

INVESTORENPRÄSENTATION · SEED 1,2 MIO. €

Abo für Seelenruhe. Das KI-Ökosystem der Tierpflege.

Mewff verwandelt die Sorge des Halters in klare Handlungsprotokolle – und bündelt die laufenden Ausgaben für das Tier in einem Ökosystem: KI-Assistent, Tierarzt rund um die Uhr, eigene Wellness-Produktlinie und städtische Pflegeinfrastruktur.



Versicherungs-Schutzschirm

ASSISTANCE · PRÄVENTION · ABSICHERUNG

Hauptsitz
Wien, Österreich

Status
MVP im App Store und Google Play

Märkte
Österreich → Deutschland → EU

Datum
Juli 2026

Vertraulich. Kein öffentliches Angebot.

Investmentthese: die Kategorie „Tierverständnis“ ist noch unbesetzt

Pet-Tech hat Halter daran gewöhnt, Abos für Kameras und Tracker zu zahlen. Mewff besetzt die nächste Welle – eine Plattform, die das Verhalten des Tieres erklärt und den Halter entlang des Pflegepfads bis zum Ergebnis führt.

29,3 Mrd. €

europäischer Heimtierfuttermarkt – die Ausgabengewohnheit ist bereits etabliert¹

299 Mio.

Heimtiere in 139 Mio. europäischen Haushalten (davon 198 Mio. Katzen und Hunde)¹

×3,4

prognostiziertes Wachstum des Pet-Tech-Markts bis 2034 – von 15,5 auf ~53 Mrd. \$²

Zyklus komplett

Kategorie ist fragmentiert – niemand schließt den vollen Zyklus „verstanden → gehandelt → Ergebnis geprüft“

PRODUKT

Im Zentrum: ein Sprach-KI-Assistent rund um die Uhr – echtes Gespräch statt Formulare. MVP bereits im App Store und Google Play, Handlungsplan in ~3 Minuten, Eskalation an den Tierarzt.

MODELL

Drei Umsatzströme: Abo für Seelenruhe, Eigenmarken-Komplexe aus EU-Produktion (Litauen) innerhalb der Protokolle, Partnerplattform.

ASK

Seed 1,2 Mio. € (Korridor 0,9–1,5 Mio. €) für 9 Monate Runway: Modellvalidierung in Österreich, Vorbereitung der Skalierung nach Deutschland – Europas größter Katzenmarkt.

SEKTOR LIEFERT GROSSE EXITS

~900 Mio. \$

Tractive (Österreich) – Exit, Bending Spoons, Mai 2026

2,3 Mrd. \$

Rover – Übernahme Blackstone, 2024

2 Mrd. \$

ManyPets – Bewertung Series D

+103%

Wachstum der VC-Finanzierung im Pet-Tech 2025

Mewff-Formel: Daten → Pfad → Ritual → wiederkehrender Umsatz. Deal-Details – S. 11, 17, 23.

1 – FEDIAF Facts & Figures 2025. 2 – Pet-Tech-Branchenprognosen 2025–2034 (Fortune Business Insights / Precedence Research), gerundet. Deals – Trending Topics EU / Businesswire 2026, Blackstone 2024, Tracxn 2026. Einschätzung des Wettbewerbsumfelds – NexumTech-Analyse, Juli 2026.

02

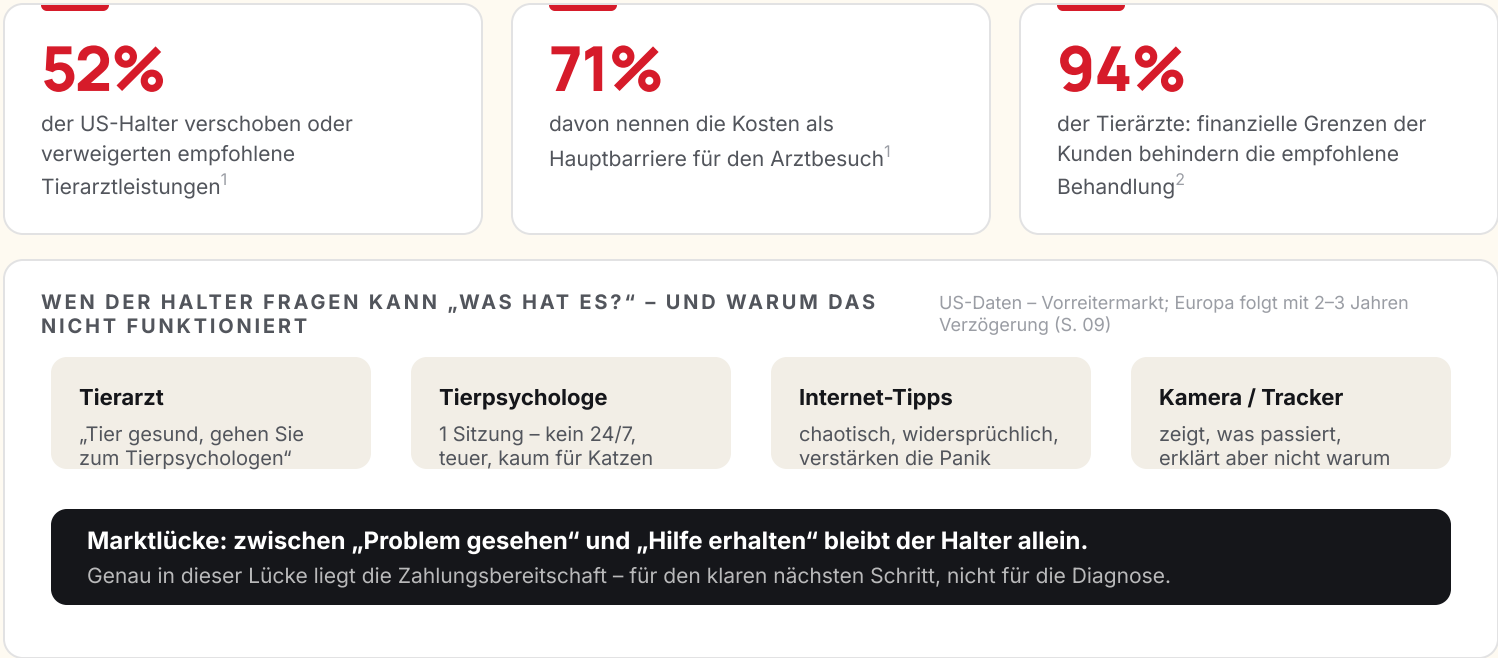
Der teuerste Teil der Tierhaltung ist nicht das Futter. Es ist die Sorge

In 97 von 100 Haushalten ist das Tier ein Familienmitglied. Doch es kann nicht sagen, was ihm fehlt. Der Halter bleibt allein mit nächtlichem Bellen, Schreien, Futterverweigerung – und mit dem Schuldgefühl, sein Tier „nicht zu hören“.

„Er hat es Ihnen längst gesagt ... Warum haben Sie ihn nicht gehört?“ – Frage des Tierarztes zum Kater Felix, mit dem Mewff begann

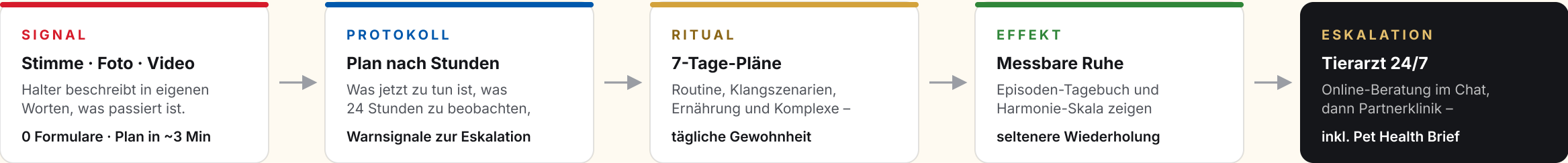


Warum das Problem erst in der Krise sichtbar wird: Katzen verbergen Schmerz und Krankheit evolutionsbedingt. Der Halter „sieht“ sein Tier per Kamera, **versteht es aber nicht**. Der Tierarzt bekommt den Patienten spät und ohne Beobachtungshistorie.



Mewff ist kein Übersetzer und keine Diagnose. Es ist ein Pflegepfad

Die KI liest Ton, Foto und Videokontext des Verhaltens von Katzen und Hunden und übersetzt sie in eine Folge sicherer Schritte – unter tierärztlicher Kontrolle rund um die Uhr. Der Halter erhält kein beängstigendes Etikett, sondern den nächsten Schritt.

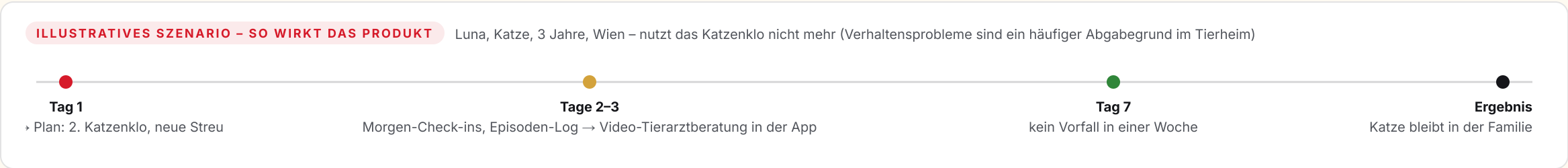


WAS MEWFF NICHT IST – UND WARUM DAS RISIKEN SENKT

Kein „Miau-und-Wau-Übersetzer“. Keine medizinische Diagnose. Kein Produktschaufenster. Die Positionierung „Unterstützung und Navigation“ hält das Produkt außerhalb der Regulierungszone medizinischer Versprechen – lizenzpflichtige Handlungen übernehmen lizenzierte Partner.

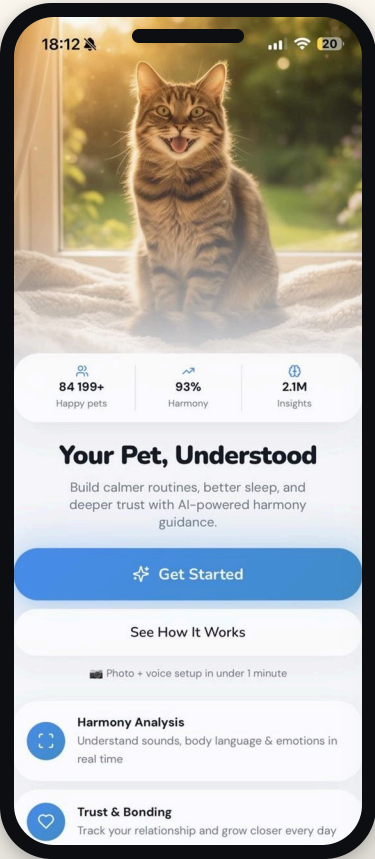
PRODUKTVERSPRECHEN

„Sie sind mit der Sorge nicht mehr allein.“ Mewff ersetzt die Frage „Was stimmt nicht?“ durch „Was ist mein nächster sicherer Schritt?“

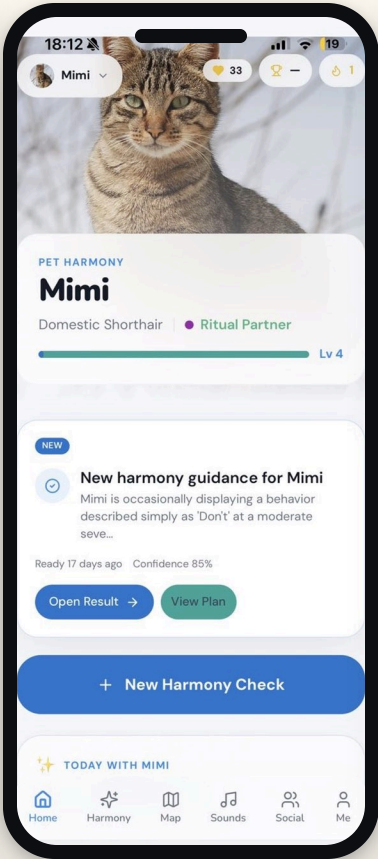


Produkt: lebendiges Tierprofil + Werkzeuge für jeden Tag

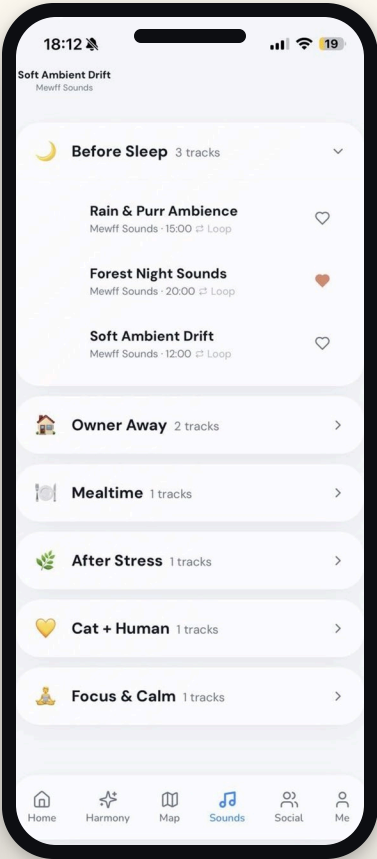
Jede Episode, jeder Check-in und jedes Protokollergebnis erweitert das Profil. Je länger eine Familie Mewff nutzt, desto präziser die Empfehlungen und desto höher die Wechselkosten. Unten: echte Screens der App.



Onboarding: Foto + Stimme, Start in 1 Minute



Harmonie-Profil: Empfehlungen mit Konfidenzangabe



Klangszenerien: Schlaf, „Halter weg“, nach Stress

WAS DRIN IST

- KI-Sprachassistent 24/7 – kennt das Tier beim Namen, Check-in in ~1 Minute pro Tag
- Episoden-Tagebuch und Harmonie-Skala – Abweichungen Wochen vor der Krise sichtbar
- Dutzende Pflegeszenarien – fertige 7-Tage-Pläne mit Warnsignalen
- Tierpass + Pet Health Brief – Arztbericht per Knopfdruck (–10–15 Min. Konsultation)
- Spezialistensuche und Wien-Karte – Top 3 in der Nähe, Termin „heute“
- Lost & Found + QR-Tag – das Viertel sucht gemeinsam mit dem Halter
- Rituale, Wohnungskarte, Gamification – Gewohnheit und „Ruhm-Ökonomie“

~3 Min.

von der ersten Sprachnachricht bis zum persönlichen Plan – ohne Fragebögen. Zentrale Aktivierungsmetrik und Hauptargument des Performance-Marketings „vom Schmerz aus“.

Assistent: **gestern nur in der Klinik**, heute in der Hosentasche

Schmerz- und Stresssignale kann die Veterinärmedizin lesen – an Ohren-, Augen- und Vibrissenstellung, an Körperhaltung und Stimme. Doch diese Kompetenz blieb in den Kliniken, nicht in den Familien. Mewff bringt sie als Erstes nach Hause – im echten Sprachdialog statt per Formular.



GESTERN

Das Tier verstehen ging nur in der Praxis: Untersuchung, klinische Skalen, zwei Wochen Wartezeit auf den Termin, 60–120 € pro Besuch. Zu Hause blieben dem Halter nur Vermutungen und Ratschläge aus dem Internet.

HEUTE · MEWFF LIVE

Echter Sprachdialog rund um die Uhr: Der Assistent kennt das Tier beim Namen, erinnert Historie und Gewohnheiten, stellt behutsame Fragen und führt zum nächsten sicheren Schritt – in Minuten statt in Wochen.

DIALOG STATT CHATBOT

Stimme mit Pausen und Intonation, der Assistent lässt sich mitten im Wort unterbrechen. Keine Fragebögen: „Erzählen Sie, was passiert ist“ – mehr nicht.

GEDÄCHTNIS UND PROFIL

Name, Rasse, Gewohnheiten, frühere Episoden und was damals half. Jedes Gespräch macht das nächste präziser – genau das ist Datenakkumulation.

WARNSIGNALE

Keine Diagnose und keine Beschwichtigung: Bei Risiko führt der Assistent konsequent zum Live-Tierarzt 24/7 und weiter in die Partnerklinik.

WARUM DER ASSISTENT DER KERN DER INVESTMENT-STORY IST

Täglicher Kontakt.

Der Dialog ist die einzige Funktion, zu der täglich zurückgekehrt wird. Daraus entsteht Gewohnheit, daraus Retention.

Schwer kopierbare Daten.

Dialoge + Episoden + Protokollergebnis = ein Tier- und Haushaltsprofil, das sonst niemand hat.

Natürliches Upgrade.

Das Kontingent an Live-Sprachzeit (im Produkt: Minuten pro Tag) macht den Wert des Gesprächs zum klaren Anlass für ein Abo.

„Er hat es Ihnen längst gesagt ... Warum haben Sie ihn nicht gehört?“

Frage des Tierarztes zum Kater Felix (S. 03), mit der das Projekt begann. Der Assistent existiert genau dafür, dass diese Frage in keiner Familie mehr fällt.

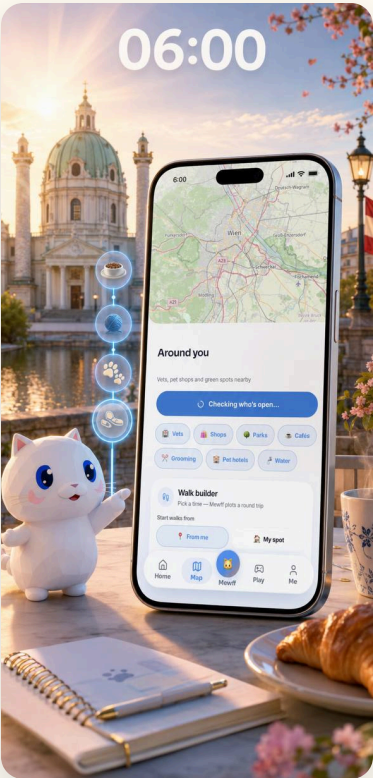
Screen – aktive Mewff-App (Modus Mewff Live), Juli 2026. Klinische Schmerzska-

len bei Katzen (u. a. über Mimik und Ohren-/Vibrissenstellung) sind gängige veterinärmedizinische Praxis; Mewff stellt keine Diagnosen und ersetzt keinen Arzt, sondern begleitet den Halter und eskaliert an Fachpersonal.

06

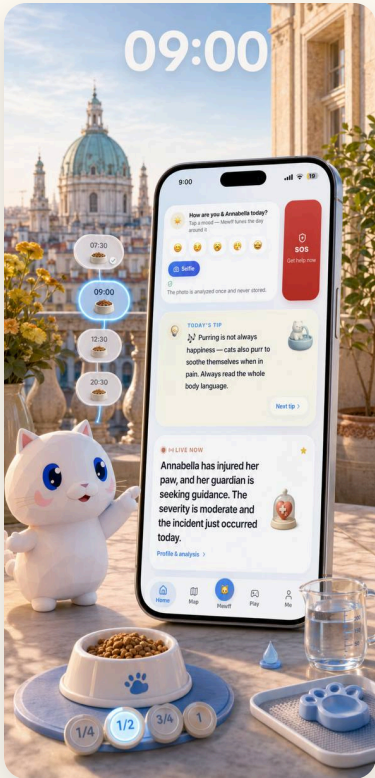
Ein Tag mit Mewff: fünf Kontakte täglich statt eines Besuchs im Jahr

Das Produkt fügt sich in den natürlichen Rhythmus der Familie: Morgen, Tag, Sorgenmoment, Abend. Genau die Täglichkeit – nicht die einmalige „Diagnostik“ – macht die App zur Gewohnheit und die Gewohnheit zu wiederkehrendem Umsatz.



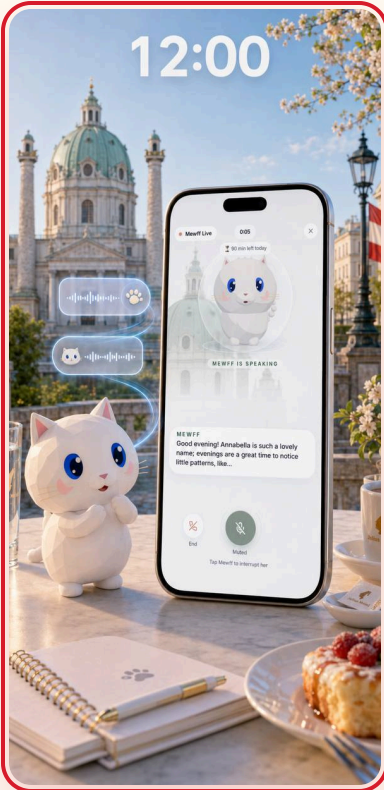
06:00 · MORGEN

Viertelkarte: wer in der Nähe offen hat, Spaziergang-Baukasten



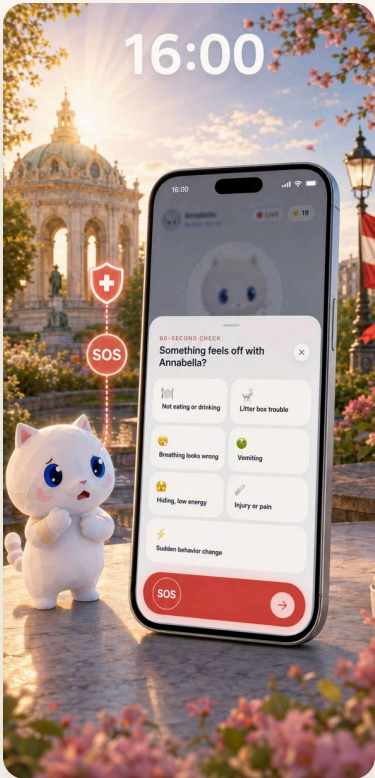
09:00 · CHECK-IN

Stimmung per Tap, Tagestipp, Analyse der Episode



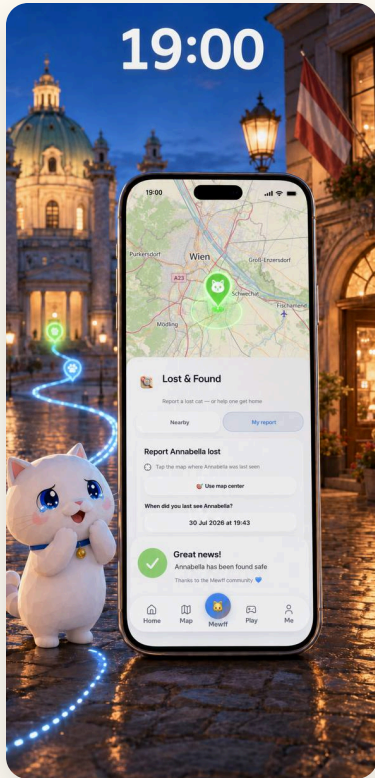
12:00 · ASSISTENT

Echter Sprachdialog – der Kern des Produkts



16:00 · ALARM

60-Sekunden-Check und SOS per Tap



19:00 · VIERTEL

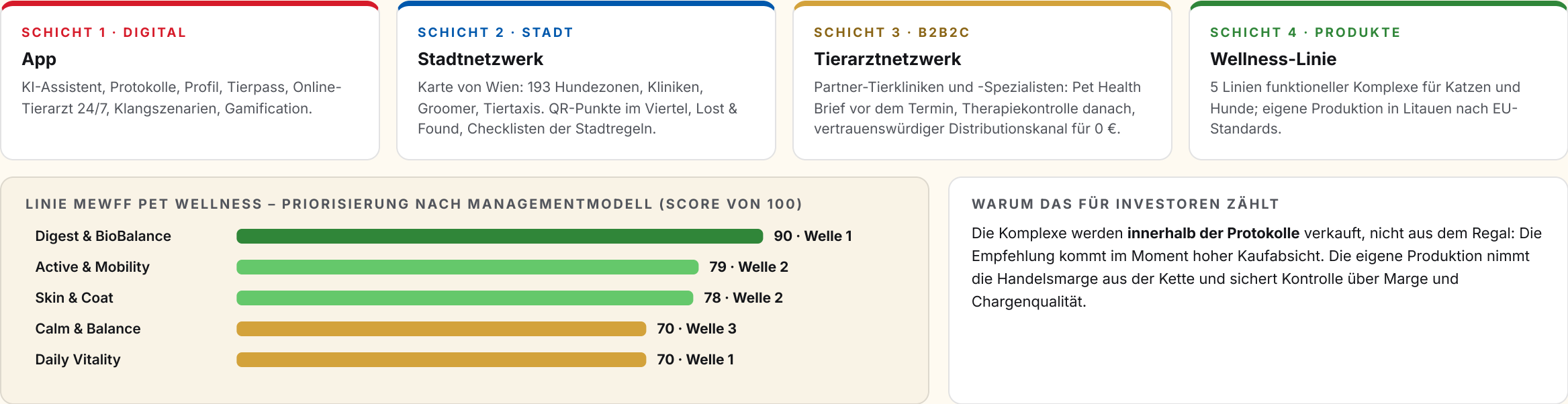
Lost & Found: Nachbarn suchen mit – und finden

Ritual → Retention

Wettbewerber liefern einen Anlass, die App zu öffnen – nachzusehen, wo das Tier ist. Mewff liefert fünf Anlässe pro Tag und einen starken am Abend: eine Geschichte mit Happy End, die man mit den Nachbarn teilt. Genau dieser Zyklus trägt das Abo über die erste Verlängerung hinaus (S. 14).

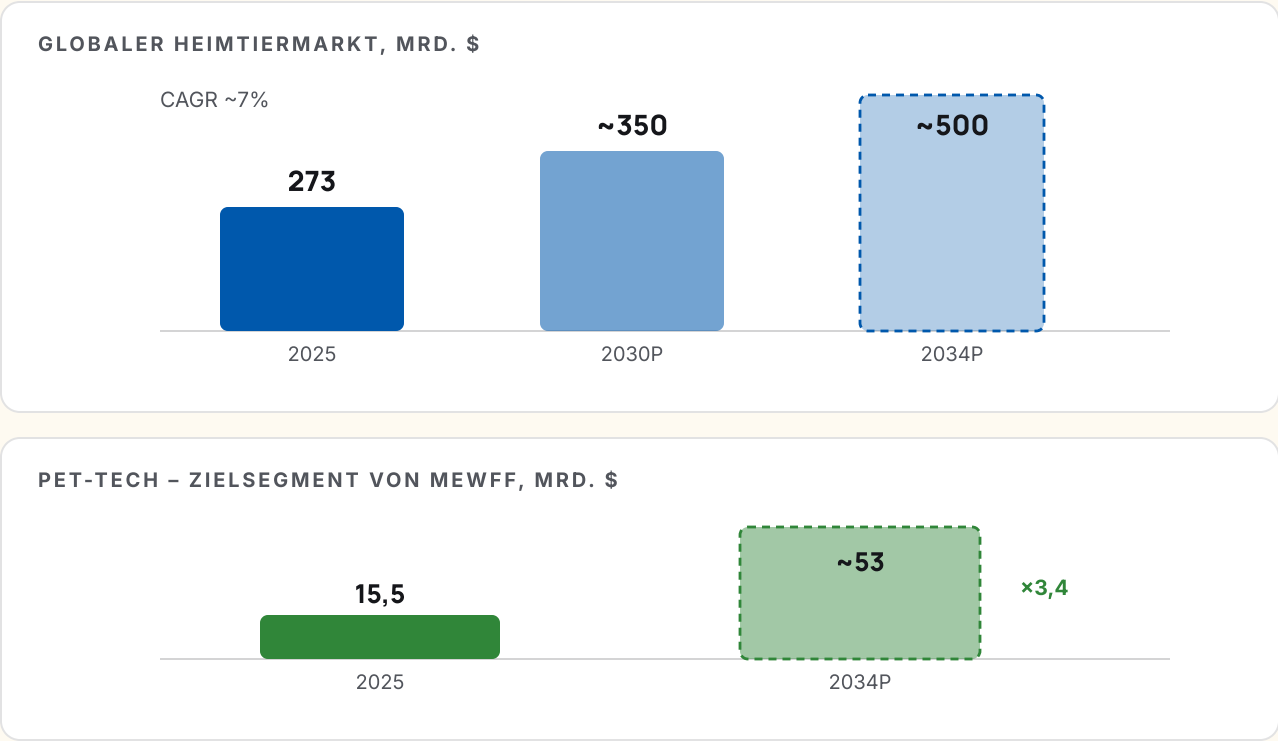
Keine App, sondern **Infrastruktur der Fürsorge**: vier Schichten eines Systems

Jede Schicht verstärkt die übrigen: Die Stadt bringt Nutzer in die App, die App lenkt die Nachfrage auf eigene Produkte und zu Partnern, die Partner geben der Plattform Vertrauen zurück.



Markt: etablierte Ausgabenkategorie + schnell wachsende Tech-Schicht

Mewff schafft keine neuen Ausgaben – es lenkt Geld, das Halter ohnehin jeden Monat ausgeben, in das eigene Ökosystem. Die Nachfrage ist krisenresistent: Bei geliebten Wesen wird nicht gespart.



29,3 Mrd. €

Futtermarkt Europa (+9 % J/J) – Basis gewohnter Ausgaben¹

108 Mio.

Katzen in Europa gegenüber 90 Mio. Hunden – Heimtier Nr. 1, Fokus der ersten Mewff-Welle¹

158 Mrd. \$

US-Markt 2025 (→ 165 Mrd. \$ in 2026) – Frühindikator für Verhalten²

1,24 Mrd. \$

konservative Schätzung des europäischen Markts für Funktions-Supplements, 2026³

Reifesignale der Nachfrage (USA, APPA 2025): 53 % der Hunde- und 34 % der Katzenhalter geben bereits Supplements; beruhigende Produkte nutzten 59 % bzw. 52 %. Europa folgt der US-Kurve mit 2–3 Jahren Verzögerung.

Verpackung: Mewff ist ein **Versicherungsprodukt** mit Assistance-Kern

- 1 · Vorhersehen

KI liest Signale, bevor aus Sorge eine Rechnung wird
- 2 · Vorbeugen

eigene Komplexe, Vitamine, Harmonie-Rituale
- 3 · Begleiten

Tierarzt 24/7, Protokolle, Route bis in die Klinik
- 4 · Absichern

Deckung schwerer Fälle — mit lizenzierten Partnern

\$8,7 Mrd.

Hausterversicherung in Europa, 2025 — bis 2033 auf \$25,9 Mrd.

~15%

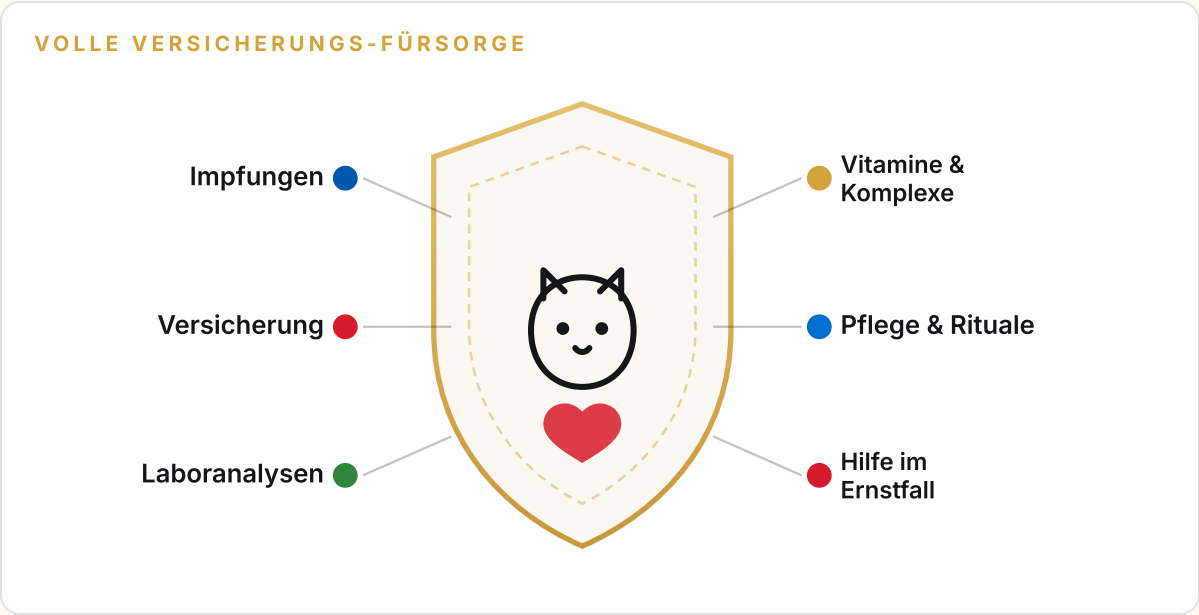
jährliches Marktwachstum (CAGR 2026–2033) — schneller als die meisten Sparten

~2% vs 40%+

versicherte Tiere in DACH gegenüber Skandinavien — der Markt öffnet sich erst

84%

der Policen decken nur Krankheit & Unfall: Zahlung danach. Mewff wirkt davor



Für Versicherer und städtische Programme

Mewff ist die fertige Assistance-Schicht mit Präventionsdaten: White-Label für Versicherer, weniger Schadenfälle, städtisches Tierfürsorge-Programm nach dem Modell «Stadt anschließen». Österreich versichert bereits verpflichtend die Hundehaftpflicht — die Gewohnheit ist da.

Hausterversicherung verkauft sich bereits. Den täglichen Kanal besitzt niemand

Klassische Versicherer	Uelzener · Agila · Allianz · HanseMerkur	Kundenkontakt 1–2× pro Jahr; Produkt = Rechnungserstattung; Prävention als Broschüre; Daten nur aus Klinikrechnungen
Insurtech-Welle	Lassie · Dalma · ManyPets	digitaler Abschluss und Präventionskurse; Kontakt im Schadenfall; Daten aus Fragebögen; Venture Capital hat die Nachfrage validiert
Mewff	Assistance-Kern + Versicherungsschicht	tägliches Ritual mit dem Tier; Prävention durch Komplexe vor dem Fall; Verhaltensdaten in Echtzeit; Versicherung als oberste Schicht des Schirms

KERN DES MODELLS

Abo = Prämie die regelmäßige Zahlung für Ruhe ist bereits eingesammelt — sie muss nicht neu verkauft werden	White-Label / MGA das Risiko liegt beim lizenzierten Versicherer; Mewff hält Kanal, Daten und Provision	Niedrigere Schadenquote Prävention und frühe Signale senken Häufigkeit und Schwere der Fälle	Staats-Track städtisches Fürsorgeprogramm: Versicherung + Prävention als Infrastruktur, Modell «Stadt anschließen»
---	---	--	--

Für den Versicherer ist es günstiger, Mewff anzuschließen, als selbst einen täglichen Kanal zum Tier zu bauen. Mewff verkauft keine Police — Mewff verkauft den Schirm, in dem die Police endlich vor der Krankheit wirkt.

Österreich – das ideale Testfeld. Deutschland – Skalierung. EU – Netzwerk

Wir starten dort, wo der Markt kompakt genug für schnelle Validierung und kaufkräftig genug für die Unit Economics ist. Priorität der ersten Welle: Katzen – zahlreicher, einfacher in der Haltung, geringerer Wettbewerb.

Österreich

2026 · VALIDIERUNG

2,02 Mio.

836 Tsd.

KatzenHunde

In jedem 4. Haushalt lebt eine Katze. Wien – weltweit Nr. 1 bei Lebensqualität: regulierter, kaufkräftiger Markt mit strengen Haltungsvorschriften.

Deutschland

2027 · SKALIERUNG

15,7 Mio.

10,5 Mio.

KatzenHunde

Europas „katzenfreundlichstes“ Land und größter Bestand an Katzen und Hunden (26,2 Mio.). Online-Kanal für Heimtierbedarf ~1,5 Mrd. €. Gemeinsame Sprache mit Österreich = übertragbare Mechanik.

EU-Netzwerk

2028 · EXPANSION

198 Mio.

Katzen und Hunde in Europa

Frankreich (22,5 Mio.), Italien (19,0), Polen (16,0), Spanien (15,4) – die nächsten Märkte der Wellness-Linien; Städte werden nach dem Wiener Modell angebunden.

14 Tage

für die Hundeanmeldung in Wien – regulatorische Komplexität, die Mewff auf „3 Minuten in der App“ reduziert

725.000 €

verpflichtende Haftpflichtdeckung für Hundehalter in Wien (Wiener Tierhaltegesetz) – die Kultur der „versicherten Fürsorge“ besteht bereits

193

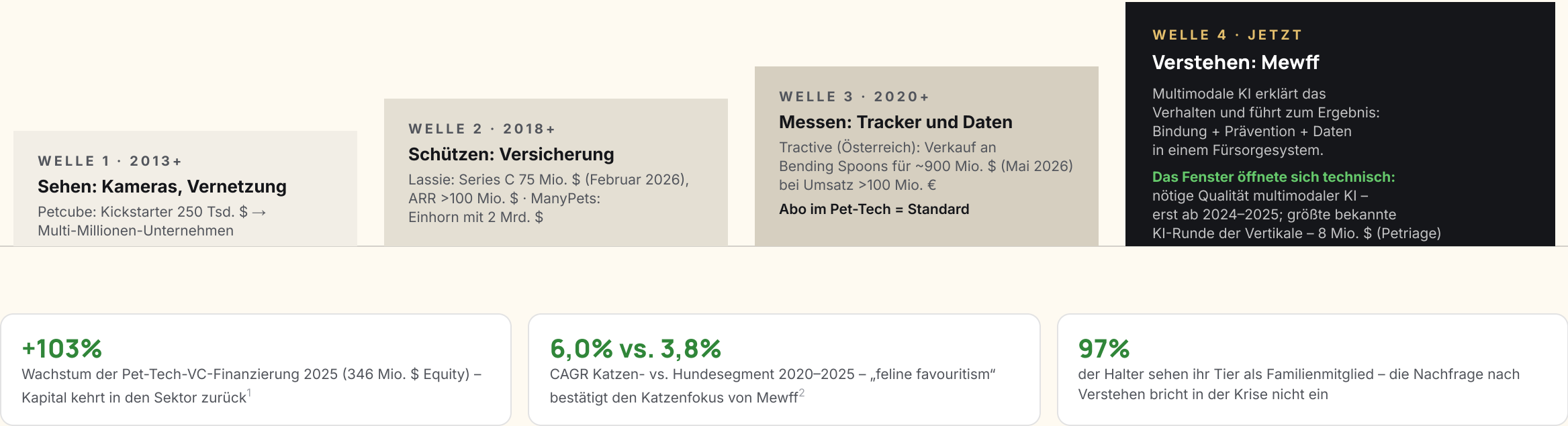
Hundezonen mit ~1,13 Mio. m² in Wien – ein fertiges physisches Netz für die QR-Schicht von Mewff

Schulung

für Hundehalter in Wien verpflichtend (Sachkundenachweis) – der Markt zahlt bereits für Expertise, nächster Schritt: Tierpsychologie

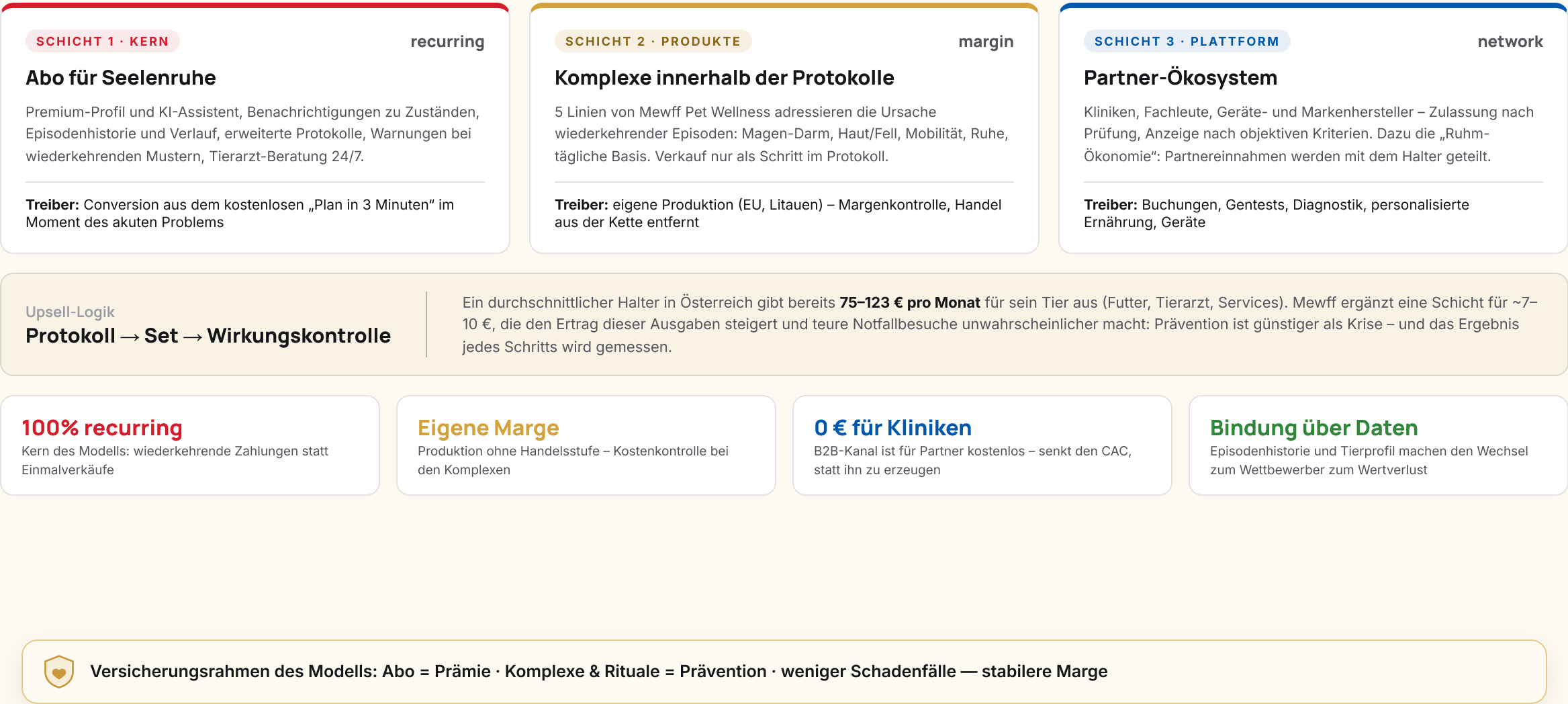
Warum jetzt: Der Markt hat drei Wellen durchlaufen – die vierte ist noch frei

Jede Welle gewöhnte Halter daran, für ein neues Fürsorgeniveau ein Abo zu zahlen. Die Welle des „Verstehens“ wurde technologisch erst durch multimodale KI möglich – und hat noch keinen dominierenden Player.

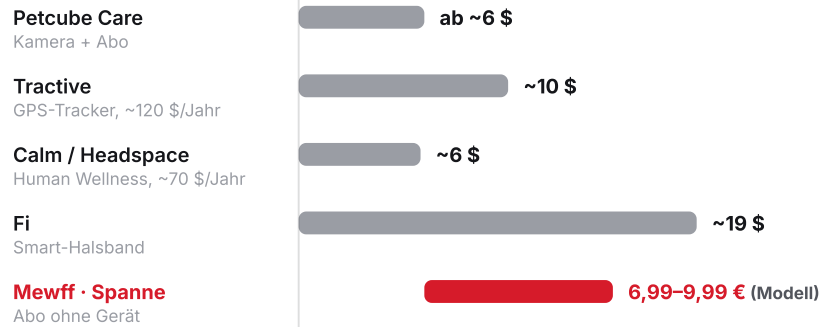


Drei Umsatzschichten um einen Kern: „Abo für Seelenruhe“

Modellformel: Daten → Handlungsplan → Ritual → wiederkehrender Umsatz. Jede Schicht erhöht den LTV der vorherigen, ohne das Vertrauen zu beschädigen: Die Empfehlung kommt im Protokoll, nicht aus dem Schaufenster.



Wettbewerber verkaufen ein Abo zum Gerät. Mewff verkauft ein Abo für das Ergebnis – und ergänzt den Umsatz über Produktkomplexe und die Plattform. Die Preisspanne ist ein Managementmodell vor dem Piloten.



Zum Vergleich: tatsächliche Wettbewerber-Abos ~6-19 \$/Mon. (illustrativer Vergleich: Modell gegen Ist; bei Fi und Tractive ist das Gerät im Preis enthalten).

Szenarien Jahresumsatz der Wellness-Linie, 5 EU-Länder (§ – Studienmethodik v2.0); Brücke zur Venture-Trajektorie – DACH-Abo + EU, S. 22-23

1,18 Mio. \$
Basis · 0,50% des erreichbaren Marktes

2,35 Mio. \$
starke Umsetzung · 1,00% des erreichbaren Marktes

Unit Economics: Plan nach Kategorie-Benchmarks, Retention durch Ritual

Health & Fitness ist die am stärksten monetarisierte Kategorie unter Abo-Apps. Die Mechanik von Mewff baut auf ihren belegten Benchmarks auf – mit drei Verstärkern: Wechselkosten, physische Produkte und B2B2C-Kanal.

MEWFF-FUNNEL: PILOTZIELE GEGEN KATEGORIE-BENCHMARKS

Installation · Einstieg „über den Schmerz“ (Performance + Praxen)

Aktivierung: Plan in ~3 Minuten

Ziel >60%

Abo-Trial

Benchmark Install→Trial 9,5%

Zahlung

Trial→Paid ~40–42%

Jahr 1: Jahresabo

Ziel Install→Paid: ≥2% (Median Freemium 2,1%; Hard Paywall 10,7%). Fokus auf Jahrespläne: 68% der Verkäufe der Kategorie sind Jahresabos.

16–18

Wochen bis zur stabilen Verhaltensverankerung: Der 7-Tage-Plan löst die akute Episode, die Verankerung hält das Abo – gegenüber ~43% Churn bei der ersten Verlängerung in der Kategorie

≥3:1

Ziel-LTV:CAC bis Series A (Norm im Abo-Modell; im Seed sind ~1,5:1 mit steigender Trajektorie zulässig)

Drei LTV-Verstärker gegenüber dem Benchmark: (1) Episoden-Tagebuch und Profil – hohe Wechselkosten; (2) Komplexe steigern den ARPU um das 2–3-Fache ohne höheren CAC; (3) der B2B2C-Kanal der Tierarztpraxen liefert Installationen mit Vertrauen – günstiger als der Performance-Kanal.

Orientierung der Kategorie: Calm – ~300 Mio. \$ Umsatz, 4+ Mio. Zahler, 70 \$/Jahr; Flo – Unicorn bei ~7% Zahlern der MAU. Health & Fitness liefert 1,21 \$ LTV je Installation in 12 Monaten – Spitzenwert aller App-Kategorien.

Modellhypothesen für den Piloten: CAC über Tierarztpraxen um ein Vielfaches niedriger als im Performance-Kanal; Bruttomarge der Komplexe über Marktniveau dank Eigenproduktion; Ziel-Payback je Abonnent ≤6 Monate. Die Erfassung der Ist-Werte ist Aufgabe M4–9.

GTM: Einstieg über Schmerz und Vertrauen – nicht über App-Werbung

Verkauft wird keine „interessante App“, sondern die Lösung einer konkreten nächtlichen Episode. Zwei Kanäle greifen ineinander: Performance-Marketing fängt den akuten Schmerz, das Tierarztnetz liefert Installationen mit Vertrauen.

KANAL 1 · PERFORMANCE „SCHMERZ“

Trigger-Suchanfragen: nächtliches Bellen, dauerndes Miauen, Trennungsangst, „Katze trinkt nicht“. Kreation lokal: österreichische Agenturen, Dialekt, Siegel „Made in Austria“. Versprechen: Plan in 3 Minuten, kostenlos.

KANAL 2 · B2B2C: TIERÄRZTE

Für Tierarztpraxen 0 € Teilnahme: Partnerschaft auf 1 Seite, Karte und QR-Materialien, Pet Health Brief spart 10–15 Minuten je Termin, die Nachkontrolle bringt den Patienten zurück. Die Praxis empfiehlt Mewff als Instrument zur Therapiekontrolle.

KANAL 3 · STADT UND COMMUNITY

120 QR-Punkte im Piloten: Hundezonen, Praxen, Hauseingänge. Bezirksevents, Schulen, Tierheime, „Ruhm-Ökonomie“ in Social Media. Förderungen und Stadtprogramme – Validierung und kostenlose PR.

PILOT · WIEN 2026–2027

1–2
Bezirke (Augarten, Hütteldorf) – Dichte statt Reichweite

15
Rollen im Pilotteam: Koordinatoren, Tierarztpartner, Trainer, Freiwillige – nicht alle FTE

120
QR-Punkte im Bezirk – physischer Installations-Funnel

12
Richtungen: Schulen, Tierheime, Sozialzentren, NGOs, Stadt

Erstes Pilotszenario: „Hund bellt und ist unruhig, wenn er allein zu Hause bleibt“ → Protokollserie → messbarer Rückgang der Episoden in 7 Tagen.

WARUM DICHTER PILOT STATT BREITER LAUNCH

In Wien gibt es 59.848 registrierte Hunde und ~10% Haushalte mit Katzen. Ein Bezirk liefert eine statistisch signifikante Kohorte bei minimalem Budget – und einen fertigen Vorher/Nachher-Case für die Skalierung nach Deutschland, wo der September die Hochsaison für die Gewinnung der Zielgruppe ist.

Integrationen: Mewff als **Verbindungsschicht** – Lizenzpflichtiges machen Lizenzierte

Die Plattform bündelt die bestehende Versorgungsinfrastruktur zu einem Pfad – und konkurriert deshalb mit keinem ihrer Akteure. Das senkt CAC, Regulierungsrisiko und Marktwiderstand zugleich.

Praxen und Spezialisten

Status „Mewff Verified Partner“, Priorität in der Bezirkssuche, Partnerbereich, Bewertungen. Keine Vergütung für Zuweisungen – Anzeige nach Nähe/Profil/Verfügbarkeit (gemäß den Regeln der Österreichischen Tierärztekammer).

Geräte und Tracker

Start ohne eigene Hardware; Integration vorhandener Tracker und Kameras des Marktes als Datenquellen für Protokolle. Flexibler und günstiger als das Hardware-Modell der Wettbewerber.

Stadt Wien und Services

Regel-Checklisten (Anmeldung binnen 14 Tagen, Chippflicht, Versicherung 725.000 €), geplante Integration städtischer Services: „alle Papiere in 3 Minuten aus der App“. QR-Schicht in 193 Hundezonen.

Hersteller und Marken

Zulassung zur Plattform nach Prüfung; Start mit eigenen Produkten (Produktion in Litauen). Danach Versicherer, Gentests, Diagnostik, personalisierte Ernährung.

COMPLIANCE IST IN DER ARCHITEKTUR VERANKERT – NICHT NACHGERÜSTET

- **DSGVO/GDPR** – Daten nur in der EU (AWS, Frankfurt)
- **Tierärztegesetz** – Veterinärtätigkeit nur durch approbierte Tierärzte
- **Reg. (EC) 767/2009, 183/2005** – Futtermittelmarketing und -hygiene
- **EU AI Act** (Reg. 2024/1689) – transparente AI-Praktiken
- **AES-256 / TLS 1.3** – Verschlüsselung bei Speicherung und Übertragung
- **Lokale Audioanalyse** standardmäßig, Cloud nur mit Einwilligung

INDIREKTE FINANZIERUNG SENKT DEN KAPITALBEDARF

Die österreichische Jurisdiktion eröffnet einen Förderstack: **aws Preseed** (bis 100.000–300.000 €), **aws Seedfinancing** (bis 400.000 €, bedingt rückzahlbarer Zuschuss), **FFG Impact Innovation** (bis 75.000 €), **Startup Grant Wien** (bis 24.000 €). Die aws-Programme sind aufeinanderfolgende Stufen; die Beträge sind Programmmaxima, Anträge werden vorbereitet. Dazu Stadtprogramme als Kanal für PR und Validierung.

Wettbewerber haben den Markt validiert. **Niemand löst das „Verstehen“**

Jeder Anbieter deckt nur eine Ebene ab: sehen, tracken, versichern, beraten. Zwischen „gesehen“ und „geholfen“ bleibt eine Lücke – genau dort zahlt der Halter und genau dort wirkt Mewff.

ANBIETER	ANGEBOT	MARKTVALIDIERUNG	GRENZE DES MODELLS	POSITION VON MEWFF
Tractive (Österreich)	GPS-Tracker + Abo ~120 \$/Jahr	Exit ~900 Mio. \$ (Bending Spoons, Mai 2026), Umsatz >100 Mio. €	Hardware im Preis; nur „wo ist das Tier und wie viel Bewegung“	Ohne Hardware. Bedeutung statt Signal: erklärt das „Warum“ und führt zum Ergebnis; Geräte der Wettbewerber sind Datenquellen für Mewff-Protokolle, keine Konkurrenten. Die AI-Vertikale „Verstehen“ ist leer: größte Runde – 8 Mio. \$ (Petriage).
Petcube / Fi	Kameras und Halsbänder, 6–19 \$/Mon.	Petcube: Kickstarter → globale Marke	„Sehen heißt nicht verstehen“; kein Handlungspfad	
Lassie / ManyPets	Versicherung + Prävention	Lassie: 75 Mio. \$ Series C (Februar 2026), ARR >100 Mio. \$	Zahlt erst nach dem Problem; nimmt die Alltagssorge nicht	
FirstVet und Televeterinärmedizin	Video-Sprechstunden mit Tierarzt	~83 Mio. \$ eingesammelt	Punktueller Service: kein Profil, keine Protokolle, keine Produkte	

Substitute, nach denen Investoren fragen: universelle AI-Assistenten (ChatGPT u. a.) – kostenloser Rat, aber ohne Tierprofil, ohne Episodenhistorie, ohne Eskalation zum echten Tierarzt rund um die Uhr und ohne Verantwortung für das Protokoll; Trainings-Apps (Dogo u. a.) – Erziehungskurse ohne AI-Episodenanalyse, ohne Vet-Ebene und ohne Produktschicht. Mewff konkurriert nicht mit Ratschlägen, sondern mit dem geschlossenen Kreislauf „verstanden → umgesetzt → Ergebnis geprüft“.

Supplement-Marken (Zylkene, FortiFlora, Cosequin): starke Marken für je eine Aufgabe, aber ohne digitale Ebene – sie sehen das Ergebnis der Anwendung nicht. Mewff schließt den Kreis „Einnahme → Wirkung“.

In Österreich existiert die Kombination „AI-Verhalten + Tierarzt rund um die Uhr + eigene Produktlinie“ am Markt nicht – das Feld besetzen GPS-Tracker, Rassenlexika und punktuelle AI-Fotodiagnostik (TTcare, Petriage).

Moat: vier Barrieren, die mit der Zeit stärker werden

Jeder Monat der Nutzung macht das Produkt persönlicher und den Wechsel teurer. Ein Interface lässt sich kopieren; das aufgebaute Tierprofil, das Vertrauensnetz und die Produktionsvertikale nicht.

1 · Daten des Verstehens

DATA MOAT

Episode + Kontext + Protokollergebnis = ein lebendiges Profil von Tier und Zuhause, das es sonst nirgends gibt. App-Wechsel = Verlust der gesamten Historie. Der anonymisierte Datenkorpus ist die Basis für eigene Verhaltensmodelle.

2 · Vertrauen durch Privacy

TRUST MOAT

Bei Audio im Zuhause ist Privacy Teil des Produkts: lokale Analyse als Standard, Cloud nur mit Einwilligung, Daten in der EU. „Schutzschicht statt Überwachungsprodukt“ – eine Position, die Big Tech nicht besetzen kann.

3 · Produktionsvertikale

SUPPLY MOAT

Eigener Standort in Litauen (EU-Standards, Chargenrückverfolgung) – Kontrolle über Qualität und Marge, schneller Launch neuer Linien. Ein Execution-Vorteil, keine unüberwindbare Barriere – das Hauptgewicht der Verteidigung tragen Daten und Vertrauensnetz.

4 · Vertrauensnetz in der Stadt

NETWORK MOAT

Partnerkliniken, QR-Ebene im Bezirk, Schulen, Tierheime, Stadtprogramme – physische Infrastruktur, die sich nicht aus einem anderen Land kopieren lässt. Jeder neue Partner erhöht den Wert für alle.

Verbundeffekt

Einzeln ist jede Barriere überwindbar. Zusammen ergeben sie eine Architektur, in der ein Wettbewerber gleichzeitig AI-Produkt, Produktion, Tierarztnetz und Stadtebene aufbauen müsste – während Mewff bereits Daten und Gewohnheit akkumuliert.

DATEN-FLYWHEEL – JEDER ZYKLUS SENKT DIE KOSTEN DES NÄCHSTEN NUTZERS

Mehr Nutzer



Mehr Episoden



Bessere Protokolle



Besseres Vorher/Nachher



Günstigere Akquise

Vor der Runde erreicht: Produkt, Gesellschaft, Produktion, Kanal

Die Runde finanziert nicht den Aufbau einer Firma bei null, sondern die Validierung eines bereits gebauten Systems. Der bezahlte Launch ist bewusst bis zum Piloten verschoben: Monetarisierungs-Metriken sind ein Kontrollpunkt in M4–6 (S. 22) und kein Retusche-Thema im Deck.

MVP live

App im App Store und bei Google Play;
Sprache/Foto/Video → Plan in ~3 Minuten;
DE/EN-Interfaces

GmbH

NexumTech GmbH, Wien (FN 675351 p,
Handelsgericht Wien) – Gesellschaft in der
Launch-Jurisdiktion

Produktion

aktiver Standort in Litauen: Funktionskomplexe
nach EU-Standards – im Lohnauftrag auf
Kapazitäten der Gründergruppe; Konditionen
werden vor dem Closing fixiert

Kanal bereit

Partnerangebote für Kliniken (0-€-Modell, Pet
Health Brief), aktive Kontakte zu
österreichischen Marketing-Agenturen

VORHANDENE LAUNCH-BASIS

- Web-Plattform mewff.at (EN/DE) mit voller Ökosystem-Architektur
- Marktstudie zur Wellness-Linie v2.0 (44 Quellen)
- Pilotteam: 15 Rollen / 12 Bereiche

- Videopräsentationen in 3 Sprachen (RU/EN/DE), 28 Szenen
- Lastenheft für die Marktstudie Österreich (Shelf-Audit, 5 Städte)
- Compliance-Matrix: GDPR, EU AI Act, Tierärztegesetz, EU-Futtermittelrecht

EXPERTISE HINTER DEM PROJEKT

Das Entwicklungsteam hat ein Bildungsunternehmen mit **20.000+ Kunden** aufgebaut und führt es; dazu **8+ Jahre** Praxis mit mobilen Plattformen (auch in Märkten mit schwacher Konnektivität); Produktions- und Distributionsassets liegen in der EU. Produktumfeld: Tierpsychologen, Tierärzte, Ernährungsexperten.

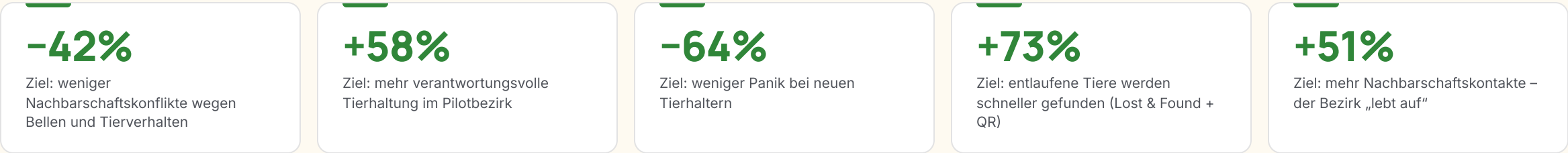
Firmendaten – Mewff Veterinary Partner Proposal, 2026; Stores – App Store id6761783387 / Google Play at.mewff.app; Übriges – NexumTech-Materialien und Arbeitssitzungen, 2026.

21

Impact-Ebene: ein Produkt, das **die Stadt haben will**

Mewff wurde als städtische Infrastruktur konzipiert: weniger Konflikte wegen Tieren, schnellere Hilfe, Unterstützung vulnerabler Gruppen. Für Investoren bedeutet das Förderhebel, PR-Kanal und politische Rückendeckung für die Skalierung in EU-Städten.

PILOT-HYPOTHESEN – MODELLZIELE, GEMESSEN IM IMPACT-DASHBOARD



12 BEREICHE DER SOZIALEN EBENE IM PILOTEN

QR IN HUNDEZONEN

SCHULEN & KINDER

TIERHEIME & ADOPTION

SENIORENHILFE

STRASSENKATZEN

BEZIRKS-EVENTS

PET-FRIENDLY ORTE

TIERÄRZTE

SOZIALZENTREN

BEZIRKSVERWALTUNG (BEZIRK)

NGO

GASSI-FREIWILLIGE

Für Tierheime: weniger Rückgaben von Tieren (Begleitung der ersten 30 Tage); für Schulen: sicherer Kontakt von Kindern mit Hunden; für Sozialzentren: Unterstützung älterer Halter ohne komplizierte Apps.



WARUM DAS EIN FINANZARGUMENT IST UND KEIN „CSR-SCHMUCK“

Wien unterhält 193 Hundezonen und 3.196 Sackerlspender – die Stadt investiert bereits in Pet-Infrastruktur und ist an einer digitalen Ebene darüber interessiert. Impact-Metriken öffnen die Programme von aws/FFG sowie städtische Förderungen, liefern Anlässe für kostenlose PR und schaffen ein Modell des „Stadt-Anschlusses“ für weitere EU-Kommunen.

Team: Kategorie-Builder mit eigenen Assets in der EU

Eine für die Seed-Phase seltene Kombination: ein Gründer mit 30-jähriger Historie im Aufbau internationaler Health-&-Wellness-Unternehmen – und ein CTO mit Erfahrung in Fintech-Plattformen auf Enterprise-Niveau.



Dmitry Buryak

GRÜNDER · CHAIRMAN

30+ Jahre internationales Unternehmertum · Firmen in 40+ Ländern

1996 gründete er **Vision International People Group** – eine internationale Health-&-Wellness-Gruppe mit Vertrieb in Dutzenden Ländern und eigener Nutrazeutika-Produktion in **Litauen (EU-Standards)**. 10 Jahre Programme zur Erforschung der Lebensqualität in Kooperation mit **WHO**-Strukturen. Autor der Philosophie **Whole Health Option** – „Gesundheit = Harmonie von Körper, Geist, Intellekt und Sozialem“ – sie prägt die Produktformel von Mewff. Bei Mewff: Strategie, Produktionsvertikale, Partnerschaften; **Ankerinvestor**.



Serhii Hnilusha

CTO · TECHNISCHER LEITER

10+ Jahre Technologieführung im Fintech

Ex-CTO **Equineum AG** (Wiesbaden, Deutschland). Entwickelte plattformübergreifende Mobile-Produkte, darunter ein laufendes EdTech-Geschäft mit **20.000+ Kunden** – auch für Märkte mit schwacher Konnektivität. Bei Mewff verantwortet er die Architektur des AI-Layers, Privacy (lokale Analyse on-device, Daten in der EU) und die Iterationsgeschwindigkeit: **MVP gebaut und in den Stores** – mit kompaktem Team.

Expertenebene: Tierpsychologen und Verhaltensexperten, Partner-Tierärzte, Ernährungsexperten, Supplement-Spezialisten.

Lokalisierung: österreichischer Marketing-Partner (95%+ der Kunden sind Österreicher), Full-Service-Produktion in Landessprache.

Data Room: vollständige CVs und Nachweise zu Produktion und Assets – auf Anfrage.

ERSTE PRIORITÄT DER RUNDE – AUSBAU DES FULLTIME-KERNS (POSITION „TEAM“ IN DER MITTELVERWENDUNG)

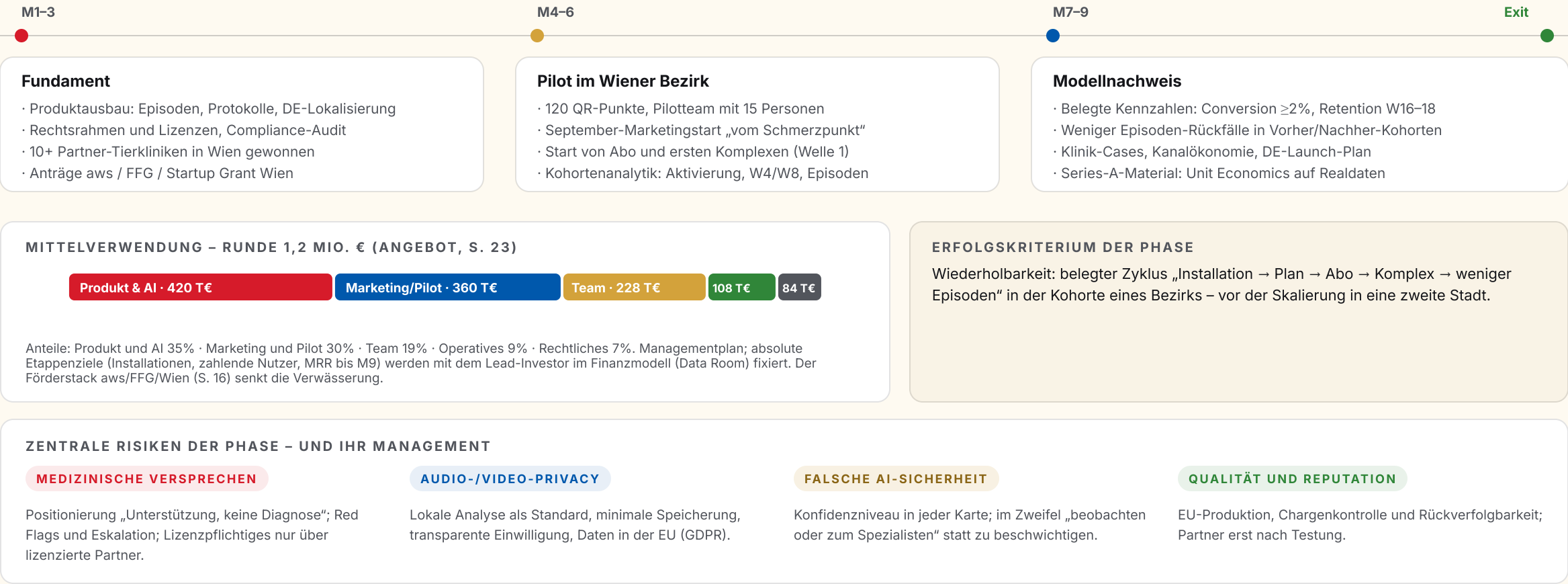
Growth-Lead (Wien, Vollzeit) – Steuerung lokaler Agenturen, Performance-Kanal „vom Schmerzpunkt“, Partner-Funnels der Tierkliniken.

Veterinärdirektor (Österreich) – Protokolle und „Red Flags“, Klinik-Netzwerk, Konformität mit dem Tierärztegesetz.

Data-/ML-Engineers – Verhaltensmodelle auf gesammelten Episoden, lokale Audio-Analyse on-device.

Runway 9 Monate: vom MVP zum belegten, wiederholbaren Modell

Ziel der Phase ist nicht „beschäftigt wirken“, sondern der Nachweis einer wiederholbaren Route: Signal → Protokoll → Ritual → Wirkung → Abo. Jede Drei-Monats-Etappe endet mit einem messbaren Meilenstein.



Investorenangebot: Einstieg in die Kategorie vor ihrer Entstehung

Die Seed-Runde finanziert die 9-monatige Validierung in Österreich und die Vorbereitung des Markteintritts in Deutschland. Nachfolgend die vorgeschlagenen Parameter (final im Term Sheet mit dem Lead-Investor).

RUNDE

Seed · 1,2 Mio. €

Korridor 0,9–1,5 Mio. €

abhängig von Förderanteil und Pilottiefe

SAFE / Wandeldarlehen

Konditionen und Bewertung mit dem Lead-Investor; Meilenstein-Tranchen möglich

+ bis ~0,5 Mio. € Förderung

aws / FFG / Wien – indirekte Finanzierung senkt die Verwässerung

Warum diese Höhe

Budget des 9-Monats-Plans + 15% Puffer; marktüblich für Pre-Seed/Seed DACH in der Phase „MVP live, vor Traction“

WAS DIE RUNDE LIEFERT

- Belegte Unit Economics von Abo + Komplexen auf realen Kohorten
- Funktionierendes B2B2C-Kliniknetz und Stadt-Layer in Wien
- Gestartete Wellness-Linie (Welle 1) mit eigener Marge
- Übertragbare Mechanik für Deutschland – Markt mit 26,2 Mio. Katzen und Hunden
- Kategorie-Pionierposition in der Nische „Haustierverständnis“

EXIT-BENCHMARKS IM SEKTOR

- **Tractive** (Österreich): Exit ~900 Mio. \$ bei 35 Mio. \$ Funding – ×26 auf das eingesetzte Kapital
- **Rover**: 2,3 Mrd. \$, Übernahme durch Blackstone (2024)
- **ManyPets**: Unicorn 2 Mrd. \$ (Series D)
- **Lassie**: 75 Mio. \$ Series C bei ARR >100 Mio. \$ (Februar 2026)

Sektor-Exits sind Kontext, keine Renditezusage.

ROADMAP

2026

Pilot in Wien:
Bezirk → Metriken

2027

Stadt-Layer Wien +
Markteintritt Deutschland

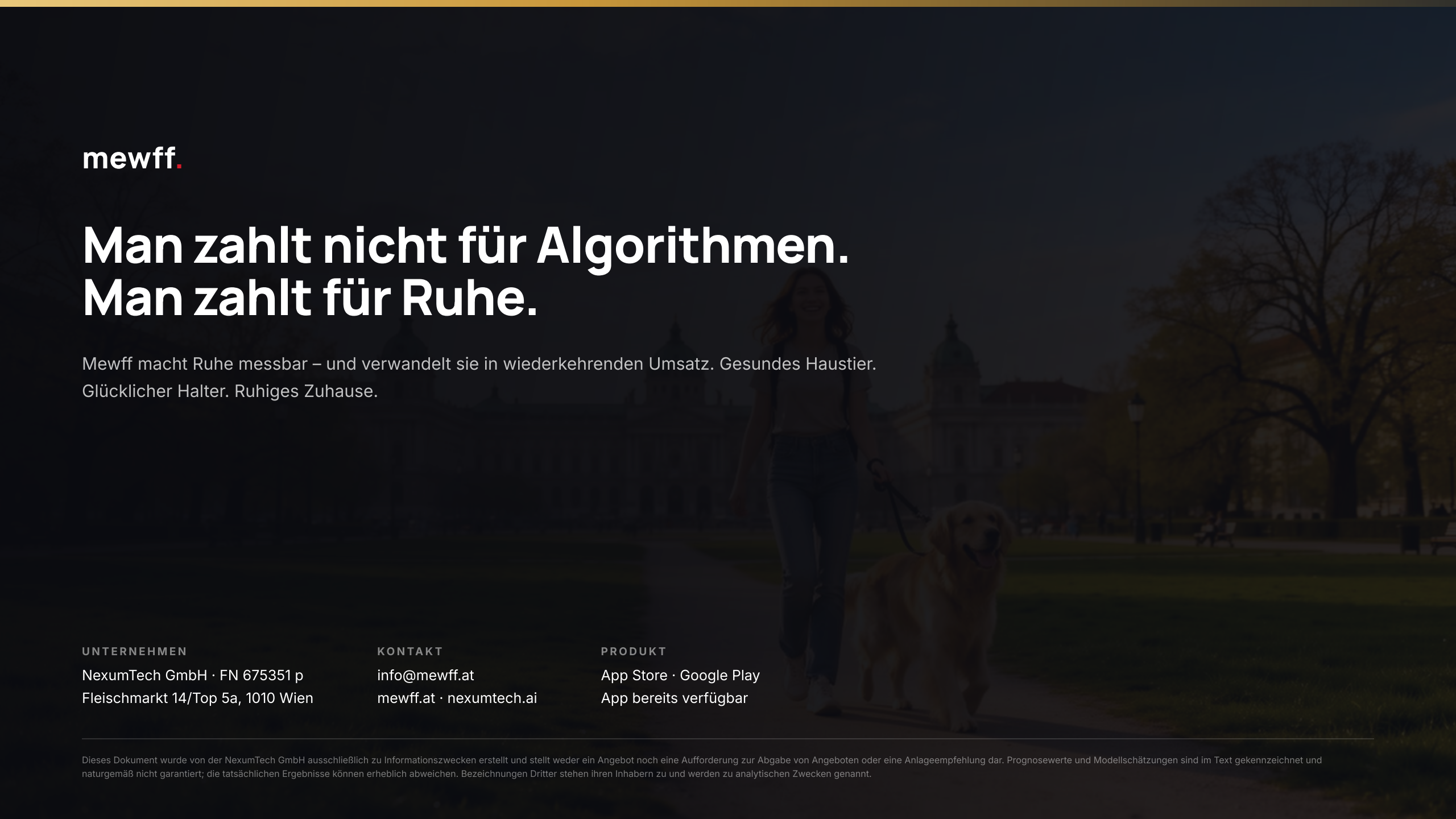
2028

EU-Städtenetz:
Modell „Stadt anschließen“

Horizont

Offline (Kino · Store · Studio),
Biopersonalisierung, Devices

Eigener Track für Strategen aus der Versicherungsbranche und staatliche Programme: White-Label-Assistance und ein gemeinsames Versicherungsprodukt

A background image showing a woman walking a golden retriever in a park. The woman is smiling and wearing a light-colored top and jeans. The dog is walking on a leash. In the background, there are trees and a building with a dome.

mewff.

Man zahlt nicht für Algorithmen. Man zahlt für Ruhe.

Mewff macht Ruhe messbar – und verwandelt sie in wiederkehrenden Umsatz. Gesundes Haustier. Glücklicher Halter. Ruhiges Zuhause.

UNTERNEHMEN

NexumTech GmbH · FN 675351 p
Fleischmarkt 14/Top 5a, 1010 Wien

KONTAKT

info@mewff.at
mewff.at · nexumtech.ai

PRODUKT

App Store · Google Play
App bereits verfügbar