

**VERTRAULICH**

## **PARTNERUPDATE 01/2023**

Sehr geehrte Geschäftspartner,

auch wenn die Business-Knigge-Faustregel Neujahrswünsche nur bis Mitte Januar zulässt, wollen wir Ihnen trotzdem zu allererst einen guten Start, viel Gesundheit und Erfolg für dieses verheißungsvolle Jahr wünschen.

Wie gewohnt erhalten Sie hiermit unser Partner Update, in dem wir Sie über die aktuellen Geschehnisse unserer Projekte informieren. Die Updates zu den Projekten Canify und Prisma Analytics sind im letzten Update mangels Neuigkeiten etwas dünn ausgefallen. Wir hoffen, dass wir Sie nun wieder auf den neuesten Stand bringen können.

Zudem hat sich personell bei uns einiges getan: **Unser Back-Office-Team** wurde einmal durchgemischt und **dynamisch neu besetzt**. Bitte verzeihen Sie, wenn es hier in den nächsten Wochen noch zu wechselbedingten Störungen der gewohnten Abläufe kommt: Wir strukturieren Vieles neu, digitalisieren Prozesse und räumen auf. Außerdem wird **Sebastian Pöttsch das Unternehmen als COO verlassen**, bleibt der Patentpool Gruppe aber auf Venture-Ebene erhalten und wird auch weiterhin die Canify AG als Aufsichtsrat tatkräftig unterstützen. Einen neuen Group-COO können wir Ihnen hoffentlich bald vorstellen.

Zum besseren Verständnis unserer Arbeit und unseres Portfolios haben wir nach nunmehr 20 Jahren unseren **Imagefilm neu aufgelegt** und eine **entsprechende Broschüre verfasst**. Sehen Sie selbst:



### **Broschüre und Imagefilm**

Hier finden Sie den neuen Imagefilm und die neue Broschüre der Patentpool Gruppe:

- [→ Imagefilm](#)
- [→ Broschüre](#)

Zur Gesamtlage ist anzumerken, dass die multiplen Gegenwartsrisiken, wie steigende Zinsen, Energiekosten, Inflation, Rezessionsängste und brodelnde geopolitische Konflikte die **Finanzierung von Technologieprojekten** und Start-ups **mit Venture Capital massiv erschwert** haben. Nach dem Crunchbase Funding Report 2022 sind im dritten Quartal die globalen Venture-Capital-Investitionen im Jahresvergleich um 53% eingebrochen. Das Fundraising-Klima verschlechtert sich dabei insbesondere für Later-Stage-Finanzierungen mit einem Rückgang von mehr als 60%. Und auch im Early-Stage-Bereich haben sich die Investitionen in Q3 um knapp 40% verringert. Im Angesicht dieser **wachsenden Investitionszurückhaltung** geht es auch bei uns nicht so zügig voran, wie wir das gerne hätten. Zudem ist es aktuell mehr als schwierig, institutionelle Anleger davon zu überzeugen, Anschlussinvestitionen zu tätigen.

Für uns bedeutet das: Finanzierungsintensive high-drain **Projekte auf kleinerer Flamme** betreiben und **Investitionen absichern**. Wir bewerten diesen Umstand allerdings als gut und begrüßen diese Marktkorrektur. Das führt mittelbar dazu, dass **Projekte mit realen, technologischen Werten** die stark überbewertete Start-up Bubble ablösen werden.

Ein weiterer bemerkenswerter Fakt ist: Deutschlandweit wurden 2022 weniger Start-ups gegründet als noch in den Vorjahren. Es gab 18 Prozent weniger Neugründungen. Dafür überholte **München nun** die Hauptstadt Berlin als **gründungsstärkste Stadt Deutschlands**.

Sollten Sie Fragen zu unseren Projekten haben, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren. Wir wünschen Ihnen nun viel Freude bei der Lektüre und bedanken uns für Ihr Vertrauen.



Dr. Heiner Pollert & das Patentpool Team

## 1. The Tosca Project

Wie wir Ihnen im letzten Update mitteilten, wurde vom Patentsenat des Landgericht München der Verhandlungstermin vom 10. November 2022 verschoben. Der neue Termin vor dem Landgericht München (Patentsenat) wurde bestimmt auf den 12.10.2023. Bis dahin laufen weiterhin Vergleichsverhandlungen.

Die Parteien wurden zudem aufgefordert, im Vorfeld neue Schriftsätze einzureichen, die eventuelle neue Entwicklungen der letzten Zeit berücksichtigen, da das Streitverfahren mehrere Jahre ausgesetzt war. Hierzu hatten wir im Dezember 2022 einen ausführlichen Arbeitstermin mit unseren Anwälten und haben in einem 25-seitigen Schriftsatz unseren Standpunkt erneut bekräftigt. Interessierte Investoren dürfen nach Abgabe einer Verschwiegenheitserklärung gerne den Schriftsatz lesen. Dieser gibt einen guten Überblick über den derzeitigen Sach- und Streitstand. Kontaktieren Sie hierzu Ihren Berater oder unser Sekretariat.

## 2. Prisma Analytics

Wir haben nun zahlreiche Anfragen erhalten, wie es nun um Prisma Analytics stehe, warum trotz verfügbarer Produkte noch keine signifikanten Umsätze erzielt werden und wann Investments zurückgeführt werden können. Hierzu wollen wir Ihnen mit den folgenden Zeilen vom Erfinder und Initiator von Prisma Analytics, Dr. Hardy Schloer, einen ausführlichen Abriss geben.

### Ausgangslage

Prisma Analytics ist ein Technologieunternehmen, das die zukünftigen Bedürfnisse im Bereich KI und Big Data Management erkannt hat und proaktiv mehrere technologische Lösungen entwickelt hat, die zusammen als technologische Langzeitstrategie vorgesehen waren, um den wirtschaftlich machbaren Zugang zu Big Data auf globaler Ebene zu meistern und quantitative, qualitative und assoziative Analysen in Echtzeit zu liefern. Prisma versuchte dies in dem Wissen, dass ein solches System derzeit nirgendwo existiert und dass eine solche Leistung einen bedeutenden Paradigmenwechsel in der Datentechnologie darstellen würde.

### Was bisher geschah: Ziele, Richtungen, Umwege und Errungenschaften

Prisma hat das getan, was jedes erfolgreiche Technologieunternehmen tun muss, um echten Wert zu schaffen, indem es neue und neuartige Erfindungen und technologische Paradigmenwechsel hervorbringt:

1. Sich die Zeit nehmen, die es braucht, um das erklärte Ziel zu erreichen;
2. Technologisch fokussiert zu bleiben, auch wenn es mehr Zeit in Anspruch nimmt und externe Marketing-Kräfte die Unternehmensführung unter Druck setzen, Abkürzungen zu nehmen (denken Sie daran, dass Amazon 8 Jahre gebraucht hat, um den Break-Even zu erreichen);
3. Dem Team den nötigen Spielraum zu geben, um Fehler zu machen, da diese zum einen bei einem monumentalen Paradigmenwechsel unvermeidlich sind und zum anderen dringend benötigte Erfahrungen für den späteren Erfolg des Projekts schaffen;
4. Dokumentieren und Patentieren im Laufe der Entwicklung von allen innovativen Durchbrüchen, die zu den gesetzten Zielen des Technologieprodukts führen;
5. Das eigene Produkt und den Markt definieren und verstehen;
6. Experimentieren und testen mit innovativen Produkten, Partnern und Vertriebskanälen, bis klar ist, was die richtige Strategie ist, um ein neues, bahnbrechendes Produkt auf den Markt zu bringen.
7. Nach einigen Anwendungen, die wir für die End-User entwickelt haben, Produkte für Middle-Ware Markt fertigen, die unsere patentierten Technologien integrieren.

### Wo wir jetzt stehen

Kurz gesagt, wir können berichten, dass wir die Punkte 1-6, wie oben beschrieben, bewältigt haben, und uns nach exakter Evaluierung verschiedener Vorwärtsstrategien darauf vorbereiten, Punkt 7 auszuführen.

### Fakten und Details

1. Wir haben einen sehr bedeutenden und weitreichenden Pool von miteinander verbundenem, geistigen Eigentum geschaffen. Dieser stellt das wahre Kapital des Unternehmens dar. Die folgenden Patente wurden bisher angemeldet (mehrere weitere sind in Vorbereitung):
  - a. **Patentanmeldung EP4006750A1** - diese Erfindung ist auf ein computerimplementiertes Verfahren zur Extraktion von maschinenlesbaren mehrdimensionalen Parametersätzen gerichtet.
  - b. **Patentanmeldung EP4006752A1** - diese Erfindung ist auf ein computerimplementiertes Verfahren zur hardwareunabhängigen Verarbeitung von Big-Data-Anwendungen gerichtet, das eine verbesserte Analyse der extrahierten Parameter ermöglicht. Das Verfahren ist in der Lage, technische Prozesse automatisch durchzuführen, so dass erstens kein Mensch erforderlich ist und zweitens die resultierenden Daten nicht fehleranfällig sind.
  - c. **Patentanmeldung EP4006753A1** - Die Erfindung richtet sich auf ein computerimplementiertes Verfahren zur Erzeugung von verzerrungsfreien und selbstvorhersagenden Smart Data und zur hardwareunabhängigen Verarbeitung von Big-Data-Anwendungen, die eine verbesserte Analyse von extrahierten Parametern ermöglichen, sowie zur hardwareunabhängigen Verarbeitung von Big-Data-Anwendungen, die eine verbesserte Analyse von extrahierten Parametern ermöglichen.
  - d. **Patentanmeldung EP22164512** - Die Erfindung betrifft ein Verfahren, eine Netzwerkkomponente und eine Systemanordnung, die die Erkennung von Eindringversuchen in der Weise ermöglichen, dass der Angreifer oder im Falle gemeinsamer Angriffe die Angreifer nicht wissen, dass der böswillige Zugriff durch das Zielsystem erkannt wurde. Stattdessen bietet das Zielsystem weiterhin Dienste an und ist in der Lage, mehr Informationen über die Eindringlinge zu sammeln, um sie in Echtzeit in einer globalen Umgebung zu verfolgen. (mit anderen Worten - Erkennung und Live-Analyse von Eindringlingen als Dienstleistung)
  - e. **Erteiltes Patent US11277377** - diese Patentanmeldung ist in den USA bereits vollständig erteilt und schützt ein sehr wichtiges Verfahren für die Datenkommunikation und die Berechnung über ein Netzwerk, bei dem die Knoten des Netzwerks in der Lage sind, Funktionen in der lokalen Umgebung des Knotens zu bewerten, und bei dem die Adressen neu geschaffener oder neu angeschlossener Netzwerkknoten nach dem Zufallsprinzip zugewiesen werden, wobei eine nahezu eindeutige Knotenadresse durch die Verwendung einer Zufalls- oder Pseudozufallsmethode zur Auswahl einer Adresse aus einem ausreichend großen Pool von Netzwerkadressen erreicht wird.

(Dieses Patent ist besonders wertvoll, weil es ein wichtiges Türöffner-Patent sowohl für die Verarbeitung großer (globaler) Daten in Echtzeit als auch für das Quantencomputing ist. Es ist derzeit nicht vorstellbar, wie große Daten von Quantencomputern manipuliert werden können, ohne die durch dieses Patent geschützte Technologie zu verwenden.)

2. In den letzten 2 Jahren haben wir versucht, den Verbrauchermarkt und die kleinen Geschäftskunden zu gewinnen. Dies war eine eher undankbare Strategie, da unser Produkt am besten von analytischen Wissenschaftlern und Sachbearbeitern der Sozial- und Politikforschung, Politikern und Wahlkampfteams, sozialen Trendanalysten, Strafverfolgungsbehörden und vor allem der Intelligence Community genutzt wird. Prisma wird diese Märkte nun gezielter angehen.

Nachdem Prisma Analytics in diesen professionellen Anwendungen gut etabliert ist, werden wir uns wieder den Massenmärkten zuwenden. Analysen haben deutlich gezeigt, dass die Vermarktung in diesen Märkten wesentlich günstiger ist. Darüber hinaus wird Prisma den System-Middle-Ware Markt forcieren, um Systemdesignern und -architekten weltweit gute off-the-shelf Programmoptionen anzubieten, um C+8 als exzellente und praktikable Daten-Engine in das Back-Office von neu entstehenden Big-Data Systemen zu integrieren.

3. Prisma wird die nächsten Investitionen ausschließlich in die Paketierung von Einführungs-komponenten für diese Märkte investieren und sich hauptsächlich auf die Lizezeinnahmen aus diesen vorgefertigten Technologien konzentrieren. Unmittelbare weitere Investitionen zu diesem Zeitpunkt (Februar 2023) sollten noch in diesem Jahr zu Einnahmen führen.

### **Einschätzung**

Mit einer Gesamtinvestition von nur 25 Millionen Euro (einschließlich der Kosten für Finanzierung, Verwaltung, Marketing usw.) ist dieses Projekt im Vergleich zur Branchenkonkurrenz extrem knapp budgetiert. Palantir zum Beispiel, ein direkter Konkurrent im Bereich der Analytik, hatte Milliarden zur Verfügung, um auf den Markt zu kommen. Chat GPT ist als Consumer-AI ebenfalls mit Milliarden u.a. von Microsoft finanziert.

Es ist daher absolut wichtig, sich jetzt und in absehbarer Zukunft auf die Einnahmen aus Middle-ware-Lizenzen zu konzentrieren und Back-Office-Software und Datenbank-Integrationskomponenten an große Integratoren zu vermarkten, um auf diese Weise einen viel größeren Nutzen zu erzielen.

Die wahre Stärke liegt in der Fähigkeit des Kernsystems, den Fachleuten in einem riesigen Markt mit einer Größe von über 850 Milliarden Dollar zu dienen (aktueller Big-Data-NLP-Markt im Jahr 2023 mit steigender Tendenz).

### **Ausblick**

Um der Realität ins Auge zu sehen, müssen wir uns eingestehen, dass das Marktumfeld zunehmend dichter und komplexer geworden ist: Während Konzerne wie Microsoft, Google und SAP Milliarden in breitenzugängliche KI's wie Chat GPT stecken und Anschlussfinanzierungen für Startups immer schwieriger werden, droht die Gefahr von Branchengrößen überholt und ausgegrenzt zu werden.

Es ist nun unerlässlich geeignete Keypartner zu finden. Die London Stock Exchange Group mit der EIKON Plattform ist es leider nicht. Hier haben wir die Erfahrung gemacht, dass wir mit Versprechungen gelockt wurden, im Endeffekt aber nur das eigene Produkt auf der Plattform gepusht wird. Wir sind dennoch davon überzeugt, dass unser Ansatz bahnbrechend und das Patentportfolio für potentielle Verletzer breit aufgestellt ist. Wir geben weiterhin alles, das Projekt zeitnah in die Umsatzzone zu bringen.

## **3. Canify**

In 2022 hat die deutsche Firma Bavaria Weed GmbH (BW) mit Sitz in Herrsching das dänische Unternehmen Canify AS in Give durch die Ausgabe neuer Anteile akquiriert. In diesem Zuge wurde die GmbH in eine AG umgewandelt. Seit Mai 2022 firmiert die einstige Bavaria Weed GmbH unter Canify AG.

### **Aktuelle Lage**

Die Canify AS baut aktuell in Dänemark eine pharmazeutische Cannabis-Produktionsanlage nach höchsten Qualitätsstandards auf. Aufgrund der aktuellen Energiekrise steht der Weiterbau in Dänemark zur Diskussion. Derzeit sind die Arbeiten gestoppt und es wird geprüft, ob ein Verkauf möglich ist. Parallel dazu wird im südlichen Europa nach Produktionspartnern gesucht, um langfristig hochwertiges Cannabis in pharmazeutischer Qualität zu produzieren. Weiterhin bietet Canify klinische Dienstleistungen an. Durch die Programmierung einer Plattform wurden mittlerweile vier Arztpraxen angebunden. Die Pilotpraxis öffnete in Ludwigshafen im April. Im August öffnete Berlin, dann kam Aalborg und Dortmund dazu. Während die ersten beide Standorte von Canify selbst betreiben werden, sind die anderen beiden Praxen im Rahmen eines Franchisekonzepts betrieben. Die Plattform unterstützt die Ärzte bei der Behandlung von Patienten mit Cannabis. Da sich die Ärzte mit der Therapieform noch etwas schwer tun, unterstützt die Plattform die Ärzte bei der Diagnostik und Behandlung. Canify erhält neben einer Provision die anonymisierten Patientendaten, die für zukünftige Studien und die Produktentwicklung herangezogen werden können.

Im Bereich des Handels mit Cannabis, wurde ein namhafter Ärztevertrieb für die Platzierung der eigenen Produkte kontrahiert, welcher ein exklusives Vertriebsteam zur Direktplatzierung der Eigenmarke aufgebaut hat. Zur Leitung haben wir einen neuen Head of Sales gewinnen können, der nach Vertragsende das Vertriebsteam des externen Dienstleisters bei der Canify AG übernimmt.

### Legalisierung

Im vierten Quartal 2022 kam endlich das lang erwartete Eckpunktepapier des Bundesgesundheitsministeriums zur Legalisierung des Cannabismarktes in Deutschland. Mit unserem Produktionsstandort in Leipheim ist Canify sehr gut vorbereitet auf die Produktion von Cannabis für den extrem groß eingeschätzten legalen Recreational-Markt. Doch leider wurde noch kein Gesetzgebungsverfahren eingeleitet, dass die Anforderungen an Unternehmen konkretisiert. In Vorfreude auf die Öffnung des Marktes drangen in 2022 mehr Großhändler und Hersteller in den Markt. Es gibt mittlerweile ca 180 Anbieter von Cannabisprodukten. Zur Differenzierung wird sich Canify auf neue THC-starke Produkte konzentrieren.

### Börsengang

Hinsichtlich des Börsengangs wurden die Hausaufgaben von Seiten Canify gemacht. Das Listing im Freiverkehr kann jederzeit erfolgen. Offen ist, ob ein anderes Marktsegment gewählt wird und wie die Stückelung der Aktien erfolgen soll. Ganz entscheidend für eine erfolgreiche Platzierung wird allerdings das Timing der Platzierung. Die Märkte haben derzeit mit hohen Zinsen und den Folgen des Ukrainekriegs zu kämpfen.

#### **In diesem Kontext wurden folgende Fragen häufig gestellt – hier unsere Antworten**

- **Für wann genau ist das IPO geplant?**  
Zum 4. Quartal 2023, insofern das Go-to-market Timing passt.
- **Was passiert mit den Genussrechten?**  
Grundsätzlich bestehen die Genussrechte in ihrer bekannten Form weiter. Genussrechte beziehen sich auf das Stammkapital, dieser Bezug bleibt auch bei Umwandlung in Aktienkapital vollständig erhalten.
- **Gibt es Bezugsrechte für Aktien für die Genussrechtsinhaber?**  
Ja, zum Börsengang wird die Patentpool Group ihren Investoren ein Wahlrecht geben: Entweder das Genussrecht wird behalten, oder es wird in Bezug auf das Stammkapital in Aktien gewandelt.
- **Wie ist die Aktienstruktur? Welche Aktienform wurde gewählt? Namensaktien (vinkuliert oder nicht?) oder Inhaberaktien?**  
Derzeit Inhaberaktien.
- **In welchem Verhältnis kann die Genussbeteiligung in Aktien gewandelt/getauscht werden?**  
Im Verhältnis des Genussrechts zum Stammkapital; nur weil aus GmbH-Stammkapital durch Umwandlung Aktienkapital geschaffen wird, ändert sich der Bezug nicht.



#### Weitere Informationen

Weitere Informationen zu Canify finden Sie auf der Webpage:

[→ Webpage](#)

## 4. Aircoating Technologies

Bei unserem letzten Projekttreffen Mitte Januar mit dem Entwicklungsteam (Dr. Schimmel, Dr. Walheim, Dr. Siller und Dr. Böse) und den vier zuständigen Mitarbeitern unseres Industriepartners (der nach wie vor noch nicht namentlich in Erscheinung treten will) im Karlsruher Labor herrschte gute Laune, da insbesondere bei der Materialauswahl zur Erhöhung der Hydrophobie der Oberfläche gute Fortschritte erzielt werden konnten.

Auch die Arbeiten an der Ausformung der Oberflächenstrukturen gehen gut voran, so dass wir gemeinsam die Hoffnung hegen, noch in diesem Jahr sowohl die Folie als auch deren Herstellung soweit im Griff zu haben, dass wir den Sportbootmarkt im nächsten Jahr erreichen können. Mit immerhin rund 25 Mio. geeigneten Booten ist der Sportbootmarkt deutlich größer als der Markt der rund 60.000 Fracht- und Kreuzfahrtschiffe. Dazu kommt, dass der Sportbootmarkt deutlich liquider ist, also jeder Bootseigner sich mehr leisten kann als die Frachtschiffbetreiber oder Reedereien, welche Investitionen sehr deutlich prüfen müssen.

Zudem ist erwähnenswert, dass unser Industriepartner mittlerweile einen fünften Mitarbeiter dem Projekt bereitgestellt hat - ein Betriebswirt, der die Go-to-market Strategien definieren und vorbereiten soll.

## 5. Single Atom Technologies

Im letzten Partner Update haben wir Ihnen dieses außergewöhnliche Projekt ja bereits vorgestellt - wir sind so frei und fügen den Text nochmals hier ein. Aber zunächst in aller Kürze, was in den letzten Monaten passiert ist:

- Die Finanzierung des Projektes hat begonnen. Wir geben unseren Bestandsinvestoren solange die Chance sich an der Single Atom Technology zu beteiligen, bis ein bedeutsamer Industriepartner für die Entwicklung gefunden ist.
- Die erste Version der Webpage ist online.
- Eine ausführliche Broschüre steht für Sie zum Download bereit.
- Da die ersten Schutzrechte an der Technologie (erstes Patent von 2004) bereits bald auslaufen, stecken wir aktuell großen Aufwand in die umfangreiche Absicherung der Intellectual Properties, damit einer weiteren Lizenzierung über einen größtmöglichen Zeitraum nichts im Wege steht.
- Erste Gespräche mit potenziellen Industriepartnern wurden aufgenommen und das Feedback ist durchaus positiv bzw. interessiert.

### Projektbeschreibung

Aus der Zusammenarbeit mit Prof Dr. Thomas Schimmel, Experte für Nanotechnologie und Professor am Institut für Angewandte Physik am Karlsruhe Institute of Technology (KIT) ging vor einigen Jahren das erfolgversprechende Projekt ACT Aircoating Technologies hervor, das mithilfe einer wasserabweisenden Oberflächenbeschichtung den Reibungswiderstand bei Schiffen im Wasser und damit den Energieverbrauch und die Emissionen stark reduziert. Nun wurde aus dieser Kooperation ein neues Projekt ins Leben gerufen, das mindestens genauso spannend und vielversprechend ist: der Einzelatomtransistor.

In der digitalen Welt, wie wir sie heute kennen, sind wir von etlichen Geräten umgeben, die Mikroprozessoren zur Datenverarbeitung nutzen. Einfache Geräte wie Toaster, Kaffeemaschinen oder elektrische Zahnbürsten, aber auch Smartphones, Fernsehgeräte und Computer – sie alle sind mit Mikroprozessoren ausgestattet, um uns Funktionen zu bieten, die unseren Alltag vereinfachen. Diese Mikroprozessoren wiederum bestehen aus einer Vielzahl an Transistoren. Sie sind wichtiger Bestandteil einer jeden logischen Operation und leisten die eigentliche Rechenarbeit auf unseren digitalen Geräten, die ohne Transistoren gar nicht möglich wären.

Transistoren sind Halbleiterbauelemente, die zur Verstärkung, Steuerung und Erzeugung elektrischer Signale verwendet werden. Sie bestehen in der Regel aus drei elektrischen Komponenten: der Source, dem Drain und dem Gate. Wenn ein elektrisches Signal an das Gate angelegt wird, wird die Leitfähigkeit des Halbleitermaterials, meist Silizium, beeinflusst. Die Geschwindigkeit des Stromflusses durch den Transistor wird durch das Eingangssignal am Gate reguliert, so wie das Ventil eines Wasserhahns den Wasserfluss reguliert.

Der große Vorteil des Einzelatomtransistors ist der geringe Energieverbrauch: Da lediglich ein Atom schaltet, kommt der Transistor mit einer viel niedrigeren elektrischen Spannung aus. Zudem ist der Einzelatomtransistor sehr sicher und einfach zu handhaben, da ein Gel-Elektrolyt verwendet wird, welches die Vorteile eines Feststoffs mit den elektrochemischen Eigenschaften einer Flüssigkeit verbindet. Anders als bei konventionellen quantenelektronischen Bauteilen funktioniert der Einzelatomtransistor außerdem nicht erst bei extrem tiefen Temperaturen nahe dem absoluten Temperaturnullpunkt (- 273°C), sondern bereits bei Raumtemperatur.

All diese positiven Aspekte legen den Grundstein für eine revolutionäre Technologie, die schon bald den herkömmlichen Siliziumtransistor ersetzen kann. Europa ist zunehmend abhängig von Chips, die in anderen Regionen der Welt hergestellt werden. Europas Anteil am rund 440 Milliarden Euro umfassenden Halbleiter-Weltmarkt beträgt nur zehn Prozent. Für 2022 wird ein Wachstum auf 577,50 Milliarden Euro erwartet und eine vorsichtige Prognose schätzt das Marktvolumen für 2029 auf 1.390,64 Milliarden Euro ein, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 12,2 % während des Prognosezeitraums entspricht.



### **Broschüre und Webpage**

Weitere Informationen zu unserem neuen Projekt Single Atom Technologies finden Sie auf der Webpage oder in der Broschüre:

- [Webpage](#)
- [Broschüre](#)
- [Artikel in "scinexx"](#)
- [Artikel in "Forschung und Wissen"](#)

## 6. Frontnow

Als Frontnow gegründet wurde, war es die grundlegende Idee, eine Plattform für neue Produkte und den Handel zu schaffen und zu analysieren, was der Handel wirklich braucht. Hierfür wurde eine umfangreiche KI erschaffen, die zunächst nur erfassen konnte, was die Leute kaufen, aber nicht, was sie nachfragen. Würde sich beispielsweise der Endverbraucher eine Flug-Mango wünschen, diese aber nicht im Regal vorfinden, wüsste niemand von dieser Nachfrage und die Flug-Mango würde auch nicht im Sortiment landen.

So kamen die Gründer der Frontnow GmbH auf die Weiterentwicklung ihrer KI zum sogenannten "Neural Advisor" - ein Tool welches die KI anhand von Nutzeranfragen füttert, um so den schwarzen Fleck, der nicht im Sortiment befindlichen Nachfrage zu erschließen. Damit beantwortet Frontnow die ewige Frage jeglicher Marktforschung: Was will der Kunde überhaupt und weiß er, dass er es will?

Mit einem Marken- und Webrelaunch wurde die Unternehmenskommunikation an das aktuelle Produktangebot "SaaS-Decision Making" angepasst. Die Zielgruppe sind nunmehr Einzelhändler und FMCG-Produzenten (Fast moving consumer goods).

### **Zusammenfassung der Frontnow Gründer**

- Das Auftragsvolumen in Q4 liegt im Rahmen der Prognose.
- Wir haben deutlich weniger ausgegeben als für Q4/2022 budgetiert.
- SaaS-Conversational AI & - Commerce (The Neural Advisor)
- Der Hype um ChatGPT hat ein ideales Momentum für unsere Conversational AI & - Commerce Lösung geschaffen: Das Auftragsvolumen von The Neural Advisor übertrifft die Erwartungen.
- Erste Kunden werden im Februar mit The Neural Advisor live gehen.
- Detaillierte Informationen über The Neural Advisor und sein Preismodell
- monatlich wiederkehrende SaaS-Gebühr & einmalige Installationsgebühr.
- Wir haben unser Vertriebsteam erheblich verstärkt.



### Weitere Informationen

Frontnow hat zudem einen spannenden Guide zum Stand der KI veröffentlicht. Wer sich für eine Einschätzung zum Thema Chat GPT etc. interessiert, sollte hier reinlesen:

→ [Artikel](#)

→ [Webpage](#)

## 7. Arcware

Nachfolgend schildert Ihnen Dimi Mistetski (CEO Arcware) die neuesten Aktivitäten:

Seit der Investitionsrunde von Patentpool im Dezember 2020 nahmen wir die Entwicklung einer skalierbaren Cloud 3D Streaming Plattform auf, die wir inzwischen als CloudRT (RT für realtime) vermarkten.

Unser Ziel ist es, die modernste Technologie für 3D Visualisierung durch das Streamen von interaktiven 3D Anwendungen massentauglich zu machen. Dafür entwickeln wir die Plattform end-to-end mit einem großen technologischen Stack. Der technologische Umfang erstreckt sich über speziell für den Einsatzzweck optimierte Server, entwickelt mit dem Partner MIFCOM, eine leistungsfähige und skalierbare Cloud Infrastruktur sowie eine für Echtzeit-3D-Anwendungen entwickelte Streaming Plattform.

### Meilenstein 1: Closed Early Access (Juli 2022)

Im Juli 2022 wurden wesentliche Teile der Plattform fertiggestellt und in einer geschlossenen Early Access Phase im Markt getestet. Über eine Online Kampagne konnten bis Ende 2022 über 450 Kunden für den Test der Plattform gewonnen werden. Davon nutzten und testeten über 170 Kunden die Plattform aktiv, einige Projekte wurden bereits veröffentlicht. Einige Kunden erreichen bereits ein drei bis vierstelliges monatliches Streaming Volumen.

Wir mussten viel Support leisten und gewannen zugleich wertvolles Feedback, das uns bei der Optimierung der Plattform und im Aufbau des Kundenservice hilft.

Da unsere Plattform auf die Entwickler von Unreal Engine ausgerichtet ist, können wir im digitalen Marketing die Zielgruppe gezielt erreichen. Dadurch konnten die Kosten für die Leadgewinnung auf 10€ und für einen aktiven Kunden auf 30€ optimiert werden. Dies ist eine außergewöhnlich gute Metrik, die es uns ermöglicht, schnell und effizient unsere Kunden zu erreichen.

### **Meilenstein 2: Public Early Access (Februar 2023)**

Auf Basis von Erkenntnissen aus Meilenstein 1 wurde die Plattform weiterentwickelt und gereift. Ein vollständig automatischer Prozess vom Kunden Onboarding und Projektrelease wurden umgesetzt, die eine schnelle Skalierung der Plattform ermöglichen. Die Rechnungs- und Zahlungssysteme wurden mit Lösungen von führenden Anbietern NitroBox und Stripe umgesetzt. Aktuell beginnt die Migration von Plattformnutzern auf die neuen Preispläne und soll bis März abgeschlossen werden. Die Monetarisierung eines Teils der Plattformnutzer beginnt.

Bis Ende Februar startet die neue Marketingkampagne, sodass neue Kunden über die komplett digitalisierte Pipeline unkompliziert mit der Nutzung der Plattform starten können. Eine Dokumentation, Projekttemplates, SDKs und weitere Supportbausteine werden an die Nutzer bereitgestellt.

Unter Einbezug der bisherigen Nutzungsmetriken werden ein neuer Business- und Finanzplan entwickelt und in Kürze vorgestellt.

### **Marketing**

Seit Anfang 2023 rollen wir die neue Marketing Kampagne aus. Es wurde eine moderne 3D CI entwickelt, die der Marketingkampagne ein innovatives und futuristisches Design liefert. Beim Performance Marketing wurden Google, Youtube, LinkedIn und Facebook Kampagnen umgesetzt. Außerdem betreibt Arcware Partnermarketing. Insbesondere eröffnet uns der komplementäre Technologiepartner Epic Games (Unreal Engine) mit seiner Community aus über 8,5 Mio. Developer eine große Reichweite. Wir hatten bereits eine Megagrant Förderung von Epic Games erhalten und werden im Jahr 2023 als Tier 1 Partner ins Marketing aufgenommen. Das ist ein großer Erfolg. Außerdem arbeiten wir am Aufbau von Influencer Marketing mit bekannten Unreal Engine Experten. Im Plan ist ein Aufbau einer eigenen Online Community in Discord & Co.

### **Projekte**

Die Arcware arbeitete in 2022 weiter mit dem eigenen 3D Team an diversen Projekten und POCs. Die Projekterfahrung hilft uns bei der Weiterentwicklung der Plattform, zugleich bauen wir eine große Expertise, die wir im Customer Success Support von Kunden und Partnern einsetzen können. Die im Haus umgesetzten Projekte sollen außerdem durch die Nutzung der eigenen Streaming Plattform langfristig Erträge generieren.

### **Folgende Projekte wurden in 2022 realisiert:**

- Swarovski: Prototyp einer Metaverse Welt zur Präsentation neuer Kollektionen
- Relnvent: Photorealistischer 3D Raumkonfigurator für eine Bauträger Plattform
- MISA: 3D Konfigurator der Schanktechnik
- MIFCOM: 3D PC Konfigurator und Experience
- FineArts / Hyundai: 3D Avatare für eine Produktpräsentation
- Opel / Stellantis /Infinity Reply : Autokonfigurator und Produktpage

Außerdem unterstützen wir diverse Kundenprojekte in der Early Access Phase.

### **Sales und Partner**

Neben direktem Online Sales bauen wir ein Partnersystem aus Agenturen und Solution Providern aus. Die Arbeit mit Agenturen ist von zentraler Bedeutung, da dort der für Streaming Services relevante Content produziert wird. Wir haben bereits mit mehreren Agenturen geschäftliche Beziehungen aufgebaut und Projekt Support geleistet. Die ersten gemeinsamen Projekte befinden sich in der fortgeschrittenen Anbahnungsphase.

Mit Incas Training, Deutschlands führendem IT Trainingspartner streben wir eine Zusammenarbeit im Bereich Schulungen, Support und Marketing an.

## **8. Wispr**

Wispr ist eine App des Software-Herstellers CryptoDATA für verschlüsselte Nachrichten, Datenübertragungen, Anrufe und Videokonferenzen, die die gesamte Kommunikation sichert und verschlüsselt. Moderne Technologien sorgen dafür, dass jede Interaktion mit anderen Nutzern geschützt ist.

Zum weiteren Ausbau der App, unter anderem um die Payment-Funktion, ist Wispr aktuell auf der Suche nach geeigneten, strategischen Kapital. Bis dahin wird die Userbase konsequent ausgebaut und die App verbessert.

Wir sind aktuell mit einem Anteil von 4% an Wispr beteiligt und werden versuchen, diesen Anteil dieses Jahr weiter auszubauen.



### Mehr Informationen

Weitere Informationen zu Wispr finden Sie auf der Website von Wispr:

[→ Wispr Webpage](#)

## Disclaimer

*Dies ist kein Verkaufsprospekt im Sinne des Gesetzes, sondern dient ausschließlich der individuellen Information. Wichtiger Risikohinweis: Bitte beachten Sie, dass alle Informationen sorgfältig und nach bestem Wissen erhoben worden sind, jedoch keine Gewähr übernommen werden kann.*

*Diese Unterlage enthält kein Angebot zum Kauf oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Kaufangebots für das vorgestellte Produkt und darf nicht zum Zwecke eines Angebots oder einer Kaufaufforderung verwendet werden. In die Zukunft gerichtete Voraussagen und Angaben basieren auf Annahmen. Da sämtliche Annahmen, Voraussagen und Angaben nur die derzeitige Auffassung des Verfassers über künftige Ereignisse wiedergeben, enthalten sie Risiken und Unsicherheiten. Entsprechend sollte man auf sie nicht im Sinne eines Versprechens oder einer Garantie über die zukünftige Performance vertraut werden. Anleger sollten sich bewusst sein, dass die tatsächliche Performance erheblich von den Prognosen abweichen kann. Insofern wird die zukünftige Performance der Anlagealternativen ausdrücklich nicht zugesichert.*