

VERTRAULICH

DerArztPlus AG

GESUNDHEIT PLUS IN DEUTSCHLAND

Geschäftsplan

Erstellt Mai 2022

Kontaktinformationen

Michael G. Kosel

m.kosel@mvzderarzt.com

+49 1722001595

www.mvzderarzt.com

Hertha-Lindner-Str. 10-12

Dresden, Sachsen 01067, Deutschland

Inhalt

Zusammenfassung	1
Investition Gesundheitswesen in Deutschland.....	1
Erwartungen.....	7
Gelegenheit.....	11
Problem und Lösung	11
Zielmarkt.....	19
Wettbewerb.....	20
Ausführung	21
Marketing und Verkauf.....	21
Chancen und Risiken.....	21
Meilensteine und Kennzahlen.....	28
Unternehmen	30
Übersicht.....	30
Team.....	32
Finanzplan	34
Prognose.....	34
Finanzierung.....	36
Bilanzen.....	39
Anhang	43

Zusammenfassung

Investition Gesundheitswesen in Deutschland

Beteiligungsidee

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir stehen am Rande einer Hyperinflation und erfreuen uns gleichzeitig dem niedrigsten Zinsniveau seit Gründung der Bundesrepublik Deutschland. Für das Kapital in unserem Lande bedeutet das in einfachen Worten dargestellt – eine schleichende Enteignung der Sparer durch Verwässerung von Vermögenswerten und Barkapital.

Dieser Prozess ist politisch auf nationaler und internationaler Ebene gewollt, bietet er doch in heimlich stiller Weise die Möglichkeit der Staaten, in wenigen Jahren 50% und mehr aller bestehenden Schulden in Deutschland und Europa „wegzuinflationieren“ und gleichzeitig neue Schulden anzuhäufen, ohne von der Zinslast sofort in die Insolvenz getrieben zu werden.

Seit dem 24.02.2022 hat der UKRAINE Konflikt dem CORONA Narrativ den Rang abgelaufen. Es drohen in Deutschland neben der bereits angesprochenen Hyperinflation eine Energie- und Lebensmittelkrise. Die deutsche Wirtschaft lahmt zusehends unter den Folgen unterbrochener Lieferketten und drohender Energiepreisexlosion. Die Beschaffungskosten im industriellen Sektor sind bereits um mehr als 30% im Durchschnitt gestiegen.

Sparer werden fortan weiter enteignet und zukünftige Rentner um den Wert Ihrer Altersversorgungen gebracht. Das ist die Realität, der wir uns heute stellen müssen. Der Mittelstand wird abgeschafft und 80% aller Vermögenswerte erweisen sich am Ende als NICHT-CORONA-resistent, geschweige denn „Ukraine“-resistent.

Einer der unbestrittenen Gewinner der Krise ist das Gesundheitswesen, welches nicht nur im Pharma-Sektor wächst, sondern auch allen Protagonisten trotz durchschnittlich bis zu 10% geringerer Fallzahlen (stationär als auch in den Facharztpraxen - die Hausarztpraxen wachsen auch hinsichtlich der Fallzahlen-Entwicklung weiter) höhere Einnahmen verschafft hat. Des Weiteren genießt das Gesundheitswesen unabhängig der gerade politisch angesagten Direktive den Schutz des Staates.

DerArztPlus AG hat eine Antwort auf diese volkswirtschaftlichen Herausforderungen für den Sparer und Anleger gefunden. DerArztPlus AG ist die Holdinggesellschaft von DerArztPlus Gruppe in Deutschland und operiert als Beteiligungsgesellschaft und Emittent der ersten Crypto-Währung im deutschen Gesundheitswesen.

Das Gesundheitswesen gehört zu den systemrelevanten Branchen und ist vollständig unabhängig von der Entwicklung der Volkswirtschaft, der Börsen, der politischen Landschaft respektive seiner jeweiligen regierenden Parteien. Es ist neben dem finanz-digitalen Komplex die einzige Branche, auf die noch Verlass ist und die rechts bis links nicht infrage gestellt werden kann.

Sichern Sie jetzt Ihr Vermögen mit einer wertstabilen und sehr zukunftssicheren Beteiligung in Aktien unseres Unternehmens DerArztPlus Aktiengesellschaft.

Geschäftsmodell

Geschäftsgegenstand - Vorstellung DerArztPlus AG

Geschäftsbereich Finanzierung und Beteiligung

Finanzierung der Gründung von MVZ – Medizinischen Versorgungszentren und Polikliniken durch die Übernahme und Integration von Arztpraxen mit Schwerpunkt der hausärztlichen und augenärztlichen Versorgung. Erwerb von MVZ Trägergesellschaften mit bestehenden MVZ Betrieben. Versorgung mit Eigenkapital oder Eigenkapital ähnlichen Finanzmitteln.

Geschäftsbereich Blockchain – Währung im Gesundheitswesen

Zusammen mit der Hochschule Mittweida (Sachsen) Lehrstuhl von Prof. Dr. Klaus Dohmen, Applied Cryptology, Fakultät CB Mathematik entwickeln wir auf der Grundlage am Markt bestehender Technologien SanoCoin, die erste Crypto-Währung im Gesundheitswesen. DerArztPlus AG wird der Emittent für SanoCoin werden und mit einer innovativen digitalen Währung ein Rewardsystem (Belohnungssystem Bsp. Payback) als auch ein Bezahlsystem im Gesundheitswesen etablieren. Wir werden gesundheitsbewusstes Verhalten verursachen, steuern und belohnen.

Für Online-Apotheken (Marktführer) entwickeln wir ein "Payback" System für das E-Rezept, welches seitens der deutschen Politik beschlossene Sache ist und definitiv eingeführt werden wird.

Mit Einführung des E-Rezeptes findet eine Neustrukturierung von Lieferprozessen für sämtliche verschreibungspflichtigen Medikamente in Deutschland statt. Das hängt schlicht und ergreifend damit zusammen, dass das Rezept digital wird und dem Apotheker nicht mehr im Original vorzulegen ist. Wir gehen davon aus, dass mindestens 3.000 Apotheken schließen werden. Der Umsatz dieser Apotheken - etwa 7 Mrd. Euro wird auf die Versandapotheken umverteilt werden.

Der Marktführer wird sich hiervon rund 2-3 Mrd. u.a. mit unserer Hilfe dauerhaft sichern, da wir mit unserem Reward-System den Traffic der Rezepte beeinflussen und lenken können.

Für die Beschleunigung dieses disruptiven Prozesses zum Nutzen des Patienten (der Nutzen des Apothekers ist völlig uninteressant) werden wir SanoCoin einsetzen und dem Rezeptinhaber für das

Handling des Medikamentenbeschaffungsprozesse Sano-Coins in seiner iPhone/Adroid-Wallet gutschreiben, die er wiederum für Bezahlprozesse jeglicher Art einsetzen kann. Der Auftrag für die Entwicklung dieses Systems wurde der Hochschule Mittweida bereits erteilt.

Geschäftsbereiche Klinik

Kauf oder Gründung einer Fachklinik nach §108 SGB V als Grundlage für den Erwerb einer juristischen Person, die über Gründer- und Trageeigenschaften für MVZ Medizinische Versorgungszentren verfügt.

Standort: Sachsen, Oberwiesenthal

Die Planungen für den Bau der Klinik wurden bereits eingeleitet. Ein Grundstück mit einer Gesamtfläche von 16.000 Quadratmetern (Eigentümer Stadt Oberwiesenthal) wurde bereits gesichert. Die Stadt wird in den nächsten Monaten dem Vorhaben zustimmen.

Geschäftsbereich Konzeption und Umsetzung MVZ Abrechnungsverband

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Publikation wurde die Gründung eines sächsischen Abrechnungsverbandes der hiesigen MVZ bereits mit allen Trägergesellschaften in Sachsen besprochen. Die Planung zur Gründung der PVZ e.G. sind angelaufen. DerArztPlus AG hat in Planung und Umsetzung der Finanzierung S-Factoring in der geplanten Funktion der Vorfinanzierung und Abrechnung sämtlicher medizinischer Leistungen der MVZ gegenüber den Krankenkassen gewinnen können. S-Factoring ist eine Tochtergesellschaft der sächsischen Sparkassen Leipzig und Dresden. PVZ e.G. wird nach erfolgtem Markteintritt in Sachsen und Thüringen Geschäftsstellen bzw. Niederlassungen in allen anderen Bundesländern eröffnen. DerArztPlus AG wird ebenfalls mit dem Rollout in andere Bundesländer beauftragt werden.

Betrieb von MVZ durch DerArztPlus Trägergesellschaften durch den uns gegründeten und betriebenen Inkubator MVZ DerArzt eG.

Nachdem bereits in den 90er Jahren die gesetzlichen Bedingungen für Ärztliche Kooperationen flexibilisiert wurden, war das Bundesgesundheitsministerium seit 2002 offiziell für die Etablierung von Versorgungsangeboten nach dem Modell der ostdeutschen Gesundheitszentren eingetreten. Die etwas angestaubte Poliklinik bekam somit ein neues Gewand. Das MVZ war geboren und wurde 2004 im SGB V etabliert.

Medizinische Versorgungszentren, kurz MVZ, sind in der Definition des Sozialgesetzbuches (§ 95 SGB V) fachübergreifende, ärztliche Einrichtungen, die über die Zusammenarbeit mindestens zweier Ärzte mit unterschiedlichen Fachrichtungen, eine Versorgung aus einer Hand gewährleisten. MVZ nehmen an der ambulanten Versorgung der Krankenkassen teil. Soweit der gesetzliche Hintergrund.

Die Situation der Hausärzte in Deutschland ist davon geprägt, dass nur ein Viertel der niedergelassenen Ärzte einen Nachfolger findet. Dieser demographisch und geographisch bedingte Trend wird in den kommenden Jahren noch zunehmen. Damit werden bis 2030 in Deutschland etwa 50 Prozent der niedergelassenen Hausärzte ihre selbstständige Tätigkeit aufgeben. Gleiches gilt übrigens auch für Augenärzte. Diese massive Veränderung ist heute schon sehr stark für hilfesuchende Patientinnen und Patienten wahrnehmbar. Gleichzeitig wird die Versorgungssituation bei den Fachärzten absehbar der Entwicklung bei den Hausärzten folgen.

In unseren genossenschaftlich organisierten MVZ Betrieben und den darin verankerten medizinischen Leistungsangeboten bieten wir viel Potenzial, um dieser Entwicklung wenigstens teilweise entgegenzuwirken.

Mit einem Team aus unterschiedlich spezialisierten Ärztinnen und Ärzten sichern wir die gesundheitliche Versorgung in den Regionen unserer Praxen und MVZ. Verbunden mit übergreifenden Leistungen in den Fachbereichen Allgemeinmedizin, Innere Medizin, Augenheilkunde, Urologie, Dermatologie sowie der Neurologie/Psychiatrie verbessern wir die Situation zu Wohle von Patientinnen und Patienten. Zusätzlich sind Dienstleistungen im Bereich Augendiagnostik, Telemedizin, Rehabilitation und Arzneimittel in unsere Versorgung eingebettet.

Nach dem Motto „Gesundheit ist unser Auftrag“ sind wir angetreten, die ambulant medizinische Versorgung in Deutschland zu verbessern. Um Patientinnen und Patienten besser zu betreuen, bauen wir ein Netz von Praxen und Polikliniken auf. Unsere Einrichtungen bieten kompetente Fachärzte sowie moderne Diagnose- und Therapieverfahren in verschiedenen Fachbereichen. Hauptaugenmerk liegt hierbei auf der allgemein- und inneren Medizin sowie dem Bereich der Augenheilkunde. Auf dem Gebiet der Augenmedizin setzen wir auf präzise und schonende Lasertechnologie, von der Diagnose bis hin zur Lasergestützten Augenoperation. Die Gemeinschaft von Medizinern und Fachpersonal, unter dem Dach der Genossenschaft, bietet zahlreiche Möglichkeiten zur Optimierung der Medizinischen Versorgung in den Ballungszentren und ganz besonders auch im ländlichen Raum.

Unternehmensziel

Mit Realisierung der Gründung oder des Erwerbs eines Krankenhauses nach §108 SGB V wird DerArztPlus AG über die Krankenhausbeteiligung in der Lage sein, MVZ Trägergesellschaften zu übernehmen und zu betreiben. Insofern besteht der Unternehmenszweck darin, unter dem Holding Dach DerArztPlus AG auch operativ das Geschäft der ambulanten medizinischen Versorgung in den Schwerpunkt-Fakultäten der Hausärztlichen Versorgung und der Augenmedizin zu betreiben.

Markt

Der Markt im Überblick

In den kommenden 6 Jahren werden 4,5 Milliarden Umsatz im Gesundheitswesen einen neuen Träger finden. Hinzu kommen weitere geschätzt 10.000 Facharztpraxen mit einem Umsatz von EUR 400.000 (Mindestumsatz je KV Sitz) - folglich weitere 4,0 Milliarden Umsatz in der fachärztlichen Fakultät.

Der Gesetzgeber hatte in 2009 den Wegfall der Alters-Obergrenze von 68 Jahren für den Betrieb einer Arztpraxis aufgehoben, dadurch wurden "die Schmerzen" des nicht ausreichend vorhandenen ärztlichen Nachwuchses über einen Zeitraum von etwa 5 Jahren behandelt, die Ursachen jedoch nicht bekämpft. Der Zenit ist folglich im Jahr 2022 deutlich überschritten, die noch nicht zu überblickenden Folgen der CORONA Pandemie verursachen des weiteren eine erhöhte Nachfrage nach ärztlichen Leistungen.

Die Zahl der Niederlassungen von Ärzten in der Bundesrepublik geht immer mehr zurück. Viele Ärzte, die ihre Praxen weitergeben wollen, sehen sich damit konfrontiert, dass es sehr schwierig ist, einen Nachfolger zu finden. Dies stellt für die Ärzte insbesondere deshalb ein großes Problem dar, weil der Praxisverkauf in der Regel immer als Teil der Altersversorgung in die Kalkulation der Ärzte einging. Nunmehr müssen viele Mediziner weiterarbeiten, obwohl sie die Praxis längst aufgeben wollten resp. ihren Ruhestand mit einem weit geringeren Polster als erwartet antreten.

Viele junge Ärzte scheuen derzeit den Schritt in die Selbstständigkeit und das Risiko einer Praxisübernahme. Die Ursachen hierfür sind vielschichtig;

einer der entscheidenden Faktoren stellt aber sicherlich die Einnahmenunsicherheit und das damit verbundene Risiko dar. Früher bedeutete eine Niederlassung ein überdurchschnittliches Einkommen, Ansehen und Prestige; heute hingegen sehen viele junge Ärzte – durch Proteste und Klagen über die Gesundheitsreformen aufgerüttelt -, dass die Niederlassung tatsächlich keine Garantie bietet, ein gutes Einkommen zu erlangen, vielmehr mit erheblichen finanziellen Risiken verbunden ist. Darüber hinaus begreifen sich viele Ärzte nicht als Unternehmer, sondern wollen ihre Intention des medizinischen Arbeitens in einem gesicherten Angestelltenverhältnis verwirklichen.

Die Aufstiegsmöglichkeiten im Krankenhausbereich, an Universitäten oder in der Forschung scheinen lukrativer zu sein und haben ein besseres Prestige.

Die Medien schüren die Angst sicherlich zusätzlich, indem sie niedergelassene Ärzte dann zeigen, wenn sie durch betrügerische Mittel ihr Einkommen verbessern wollen oder am Rande des Existenzminimums im Rahmen von 12 bis 16-Stunden Tagen eine Arztpraxis betreiben. Dabei wird auf der anderen Seite unterschlagen, dass selbstverständlich ein gutsituiertes Leben als niedergelassener Arzt möglich ist, vielen nur der richtige Ansatz fehlt.

Die Niederlassung bietet für den Arzt eine Vielzahl von Chancen und versetzt ihn in die Lage, wirklich eigenständig zu handeln und unabhängig zu arbeiten. Die Freiheit der Berufsausübung darf nie zu gering eingeschätzt werden, insbesondere deshalb, weil sich dadurch für den Arzt die Möglichkeit bietet, die Arbeit und das Arbeitsumfeld seiner Persönlichkeit anzupassen.

Unzählige Veröffentlichungen der letzten Jahre beschäftigen sich mit dem Thema des dramatisch größer werdenden Problems "Hausarztmangel".

Entwicklung von MVZ in den kommenden 10 Jahren

In den vergangenen 10 Jahren wurden rund 3.500 MVZ Unternehmen gegründet. Mit Vereinfachung der Zugangsmöglichkeiten und der Möglichkeit für jeden Arzt oder Zahnarzt, ein MVZ zu gründen gehen wir in den kommenden Jahren davon aus, dass 4.000 – 7.000 MVZ Gesellschaften in Deutschland gegründet werden. Derzeit sind etwa 125.000 niedergelassene Ärzte und etwa 54.000 niedergelassene Zahnärzte in Deutschland tätig.

Für 16.000 Hausärzte, welche allein bis 2030 verrentet werden, sehen wir akuten Bedarf sich baldmöglichst um die Nachfolge zu kümmern.

Hier werden wir mit unserem Konzept offene Türen einrennen und ein faires Angebot unterbreiten können, welches dem Arzt den stufenweisen Übergang in den Ruhestand über einen Zeitraum von maximal 3 Jahren ermöglicht und die Praxis unter Einbeziehung des bisherigen Inhabers sanft und professionell in MVZ Strukturen überführen wird.

Wettbewerb

Es gibt keinen Wettbewerb um Kunden, die in unserem Fall Patienten heißen. Die Anzahl der Patienten und die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen steigt exponentiell an auch vor dem Hintergrund, dass laufend Hausarzt-, aber auch Facharztpraxen schließen.

Der einzige Wettbewerb der wirklich stattfindet, ist der Wettbewerb um Ärzte und Personal, aber niemals um Patienten.

Hier konkurrieren wir in erster Linie mit Krankenhäusern, aber niemals mit einem Niederlassungswillen Arzt, der in der Generation der nach 1980 Geborenen, ein Auslaufmodell ist.

Krankenhäuser bieten einen sicheren Arbeitsplatz, mehr jedoch nicht, da wir in allen Disziplinen ein besseres Setting für den Arzt aber auch das medizinische Fachpersonal bieten können.

Warum uns?

Das Konzept der medizinischen Versorgungszentren MVZ DerArzt

Gesundheit ist unser Auftrag

Unsere Inkubator MVZ DerArzt eG setzt Maßstäbe auf dem Gebiet der Gesundheitsversorgung. Der stetige Rückgang an Arztpraxen und medizinischer Versorgung war für uns Anlass, die MVZ DerArzt

Genossenschaftsgruppe zu gründen. Um Patienten behandeln und betreuen zu können, bauen wir ein Netz von Medizinischen Versorgungszentren bzw. Polikliniken. Unsere Einrichtungen bieten kompetente Fachärzte sowie moderne Diagnose- und Therapieverfahren in den Fachbereichen Allgemein- und Innere Medizin sowie Augenheilkunde.

Auf dem Gebiet der Augenheilkunde setzen wir auf präzise und schonende Lasertechnik. Die Genossenschaft von Medizinern und Fachpersonal, unter dem Dach der Genossenschaften, bietet zahlreiche Möglichkeiten zur Verbesserung der medizinischen Versorgung in Ballungszentren und ganz besonders auch in ländlichen Bereichen.

Hausarztpraxen im Wandel

Wir werden das Hausarztmodell neu erfinden und vollständig umstrukturieren. Folgende Maßnahmen werden hierzu umgesetzt werden:

- Einführung von Telemedizin in allen Einrichtungen für das Tagesgeschäft und eine größere Effektivität in der ärztlichen Tätigkeit (mehr Patienten möglich)
- Nutzung des Arztes vor Ort für mehr Zeit am Patienten vor dem Hintergrund, Gesunderhaltung, Diagnostik und Vorsorge zur Vermeidung von Krankheiten in der Vordergrund zu stellen.
- Vergrößerung des Backoffices durch mehr nicht-ärztliches Personal (im Vergleich zur klassischen Praxis) mit einer höheren Kompetenz Ausstattung von Schwestern und MTA
- Neue Programme für die Behandlung und Beseitigung von DIABETES und anderen Volkskrankheiten in der Zielgruppe der 35-60 Jährigen.
- Konzentration auf einen gesunden Geist als Voraussetzung für einen gesunden Körper, das ist in den vergangenen 24 Monaten zu einem noch größeren Problem geworden.

Erwartungen

Prognose

Prognose in der Entwicklung von MVZ Betrieben und angestellten Ärzten

MVZ wachsen jährlich um 9%-12%. Derzeit verfügen MVZ über einen Marktanteil von rund 8% an der ambulanten Gesamtversorgung (in Sachsen etwa 150 Mio. - 170 Mio. Umsatz bei einem KV Umsatz i.H.v. 2,1 Mrd. Euro in 2021).

In 10 Jahren werden MVZ einen Marktanteil von 20% bis 25% erzielen. MVZ sind derzeit die einzige Lösung für das Hausarztsterben und den Niedergang des Modells Arztpraxis.

DerArzt in Sachsen wird ein systemrelevantes Unternehmen werden und innerhalb der kommenden 10 Jahre einen Marktanteil i.H.v. 3% - 5% erzielen können, das sind rund 60-90 Millionen Euro Umsatz p.a.

Blockchain

Der Geschäftsbereich Blockchain und Rewardsystem wird mangels Wettbewerber die Chance haben, Marktführer für ein Rewardsystem (analog Payback) im Gesundheitswesen zu werden. In Deutschland sind derzeit keine anderen Modelle in Aussicht, da es Zugangsbeschränkungen gibt, die wir in unserer Gruppenstruktur jedoch schon gelöst haben.

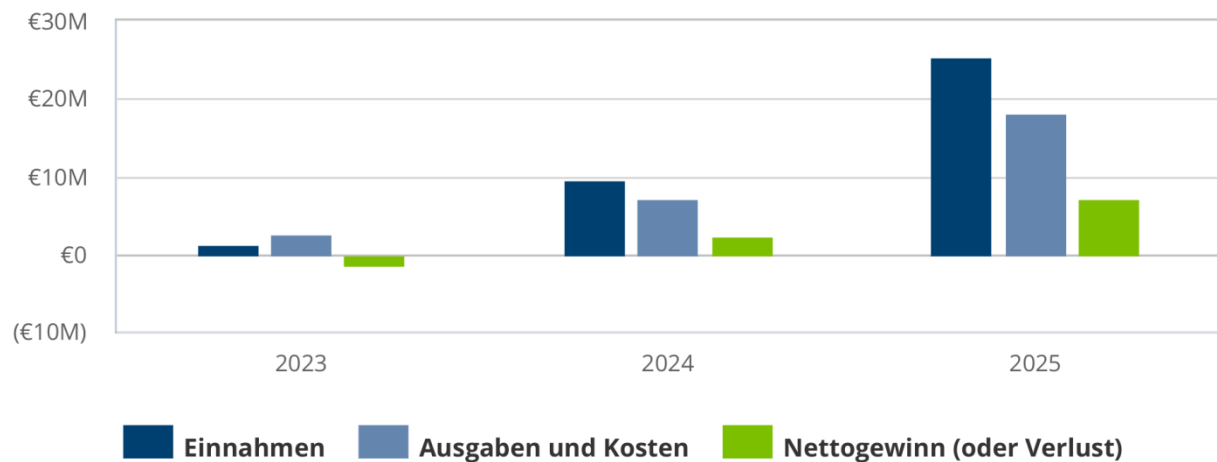
Finanzierung und Beteiligungen

Mit Platzierung eines nennenswerten Aktienpaketes werden wir die Eigenkapitalausstattung in der gesamten Gruppe erheblich verbessern und in der Lage sein, durch Zukäufe von Arztpraxen und Beteiligung an Investitionen im Gesundheitswesen die weitere Grundlage zu schaffen, diese Einrichtungen nach Schaffung der s.g. Gründer- und Trägereigenschaften Innerhalb der AG (Fachklinik nach § 108 SGB V), übernehmen zu können.

Consulting und Beteiligung MVZ Abrechnungsverband

Wir haben uns über die Sparkassen-Organisation eine Beteiligung an ALLE MVZ Umsätze gesichert, die innerhalb der von uns initiierten Abrechnungsorganisation PVZ eG abgewickelt werden. Bei einer Beteiligung i.H.v. 0,5% ergibt sich somit ein laufendes Einnahmepotential allein in Sachsen i.H.v. EUR 1 Mio. p.a. Dem gegenüber stehen so gut wie keine laufenden Ausgaben entgegen. Innerhalb von 10 Jahren werden wir folglich allein in diesem Segment einen Deckungsbeitrag i.H.v. EUR 15-20 Millionen aufbauen können - reine Provisionseinnahmen ohne Personal- und Sachaufwendungen.

Finanzielle Höhepunkte nach Jahr



Finanzierung erforderlich

Wir planen eine Aktienplatzierung über insgesamt 4 Finanzierungsrunden.

In der Vorrunde wenden wir uns an eine kleine Zahl von möglichen Investoren, die bereit sind eine Mindestzeichnung i.H.v. EUR 500.000 zu erbringen. In dieser Vorrunde werden wir rund 5,0 Mio. Euro gegen Ausgabe bereits bestehender Vorzugsaktien (bis zu 37.500 Stück) akquirieren. Der Preis wird bei EUR 125/Vorzugsaktie liegen. Des Weiteren stehen bis zu 150.000 Bestandsaktien zu einem Preis i.H.v. 130 Euro zur Verfügung.

Der Vorrunden-Investor genießt neben den beschriebenen Investitionschancen aus dem operativen Geschäftsmodell das Recht, seine Aktien in Teilen oder in Gänze an das Unternehmen zurückgeben zu können. Hierzu erhält der Vorrunden-Investor eine Put-Option, die ihm das Recht zusichert, seine Aktien mit einem Aufschlag i.H.v. 100% an die Gesellschaft selbst verkaufen zu können. Die einzige Bedingung für diese Put-Option ist die Platzierung der Runde 2 im Rahmen eines PPP - Public Private Placements innerhalb eines Zeitraumes von 3 Jahren.

Selbstverständlich kann der Vorrunden-Investor seine Aktien auch behalten und ggfs. neue Aktien in Runde 2 erwerben.

In Finanzierungsrunde 2 werden wir 550.000 neue Aktien platzieren. Der Ausgabepreis wird sich im Rahmen einer Bookbuilding-Spanne zwischen EUR 180 - EUR 210 je Aktie bewegen.

Die 3. Finanzierungsrunde wird ein Emissionsvolumen von 500.000 - 600.000 Aktien haben und ist im Rahmen einer Preisspanne i.H.v. 250 Euro - 330 Euro geplant.

Die 4. Finanzierungsrunde wird ein Emissionsvolumen von 500.000 - 600.000 Aktien haben und ist im Rahmen einer Preisspanne i.H.v. 330 Euro - 450 Euro geplant.

Gelegenheit

Problem und Lösung

Entwicklung Gesundheitswesen

Entwicklung im Gesundheitswesen

Nur ein Viertel der niedergelassenen Hausärzte findet einen Nachfolger. Dieser Trend wird in den kommenden Jahren noch zunehmen.

Zwischen 2015 und 2030 werden in Deutschland etwa 50 Prozent der niedergelassenen Hausärzte ihre selbständige Tätigkeit aufgeben.

Experten gehen davon aus, dass nur 25 Prozent davon einen Nachfolger finden werden.

Oder im Umkehrschluss: Von rund 20.000 hausärztlichen Praxisabgebern finden 15.000 keinen Nachfolger. Bis zu 25 Mio. Einwohner können davon betroffen sein.

4,5 Milliarden EURO Umsatz (300.000 je Praxis) suchen einen neuen Versorgungsträger. Hausarztpraxen sind i.d.R. mit einer Umsatzrendite i.H.v. 35% - 45% hoch interessantes Investment.

Situation der Augenärzte in Deutschland

Die Versorgungssituation der Fachärzte für Augenheilkunde wird absehbar der Entwicklung der Hausärzte in Deutschland folgen.

Derzeit sind in Deutschland 7.497 Augenärzte (ambulant und stationär tätig - Quelle Statista.de). Davon etwa 80% in eigener Praxis, folglich 6.000. Hiervor sind etwa 800 operativ tätig.

Ophthalmologische Volkskrankheiten

Blindheit und Sehbehinderung stellen den schwerwiegendsten Endpunkt ophthalmologischer Erkrankungen dar. Die Verteilung von Erblindungsur- sachen in Deutschland zeigt, dass vor allem die drei großen chronischen Augenerkrankungen Altersbedingte Makuladegeneration (AMD), Glaukom sowie die diabetische Retinopathie ophthalmologische Volkskrankheiten darstellen und mehr als 75 Prozent aller Erblindungen ausmachen. Sehr verbreitet ist auch der Graue Star (Katarakt), der dank erfolgreicher Opera- tionsmöglichkeiten jedoch in Deutschland selten zur Erblindung führt.

Die wichtigsten Ursachen für Erblindungen in Deutschland sind AMD, Glaukom und die diabetische Retinopathie.

- Sonstige 14,0%
- Katarakt 2,0% Hohe Myopie 4,0%
- Netzhaut- Dystrophien 4,6%
- Diabetes 10,6%
- Glaukom 15,0%
- AMD 49,8%

Geschätzte Häufigkeit wichtiger Augenerkrankungen in Deutschland:

- Blindheit/Sehbehinderung - 353.000
- AMD - 1.608.000
- AMD-Frühstadien (Drusen) - 2.610.000
- Glaukom - 972.000
- Glaukom-Frühstadien - 1.269.000
- Diabetische Retinopathie - 557.000
- Diabetisches Makulaödem - 109.000
- Katarakt - 9.853.000

Gerade Prävention zählt zum Versorgungsauftrag der Augenheilkunde.

Die weite Verbreitung allein dieser Augenkrankheiten belegt, dass die Augenheilkunde keine medizinische „Nischendisziplin“ ist, sondern mit Volkskrankheiten befasst ist und daraus einen zentralen medizinischen Versorgungsauftrag bekommt.

Aufgaben der Augenversorgung

Die Nachfrage für ophthalmologische Versorgungsleistungen ist sehr groß. Neben einer zahlenmäßig kleineren Akut- und Notfallversorgung machen mittlerweile gerade chronische Augenerkrankungen die weit überwie- gende „Krankheitslast“ (Disease Burden) der ophthalmologischen Versor- gung aus.

Die Behandlung der häufigen chronischen Augenerkrankungen zielt jedoch auch auf Zielgruppen ab, bei denen noch keine subjektiv wahr- nehbaren Beeinträchtigungen entstanden sind. Die frühzeitige Entdek- kung von pathologischen Veränderungen und Risikokonstellationen sowie frühe therapeutische Interventionen können bei vielen Krankheitsbildern schwere Verläufe abwenden und so das

Sehvermögen der Betroffenen erhalten. Der Versorgungsauftrag der Augenheilkunde ist demnach deutlich größer zu verstehen als nur in der Betreuung von Patienten mit bereits bestehenden manifesten Krankheitsformen.

Operationen

- Neuroophthalmologie 1,1%
- Refraktionsfehler 21,1%
- äußeres Auge 13,2%
- Hornhaut/Uvea 2,3%
- Linse 14,9%
- Verletzungen 1,3%
- Augapfel/Augen- beweglichkeit 5,4%
- hinterer Augenabschnitt 12,5%
- Glaukom 19,3%

Operationen 2019

In 2019 wurden in Deutschland etwa eine Million Augenoperationen durchgeführt. Der überwiegende Anteil sind dabei Kataraktoperationen, deren Anzahl auf insgesamt 650.000 geschätzt wird. Diese Operation wird mittlerweile überwiegend ambulant durchgeführt. Wenzel et al. errechneten in einer Umfrage eine Quote für ambulante Kataraktoperationen von 87 Prozent. Bei Glaukomoperationen war das Verhältnis mit 87 Prozent stationär durchgeführten Operationen gegenüber 13 Prozent ambulanter Operationen genau umgekehrt.

In den letzten Jahren ist mit der Einführung der intravitrealen Injektionen (IVOM) bei feuchter AMD und diabetischem Makulaödem eine neue Therapieoption möglich geworden, die die Augenheilkunde wesentlich verändert hat und fast ausschließlich ambulant durchgeführt wird. Nach einer Studie von Finger und Holz wird über die Hälfte (51,8 Prozent) aller intravitrealen Injektionen in der Altersgruppe der 75 bis 84jährigen durchgeführt. In der Erhebung von Wenzel et al. wurden 116.599 intravitreale Injektionen im Jahr 2010 erfasst (bei einer Erfassung von 35 Prozent der operierenden Augenärzte in Deutschland) sowie ein Häufigkeitsverhältnis von Kataraktoperationen zu intravitrealen Therapien von 2,8:1. Es ist demnach für die Gesamtheit der intravitrealen Therapien in Deutschland von jährlich etwa 250.000 bis 350.000 Eingriffen auszugehen.

Tatsächlich hat sich die Anzahl der Eingriffe in den vergangenen 7 Jahren verzehnfacht, da es derzeit etwa 500.000 Fälle der s.g. feuchten Makula gibt, welche mit einer Häufigkeit von durchschnittlich 6 Sitzungen p.a. therapiert wird.

Zusammenfassung

Die augenärztliche Versorgung findet nach der Anzahl der Augenärzte weit überwiegend im ambulanten Bereich statt. Innerhalb des ambulanten Sektors hat in den letzten Jahren ein Strukturwandel zu mehr Gemeinschaftspraxen und Medizinischen Versorgungszentren stattgefunden bei einer reduzierten Anzahl vor allem an ophthalmologischen Einzelpraxen (Abnahme um 25 Prozent über zehn Jahre). Der Anteil von Augenärztinnen ist dabei – sowohl für den stationären als auch für den ambulanten Bereich gestiegen. Ein weiterer Trend zu mehr Anstellungsverhältnissen ist im niedergelassenen Bereich erkennbar. Dennoch bilden konservative Einzelpraxen noch immer die am weitesten verbreitete Versorgungsform und sind für die augenärztliche Grundversorgung somit weiterhin essen- tiell.

Die Versorgung in Augenkliniken hat mit aktuell etwa einem Achtel der Augenärzte und mit über einer halben Million Operationen pro Jahr (ca. der Hälfte aller Augenoperationen) weiterhin eine wichtige Bedeutung für die ophthalmologische Versorgung, obwohl die Bettenkapazitäten in der Augenheilkunde binnen zehn Jahren um dreißig Prozent reduziert wurden. Zugleich hat sich die Zahl der in Kliniken durchgeführten Augenoperatio- nen um fast zwanzig Prozent allein zwischen 2005 und 2010 erhöht.

Nach der Häufigkeit der Behandlungsfälle zählt die Augenheilkunde zu den am meisten frequentierten Fachbereichen der Medizin (über sechzig Prozent mehr als im Durchschnitt aller anderen medizinischen Fachberei- che). Dabei zeigt sich eine deutlich höhere Inanspruchnahme der Versor- gung von Menschen im Lebensalter ab sechzig Jahren. Über fünfzig Pro- zent der Menschen zwischen 70 und 80 Jahren gehen zumindest einmal im Jahr zum Augenarzt. Auffällig ist auch, dass Frauen in der Altersgruppe bis 75 Jahren häufiger die ophthalmologische Versorgung in Anspruch nehmen als Männer.

Bei einem Kostenanteil für die Augenheilkunde von nur 0,9 Prozent der Gesamtkosten im Gesundheitswesen machen Augenärzte unter den Vertragsärzten 4,1 Prozent der Ärzte aus und augenheilkundliche Behand- lungen sogar 5,4 Prozent aller Behandlungsfälle. Mit verhältnismäßig geringen finanziellen Mitteln wird demnach eine hohe Anzahl von oph- thalmologischen Behandlungsfällen in Deutschland bewältigt.

Sehen zu erhalten und damit Lebensqualität zu bewahren ist die Kernaufgabe der augenärztlichen Versorgung. Wenngleich der Wert des Sehens vielen Menschen – solange sie gut sehen – zwar theoretisch bewusst ist, ist die Notwendigkeit der Vorsorge noch nicht immer im praktischen Verhalten der Patienten angekommen. Krankheiten wie AMD, Glaukom, die diabetische Retinopathie oder auch der Graue Star sind ophthalmologische Volkskrankheiten und betreffen mehrere Millionen Mensch

in Deutschland. Für diese und viele andere weniger häufige Augenerkrankungen gibt es einen hohen Bedarf an ophthalmologischen Versorgungsleistungen.

Der Vergleich mit nicht-ophthalmologischen Krankheitsbildern zeigt, dass die Bedeutung von Augenerkrankungen zunimmt. Deshalb ist es notwendig, Frühformen und Risiken zu erkennen, um schwereren Schaden und eine mögliche Erblindung abzuwenden. Der Versorgungsbedarf ist umso größer, je mehr der Präventionsauftrag der Augenheilkunde berücksichtigt wird. Dieser umfassende Versorgungsauftrag gehört vermehrt ins Blickfeld von Politik und Öffentlichkeit.

Aufgabenstellung

Die Aufgabe für alle Beteiligten besteht darin, neue innovative Operationsmodelle zu entwickeln, in denen weniger Hausärzte und Augenärzte in der Lage sind, mehr Patienten zu versorgen.

Neue, leistungsfähige Versorgungskonzepte müssen entstehen, der Ausbau von MVZ auch in der Hand von professionellen Gesundheitsdienstleistern wird ein wesentlicher Teil dieser Lösungen sein.

Vor diesem Hintergrund hat der Gesetzgeber 2015 auch Kommunen und Gemeinden als potentielle Träger eines MVZ vorgesehen bzw. diese Option gesetzlich verankert, gleich wohl dieser Versuch aufgrund Fehlens von unternehmerischen Denkweisen die Ausnahme bleiben wird.

Krankenhäuser müssen Ihre Haltung zu Hausärzten vollständig überdenken und neue Netzwerke und Kooperationen aufbauen, um ihre eigenes Existenz langfristig zu sichern – die Gründung von Hausarzt MVZ und Übernahme von Hausarztpraxen darf nicht länger nur vor dem Hintergrund gesehen werden, als Konkurrent zu bestehenden freundlich gesinnten Einweisern aufzutreten.

Politische Überlegungen

Das Medizinische Versorgungszentrum (MVZ) wurde mit dem Gesetz zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherung (GMG) zum 01.01.2004 als neue Teilnahmeform an der ambulanten vertragsärztlichen Versorgung eingeführt.

Die Regelungen zum MVZ wurden zwischenzeitlich zum 01.01.2012 mit dem GKV-VStG sowie zum 23.07.2015 mit dem GKV-VSG grundsätzlich reformiert.

Offiziell heißt es:

Es wurde geschaffen, um eine verbesserte Verzahnung unterschiedlicher bzw. gleicher ärztlicher und/oder nichtärztlich-psychotherapeutischer Fachdisziplinen zu ermöglichen und eine medizinische „Versorgung aus einer Hand“ anbieten zu können.

Der eigentliche Hintergrund ist natürlich ein anderer ... Der Gesetzgeber hat frühzeitig erkannt, dass sich die Ärztelandschaft in den kommenden 20 Jahren grundsätzlich verändern wird.

Dem Gesetzgeber war u.a. deswegen frühzeitig bewusst, dass sich ein Problem in der ambulanten Versorgung im 21. Jahrhundert in Deutschland ergeben wird. Das MVZ Modell basiert auf den (wenig überdauernden) Errungenschaften der DDR. Hier nannte sich das Modell „Poliklinik“.

Die Grundidee und Grundstruktur der Poliklinik wurde 2004 als Vorbild für die Integration des MVZ in die ambulante Versorgungswirtschaft unseres Landes gesetzlich verankert.

Nach der letzten Restrukturierung besteht nunmehr für jeden einzelnen Arzt die Möglichkeit, ein MVZ zu gründen (vorzugsweise in der Gesellschaftsform der GmbH) – es werden mindestens 2 Ärzte (gleich welcher Fakultät – können auch 2 fachgleiche Ärzte sein) zur Gründung eines MVZ nach unserer Vorgehensweise benötigt.

Unsere Lösung

Wir haben eine MVZ Holdingstruktur in der Rechtsform der Genossenschaft errichtet. Diese fungiert als Inkubator für die Gründung und Errichtung von MVZ-Träger-GmbH's, die wiederum MVZ gründen und betreiben.

Derzeit haben wir folgende aktiven Träger-GmbH's mit laufendem MVZ-Betrieb:

- MVZ DerArzt Sachsen GmbH
- MVZ DerArzt Erzgebirge GmbH
- MVZ DerArzt Sauerland GmbH
- MVZ DerArzt Nordrhein GmbH

Nachstehende Gesellschaften werden innerhalb der kommenden 12 Monate den MVZ Betrieb aufnehmen:

- MVZ DerArzt Westfalen-Lippe GmbH
- MVZ DerArzt Rheinland-Pfalz GmbH

Wir haben Unsinn 2017 zunächst für die Gründung einer Genossenschaft entschieden, da ...

- dieses Konstrukt von KEINEM einzigen Anteilseigner (Genosse) beherrscht werden kann und jeder Genosse genau 1 Stimme hat, unabhängig der Einlagenhöhe, wir jedoch die volle Kontrolle über die gesamte Gruppe haben.
- der Genossenschaftsgedanke Kern unseres Lösungskonzeptes am Gesundheitsmarkt ist und gleichzeitig unbegrenztes Wachstum ermöglicht
- die Finanzierung zu jedem Zeitpunkt sichergestellt werden kann und die Refinanzierung des Wachstums intelligent über Eigen- und Fremdkapital erfolgt

- Die Genossenschaft von den Initiatoren in perfekter Weise gesteuert werden kann, da kontinuierliches Handeln der Initiatoren über mindestens 5 Jahre sichergestellt ist
- Gesellschafter (Hier Genossen, welche den Status Vertragsarzt haben müssen), einfach ein- und wieder austreten können, da der Anteil grundsätzlich kündbar ist
- Die Genossenschaft wird im Rahmen eines Management- und Verwaltungsvertrages mit einer professionellen MVZ und Praxis Verwaltungsgesellschaft betrieben werden.
- Dieser Dienstleister wird sicherstellen ...
- den Aufbau einer einheitlichen IT-Infrastruktur für die Verwaltung und Abrechnung von Arztpraxen und der Personalverwaltung
- Das Controlling und Rechnungswesen der eingegliederten Arztpraxen in Kooperation mit einem Steuerberater

Entwicklungsstand der MVZ Trägergesellschaften zum Stichtag 1.04.2022

MVZ DerArzt Sachsen GmbH

- Gründung 2013
- Mitarbeiter: 70
- Umsatz 2021: 3,5 Mio. Euro
- Umsatz 2022e: 5,0 Mio. Euro

MVZ DerArzt Erzgebirge GmbH

- Gründung 2018
- Mitarbeiter: 25
- Umsatz 2021: 300 Tsd. Euro
- Umsatz 2022e: 1,5 Mio. Euro

MVZ. DerArzt Sauerland GmbH

- Gründung 2019
- Mitarbeiter: 20
- Umsatz 2021: 1,0 Mio. Euro
- Umsatz 2022e: 1,5 Mio. Euro

MVZ. DerArzt Nordrhein GmbH

- Gründung 2018
- Mitarbeiter: 15
- Umsatz 2021: 0,5 Mio. Euro
- Umsatz 2022e: 1,5 Mio. Euro

MVZ. DerArzt Rheinland-Pfalz GmbH

- Gründung 2021
- Mitarbeiter: 1
- Umsatz 2021: -
- Umsatz 2022e: 300 tsd. Euro

MVZ. DerArzt Verwaltungsgenossenschaft eG

- Gründung 2017
- Mitarbeiter: 7
- Umsatz 2021: 500 tsd. Euro
- Umsatz 2022e: 700 tsd. Euro

D.A.S. systemhaus GmbH

- Gründung 2019
- Mitarbeiter: 7
- Umsatz 2021: 1,2 Mio. Euro
- Umsatz 2022e: 1,5 Mio. Euro

Strukturanpassung und AG-Zielsetzung mit AG Integration

Unmittelbar nach Aktienplatzierung werden wir die Aufgaben der Verwaltungsgenossenschaft auf die AG übertragen. Das gilt gleichermaßen für die Tochtergesellschaft(en) der Verwaltung (D.A.S. systemhaus GmbH)

Mit Gründung oder Übernahme einer Fachklinik nach § 108 SGB V werden wir sämtliche GmbH Trägergesellschaften unter der Betriebsgesellschaft der Fachklinik angliedern und an die AG verkaufen.

Die MVZ DerArzt eG wird weiterhin ihre Inkubator Funktion wahrnehmen und MVZ Trägergesellschaften errichten, die wiederum Medizinische Versorgungszentren betreiben.

Zielmarkt

Entwicklung von MVZ in den kommenden 10 Jahren

Bis heute wurden rund 3.800 MVZ gegründet. Mit Vereinfachung der Zugangsmöglichkeiten und der Möglichkeit für jeden Arzt oder Zahnarzt, ein MVZ zu gründen gehen wir in den kommenden Jahren davon aus, dass 4.000 – 7.000 MVZ Gesellschaften in Deutschland gegründet werden. Derzeit sind etwa 125.000 niedergelassene Ärzte und etwa 54.000 niedergelassene Zahnärzte in Deutschland tätig.

Für 16.000 Hausärzte, welche allein bis 2029 verrentet werden, sehen wir akuten Bedarf sich baldmöglichst um die Nachfolge zu kümmern.

Hier werden wir mit unserem Genossenschaftskonzept offene Türen einrennen und ein faires Angebot unterbreiten können, welches dem Arzt den stufenweisen Übergang in den Ruhestand über einen Zeitraum von maximal 3 Jahren ermöglicht und die Praxis unter Einbeziehung des bisherigen Inhabers sanft und professionell in die Struktur der Genossenschaft überführen wird.

Target 2030 Plan A

Über einen 8-10 Jahreszeitraum werden wir in der Lage sein, mehr als 1.000 Praxen in die Genossenschaft zu überführen und einen laufenden jährlichen Umsatz i.H.v. EUR 350 Millionen zu generieren. Unsere Ziel-Umsatz-Rendite liegt bei 7%.

Target 2023 Plan B

Alternativ werden wir in 5 Jahren 10 weitere Hausarzt- und Augenzentren errichten. Jedes Zentrum spiegelt die Rentabilität von 40 bis 50 Hausarztpraxen wider, da der Deckungsbeitrag eines Augenzentrums mit Operationsinfrastruktur bei mindestens 1,5 Mio. EUR liegt und zwar nach Bezahlung des jeweiligen Operateurs (EUR 300.000 p.a.).

Die einzige Voraussetzung für die Umsetzung dieser Zielvorgabe ist das Vorhandensein von ausreichendem Kapital, eine ausreichende Anzahl von Übernahmezielen ist in jedem Fall vorhanden ebenso können genügend Augenarzt-Sitze übernommen werden, da wir die Zentren in Regionen mit einer Unterversorgung errichten werden.

IST Situation:

Derzeit betreiben wir 12 MVZ Standorte in 4 aktiven Trägergesellschaften mit rund 30 Ärzten und 140 Mitarbeitern. Unser Flagship ist das MVZ Marienberg. Hier wurde ein ambulanter Klinik-Neubau

errichtet, der unter unserem Label PoliklinikPlus von der MVZ DerArzt Erzgebirge GmbH betrieben wird. Allein dieser Standort verfügt über ein Umsatzpotential von 10 Millionen Euro p.a.

In 2022 werden wir in Sachsen einen Gruppen-Umsatz von 5 -7 Millionen Euro erzielen. In NRW werden es voraussichtlich 2,4 Millionen Euro sein.

Wettbewerb

Mitbewerber sind nicht erkennbar, da Krankenhaus MVZ eine andere Philosophie vertreten und in erster Linie bei defizitärem Verlauf Zuweisungen für ihre eigenen Krankenhäuser generieren wollen.

Krankenhäuser und MVZ Holdings interessieren sich folglich für hoch spezielle Facharztpraxen und Klinik-Einweiser, allen voran

- Radiologen
- Orthopäden
- Gastroenterologen
- Onkologen
- Nuklearmediziner
- Neurologen und Fachärzte für Psychiatrie

Ausführung

Marketing und Verkauf

Marketingplan

Das Gesundheitswesen ist eine der wenigen Branchen, die sich in feinsten Weise mit den Themen Marketing und Vertrieb beschäftigen muss, da ein Nachfrageüberhang besteht, der jährlich exponentiell wächst.

Insofern bleibt dieser Passus weitgehendst unberücksichtigt.

Im Personalsegment gibt es das Thema Wettbewerb um die besten Köpfe. Wir haben uns aus diesem Grunde frühzeitig entschlossen, eigenen Personal-Rekrutierungsmaßnahmen zu ergreifen und diese Abteilung mit erfahrenen Managern besetzt. Des Weiteren ist die Akquisition von Ärzten Chef-Sache, um die sich die Gründer und Schlüsselpersonen in sehr bewusster Eigenverantwortung engagieren. Der Aufbau von rund 150 Mitarbeitern in 5 Jahren operativem Geschäft mag hier als Nachweis dieser Fähigkeiten angeführt werden.

Verkaufsplan

Verkäufe finden nicht statt, es handelt sich um eine Verteilung von Leistungen bei einer kaum zu bewältigenden Nachfrage seitens der Patienten.

Chancen und Risiken

Chancen

Finanzierung von MVZ und Beteiligung am MVZ Betrieb

Diejenigen, die ein MVZ gründen möchten, müssen an der Gesundheitsversorgung im Rahmen der GKV teilnehmen, wie Krankenhäuser, Vertragsärzte, Vertragspsychotherapeuten, mit einem Versorgungsauftrag ausgestattete gemeinnützige Einrichtungen und neuerdings auch Kommunen/Gemeinden. Durch die Beschränkungen auf die im System der gesetzlichen Krankenversicherung tätigen Leistungserbringer soll eine primär an medizinischen Vorgaben orientierte Führung des Zentrums sichergestellt werden. MVZ bergen durchaus Chancen für Ärztinnen und Ärzte in sich.

Es besteht beispielsweise die Möglichkeit, auf verschiedenen Ebenen in dieses MVZ einzutreten, als Gründerinnen/Gründer, als niedergelassene Ärztin/als niedergelassener Arzt oder als angestellte Ärztin/als angestellter Arzt. Diese Neuregelung eröffnet insbesondere jungen Ärztinnen/Ärzten eine

weitere Möglichkeit, an der vertragsärztlichen Versorgung teilnehmen zu können, ohne die mit einer Praxisgründung verbundenen wirtschaftlichen Risiken eingehen zu müssen.

Mit den MVZ wird eine Versorgungsform ermöglicht, deren Vorteil insbesondere in der erleichterten Möglichkeit der engen Kooperation unterschiedlicher ärztlicher Fachgebiete untereinander sowie mit nicht ärztlichen Leistungserbringern liegt.

Die angestellte Ärztin/der angestellte Arzt kann darüber hinaus eine Voll- oder Teilzeittätigkeit anstreben. Ferner können weiterbildungsbefugte Ärztinnen/Ärzte in dem MVZ weiterbilden.

Einen weiteren Anreiz für angestellte Ärztinnen und Ärzte stellt die Möglichkeit dar, nach fünf Jahren Tätigkeit in einem MVZ eine Zulassung für die ambulante Tätigkeit zu erwerben oder weiter angestellt zu bleiben.

Darüber hinaus werden ärztlich geleitete MVZ als eine Chance für die ärztliche Berufsausübung angesehen.

Insbesondere für Ärztinnen können die MVZ eine Möglichkeit sein, sich dort "lebenszyklusbezogen"

einzubringen. Je nach Familienphase kann die Arbeitszeit angepasst werden. Positiv wird bewertet, dass die Ärztin/der Arzt im MVZ dem Kammerrecht bzw. dem Berufsrecht unterworfen ist und nicht dem restriktiven Kassenarztrecht. Das im Jahr 1998 eingeführte Jobsharing hat sich leider nicht im großen Umfang etabliert, da die Hinzuziehung einer weiteren Person in die Praxis keine wesentliche Leistungserweiterung nach SGB V § 101 nur 3% Überschreitung erlaubt.

Blockchain im Gesundheitswesen

Wir werden die Abrechnung von MVZ vollständig revolutionieren und vereinfachen. Dabei werden wir die Blockchain-Technologie für folgende Anwendungen zum Einsatz bringen:

1. Smart Contracts zwischen Patienten, Leistungserbringern MVZ, Kostenträgern Krankenkassen und anderen (BG, öffentliche Auftraggeber, Unfallkassen, Rententrägern etc.)
2. Reward-System für die gesundheitsbewusstes Verhalten durch Emission eines digitalen Tokens oder Coins an Patienten, die diese wiederum in die eigene Crypto-Währung (SanoCoin) tauschen können und für Bezahlzwecke (zunächst) im Gesundheitswesen einsetzen können.
3. Crypto-Währung SanoCoin als Zahlungsmittel im Gesundheitswesen und als Finanzierungsinstrument für den Ausbau von DerArztPlus medizinischer Infrastruktur (Kauf von Praxen, MVZ und Klinik).

Die Entwicklung einer eigenen Blockchain Anwendungslösung auf der Grundlage einer bereits etablierten Technologie ist mit geringeren Investitionskosten verbunden und fokussiert die Anwendung der Technologie im Gegensatz von der bekannten Bitcoin Welt, die weder als Zahlungsinstrument gedacht war noch einen vermögensrechtlichen Hintergrund (z.B. Deckung durch Gold oder Silber) besitzt.

Der SanoCoin wird in einer zu entwickelnden Bezugsgröße einen Vermögenshintergrund in Gestalt des Erwerbs von medizinischer Infrastruktur besitzen und darüber hinaus für die Gemeinschaft nutzbringende Eigenschaften verkörpern. Er wird eintauschbar sein gegen Reward-Token der Patienten und als digitalen Zahlungsmitteln fungieren.

Kooperation mit Pharmaindustrie

Wir werden unseren SanoCoin dem Marktführer im Bereich der Online- und Versandapotheken zur Verfügung stellen. Der Apothekenmarkt wird sich mit Einführung des E-Rezeptes vollständig neu aufstellen. Wir gehen davon aus, dass mehr als 3.000 Apotheken (derzeit etwa 18.753 Ende 2020 - Quelle Statista) innerhalb von 5 Jahren nach Einführung des E-Rezetes schließen werden. Folglich werden etwa 7 Milliarden Euro Apotheken-Umsatz neu verteilt werden. Der Marktführer wird sich hiervon 2-3 Milliarden Euro u.a. mit unserer Hilfe sichern können.

Diese Kooperation wird zu einer flächendeckenden Bekanntheit von SanoCoin führen und SanoCoin als eine der wenigen Crypto-Währungen mit einer praktischen Zahlungs- und Vermögensaufbewahrungsfunktion am deutschen Crypto-Markt etablieren.

Des Weiteren ist die Anbindung an eine oder mehrere Crypto-Handelsplätze geplant, welches dem Anleger neben den Wertaufbewahrungsmittel die Chance auf Wertsteigungen im Handel von SanoCoin ermöglichen wird.

Insofern wird auch einem möglichen spekulativem Motiv des Investors bzw. Anlegers Rechnung getragen.

Die von DerArztPlus AG entwickelten Anwendungsmöglichkeiten sind derzeit einzigartig in unserem nach wie vor durch das althergebrachte System der von den Kassenärztlichen Vereinigungen maßgeblich dominierten geschlossenen Markt durchregulierten Welt des Gesundheitswesens in Deutschland.

Durch das Tätigwerden sowohl im operativen Bereich (Betrieb von MVZ) als auch der Veränderung von Abrechnungsmöglichkeiten von MVZ in Verbindung mit der Digitalisierung von Abrechnungsprozessen mittels Blockchain-Technologie werden wir das bestehende Regulatorium der KV Welt unterwandern und deren Veränderung bis hin zur mittelfristigen Abschaffung nicht mehr effektiver Strukturen im Gesundheitswesen maßgeblich beeinflussen.

DerArztPlus AG ist ein disruptives Unternehmen im Gesundheitssektor. Vor diesem Hintergrund haben wir mit DerArztPlus Gruppe bereits Medizingeschichte geschrieben und stehen für einen fortlaufenden Veränderungsprozess im Gesundheitswesen vor dem Hintergrund:

- Einer massiv abnehmenden Zahl von Berufsträgern, genannt Ärzte in Deutschland
- Einer exponentiell wachsenden Nachfrage nach medizinischen Leistungen durch eine älter werdende Bevölkerung und früher erkrankenden jungen Altersgruppe
- Explodierender Kosten im Gesundheitswesen, v.a. getrieben durch die Pharmaindustrie und politischer Handlungen (Impfungen heute und in der Zukunft)

Erwerb einer Fachklinik

Mit dem Erwerb einer Fachklinik (§108 SGB V) schaffen wir die Voraussetzung, MVZ Betriebe unter dem Dach von der Arzt AG konsolidieren zu können. Die Aufgabenstellung der genossenschaftlich organisierten MVZ Gründer- und Trägerstrukturen bleibt hiervon unberührt, da wir mit der bisherigen Vorgehensweise weiterhin erfolgreich Praxen vor der Schließung bewahren und in MVZ integrieren werden. Nach erfolgreicher Integration besteht das Ziel darin, Träger-GmbH von der Genossenschaft zu erwerben und unter dem Dach von DerArztPlus AG erfolgreich und dauerhaft weiter zu betreiben.

Der Erwerb einer psychosomatischen Fachklinik ermöglicht es uns zudem, eine neue Lösung für die Herausforderung ausufernder psychologischer und psychosomatischer Erkrankungen in Deutschland anbieten zu können. Bei der Umsetzung werden wir neue Wege gehen und dem Patienten einzigartige neue Lebensperspektiven erschließen, die eine Lösung für psychische Erkrankungen als mögliche Folge unserer modernsten Gesellschaft und Ereignis basierter Evidenz (Corona, politische Wandlungen, Gesellschaftliche Neugestaltungen, Great Reset) anbieten werden, die es bisher nicht gibt.

Alternativ zum Erwerb einer Fachklinik planen wir derzeit die Errichtung einer neuen Klinikeinrichtung im Luftkurort Oberwiesenthal / Sachsen. Aufgrund einer exponentiell wachsenden Zahl von psychosomatischen Erkrankungen in Deutschland besteht ein wachsender Bedarf für die professionelle Behandlung psychosomatischer und psychologischer Erkrankungen. Oberwiesenthal ist ein idealer Standort, da der Ort als Weltcup-Ski-Ausrichter sehr bekannt ist und darüber hinaus ein Problem in der Sicherstellung der medizinischen Versorgung der Bevölkerung und der Touristen (derzeit 150.000 p.a. / vor Corona Zahlen) hat, da die Bezeichnung „Luftkurort“ an der Existenz einer einzigen tätigen Ärztin (Frau Dr. Mynett) in Oberwiesenthal hat und diese Ärztin vielleicht noch 5 Jahre praktizieren wird (Alter bereits über 60).

Die Stadt Oberwiesenthal hat den Initiatoren ein äußerst attraktives Grundstück (ca. 16.000 qm) in Aussicht gestellt, welches sich inmitten des Ski- und Erholungsgebietes befindet und über einen unverbaubaren Blick verfügt.

Da der Tourismus als auch der Sport in den vergangenen 2,5 Jahren sehr unter der Entwicklung der Pandemie gelitten hat, besteht zudem die Chance, großzügige und wohlwollende Unterstützung auch von der Landesregierung Sachsen erhalten zu können, da eine Fachklinik für die Region von sehr hoher wirtschaftlicher Bedeutung sein wird und einen sehr positiven Einfluss auf alle in dieser Region relevanten Lebensbereiche nehmen wird.

DerArztPlus hat mir Errichtung der PoliklinikPlus in Marienberg mit einem Gesamtinvestment von rund 20 Millionen EUR bereist nachgewiesen, Projekte dieser Größenordnung in einer sehr kurzen Zeit realisieren zu können.

Konzeption, Gründung und Betrieb MVZ Abrechnungsverband

Wir haben den Arbeitskreis Polikliniken Sachsen initiiert.

<http://www.mvzsachsen.de/startseite.html>

Um die Bedeutung dieses Projektes nachvollziehen zu können, ist nachzuvollziehen, dass derzeit 17 Kassenärztliche Vereinigungen und die HÄVG – die Hausärztliche Vertragsgemeinschaft AG, 90% des gesamten ambulanten Abrechnungswesens abbilden. MVZ haben derzeit einen Marktanteil in Sachsen i.H.v. rund 12%. Das entspricht einer Zahl von rund 22.000 Ärzten, angestellt in MVZ. MVZ wachsen jährlich um rund 10%.

Insofern wird die PVZ e.G. die Chance haben, Deutschlands größte Abrechnungsgesellschaft für ambulante medizinische Leistungen zu werden.

Risiken

Risiken aus dem Geschäftsbetrieb

Die Genauigkeit der Informationen

Der Inhalt dieser Webseite kann jederzeit ohne Vorankündigung geändert werden und ist allein zum Zweck der Unterstützung von Händlern oder Investoren beim Treffen unabhängiger Anlageentscheidungen gedacht.

DerArztPlus AG hat angemessene Maßnahmen getroffen, um die Genauigkeit der Informationen auf der Webseite zu gewährleisten. Wir übernehmen jedoch keine Haftung für Verluste oder Schäden, die direkt

oder indirekt aus dem Inhalt oder dem verweigerten Zugriff auf die Webseite hervorgehen. Auch nicht verantwortlich werden die dadurch ausgelöste Verzögerung oder der Ausfall des Betriebs, die Zahlung einer Anweisung oder über unsere Webseite gesandte Benachrichtigungen.

Risiko Zulassung Fachklinik

Ein Recht auf Zulassung einer Fachklinik nach dem sächsischen Krankenhausgesetz gibt es nicht. Die Entscheidung hierüber trifft der Krankenhausfachausschuss, der sich aus verschiedenen Gruppierungen zusammensetzt. Dieses Risiko kann durch den Erwerb einer bestehenden Fachklinik kompensiert werden, gleichwohl unser Ziel in der Gründung einer neuen Nachklinik liegt. Vor dem Hintergrund massiv steigender Fälle im Bereich der psychischen Erkrankungen generell und der besonderen

Schwere der Zunahme selbiger Krankheitsbilder in der CORONA Pandemie, sind wir davon überzeugt, dass eine Psychosomatische Fachklinik In Sachsen die Chance auf eine hohe Dauerauslastung über die nächsten Jahrzehnte haben wird.

Derzeit gehen wir davon aus, dass die Zulassung einer neuen Klinik über einen 3-5 Jahreshorizont realistisch ist. Vor dem Hintergrund eines 3bis 4-jährigen Planungs- und Realisierungszeitraum betrachten wir den Zulassungszeitraum als angemessen.

Risiko Zulassung Abrechnungsverband

Der Betrieb eines MVZ Abrechnungsverbandes bedarf der Zustimmung mehrerer Stakeholder und ist ein politischer Prozess. Eine wesentliche Voraussetzung wurde mit der Bereitschaft von S-Factoring, Abrechnungsleistungen für GKV Leistungen zu erbringen, die Vorfinanzierung für MVZ Betriebe zu übernehmen und die „erworbenen“ Leistungsansprüche mit den gesetzlichen Krankenkassen abzurechnen, bereits geschaffen. Es bedarf der Zustimmung der Krankenkassen, eigene Selektiv-Verträge mit Leistungserbringern zu schließen.

Diese sind jedoch kein Novum am Gesundheitsmarkt und bestehen bereits in vielen Fachbereichen seit Jahrzehnten. Zu erwähnen ist insbesondere, dass es dem Hausarztverband Deutschland gelungen ist, aus der GKV Versorgung mit Abrechnung über das KV-Wesen auszusteigen und allen Hausärzten in Deutschland ein sehr attraktives Abrechnungsangebot AUSSERHALB der KV Welt anbieten zu können, welches durchschnittlich zu etwa 30% höheren Vergütungen für den Hausarzt im direkten Vergleich zum KV-Pendant führt.

Mit Gewinnung eines öffentlich-rechtlichen Partners aus der Sparkassenwelt wurde insofern ein starker Partner für die Verhandlungen mit den gesetzlichen Krankenkassen gewonnen, so dass wir trotz bestehender Risiken den Eintritt der GKV als Partner eines MVZ Abrechnungsverbandes für sehr wahrscheinlich halten.

Standorte 2022

MVZ DerArzt Standorte in Sachsen

- MVZ Aue Hausarzt
- Corona Test Zentrum Aue
- MVZ Chemnitz Hausarzt
- MVZ Chemnitz Augenzentrum
- MVZ Lichtenstein Hausarzt
- MVZ Lößnitz Hausarzt
- MVZ Poliklinik PLUS Marienberg
- MVZ Oberwiesenthal Hausarzt
- MVZ Werdau Augenarzt

MVZ DerArzt Standorte in NRW

- MVZ Gummersbach Hausarzt
- Corona-Testcenter Gummersbach
- MVZ Hagen Hausarzt

Leistungsangebot

- Hausärzte
- Augenärzte
- Fachärzte
- Behandlung Grauer Star
- Augendiagnostik
- ICL: Implantierbare Kontaktlinse
- Clear Lens Operation
- Dermatologie (ab 1.04.2022 MVZ Marienberg)

Meilensteine und Kennzahlen

Meilensteintabelle

Meilenstein	Fälligkeitstermin	Wer ist verantwortlich	Details
Identifizierung von weiteren Target Investoren	Mai 31, 2022	Vorstand, Aufsichtsrat	Identifizierung von Investoren für die Gesundheitsbranche
Umfirmierung AG	Juni 30, 2022	Vorstand, Aufsichtsrat	Der neue Name - ArztPlus - wurde von der IHK Dresden genehmigt. Wir haben unseren Anwalt mit der Satzungsanpassung beauftragt und werden mit Vorliegen der neuen Satzung den notariellen Prozess umsetzen.
Relaunch Webseite	Juni 30, 2022	Vorstand, Aufsichtsrat	Relaunch Webseite DerArztPlus AG
Identifizierung von Investoren der Vorrunde PPP	Juli 30, 2022	Vorstand, Aufsichtsrat	Akquisition von bis zu 10 Investoren für die Platzierung von 5 Millionen Beteiligungskapital
Gespräch mit Marktführer Versandapotheke	August 31, 2022	Vorstand, Aufsichtsrat	Elevator Pitch und Gespräch mit möglichen Target Investor im Bereich der Internet-Apotheken.
Vorbereitung Public Private Placement	Dezember 30, 2022	Vorstand, Aufsichtsrat	Erstellung eines BAFIN Prospektes und der Zeichnungsunterlagen für den Erwerb von Aktien von DerArztPlus AG in der Zielgruppe der professionellen Anleger ab EUR 50.000,00 Beteiligungssumme.

Fertigstellung SanoCoin	Juni 30, 2023	Vorstand, Aufsichtsrat	Erstellung eines Whitepapers
			Programmierung der Crypto Währung
			Proof of Concept (Technik)
			Anpassung Apple/Android Well (Wallets)

Unternehmen

Übersicht

Das Unternehmen

Wesentliches

Die evbd AG mit Sitz in Dresden wurde 1999 in der Rechtsform der Aktiengesellschaft gegründet und unterliegt der Rechtsordnung der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft im Handelsregister beim Amtsgericht Dresden eingetragen unter der Nummer HRB 29429. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt EUR 646.500,00. Insgesamt wurden 646.500 Stück Aktien im Nennwert von EUR 1,00 ausgegeben. Die Aktien befinden sich im Streubesitz und werden zu wesentlichen Teilen von dem Gründungsaktionär und einer Beteiligungsgesellschaft kontrolliert.

Das Unternehmen besteht erfolgreich seit nunmehr 23 Jahren.

Das Unternehmen wurde im Rahmen der Restrukturierung umfirmiert und in die DerArztPlus Gruppe integriert. Das Unternehmen firmiert ab dem 1.06.2022 unter DerArztPlus AG Dresden.

Das Unternehmen / Geschäftsfelder

Zweck der Gesellschaft war und ist die Erbringung von Finanzdienstleistungen, Beratungsleistungen für Ärzte, MVZ und Kliniken. Diese Leistungen erbringen wir für eigene und fremde Auftraggeber. Zu den eigenen Auftraggebern zählen alle Unternehmen der MVZ DerArztPlus Gruppe Köln. Weitere neue Geschäftsbereiche sind:

Geschäftsbereich Beteiligung und Finanzierung

Finanzierung der Gründung von MVZ – Medizinischen Versorgungszentren und Polikliniken durch die Übernahme und Integration von Arztpraxen mit Schwerpunkt der hausärztlichen und augenärztlichen Versorgung. Erwerb von MVZ Trägergesellschaften mit bestehenden MVZ Betrieben. Stellung von Eigenkapital und Fremdkapital.

Geschäftsbereich Blockchain System Crypto Währung und Rewardsystem im Gesundheitswesen

Zusammen mit der Hochschule Mittweida (Sachsen) Lehrstuhl von Prof. Dr. Klaus Dohmen, Applied Cryptology, Fakultät CB Mathematik entwickeln wir SanoCoin, die erste Crypto-Währung im Gesundheitswesen. DerArztPlus AG wird der Emittent für SanoCoin werden und mit einer innovativen digitalen Währung ein Rewardsystem (Belohnungssystem vgl. Payback) als auch ein Bezahlsystem im

Gesundheitswesen etablieren. Wir werden gesundheitsbewusstes Verhalten nach einem zu entwickelnden Katalog belohnen und tragen somit eine gesellschaftliche Verantwortung. Ziel: Paradigmenwechsel im Gesundheitswesen weg von der reinen verwaltenden Behandlung von Krankheiten auf dem Weg zur Verhinderung des Eintritts von Krankheiten bzw. laufender Vorsorge und einer noch schnelleren Diagnostik zur Schadenbegrenzung für eine schnellere Behandlung von frühzeitig erkannten Krankheiten.

Zukünftige Ermöglichung von digitalem Gesundheitssupport durch die Einführung von Fernüberwachungslösungen, bei denen alle Arten von Sensoren verwendet werden, die die Vitalfunktionen von Patienten messen, um Ärzten einen besseren Einblick in die Gesundheit der Patienten zu geben und eine pro-aktiveren und vorbeugende Versorgung zu ermöglichen.

Geschäftsbereiche Klinik

Kauf oder Gründung einer Fachklinik nach §108 SGB V als Grundlage für den Erwerb einer juristischen Person, die über Gründer- und Trageigenschaften für MVZ Medizinische Versorgungszentren verfügt.

Geplanter Standort: Sachsen, Oberwiesenthal

Geschäftsbereiche MVZ Abrechnungsverband

Wir betreiben die Gründung eines MVZ Abrechnungsverbandes in Sachsen und Thüringen mit der Zielsetzung, diesen Verband bundesweit zu erweitern.

In diesem Zusammenhang haben wir die Stakeholder der zu gründenden PVZ e.G. (Poliklinik Verrechnungszentrum) am Markt identifiziert und für die Aufgabenstellung gewinnen können, einen eigenen MVZ Abrechnungsverband zu gründen und im Rahmen von Direktverträgen mit den Krankenkassen und Kostenträgern zukünftig ambulante medizinische Leistungen alternativ zum KV System zur Abrechnung zu bringen.

Es handelt sich um eine genossenschaftliche Lösung, deren Mitglieder Trägergesellschaften von MVZ und Polikliniken sowie Krankenhäusern, aber auch andere medizinische Leistungserbringer sein werden.

DerArztPlus AG hat das Konzept entwickelt und den Finanzierungspartner bereits akquiriert. Die technische und finanzielle Umsetzung der Abrechnungen wird zukünftig von S-Factoring, einer Tochtergesellschaft der sächsischen Sparkassen, sichergestellt werden.

DerArztPlus AG wird das Konzept auch nach erfolgter Gründung der PVZ e.G. begleiten, einem ständigen Revue unterziehen und den Ausbau auch in anderen Bundesländern betreiben.

Team

Geschäftsführung

DerArztPlus AG (bisher evbd AG)

Vorstand

- 1) Oliver Krenzer (Vorsitzender, Geschäftsbereiche MVZ)
- 2) N.N. (Mitglied, Geschäftsbereiche Blockchain und Reward-System Gesundheit)
- 3) Pierre Haustein (IT und Verwaltung)

Aufsichtsrat:

- 1) Michael G. Kosel, Bankkaufmann (verantwortet Finanzierung und Strategieplanung)
- 2) André Rempe, Privatier
- 3) Eva Kosel, Bilanzbuchhalterin (Head of Controlling)

Vorstand und Geschäftsleitung Inkubator MVZ DerArzt eG

Dr. Peter Wolfram, FA für Frauenheilkunde Jülich, Vorstand

Dr. Nikolaus Adler, FA für Allgemeinmedizin, Köln, Vorstand

Dr. Dubravko Crnjak, FA für Innere Medizin, Duisburg, Bevollmächtigten der Mitglieder

Vorstand und Geschäftsleitung MVZ DerArzt Verwaltungsgenossenschaft eG

Oliver Krenzer, Kaufmann, Vorstand

Pierre Haustein, IT Kaufmann, Vorstand

Michael G. Kosel, Bankkaufmann, Unternehmer, Aufsichtsratsvorsitzender

Prof. Dr. Olaf Friedrichs, FA für Innere Medizin, Gastroenterologie, Aufsichtsrat

Dr. Dubravko Crnjak, FA für Innere Medizin, Aufsichtsrat

Berater

Steuerberater

Dr. Daniel Suckow

Romberg & Partner mbB - Mülheimer Str. 193 47058 Duisburg

Rechtsberatung

Dr. Stefan Bäune

SCHMIDT, VON DER OSTEN & HUBER Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft mbB

Rüttenscheider Str. 26 - D-45128 Essen

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Bastian Koecke

RINKE TREUHAND GmbH - ETL Gruppe

Wall 36 - 42103 Wuppertal

Finanzplan

Prognose

Grundannahmen

Das Unternehmen verfügt über 4 Geschäftsbereiche:

Beteiligungsgeschäft

Finanzierung von MVZ Trägergesellschaften für die Akquisition von Arztpraxen und die Errichtung von MVZ Betrieben.

Finanzanwendung auf Blockchain-Technologie

SanoCoin als Rewardsystem und Zahlungsmittel im Gesundheitswesen

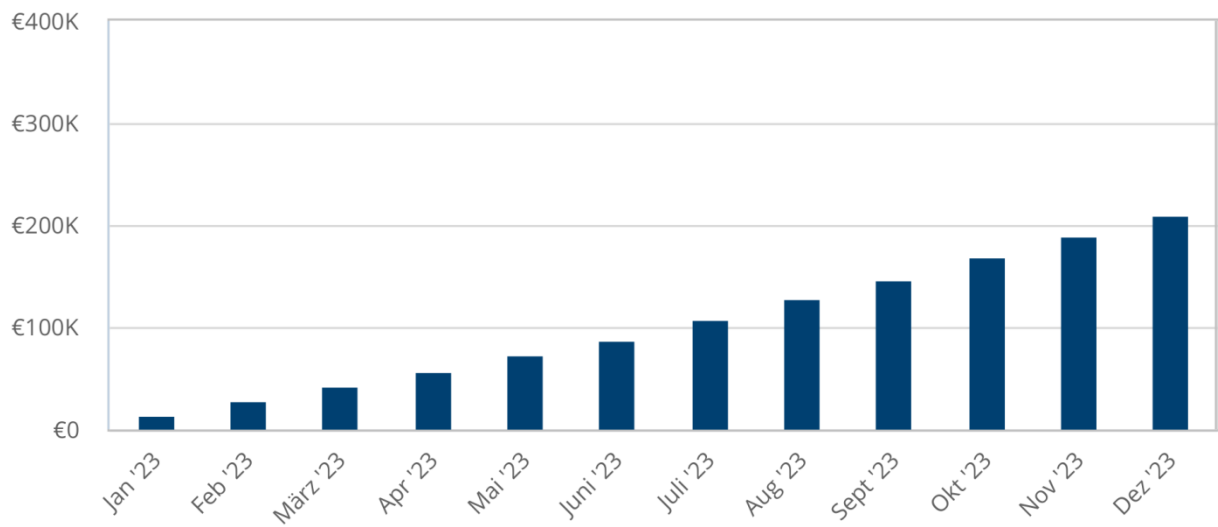
Klinikbetrieb und Verwaltung von MVZ Betrieben

Betrieb einer Fachklinik nach §108 SGB als Grundvoraussetzung für den Erwerb von MVZ Trägergesellschaften und der Gesellschafterfunktion Gründer von MVZ.

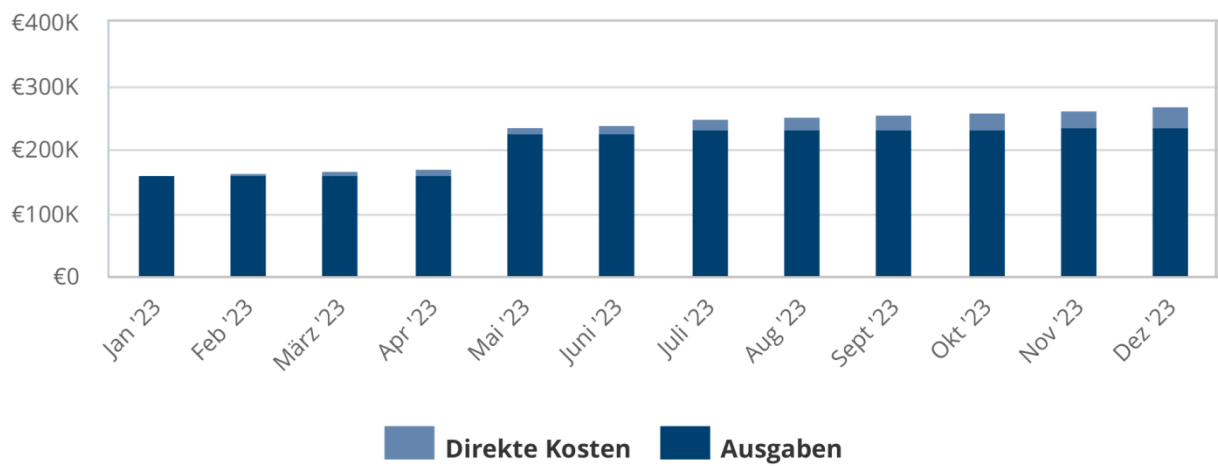
Finanz Consulting

Beratung und Betreuung PVZ eG und Roll-Out Abrechnungsverband für MVZ Betriebe zunächst in Sache und Thüringen, innerhalb von 5 Jahren bundesweit.

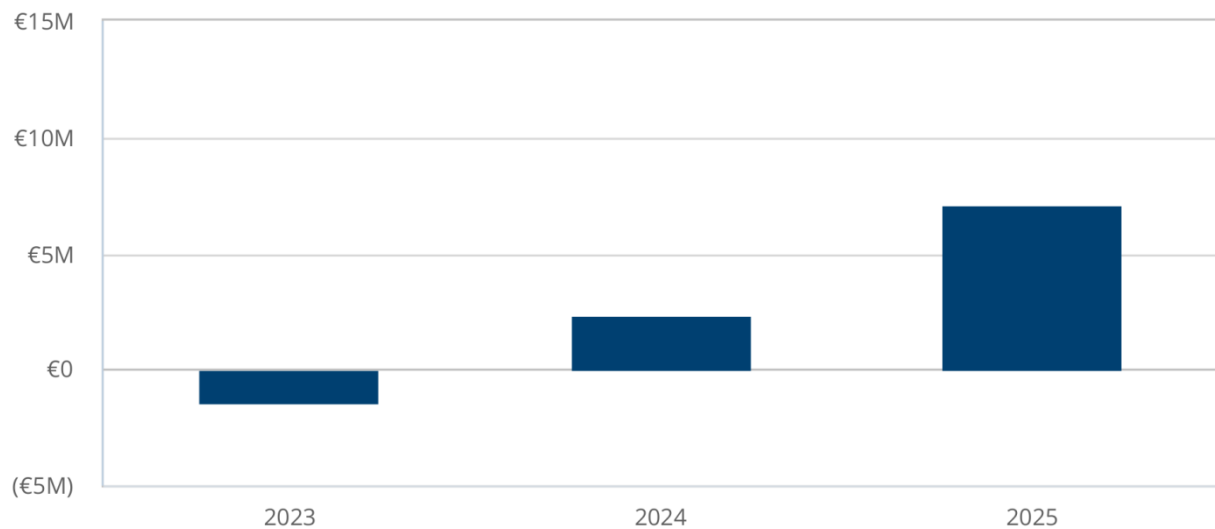
Einnahmen nach Monat



Ausgaben nach Monat



Nettogewinn (oder Verlust) nach Jahr



Finanzierung

Verwendung von Finanzmitteln

Die über die Aktienemission eingeworbenen Finanzmittel werden eingesetzt für:

Beteiligungsgeschäft

Platzierung von Wandelanleihen an MVZ Trägergesellschaften vor dem Hintergrund, diese final von MVZ DerArzt eG über eine eigene Fachklinik erwerben zu können. In Sachsen beabsichtigen wir, systemrelevant zu werden. Dieses Ziel erreichen wir mit dem Erwerb von rund 200 Hausarztpraxen. Dies entspricht einem Versorgungsanteil an der hausärztlichen Versorgung von 10% in Sachsen. Mit dieser kritischen Masse sind wir in der Lage, mit Krankenkassen direkt s.g. Selektiv-Verträge abzuschließen und außerhalb des KV- und des HZV Systems zu fakturieren. Die Neuverhandlung der Praxis- bzw. MVZ Einnahmen wird zu einer Verdopplung der Einnahmen aus ärztlicher Tätigkeit führen.

Dieses Ziel ist angesichts einer beginnenden explosiven Inflation in 2022 und der Kenntnis, dass sich die Kassenärztliche Vereinigung Sachsen im Corona-Jahr 2020 selbst eine Gebührenerhöhung von 35% genehmigt hat, ein realistischer Ansatz.

Anwendung auf der Grundlage Blockchain-Technologie

- Initiierung von SanoCoin als Kryptowährung und Rewardsystem im Gesundheitswesen
- Errichtung Rechnungszentrum für die Verwaltung und das Schürfen von SanoCoin

- Marketing von SanoCoin
- Sponsoring der Platzierung von SanoCoin unter Anwendern

Klinikbetrieb und MVZ Verwaltung

- Verschmelzung mit MVZ DerArzt Verwaltungsgenossenschaft eG und Auszahlung der Mitgliederguthaben der bestehenden Genossenschaftsmitglieder.
- Gründung der Klinik-Betriebsgesellschaft
- Aufbau von Verwaltungsstrukturen für die Verwaltung von MVZ Betrieben

Finanz Consulting

- Personalkosten
- Vertriebsaufwendungen in Anbindung von MZV Betrieben
- PR und Lobby-Ausgaben in der Landespolitik der jeweiligen Bundesländer

Finanzmittelquellen

Wir planen 4 Finanzierungsrunden.

Vorrunde

In der Vorrunde werden wir 5 Millionen EURO von maximal 25 Investoren akquirieren. Jeder Investor erhält eine PUT Option, nach der er innerhalb von 3 Jahren seine Aktien mit einem 100%igen Aufschlag an die Gesellschaft zurück verkaufen kann. Der Investor erhält Aktien aus dem Stammkapital, welches aus 609.000 Stammaktien und 37.500 Vorzugsaktien zusammensetzt. Wir behalten uns vor, bis zu 10 Millionen Euro in der Vorrunde zu akzeptieren. Hierzu werden wir 37.500 Vorzugsaktien und 37.500 Stammaktien zum Erwerb anbieten.

Voraussetzung für die Wirksamkeit der PUT-Option: Erfolgreiche Platzierung von mindestens 50 Millionen Euro Finanzmittel aus der Durchführung eines Private Placements oder sonstigen Aktienplatzierung an Investor(en).

Die PUT-Option kann innerhalb von 6 Monaten ausgeübt werden, sobald die Gesellschaft Aktien mit einem Gesamtwert i.H.v. EUR 50 Millionen Euro platziert hat. Die PUT-Option hat eine Laufzeit von 5 Jahren.

PPP - Public Private Placement Runde I

Platzierung von bis zu 400.000 Aktien (Neue Aktien) als PPP oder an professionelle Investoren mit einem Emissionsvolumen von rund 100 Millionen Euro.

PPP - Public Private Placement Runde II

Platzierung von bis zu 400.000 Aktien (Neue Aktien) als PPP oder an professionelle Investoren mit einem Emissionsvolumen von rund 150 Millionen Euro.

PPP - Public Private Placement Runde III

Platzierung von bis zu 500.000 Aktien (Neue Aktien) als PPP oder an professionelle Investoren mit einem Emissionsvolumen von rund 250 Millionen Euro.

Bilanzen

Prognostizierter Gewinn und Verlust

	2023	2024	2025
Einnahmen	€1.257.594	€9.564.539	€25.464.882
Direkte Kosten	€188.639	€1.434.681	€3.819.732
Bruttomarge	€1.068.955	€8.129.858	€21.645.149
Bruttomarge %	85 %	85 %	85 %
Betriebsausgaben			
Löhne und Gehälter	€1.380.000	€2.394.000	€3.175.200
Mitarbeiterausgaben	€345.000	€598.500	€793.800
Mieten	€54.000	€54.000	€54.000
Sonstige betr. Aufwendungen	€150.000	€360.000	€480.000
Gesamtbetriebsausgaben	€1.929.000	€3.406.500	€4.503.000
Betriebseinkommen	(€860.045)	€4.723.358	€17.142.150
Aufgelaufene Zinsen			
Abschreibungen	€565.000	€1.384.583	€2.849.167
Gewinn oder Verlust aus dem Verkauf von Vermögensgegenständen			
Einkommensteuer	€0	€956.865	€7.146.491
Gesamtausgaben	€2.682.639	€7.182.629	€18.318.390
Nettogewinn	(€1.425.045)	€2.381.910	€7.146.492
Nettogewinn / Umsatz	(113 %)	25 %	28 %

Bilanzprognose

	Starting Balances	2023	2024	2025
Bargeld		€57.761.900	€111.388.493	€230.235.217
Forderungen		€0	€0	€0
Bestände				
Sonstiges Umlaufvermögen				
Gesamtumlaufvermögen		€57.761.900	€111.388.493	€230.235.217
Langfristige Vermögenswerte		€35.400.000	€134.400.000	€272.400.000
Kumulierte Wertminderung		(€565.000)	(€1.949.583)	(€4.798.750)
Gesamtanlagevermögen		€34.835.000	€132.450.417	€267.601.250
Gesamtvermögen		€92.596.900	€243.838.910	€497.836.467
Kreditorenkonten		€0	€0	€0
Zu zahlende Einkommensteuer		€0	€662.500	€2.097.940
Zu zahlende Umsatzsteuer		€21.945	€219.545	€635.170
Kurzfristige Schulden				
Vorausbezahlte Einnahmen	€0	€0	€0	€0
Kurzfristige Gesamtverbindlichkeiten	€0	€21.945	€882.045	€2.733.110
Langfristige Schulden				
Langfristige Verbindlichkeiten				
Gesamtverbindlichkeiten	€0	€21.945	€882.045	€2.733.110
Eingezahltes Kapital		€94.000.000	€244.000.000	€494.000.000
Gewinnrücklagen	€0	€0	(€3.425.045)	(€6.043.135)
Gewinn		(€1.425.045)	€2.381.910	€7.146.492

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

Gesamteigenkapital	€0	€92.574.955	€242.956.865	€495.103.357
Gesamtverbindlichkeiten und Eigenkapital	€0	€92.596.900	€243.838.910	€497.836.467

Prognostizierte Cashflow-Rechnung

	2023	2024	2025
Netto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit			
Nettogewinn	(€1.425.045)	€2.381.910	€7.146.492
Abschreibungen	€565.000	€1.384.583	€2.849.167
Veränderung der Forderungen	€0	€0	€0
Veränderung der Bestände			
Veränderung der Kreditorenkonten	€0	€0	€0
Veränderung der zu zahlenden Einkommensteuer	€0	€662.500	€1.435.440
Veränderung der zu zahlenden Umsatzsteuer	€21.945	€197.600	€415.625
Veränderung der vorausbezahlten Einnahmen	€0	€0	€0
Netto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	(€838.100)	€4.626.593	€11.846.723
Investitionen und Finanzierung			
Vermögenswerte, angeschafft oder veräußert	(€35.400.000)	(€99.000.000)	(€138.000.000)
Nettogewinn aus Investitionen	(€35.400.000)	(€99.000.000)	(€138.000.000)
Investitionen erhalten	€94.000.000	€150.000.000	€250.000.000
Dividenden und Ausschüttungen		(€2.000.000)	(€5.000.000)
Veränderung der kurzfristigen Schulden			
Veränderung der langfristigen Schulden			
Nettogewinn aus Finanzierungen	€94.000.000	€148.000.000	€245.000.000
Kassenbestand am Anfang der Berichtsperiode	€0	€57.761.900	€111.388.493
Veränderung der Barmittel	€57.761.900	€53.626.593	€118.846.723
Kassenbestand am Ende der Berichtsperiode	€57.761.900	€111.388.493	€230.235.217

Anhang

Gewinn- und Verlustrechnung (mit monatlichen Details)

2023	Jan '23	Feb '23	März '23	Apr '23	Mai '23	Juni '23	Juli '23	Aug '23	Sept '23	Okt '23	Nov '23	Dez '23
Einnahmen												
Erträge aus Beteiligungen und Finanzanlagen	€7.500	€14.925	€22.276	€29.553	€36.757	€43.890	€55.951	€67.892	€79.712	€91.416	€103.001	€114.471
Kunden am Anfang		3	6	9	12	15	18	22	27	32	37	41
Abwanderungsquote	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Neukunden	3	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5
Einmalzahlung												
Wiederkehrende Kosten	€2.500	€2.500	€2.500	€2.500	€2.500	€2.500	€2.500	€2.500	€2.500	€2.500	€2.500	€2.500
Erträge aus Provisionen F-Factoring	€4.375	€8.750	€13.125	€17.500	€21.875	€26.250	€30.625	€35.000	€39.375	€43.750	€48.125	€52.500
Kunden am Anfang		35	70	105	140	175	210	245	280	315	350	385
Abwanderungsquote	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Neukunden	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Einmalzahlung												
Wiederkehrende Kosten	€125	€125	€125	€125	€125	€125	€125	€125	€125	€125	€125	€125

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

SanoCoin Reward System Lizenzentnahmen												
Stückzahlen												
Stückpreise	€0,10	€0,10	€0,10	€0,10	€0,10	€0,10	€0,10	€0,10	€0,10	€0,10	€0,10	€0,10
Erträge aus Verwaltung KV Sitze	€2.500	€5.000	€7.500	€11.000	€14.500	€18.000	€21.500	€25.000	€28.500	€33.500	€38.500	€43.500
Kunden am Anfang		5	10	15	22	29	36	43	50	57	67	77
Abwanderungs quote	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Neukunden	5	5	5	7	7	7	7	7	7	10	10	10
Einmalzahlung												
Wiederkehren de Kosten	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500
Gesamteinnahmen	€14.375	€28.675	€42.901	€58.053	€73.132	€88.140	€108.076	€127.892	€147.587	€168.666	€189.626	€210.471
Direkte Kosten												
Provisionen für Akquisition	€2.156	€4.302	€6.435	€8.708	€10.969	€13.221	€16.212	€19.184	€22.138	€25.299	€28.444	€31.571
Direkte Kosten gesamt	€2.156	€4.302	€6.435	€8.708	€10.969	€13.221	€16.212	€19.184	€22.138	€25.299	€28.444	€31.571
Bruttomarge	€12.219	€24.374	€36.466	€49.345	€62.163	€74.919	€91.865	€108.708	€125.449	€143.366	€161.182	€178.901
Bruttomarge %	85 %	85 %	85 %	85 %	85 %	85 %	85 %	85 %	85 %	85 %	85 %	85 %
Betriebsausgaben												
Löhne und Gehälter												

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

Vorstand (3)	€90.000	€90.000	€90.000	€90.000	€90.000	€90.000	€90.000	€90.000	€90.000	€90.000	€90.000	€90.000
Verwaltung (18,33)	€25.000	€25.000	€25.000	€25.000	€25.000	€25.000	€25.000	€25.000	€25.000	€25.000	€25.000	€25.000
Gesamtgehälter und Löhne	€115.000	€115.000	€115.000	€115.000	€115.000	€115.000	€115.000	€115.000	€115.000	€115.000	€115.000	€115.000
Mitarbeiterausgaben	€28.750	€28.750	€28.750	€28.750	€28.750	€28.750	€28.750	€28.750	€28.750	€28.750	€28.750	€28.750
Mieten	€4.500	€4.500	€4.500	€4.500	€4.500	€4.500	€4.500	€4.500	€4.500	€4.500	€4.500	€4.500
Sonstige betr. Aufwendungen	€10.000	€10.000	€10.000	€10.000	€10.000	€10.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000	€15.000
Gesamtbetriebsausgaben	€158.250	€158.250	€158.250	€158.250	€158.250	€158.250	€163.250	€163.250	€163.250	€163.250	€163.250	€163.250
Betriebseinkommen	(€146.031)	(€133.877)	(€121.784)	(€108.905)	(€96.087)	(€83.331)	(€71.386)	(€54.542)	(€37.801)	(€19.884)	(€2.068)	€15.651
Aufgelaufene Zinsen												
Abschreibungen	€833	€1.667	€2.500	€3.333	€66.667	€67.500	€68.333	€69.167	€70.000	€70.833	€71.667	€72.500
Gewinn oder Verlust aus dem Verkauf von Vermögensgegenständen												
Einkommensteuer	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Gesamtausgaben	€161.240	€164.218	€167.185	€170.291	€235.886	€238.971	€247.795	€251.601	€255.388	€259.383	€263.360	€267.321
Nettogewinn	(€146.865)	(€135.543)	(€124.284)	(€112.238)	(€162.754)	(€150.831)	(€139.719)	(€123.709)	(€107.801)	(€90.717)	(€73.735)	(€56.849)
Nettogewinn / Umsatz	(1.022 %)	(473 %)	(290 %)	(193 %)	(223 %)	(171 %)	(129 %)	(97 %)	(73 %)	(54 %)	(39 %)	(27 %)

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

	2023	2024	2025
Einnahmen			
Erträge aus Beteiligungen und Finanzanlagen	€667.344	€4.421.289	€11.166.632
Kunden am Anfang		46	230
Abwanderungsquote	1 %	1 %	1 %
Neukunden	48	200	300
Einmalahlung			
Wiederkehrende Kosten	€2.500,00	€2.500	€2.500,00
Erträge aus Provisionen F-Factoring	€341.250	€971.250	€1.601.250
Kunden am Anfang		420	840
Abwanderungsquote	0 %	0 %	0 %
Neukunden	420	420	420
Einmalahlung			
Wiederkehrende Kosten	€125	€125	€125
SanoCoin Reward System Lizenzeinnahmen		€3.000.000	€10.000.000
Stückzahlen		30.000.000	100.000.000
Stückpreise		€0,10	€0,10
Erträge aus Verwaltung KV Sitze	€249.000	€1.172.000	€2.697.000
Kunden am Anfang		87	287
Abwanderungsquote	0 %	0 %	0 %
Neukunden	87	200	300
Einmalahlung			
Wiederkehrende Kosten	€500	€500	€500
Gesamteinnahmen	€1.257.594	€9.564.539	€25.464.882
Direkte Kosten			
Provisionen für Akquisition	€188.639	€1.434.681	€3.819.732
Direkte Kosten gesamt	€188.639	€1.434.681	€3.819.732

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

Bruttomarge	€1.068.955	€8.129.858	€21.645.149
Bruttomarge %	85 %	85 %	85 %
Betriebsausgaben			
Löhne und Gehälter			
Vorstand (3)	€1.080.000	€1.134.000	€1.190.700
Verwaltung (18,33)	€300.000	€1.260.000	€1.984.500
Gesamtgehälter und Löhne	€1.380.000	€2.394.000	€3.175.200
Mitarbeiterausgaben	€345.000	€598.500	€793.800
Mieten	€54.000	€54.000	€54.000
Sonstige betr. Aufwendungen	€150.000	€360.000	€480.000
Gesamtbetriebsausgaben	€1.929.000	€3.406.500	€4.503.000
Betriebseinkommen	(€860.045)	€4.723.358	€17.142.150
Aufgelaufene Zinsen			
Abschreibungen	€565.000	€1.384.583	€2.849.167
Gewinn oder Verlust aus dem Verkauf von Vermögensgegenständen			
Einkommensteuer	€0	€956.865	€7.146.491
Gesamtausgaben	€2.682.639	€7.182.629	€18.318.390
Nettogewinn	(€1.425.045)	€2.381.910	€7.146.492
Nettogewinn / Umsatz	(113 %)	25 %	28 %

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

Bilanz (mit monatlichen Details)

	Starting Balances	Jan '23	Feb '23	März '23	Apr '23	Mai '23	Juni '23	Juli '23	Aug '23	Sept '23	Okt '23	Nov '23	Dez '23
Bargeld		€1.654.444	€6.321.518	€11.001.158	€12.691.493	€4.398.161	€11.118.250	€14.842.684	€23.592.892	€33.360.506	€38.132.737	€47.937.984	€57.761.900
Forderungen		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Bestände													
Sonstiges Umlaufvermögen													
Gesamtumlaufvermögen		€1.654.444	€6.321.518	€11.001.158	€12.691.493	€4.398.161	€11.118.250	€14.842.684	€23.592.892	€33.360.506	€38.132.737	€47.937.984	€57.761.900
Langfristige Vermögenswerte		€3.200.000	€3.400.000	€3.600.000	€8.800.000	€24.000.000	€24.200.000	€29.400.000	€29.600.000	€29.800.000	€35.000.000	€35.200.000	€35.400.000
Kumulierte Wertminderung		(€833)	(€2.500)	(€5.000)	(€8.333)	(€75.000)	(€142.500)	(€210.833)	(€280.000)	(€350.000)	(€420.833)	(€492.500)	(€565.000)
Gesamtanlagevermögen		€3.199.167	€3.397.500	€3.595.000	€8.791.667	€23.925.000	€24.057.500	€29.189.167	€29.320.000	€29.450.000	€34.579.167	€34.707.500	€34.835.000
Gesamtvermögen		€4.853.610	€9.719.018	€14.596.158	€21.483.160	€28.323.161	€35.175.750	€44.031.851	€52.912.892	€62.810.506	€72.711.904	€82.645.484	€92.596.900
Kreditorenkonten		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Zu zahlende Einkommensteuer		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Zu zahlende Umsatzsteuer		€475	€1.425	€2.850	€2.090	€4.845	€8.265	€4.085	€8.835	€14.250	€6.365	€13.680	€21.945
Kurzfristige Schulden													

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

Vorausbezahlte Einnahmen	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Kurzfristige Gesamtverbindlichkeiten	€0	€475	€1.425	€2.850	€2.090	€4.845	€8.265	€4.085	€8.835	€14.250	€6.365	€13.680	€21.945
Langfristige Schulden													
Langfristige Verbindlichkeiten													
Gesamtverbindlichkeiten	€0	€475	€1.425	€2.850	€2.090	€4.845	€8.265	€4.085	€8.835	€14.250	€6.365	€13.680	€21.945
Eingezahltes Kapital		€5.000.000	€10.000.000	€15.000.000	€22.000.000	€29.000.000	€36.000.000	€45.000.000	€54.000.000	€64.000.000	€74.000.000	€84.000.000	€94.000.000
Gewinnrücklagen	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Gewinn		(€146.865)	(€282.408)	(€406.692)	(€518.930)	(€681.684)	(€832.515)	(€972.234)	(€1.095.943)	(€1.203.744)	(€1.294.461)	(€1.368.196)	(€1.425.045)
Gesamteigenkapital	€0	€4.853.135	€9.717.593	€14.593.308	€21.481.070	€28.318.316	€35.167.485	€44.027.766	€52.904.057	€62.796.256	€72.705.539	€82.631.804	€92.574.955
Gesamtverbindlichkeiten und Eigenkapital	€0	€4.853.610	€9.719.018	€14.596.158	€21.483.160	€28.323.161	€35.175.750	€44.031.851	€52.912.892	€62.810.506	€72.711.904	€82.645.484	€92.596.900

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

	Starting Balances	2023	2024	2025
Bargeld		€57.761.900	€111.388.493	€230.235.217
Forderungen		€0	€0	€0
Bestände				
Sonstiges Umlaufvermögen				
Gesamtumlaufvermögen		€57.761.900	€111.388.493	€230.235.217
Langfristige Vermögenswerte		€35.400.000	€134.400.000	€272.400.000
Kumulierte Wertminderung		(€565.000)	(€1.949.583)	(€4.798.750)
Gesamtanlagevermögen		€34.835.000	€132.450.417	€267.601.250
Gesamtvermögen		€92.596.900	€243.838.910	€497.836.467
Kreditorenkonten		€0	€0	€0
Zu zahlende Einkommensteuer		€0	€662.500	€2.097.940
Zu zahlende Umsatzsteuer		€21.945	€219.545	€635.170
Kurzfristige Schulden				
Vorausbezahlte Einnahmen	€0	€0	€0	€0
Kurzfristige Gesamtverbindlichkeiten	€0	€21.945	€882.045	€2.733.110
Langfristige Schulden				
Langfristige Verbindlichkeiten				
Gesamtverbindlichkeiten	€0	€21.945	€882.045	€2.733.110
Eingezahltes Kapital		€94.000.000	€244.000.000	€494.000.000
Gewinnrücklagen	€0	€0	(€3.425.045)	(€6.043.135)
Gewinn		(€1.425.045)	€2.381.910	€7.146.492
Gesamteigenkapital	€0	€92.574.955	€242.956.865	€495.103.357
Gesamtverbindlichkeiten und Eigenkapital	€0	€92.596.900	€243.838.910	€497.836.467

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.



Cashflow-Rechnung (mit monatlichen Details)

2023	Jan '23	Feb '23	März '23	Apr '23	Mai '23	Juni '23	Juli '23	Aug '23	Sept '23	Okt '23	Nov '23	Dez '23
Netto- Cashflow aus laufender Geschäftstätig- keit												
Nettogewinn	(€146.865)	(€135.543)	(€124.284)	(€112.238)	(€162.754)	(€150.831)	(€139.719)	(€123.709)	(€107.801)	(€90.717)	(€73.735)	(€56.849)
Abschreibunge- n	€833	€1.667	€2.500	€3.333	€66.667	€67.500	€68.333	€69.167	€70.000	€70.833	€71.667	€72.500
Veränderung der Forderungen	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Veränderung der Bestände												
Veränderung der Kreditorenkont- en	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Veränderung der zu zahlenden Einkommenste- uer	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Veränderung der zu zahlenden Umsatzsteuer	€475	€950	€1.425	(€760)	€2.755	€3.420	(€4.180)	€4.750	€5.415	(€7.885)	€7.315	€8.265
Veränderung der vorausbezahlt- en Einnahmen	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

Netto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	(€145.556)	(€132.926)	(€120.359)	(€109.665)	(€93.332)	(€79.911)	(€75.565)	(€49.792)	(€32.386)	(€27.769)	€5.247	€23.916
Investitionen und Finanzierung												
Vermögenswerte, angeschafft oder veräußert	(€3.200.000)	(€200.000)	(€200.000)	(€5.200.000)	(€15.200.000)	(€200.000)	(€5.200.000)	(€200.000)	(€200.000)	(€5.200.000)	(€200.000)	(€200.000)
Nettogewinn aus Investitionen	(€3.200.000)	(€200.000)	(€200.000)	(€5.200.000)	(€15.200.000)	(€200.000)	(€5.200.000)	(€200.000)	(€200.000)	(€5.200.000)	(€200.000)	(€200.000)
Investitionen erhalten	€5.000.000	€5.000.000	€5.000.000	€7.000.000	€7.000.000	€7.000.000	€9.000.000	€9.000.000	€10.000.000	€10.000.000	€10.000.000	€10.000.000
Dividenden und Ausschüttungen												
Veränderung der kurzfristigen Schulden												
Veränderung der langfristigen Schulden												
Nettogewinn aus Finanzierung	€5.000.000	€5.000.000	€5.000.000	€7.000.000	€7.000.000	€7.000.000	€9.000.000	€9.000.000	€10.000.000	€10.000.000	€10.000.000	€10.000.000
Kassenbestand am Anfang der Berichtsperiode	€0	€1.654.444	€6.321.518	€11.001.158	€12.691.493	€4.398.161	€11.118.250	€14.842.684	€23.592.892	€33.360.506	€38.132.737	€47.937.984
Veränderung der Barmittel	€1.654.444	€4.667.074	€4.679.641	€1.690.335	(€8.293.332)	€6.720.089	€3.724.435	€8.750.208	€9.767.614	€4.772.231	€9.805.247	€9.823.916

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.

Kassenbestand am Ende der Berichtsperiode	€1.654.444	€6.321.518	€11.001.158	€12.691.493	€4.398.161	€11.118.250	€14.842.684	€23.592.892	€33.360.506	€38.132.737	€47.937.984	€57.761.900
---	------------	------------	-------------	-------------	------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

	2023	2024	2025
Netto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit			
Nettogewinn	(€1.425.045)	€2.381.910	€7.146.492
Abschreibungen	€565.000	€1.384.583	€2.849.167
Veränderung der Forderungen	€0	€0	€0
Veränderung der Bestände			
Veränderung der Kreditorenkonten	€0	€0	€0
Veränderung der zu zahlenden Einkommensteuer	€0	€662.500	€1.435.440
Veränderung der zu zahlenden Umsatzsteuer	€21.945	€197.600	€415.625
Veränderung der vorausbezahlten Einnahmen	€0	€0	€0
Netto-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	(€838.100)	€4.626.593	€11.846.723
Investitionen und Finanzierung			
Vermögenswerte, angeschafft oder veräußert	(€35.400.000)	(€99.000.000)	(€138.000.000)
Nettogewinn aus Investitionen	(€35.400.000)	(€99.000.000)	(€138.000.000)
Investitionen erhalten	€94.000.000	€150.000.000	€250.000.000
Dividenden und Ausschüttungen		(€2.000.000)	(€5.000.000)
Veränderung der kurzfristigen Schulden			
Veränderung der langfristigen Schulden			
Nettogewinn aus Finanzierungen	€94.000.000	€148.000.000	€245.000.000
Kassenbestand am Anfang der Berichtsperiode	€0	€57.761.900	€111.388.493
Veränderung der Barmittel	€57.761.900	€53.626.593	€118.846.723
Kassenbestand am Ende der Berichtsperiode	€57.761.900	€111.388.493	€230.235.217

VERTRAULICH - NICHT VERBREITEN. Dieser Geschäftsplan enthält vertrauliche, geschäftsgeheime Informationen und wird nur mit der Maßgabe weitergegeben, dass Sie seine Inhalte oder Ideen nicht ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Planautors an Dritte weitergeben.