

01 AKTUELLER STAND

Dokument-ID: 20260213-1943

Erstellt am: 13.02.2026 19:43

Quelldatei: 01_AKTUELLER_STAND.md

Seiten: -

MEMORYCOMPANION - AKTUELLER STAND

24/7 EMOTIONALE BEGLEITUNG FÜR DEMENTZPATIENTEN

Dokument-ID: 20260213-1945

Erstellt am: 13.02.2026 19:45

Status: Konzeptphase → Investor Preparation

Nächster Meilenstein: Seed Funding €50.000

ÜBERSICHT

Projekt:

MemoryCompanion - Voice Cloning & Erinnerungs-Bot für Demenzpatienten

Kernproblem:

Demente Angehörige sind **22 Stunden/Tag allein** - selbst bei täglichem Familienbesuch.

Unsere Lösung:

Ein **Sprachroboter mit geclonter Stimme** geliebter Personen bietet **24/7 emotionale Begleitung**.

Basierend auf:

Echter Familiengeschichte: Oma dement, Opa fuhr täglich 2 Stunden für 1-2 Stunden Besuch, den Oma Minuten später vergaß.

AKTUELLER STATUS

Fertiggestellt:

1. **One-Pager V2** - Investor Dokument mit korrigierter Opa-Oma Geschichte
2. **Financial Model** - 3-Jahres Projektion, Revenue Streams
3. **Business Canvas** - Value Proposition, Customer Segments
4. **Pitch Deck Outline** - Struktur für Investor Präsentation

5. **Investor Liste** - 20+ potenzielle Investoren
6. **Week 1 Action Plan** - Erste Schritte nach Funding

In Arbeit:

1. **Pitch Deck** - Investor Präsentation (70% fertig)
2. **LinkedIn Profile** - Gründungs-Update
3. **Pilot-Altersheime** - Kontaktliste vorbereitet

Nächste Schritte:

1. **Seed Funding** €50.000 akquirieren (15% Equity)
 2. **MVP Development** - Voice Cloning + Basic Bot (4 Wochen)
 3. **3 Pilot-Altersheime** - Installation & Testing (8 Wochen)
 4. **Series A Preparation** - €500.000 in 6 Monaten
-

FINANZIELLER STATUS

Investment Status:

- **Pre-Money Valuation:** €333.000
- **Seed Ask:** €50.000 für 15%
- **Post-Money:** €383.000
- **Runway:** 2,3 Monate mit €50k

Revenue Projektion:

- **Year 1 (2026):** €205.000
- **Year 2 (2027):** €1,2 Mio.

- **Year 3 (2028):** €5 Mio.
- **Break-Even:** Month 10

Marktpotential:

- **Deutschland:** €7 Mrd. (1,4M Patienten)
 - **Europa:** €50 Mrd. (10M Patienten)
 - **Global:** €250 Mrd. (50M Patienten)
-

NÄCHSTE MEILENSTEINE

Woche 1-2 (bis 27.02.2026):

- ☐ Pitch Deck finalisieren
- ☐ LinkedIn Profile als Founder updaten
- ☐ 5 Warm Investor Intros anfragen
- ☐ Financial Model in Excel übertragen

Woche 3-4 (bis 13.03.2026):

- ☐ MVP Development starten (wenn funded)
- ☐ Voice Cloning Prototyp (ElevenLabs API)
- ☐ Basic Bot Funktionen
- ☐ Simple Familien-App Design

Woche 5-8 (bis 10.04.2026):

- ☐ 3 Pilot-Altersheime kontaktieren
- ☐ Erste Installationen

- [] Erfolgsmetriken definieren
 - [] Series A Deck vorbereiten
-

KEY METRIKEN & ZIELE

Business Metriken:

- **Customer Acquisition Cost:** €500
- **Lifetime Value:** €5.000+
- **Churn Rate:** <5%
- **Gross Margin:** >60%
- **Net Margin:** >20% (ab Year 2)

Impact Metriken:

- **Patienten erreicht:** 600 in Year 1
- **Alleinzeit reduziert:** von 22h auf 0h/Tag
- **Emotionale Verbesserung:** 40% weniger Stress
- **Familien-Entlastung:** 80% Zufriedenheit

Investment Goals:

- **Seed Round:** €50.000 (Q1 2026)
 - **Series A:** €500.000 (Q3 2026)
 - **Series B:** €2 Mio. (2027)
 - **Exit Valuation:** €50-€500 Mio. (2028-2030)
-

⚠ **RISIKEN & CHALLENGES**

Aktuelle Herausforderungen:

1. **Funding Timing** - Seed Round innerhalb 4 Wochen
2. **Technical MVP** - Voice Cloning Qualität sicherstellen
3. **Market Acceptance** - Altersheime für Pilot gewinnen
4. **Team Building** - CTO mit AI-Expertise finden

Mitigation Strategies:

- **Multiple Investor Gespräche** parallel führen
 - **ElevenLabs als Partner** für Voice Cloning
 - **Persönliche Story** für Altersheim-Zugang nutzen
 - **Freelancer + Berater** für initiales Team
-

ERKENNTNISSE & LEARNINGS

Was wir gelernt haben:

1. **Persönliche Story** ist stärkster USP - nicht Technologie
2. **24/7 Problem** ist größer als gedacht - nicht nur Besuchszeit
3. **Emotionale Lösung** rechtfertigt Premium-Preis
4. **Healthcare + Tech** = Massive Opportunity mit Impact

Anpassungen seit Start:

- **Opa-Prinzip korrigiert** - Oma war dement, nicht Opa
- **Focus auf 24/7** statt nur Erinnerungen

- **B2B + B2C** kombiniert für schnelleres Scaling
 - **Impact Metrics** gleich wichtig wie Financial Metrics
-

SOFORT NÄCHSTE SCHRITTE

Heute noch (13.02.2026):

1. ☒ Dashboard Integration vorbereiten
2. ☐ LinkedIn Headline: "MemoryCompanion Founder"
3. ☐ Erste Investor Email vorbereiten

Diese Woche (bis 16.02.2026):

1. ☐ Pitch Deck Slides erstellen
2. ☐ 3 Investor Meetings vereinbaren
3. ☐ Pilot-Altersheim Kontaktliste finalisieren

Nächste Woche (bis 23.02.2026):

1. ☐ Financial Model Excel Version
 2. ☐ Demo Prototyp skizzieren
 3. ☐ Press Kit mit persönlicher Story
-

KONTAKT & KOMMUNIKATION

Projektleitung:

- **Dirk** - Founder & Vision

- **Email:** dirk@memorycompanion.com
- **Phone:** +49 157 57400043
- **LinkedIn:** [Profil aktualisieren]

Dokumentation:

- **One-Pager:** MemoryCompanion_V2_OnePager.pdf
- **Financial Model:** Financial_Model.pdf
- **Business Canvas:** Business_Canvas.md
- **Alle Dateien:** /root/clawd/projekte/Demenz_Ingrid/

Update Frequenz:

- **Täglich:** Task Tracking
- **Wöchentlich:** Meilenstein Review
- **Monatlich:** Financial Update
- **Quarterly:** Investor Update

*"Opa konnte nicht 24 Stunden da sein. Aber seine Stimme kann es.
MemoryCompanion macht das möglich - für Millionen Familien."*

Status: Konzept → Investor Ready

Nächste Review: 20.02.2026

Version: 1.0

Dashboard Integration: Vorbereitet

Dieses Dokument wurde automatisch generiert. Bei Fragen kontaktieren Sie den Ersteller.

© 2026 - Alle Rechte vorbehalten