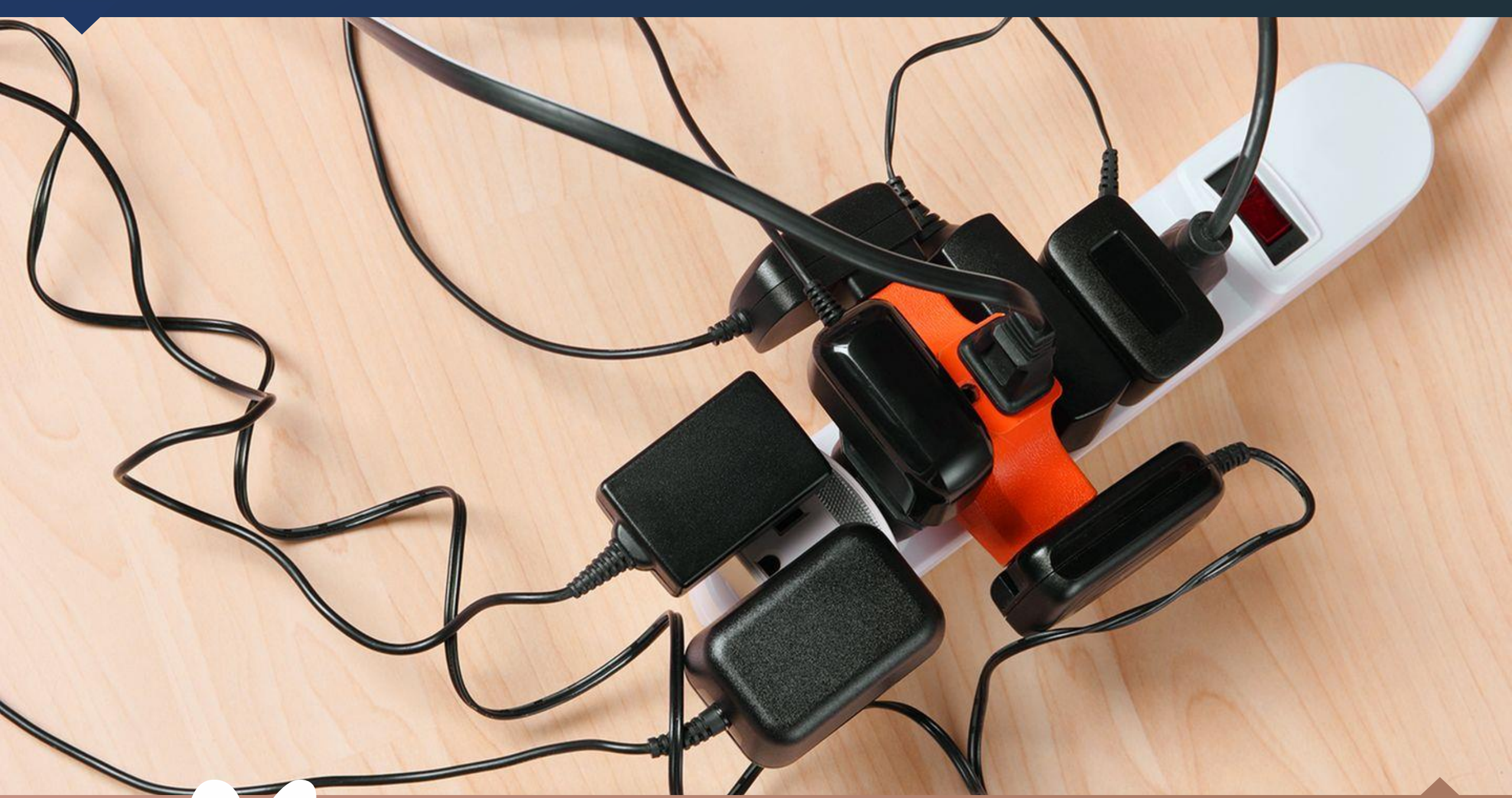
Concepts / ideas	MVP, prototypes	Product-market fit	Working at scale	Diverse revenue streams
------------------	-----------------	--------------------	------------------	-------------------------

Typical Raise

< \$1 million	< \$2 million	\$3-12million	\$10+ million	\$100+ million
---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

Typical Valuation

\$1-3 million	\$3-10 million	\$10-30 million	\$100 million\$	\$500+ million
---------------	----------------	-----------------	-----------------	----------------





Öffentlich

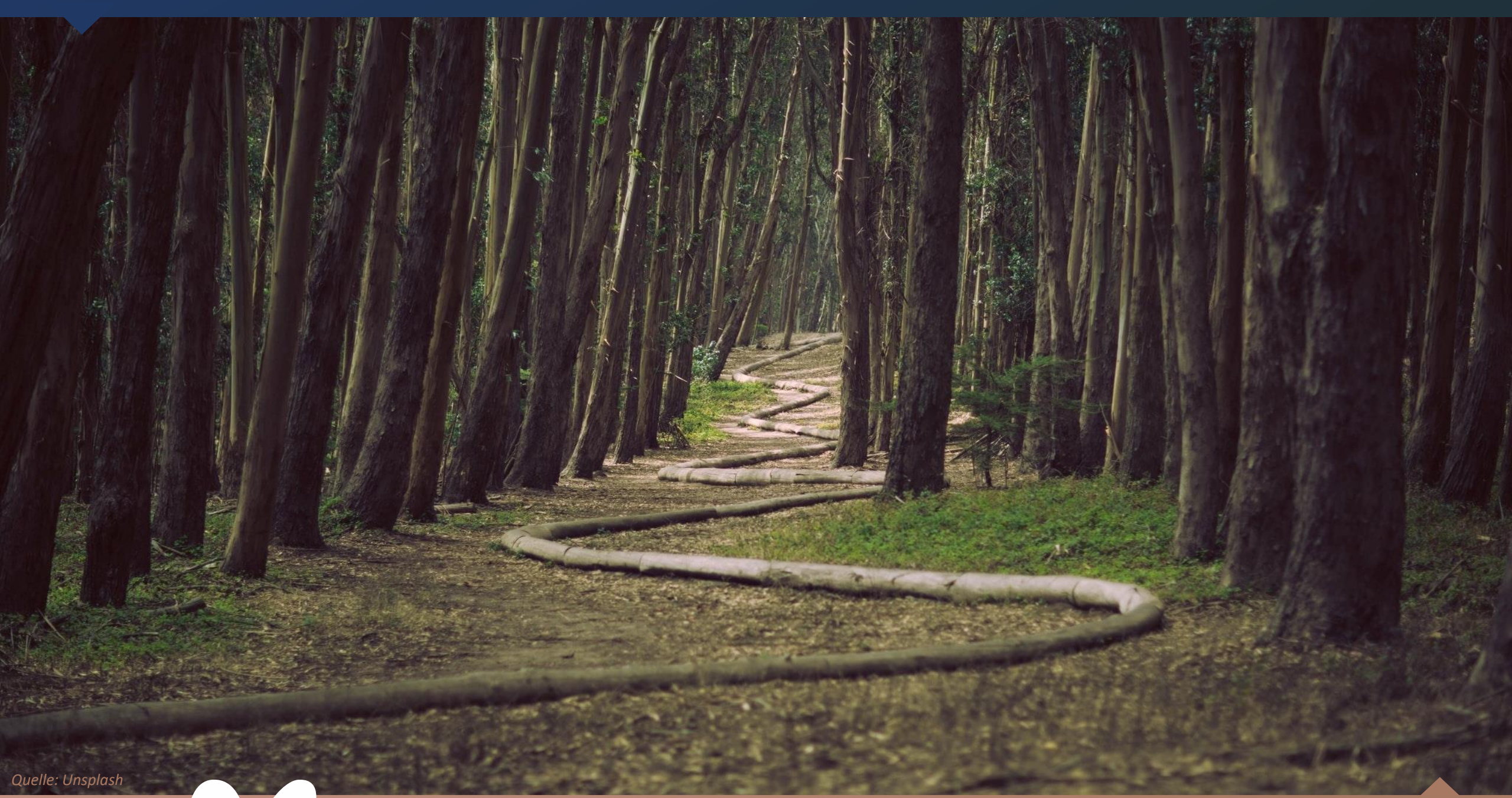
Die Regulierung ist so kompliziert. Startups werden daran scheitern.



Quelle: Unsplash



Öffentlich



Quelle: Unsplash



Öffentlich



JUN CAL
2372471

NO
PARKING





Quelle: Unsplash



Öffentlich

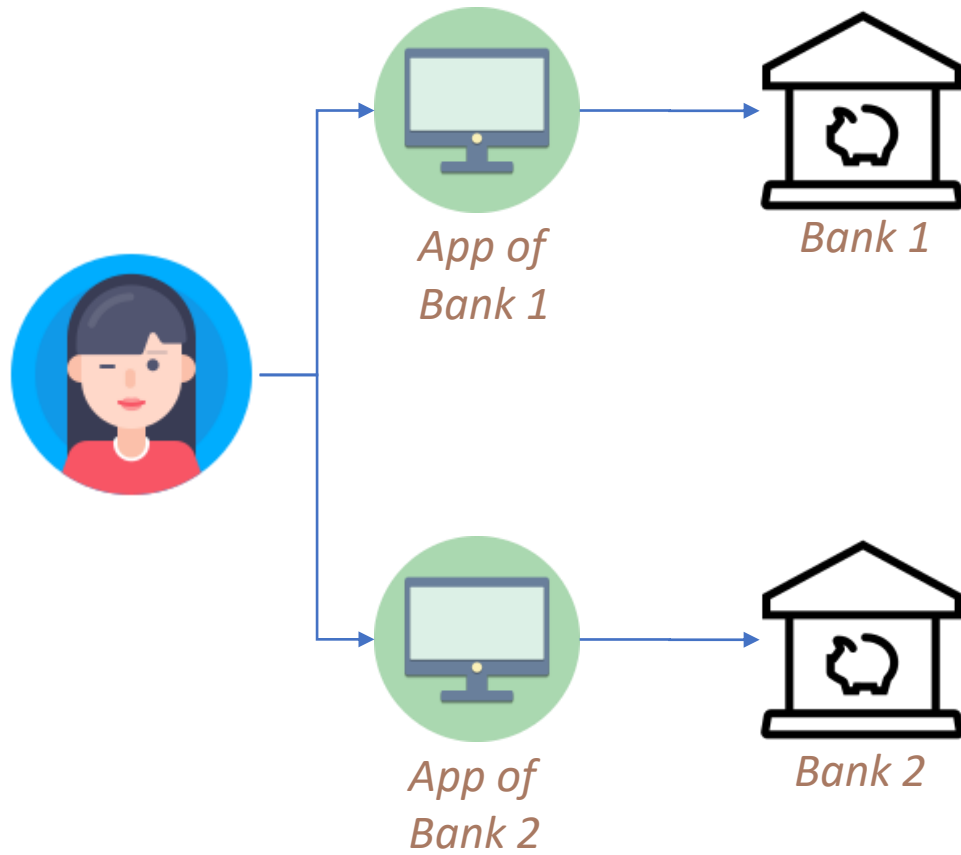
Auf speziellen Druck der FinTech-Industrie ist PSD2 ohne viel Aufsehen live gegangen.



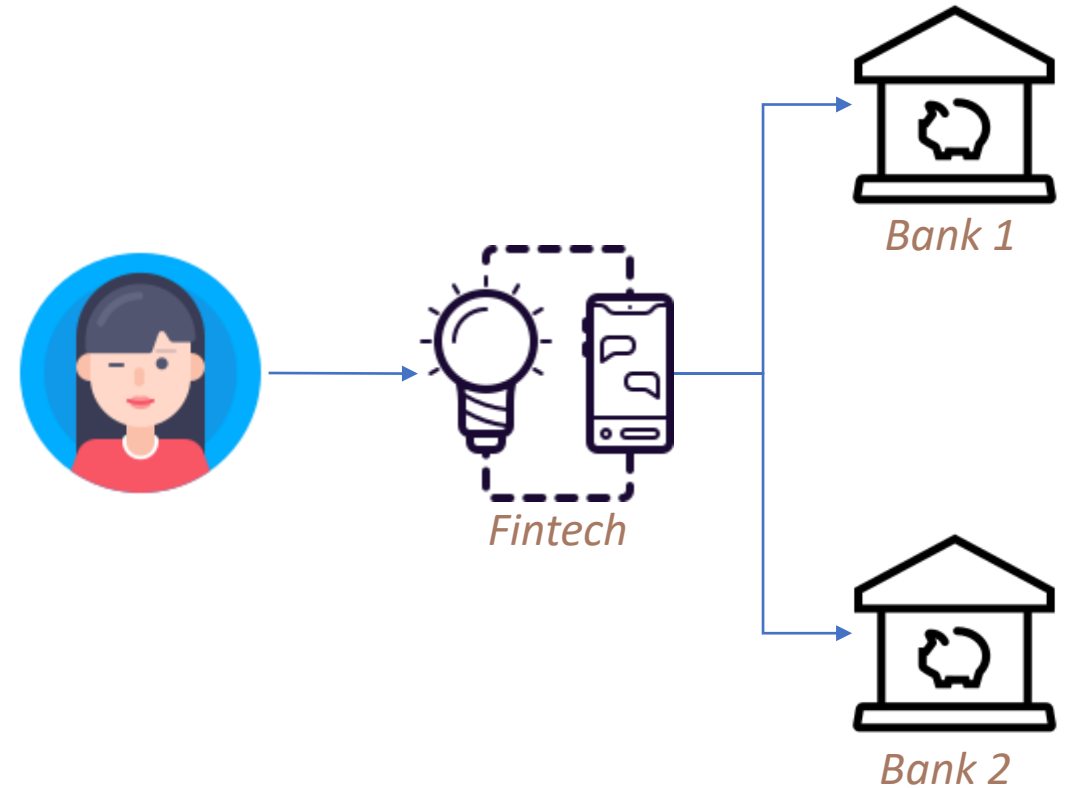
Ziele: Mehr Wettbewerb, bessere Preise für den Konsumenten, weniger Macht bei den Banken, höherer Verbraucherschutz

Durch PSD2 verliert die Bank im Ernstfall alle digitalen Direktkontakte zum Kunden.

Ohne PSD2



Mit PSD2





Quelle: Unsplash



Öffentlich

Was Sie heute mitnehmen können.

- 1 CareTech wird innerhalb der nächsten 5 Jahre die Pflegegeschäftsmodelle disruptieren.
- 2 Jeder Schritt der Wertschöpfungskette kann besetzt werden.
- 3 Regulierung war noch nie ein wirkliches Hindernis für Startups.
- 4 Venture Capital Geld in signifikanter Höhe in einem Markt verändert die Machtverhältnisse innerhalb weniger Jahre. M&A bei Startups ist Alltag.
- 5 Wer ein Auge auf die Startup Welt hat und sich adaptiert muss sich vor nichts fürchten. Bestenfalls Gründen Sie einen eigenen VC oder beteiligen Sie sich an einem Branchen- VC.



Diskussion



Quelle: Unsplash



Call me maybe.



**Manuel J
Niederhofer**

Managing Director

+49 151 282 229 32

manuel@acx-invest.de



**AC+X Strategic
Investments
GmbH**

Oppenheimstraße 9

50668 Köln