

Echt zorgen voor zorg!

INFORMATIEBROCHURE VOOR BELEGGERS

**Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.
Geen prospectusplicht voor deze activiteit.**



Echt zorgen voor zorg!

INFORMATIEBROCHURE VOOR BELEGERS

Aanbieding

Informatie over certificaten van aandelen medi-call B.V.

Het huidige zorgsysteem

Lange wachtlijsten en zeer beperkte persoonlijke aandacht voor de patiënt

medi-call

Toegankelijke en snelle zorg

propositie

Binnen 2 weken een medisch consult, second opinion, medische check-up en ondersteuning bij o.a. medisch afvallen

Huidige situatie medi-call

Organisatie staat, focus op groei!

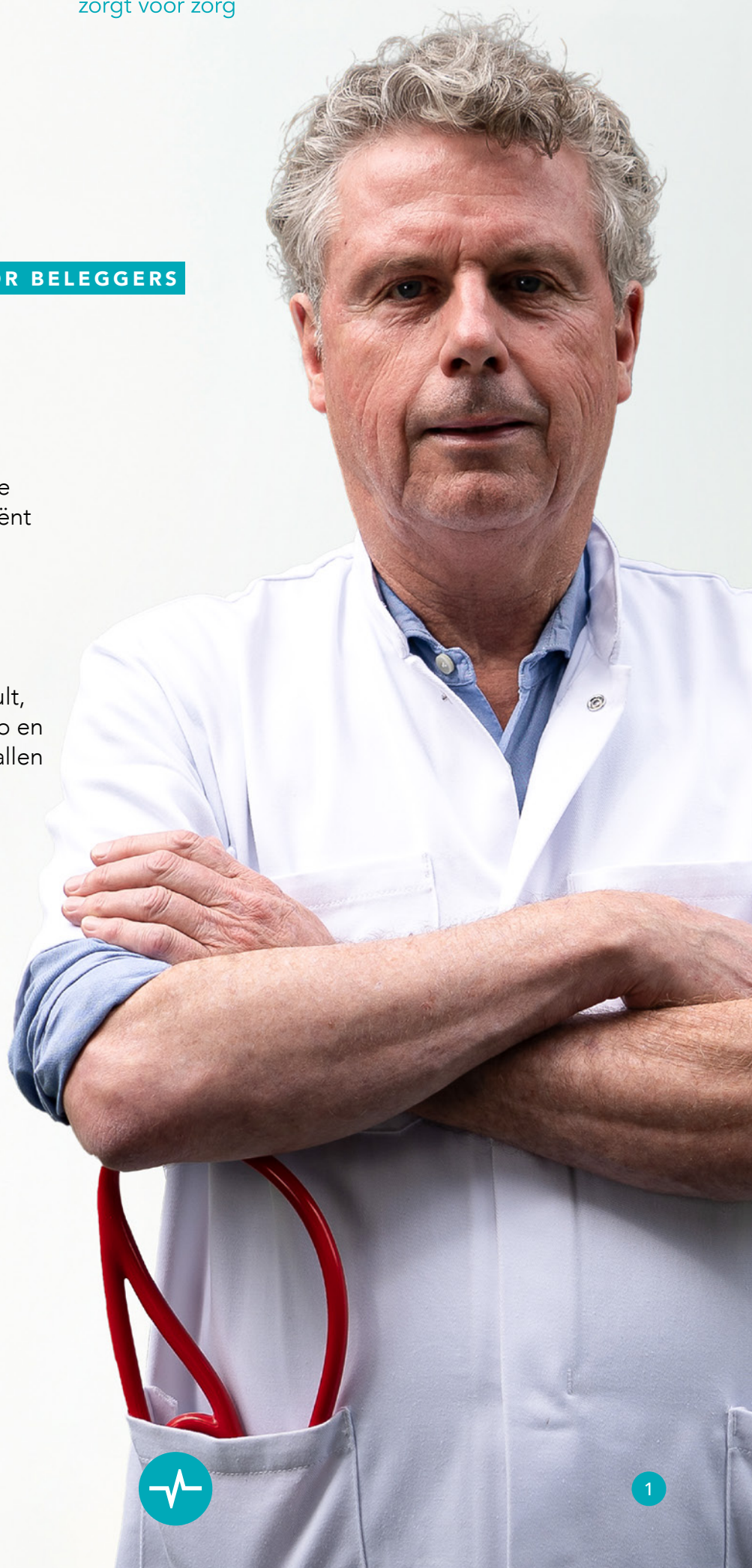
Marketingdoelen

Investeren in bekendheid, overtuiging en conversie

Waarde onderneming

Waarde medi-call B.V. op basis van de prognose

Verantwoording



Aanbieding

INFORMATIE OVER CERTIFICATEN VAN AANDELEN MEDI-CALL B.V.

Wij, Stichting Administratiekantoor Medi-Call, bieden certificaten van aandelen aan. Het gaat om certificaten van aandelen van Medi-Call B.V.

Wij bieden 40 certificaten aan. De prijs van een certificaat bij deze aanbieding is € 25.000. U kunt maximaal 4 certificaten kopen. De waarde van de certificaten volgt de waarde van de aandelen.

In totaal willen wij voor maximaal € 1.000.000 certificaten verkopen.

Over medi-call

We zijn medi-call gestart vanuit een diepe overtuiging dat iedereen recht heeft op tijdige en persoonlijke zorg. Te vaak horen we verhalen van mensen die maanden moesten wachten op een consult, om zich vervolgens niet écht gehoord te voelen. Dit raakt niet alleen de kwaliteit van zorg, maar ook het vertrouwen in ons zorgsysteem.

Het huidige zorgsysteem kampt met:

- Overbelaste specialisten met beperkte tijd voor persoonlijke aandacht;
- Lange wachttijden die zorgen voor onrust en onzekerheid bij patiënten.

medi-call biedt een alternatief dat inspeelt op deze problematiek:

- Binnen twee weken een afspraak met een medisch specialist;
- Consulten van 30 of 60 minuten voor persoonlijke aandacht;
- Maatwerk behandeladvies en de mogelijkheid om altijd dezelfde specialist te zien;
- Nazorgtrajecten voor langdurige begeleiding.

Wij bieden een breed scala aan medische diensten, waaronder:

- Uitgebreide consulten met een specialist;
- Persoonlijk advies bij een second opinion;
- Jaarlijkse gezondheidschecks;
- Begeleiding bij o.a. stoppen met roken en afvallen.

Bij medi-call werken we met een toegewijd en ervaren team dat zich volledig inzet om jou de best mogelijke zorg te bieden. Ons team bestaat uit:

Deskundig management

Ons managementteam heeft ruime ervaring in dienstverlenende en ondernemende sectoren. Dankzij deze expertise blijft medi-call zowel patiëntgericht als innovatief en efficiënt. Het managementteam waarborgt dat onze organisatie blijft groeien en de hoogste kwaliteit van zorg biedt.

Medisch specialisten en ervaren triagisten

We werken samen met een groeiend netwerk van meer dan 50 (ultimo januari 2025) ervaren medisch specialisten die ons concept ondersteunen en versterken.



Het huidige zorgsysteem

“Door een toenemende zorgvraag ontstaan er lange wachtlijsten.”

HUIDIGE ZORGSYSTEEM

Het huidige zorgsysteem kan de toenemende zorgvraag niet aan.
Dit leidt tot:

1. overbelasting van specialisten (hoge werkdruk, beperkte tijd voor persoonlijk patiëntcontact);
2. lange wachttijden voor de patiënt;
3. ontevreden patiënten (door het gevoel van niet erkend en gehoord te worden).

MEDI-CALL

medi-call zorgt voor toegankelijke en snelle medische zorg door binnen 2 weken consulten aan te bieden. Er zijn weinig partijen - naast privé-klinieken - die inspelen op dit probleem. Daarnaast speelt medi-call in op nieuwe ontwikkelingen in de medische wereld. Hierdoor kan medi-call snel, gerichte ondersteuning (bijv. bij nieuwe medicatie) of preventie bieden.

PROPOSITIE

- binnen 2 weken een afspraak met een ervaren medisch specialist;
- persoonlijke aandacht (consult van 30 of 60 minuten);
- behandeladvies op maat;
- mogelijkheid om altijd dezelfde specialist te spreken;
- nazorgtraject;
- effectief inspringen op maatschappelijke problematiek zoals persoonlijk advies en begeleiding bij het afvallen met Ozempic, de jaarlijkse gezondheidscheck, CBR keuringen, second opinion en meer.





Huidige situatie medi-call

Status januari 2025

- Ons managementteam heeft ruime ervaring in dienstverlenende en ondernemende sectoren. Dankzij deze expertise blijft medi-call zowel patiëntgericht als innovatief en efficiënt. Het managementteam waarborgt dat onze organisatie blijft groeien en de hoogste kwaliteit van zorg biedt;
- De triage wordt verzorgd door 16 bachelors geneeskunde die allen co-schappen lopen in diverse Nederlandse ziekenhuizen;
- Onze aangesloten medisch specialisten omarmen én verkopen het concept;
- Per ultimo januari 2025 ruim 50 aangesloten artsen in de beroepsgroepen: Interne geneeskunde, Logopedie, Dermatologie, KNO, Cardiologie, Psychologie, Gynaecologie, Longziekten, Chirurgie, Radiologie, Oncologie, Ouderengeneeskunde en Microbiologie;
- De administratieve systemen zijn ingericht en bewezen werkzaam:
 - Medicare voor EPD en artsenondersteuning;
 - AFAS voor de financiële backoffice;
 - Administratie uitbesteed aan a•s WORKS outsourcing bv.

Marktbewerking 2024

Marktbewerking. Vanaf midden juni 2024 is de website live en sindsdien is er hard gewerkt aan de volgende initiatieven:

- Er is een krachtige merkboodschap gecreëerd volgens het StoryBrand framework;
- SEO: optimalisatie van landingspagina's, wireframes van de belangrijkste pagina's zijn uitgewerkt, gezondheidsklachten per specialisme gemaakt en geplaatst, blogs en nieuws geplaatst;
- persoonlijke AI-persona gebouwd voor het snel en efficiënt genereren van content;
- Er zijn campagnes opgezet in Facebook, Instagram en Google (SEA);
- Nieuwe aanbodmogelijkheden van advieskansen door de diversiteit aan medisch specialisten;
- Second Opinion vanuit diverse disciplines;
- Medische check-up met internist en cardioloog op 1 dag, binnen 4 uur;
- Begeleiding bij o.a. medisch afvallen en stoppen met roken;
- medi-call voor bedrijven: een werkgever wil de continuïteit, vitaliteit en tevredenheid van haar medewerkers waarborgen. Medi-call onderscheidt zich door snelheid, maatwerk en betrouwbaarheid. Onze consulten binnen 2 weken leiden tot:
 1. kostenbesparing door minder verzuim;
 2. snelle terugkeer van medewerkers op de werkvloer;
 3. verhoogde waardering van werknemers door unieke employee benefits.
- Bij succes van dit preventiemodel voor de zorg interesse van verzekeraars om in te stappen.



Marketingdoelen

DOELGROEP EN MEDIAGEBRUIK

De primaire doelgroep van medi-call bestaat uit welvarende mannen en vrouwen van 25 jaar en ouder, die bereid zijn te investeren in hoogwaardige zorg. Dit betreft zo'n 3,6 miljoen particulieren en zo'n 300.000 managers van bedrijven. Het huidige mediagebruik van de doelgroep is onderzocht en gerichte targeting mogelijkheden zijn in kaart gebracht.

MARKETINGDOELEN Q4 2024/25

Bekendheid (kennis)

We willen onze naamsbekendheid verder versterken. Een omnichannel aanpak is nodig om dit te bewerkstelligen. De doelgroep moet eerst bekend raken met het merk medi-call en de propositie.

Overtuiging (houding)

Vervolgens moet de doelgroep worden voorzien van overtuigende informatie om medi-call te overwegen.

Conversie (gedrag)

Uiteindelijk willen we dat ze overgaan tot het maken van een afspraak (via de website, e-mail of telefoon).

Benodigde investering voor uitvoering van het marketingplan: euro 750k.

BEHALEN DOELSTELLINGEN

Het ophalen van additionele financiële middelen door middel van de emissie van certificaten is nodig voor het bekostigen van deze investering in het verhogen van bekendheid, het overtuigen van potentiële klanten en tot de noodzakelijke conversie van bezoekers van onze website te komen. Het mediaplan voor 2025 en 2026 zal zich derhalve richten op een combinatie van impactvolle kanalen waar de doelgroep zich bevindt. Daarbij wordt de kracht van visuele media benut om een sterke en herkenbare merkidentiteit op te bouwen. Deze strategie, gecombineerd met gerichte campagnes via premium platforms, zal medi-call helpen om de naamsbekendheid van medi-call.nl te vergroten en potentiële klanten effectief door de klantreis te leiden, resulterend in een hoger aantal afspraken.

Waarde onderneming

WAARDE MEDI-CALL BV

OP BASIS VAN DE PROGNOSE (IN EURO)

Key financials	2024	2025e	2026e	2027e	2028e	2029e
Aantal consulten in uren	124	2.980	6.909	8.805	10.890	13.183
Aantal gecontracteerde medisch specialisten	32	60	70	90	100	120
Omzet	43.443	1.043.007	2.418.126	3.081.885	3.811.660	4.614.019
groei in %		3159%	132%	27%	24%	21%
EBITDA	-387.083	-342.997	206.040	560.206	859.064	1.188.920
in % van de omzet	-891%	-33%	9%	18%	23%	26%

Waardeberekening	2025	2026	2027	2028	2029	RP
DISCOUNTED CASH FLOW METHODE						
Operationele Cash Flow planperiode	440.947-	143.262	521.501	826.634	1.153.906	1.153.906
Vermogenskostenvoet						12,5%
Disconteringsvoet	1,13	1,27	1,42	1,60	1,80	1,80
Restwaarde Operationele Cash Flow restperiode						9.231.250
Contante Waarde Operationele Cash Flow	391.953-	113.194	366.267	516.064	640.336	5.122.688
Waarde onderneming	6.366.596					

Opmerkingen

- 2025 t/m 2029 betreffen geprognostiseerde resultaten na de investering in de marketingcampagne;
- Wij verwachten vanaf het tweede jaar een gemiddeld rendement van 8% per jaar te realiseren;
- De huidige investering aandeelhouders bedraagt euro 411k.



WIE IS VERANTWOORDELIJK VOOR DEZE BROCHURE?

Medi-Call B.V. is verantwoordelijk voor de informatie in deze brochure. Medi-Call B.V. verklaart, voor zover ons bekend, dat de gegevens in deze brochure voor beleggers in overeenstemming zijn met de werkelijkheid en dat geen gegevens zijn weggelaten waarvan vermelding de strekking van deze brochure zou wijzigen.



Bekijk onze bedrijfsfilm en lees meer over medi-call