

mewff.

NEXUMTECH GMBH · WIEN



Versicherungs-Schutzschirm

ASSISTANCE · PRÄVENTION · ABSICHERUNG

SEED 1,2 MIO. € · 10 MINUTEN · WIEN

Seelenfrieden im Abo.

KI-Assistent, der das Haustier versteht – und die Sorge des Halters in ein tägliches Ritual der Fürsorge verwandelt. Und in wiederkehrende Umsätze.

Status
MVP im App Store und Google Play

Märkte
Österreich → Deutschland → EU

Runde
1,2 Mio. € · SAFE

Vertraulich. Kein öffentliches Angebot.

Der teuerste Teil der Haustierrhaltung ist **nicht das Futter, sondern die Sorge**

Das Haustier ist in 97 von 100 Haushalten ein Familienmitglied. Doch es kann nicht sagen, was ihm fehlt. Zwei Uhr nachts, der Hund bellt – Angst, Schmerz, Trennungsstress oder Gewohnheit? Der Halter bleibt allein: der Tierarzt ist weit und teuer, das Internet macht Angst, und morgen wiederholt sich alles.

52%

der Halter haben empfohlene tierärztliche Versorgung aufgeschoben oder abgelehnt¹

71%

davon nannten die Kosten als Grund – Hilfe existiert, ist aber unerreichbar¹

94%

der Tierärzte: Kundenbudgets verhindern die nötige Behandlung²

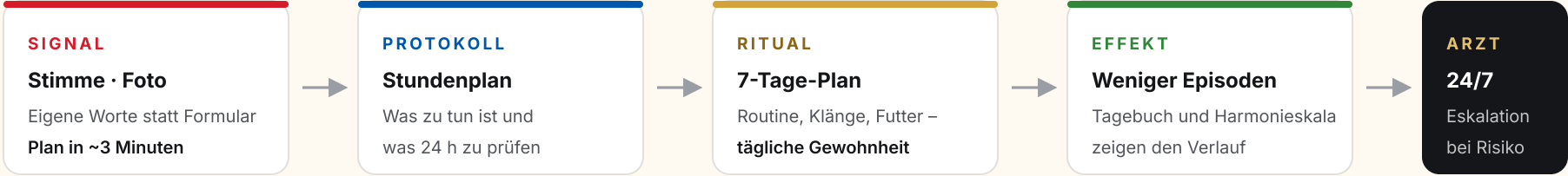


DIE LÜCKE, IN DER DAS GELD STECKT

Zwischen „ich sehe, dass etwas nicht stimmt“ und „ich habe Hilfe bekommen“ klafft eine Leere. Die Kamera zeigt, der Tracker misst, der Tierarzt hat in zwei Wochen Zeit. **Niemand erklärt und nimmt an die Hand.** Der Halter zahlt nicht für eine Diagnose – er zahlt dafür, sich nicht länger hilflos zu fühlen.

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

Die Tiermedizin kann Schmerz- und Stresssignale lesen – an Ohren, Augen, Schnurrhaaren, Haltung und Stimme. Diese Kompetenz blieb bisher in den Kliniken. Mewff bringt sie nach Hause: ein echtes Sprachgespräch statt eines Formulars.



GESPRÄCH STATT BOT

Stimme mit Pausen, jederzeit unterbrechbar. Keine Formulare – einfach erzählen, was passiert ist.

GEDÄCHTNIS

Name, Rasse, Gewohnheiten, frühere Episoden und was geholfen hat. Jedes Gespräch wird präziser.

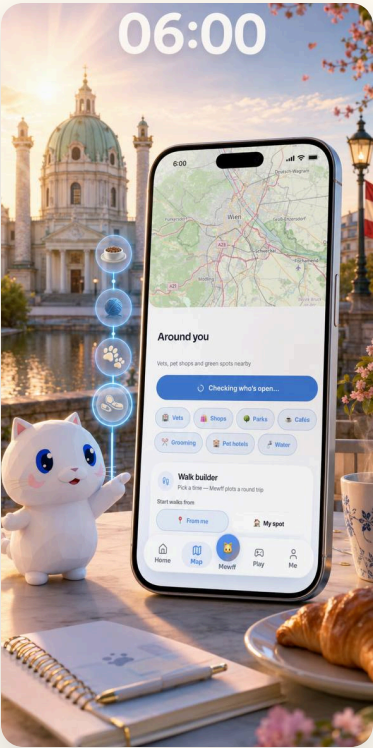
WARNSIGNALE

Keine Diagnose: bei Risiko führt Mewff konsequent zum Tierarzt, statt zu beschwichtigen.

Warum das der Kern ist: Das Gespräch ist die einzige Funktion, zu der täglich zurückgekehrt wird. Daraus entstehen Gewohnheit, Retention und Daten, die sich nicht kopieren lassen.

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

Wettbewerber liefern einen einzigen Anlass, die App zu öffnen. Mewff ist in den Rhythmus der Familie eingebettet – und genau die Täglichkeit macht aus dem Produkt eine Gewohnheit und aus der Gewohnheit wiederkehrende Umsätze.



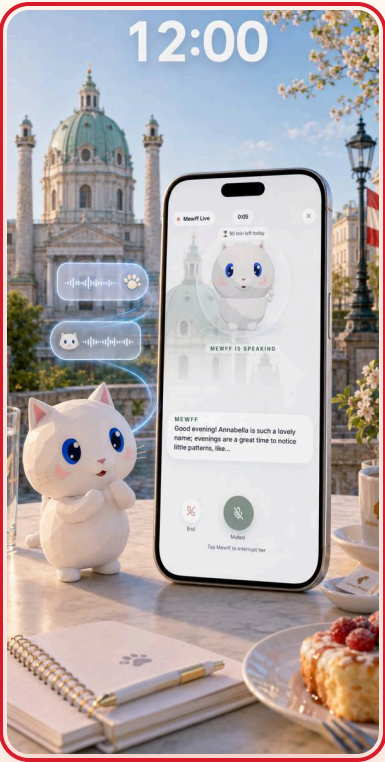
06:00 · MORGEN

Grätzlkarte: wer in der Nähe offen hat



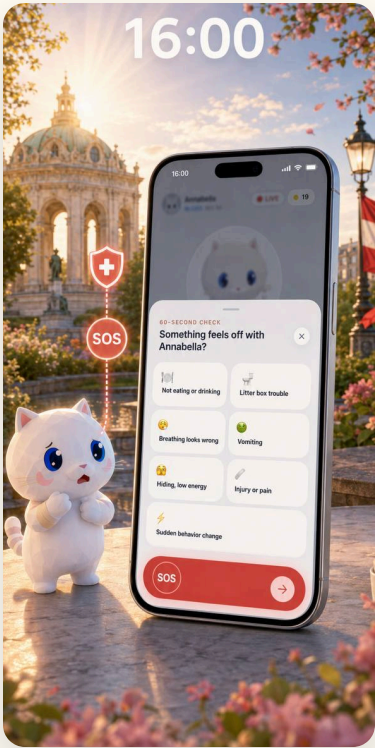
09:00 · CHECK-IN

Stimmung per Tap, Tipp des Tages



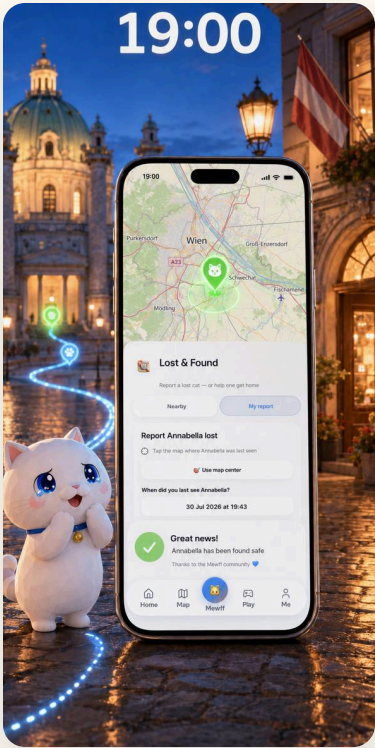
12:00 · ASSISTENT

Echtes Sprachgespräch – der Kern



16:00 · ALARM

60-Sekunden-Check und SOS



19:00 · VIERTEL

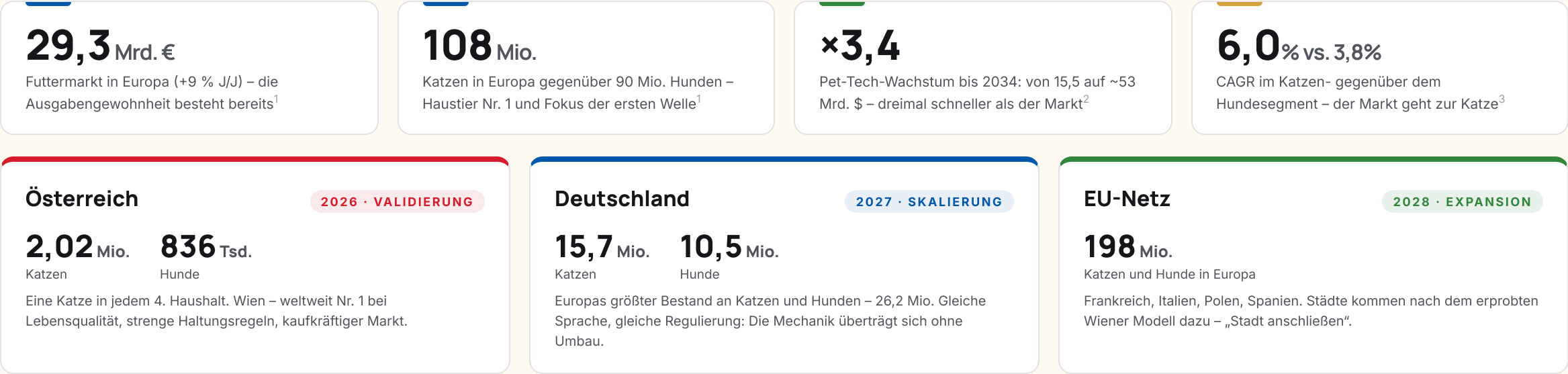
Lost & Found: Nachbarn suchen mit

Ritual → Retention

Die Abendgeschichte mit Happy End wird mit den Nachbarn geteilt. Das Produkt wächst aus dem Viertel, nicht aus dem Werbebudget.

Reifes Budget + schnell wachsende Technologieschicht

Mewff schafft keine neue Ausgabenposition. Halter in Österreich geben bereits 75–123 € pro Monat für ihr Tier aus. Wir ergänzen eine Schicht für 7–10 €, die den Ertrag dieser Ausgaben erhöht – und übernehmen einen Teil des bestehenden Budgets.





Nebenan liegt der Haustierversicherungs-Markt: \$8,7 Mrd. in Europa (2025), ~15% Wachstum/Jahr, in DACH nur ~2% versichert. Mewff verpackt Fürsorge als Versicherungsprodukt

Mewff ist ein **Versicherungsprodukt**: vorhersehen → vorbeugen → begleiten → absichern

\$8,7 Mrd.

Hausterversicherung in Europa, 2025 → \$25,9 Mrd. bis 2033 (~15% p.a.)

~2% vs 40%+

versichert in DACH gegenüber Skandinavien — der Markt öffnet sich erst

84%

der Policen zahlen nach der Krankheit; Mewff wirkt davor — mit Prävention

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

Volle Fürsorge: Impfungen · Versicherung · Analysen · Vitamine & Komplexe · Pflege · Hilfe im Ernstfall

Für Versicherer und Städte: White-Label-Assistance, Präventionsdaten, weniger Auszahlungen

Drei Umsatzebenen um einen Kern: „Abo für Gelassenheit“

Daten → Weg → Ritual → wiederkehrender Umsatz. Jede Ebene erhöht den LTV der vorherigen, ohne Vertrauen zu brechen: Die Empfehlung kommt im Protokoll, nicht aus dem Schaufenster.

EBENE 1 · KERN

recurring

Abonnement
Assistent, Episoden-Historie, erweiterte Protokolle, Tierarzt-Beratung rund um die Uhr. Korridor **6,99–9,99 €/Mon.**

EBENE 2 · PRODUKTE

margin

Komplexe im Protokoll
5 Linien adressieren die Ursache wiederkehrender Episoden. **Eigene Produktion in der EU** – Margenkontrolle, kein Einzelhandel.

EBENE 3 · PLATTFORM

network

Partner
Kliniken, Fachleute, Marken, Geräte, Diagnostik. Zulassung nach Prüfung, Anzeige nach objektiven Kriterien.

GEMISCHTER ARPU JE ABONNENT: SENSITIVITÄT ZUR ATTACH-RATE DER KOMPLEXE (MODELL)

Attach 10 %		~12,5 €/Mon.
Attach 20 %		~17 €/Mon.
Attach 30 %		~21,5 €/Mon. – optimistisch

Basis: Abo ~8 € + Komplex 35 €/Mon. × Attach-Rate + Partnerprovision. Validierung im Pilot.

WARUM KUNDEN ZAHLEN UND BLEIBEN

Erste stabile Ergebnisse nach **16–18 Wochen**: Der 7-Tage-Plan entschärft die akute Episode, die Festigung hält das Abo. Episoden-Historie und Tierprofil machen den Wechsel zum Wettbewerb zum Wertverlust. Zum Vergleich: In der Kategorie **springen ~43 % ab** bei der ersten Verlängerung.



Das Abo liest sich wie eine Versicherungsprämie: Mewff-Komplexe verhindern Schadenfälle, statt sie nur zu kompensieren

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

Jede Welle gewöhnte Halter daran, für ein neues Niveau an Fürsorge ein Abo zu zahlen. Die Welle des „Verstehens“ wurde erst durch multimodale AI möglich – und hat noch keinen dominierenden Anbieter.



Die Runde finanziert keinen Start bei null, sondern die Validierung eines fertigen Systems

Produkt in den Stores, Gesellschaft in Österreich, Produktionsvertikale in der EU und vorbereiteter Klinikkanal – all das steht bereits vor der Runde.

MVP live

App im App Store und Google Play; Plan in ~3 Minuten; DE/EN

GmbH

NexumTech GmbH, Wien (FN 675351 p) – Gesellschaft in der Startjurisdiktion

Produktion

Standort in Litauen, EU-Standards – Auftragsfertigung in Anlagen der Gründergruppe

Kanal

Modell für Kliniken zu 0 €: Pet Health Brief, QR, Patientenrückkehr



Dmitry Buryak

GRÜNDER · VORSITZENDER

30+ Jahre internationales Unternehmertum, Unternehmen in 40+ Ländern. Gründer der **Vision International People Group** – einer Health-&-Wellness-Gruppe mit Nutrazeptika-Produktion in Litauen. 10 Jahre Programme zur Lebensqualität mit Strukturen der **WHO**. Ankerinvestor des Projekts.



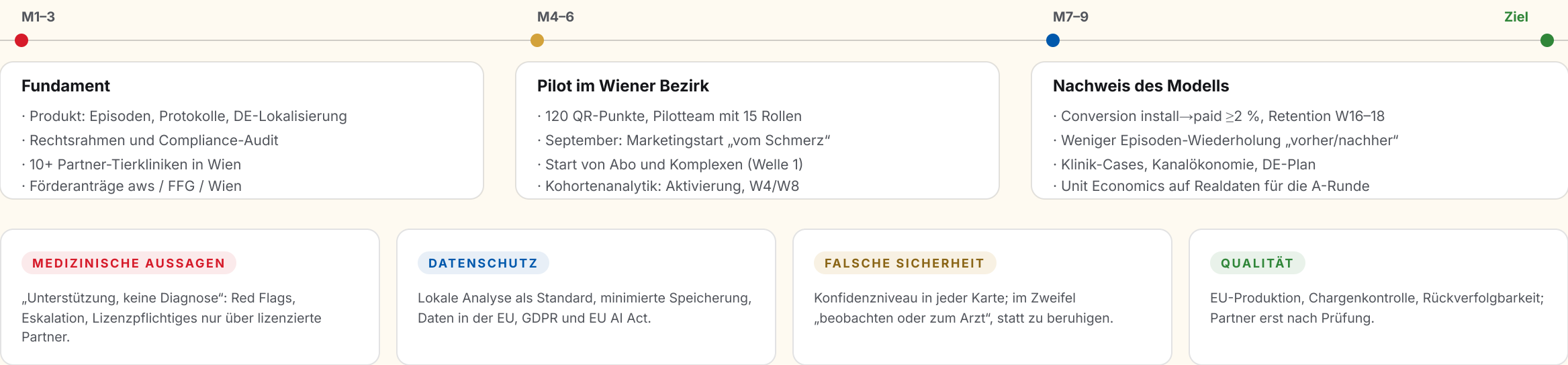
Serhii Hnilusha

CTO

10+ Jahre Technologieführung im Fintech, Ex-CTO der **Equineum AG** (Deutschland). Baute plattformübergreifende Produkte, darunter ein Geschäft mit **20.000+ Kunden**. Verantwortet AI-Architektur, Datenschutz (lokale Analyse, Daten in der EU) und Iterationstempo.

9 Monate: vom MVP zum belegten, wiederholbaren Modell

Ziel der Etappe ist der Nachweis eines wiederholbaren Wegs: Signal → Protokoll → Ritual → Wirkung → Abo. An einer Kohorte in einem Wiener Bezirk, vor der Skalierung in die zweite Stadt.



Seed 1,2 Mio. €: Einstieg in die Kategorie vor ihrer Entstehung

Die Runde finanziert die 9-monatige Validierung in Österreich und die Vorbereitung des Eintritts in Deutschland. Die Parameter werden im Term Sheet mit dem Lead-Investor finalisiert.

RUNDE

1,2 Mio. €

Korridor 0,9–1,5 Mio. €

je nach Förderungen und Tiefe des Piloten

SAFE / Wandeldarlehen

Tranchen nach Milestones möglich

+ bis ~0,5 Mio. € Förderung

aws / FFG / Wien – senkt die Verwässerung

MITTELVERWENDUNG

Produkt und AI · 420 T€

Marketing/Pilot · 360 T€

Team · 228 T€

108 T€

84 T€

35 % · 30 % · 19 % · operativ 9 % · rechtlich 7 %

EXIT-REFERENZEN IM SEKTOR

• Tractive (Österreich): ~900 Mio. \$ bei 35 Mio. \$ Funding

• Rover: 2,3 Mrd. \$ (Blackstone, 2024)

• ManyPets: Einhorn mit 2 Mrd. \$

Sektor-Exits sind Kontext, keine Renditezusage.

Was das Kapital kauft

Belegte Unit Economics auf realen Kohorten, ein funktionierendes Kliniknetz und die Stadtebene Wien, eine gestartete Produktlinie mit eigener Marge – und die Pionierposition in der Nische „Verstehen des Tieres“.

info@mewff.at

mewff.at · NexumTech GmbH, Wien

Rundenparameter – Vorschlag von NexumTech (Juli 2026), kein Angebot; finale Konditionen sind Gegenstand des Term Sheets. Sektor-Transaktionen – Quellen S. 07.

11